

LAPORAN AKHIR
PENPRINAS MASTERPLAN PERCEPATAN PERTUMBUHAN
PEMBANGUNAN EKONOMI INDONESIA (MP3EI)
TAHUN 2014



STRATEGI PENGEMBANGAN KLASSTER UMKM BORDIR DAN KONVEKSI
DI DESA PADURENAN KECAMATAN GEBOG KABUPATEN KUDUS
MENGGUNAKAN PENDEKATAN MODEL DIAMOND CLUSTER BERBASIS
KOPERASI MENUJU PEMASARAN GLOBAL DALAM MENUNJANG
PERCEPATAN PEMBANGUNAN PEREKONOMIAN WILAYAH

Tahun Ke 3 dari Rencana 3 Tahun

Dibiayai oleh
Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi,
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Penelitian Bagi Dosen Perguruan
Tinggi Swasta Kopertis Wilayah VI Tahun Anggaran 2014
Nomor :008/K6/KL/SP/PENELITIAN/2014

TIM PENELITI

Ketua :	Dr. H. M. Edris, Drs, MM	NIDN. 0618066201
Anggota:	Dr. Drs. M. Zainuri, MM	NIDN. 0615076301
	Dr. Mamik Indaryani, MS	NIDN. 0628045901
	Budi Gunawan, ST, MT	NIDN. 0613027301

UNIVERSITAS MURIA KUDUS
OKTOBER 2014

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : Strategi Pengembangan UMKM Klaster Bordir dan Konveksi di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus Menggunakan Pendekatan Model Diamond Cluster Berbasis Koperasi Menuju Pemasaran Global Dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Perekonomian Wilayah

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 571/Manajemen

Ketua Peneliti

a Nama Lengkap : Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM

b NIDN : 0618066201

c Jabatan fungsional : Lektor

d Program Studi : Manajemen

e Nomor HP : 081326274344

Anggota Peneliti 1

a Nama Lengkap : Dr. Drs, Zainuri, MM

b NIDN : 0615076301

c Perguruan Tinggi : Universitas Muria Kudus

Anggota Peneliti 2

a Nama Lengkap : Dr. Dra Mamik Indaryani, MS

b NIDN : 0628045901

c Perguruan Tinggi : Universitas Muria Kudus

Anggota Peneliti 3

a Nama Lengkap : Budi Gunawan, ST, MT

b NIDN : 0613027301

c Perguruan Tinggi : Universitas Muria Kudus

Lama Penelitian Keseluruhan : 3 Tahun

Penelitian Tahun Ke : Ketiga (3)

Biaya Penelitian Keseluruhan : Rp. 427.500.000

Biaya Penelitian Tahun Berjalan : Rp. 155.000.000

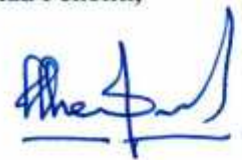
Menyetujui,
Ketua Lembaga Penelitian UMK



Dr. Dra. Mamik Indaryani, MS.
NIS. 0610702010101010

Kudus, 17 Oktober 2014

Ketua Peneliti,



Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM
NIDN.0618066201

RINGKASAN

Pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (KUMKM) merupakan bagian integral dalam pembangunan nasional yang bertujuan untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur. Dalam pembangunan bidang ekonomi secara eksplisit UUD 1945 menekankan implementasi azas kekeluargaan (pasal 33 ayat 1) dan penyelenggaraan perekonomian nasional yang berdasar atas demokrasi ekonomi (pasal 33 ayat 4).

Kebijakan yang berpihak (*affirmative policy*) terhadap koperasi dan UMKM menjadi harapan yang berkembang luas di tengah tumbuhnya kesadaran dan perhatian masyarakat terhadap ekonomi rakyat. Oleh karena itu, selain pertumbuhan dan stabilitas ekonomi, aspek penting yang menjadi agenda besar dalam proses percepatan dan perluasan pembangunan ekonomi hari ini dan ke depan adalah kemandirian ekonomi Nasional dan pemerataan pembangunan yang berkeadilan.

Pemberdayaan koperasi dan UMKM berkaitan langsung dengan kehidupan dan peningkatan kesejahteraan bagi sebagian besar rakyat Indonesia (*pro poor*). Potensi dan peran strategisnya telah terbukti menjadi penopang kekuatan dan pertumbuhan ekonomi Nasional (*pro growth*). Dengan peran strategisnya tersebut, koperasi dan UMKM merupakan salah satu pendukung Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia yang dicanangkan Bapak Presiden tahun 2010 lalu.

Program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia, dalam wacana *triple helix*, Perguruan Tinggi sebagai salah satu pilar dari tiga pilar penyokong pembangunan disamping Pemerintah dan Industri diharapkan bisa ikut andil dalam pembangunan tersebut. Dengan berkolaborasi dengan pihak terkait, dalam hal ini Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kab. Kudus, Universitas Muria Kudus melalui Program Penelitian Prioritas Nasional MP3EI tahun 3 (lanjutan) yang mengangkat tema Strategi Pengembangan UMKM Klaster Bordir Dan Konveksi di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus Menggunakan Pendekatan Model *Diamond Cluster* Berbasis Koperasi Menuju Pemasaran Global Dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Perekonomian Wilayah.

Tujuan dari program ini adalah; mengembangkan klaster UMKM bordir dan konveksi sebagai produk unggulan lokal daerah yang menerapkan *cluster management* berbasis koperasi dan menjadi salah satu *pilot project* dalam menunjang percepatan pembangunan perekonomian di wilayah Jawa Tengah untuk menuju pasar global.

Keyword : cluster, UMKM, bordir, konveksi, Koperasi

PRAKATA

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kehadiran Allah S.W.T. atas rahmat dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini. Laporan ini merupakan informasi mengenai kegiatan penelitian MP3EI selama tiga tahun.

Dalam laporan ini dijelaskan progress pelaksanaan kegiatan penelitian MP3EI yang dilaksanakan dalam tiga tahun (2012, 2013 dan 2014) dan tahun ini merupakan tahun ketiga dalam pelaksanaan penelitian.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya Penelitian Prioritas Nasional MP3EI ini sampai laporan akhir tahun ketiga ini dapat kami selesaikan.

1. Dr. Suparno, SH., MS. selaku Rektor Universitas Muria Kudus
2. DP2M - DIKTI Kementerian Pendidikan Nasional di Jakarta
3. Kopertis Wilayah VI Propinsi Jawa Tengah
4. Ka. Lemlit Universitas Muria Kudus
5. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus
6. Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Kudus
7. Kepala Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus.
8. KSU Padurenan Jaya sebagai mitra kerja yang telah memberikan kesempatan survey dan penelitian.
9. Mahasiswa yang tergabung dalam tim penelitian ini.

Akhir kata penulis berharap semoga laporan ini bermanfaat bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Kudus, Oktober 2014

Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN.....	iii
PRAKATA.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
BAB III TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN.....	13
BAB IV METODE PENELITIAN.....	14
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	19
BAB VI PENUTUP.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	69

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Prioritas Kegiatan Tahun 3	15
Tabel 4.2. Implementasi Kegiatan Tahun 3.....	15
Tabel 4.3. Luaran Kegiatan Tahun 3	15
Tabel 4.4. Keterkaitan Program Antar Tahun	16
Tabel 5.2. Jenis dan Harga Jual Produk.....	27
Tabel 5.3. Personil Task Force dari Pengurus Koperasi.....	30
Tabel 5.4. Implementasi Program MP3EI Tahun 1	36
Tabel 5.5. Luaran dan Capaian Program MP3EI Tahun 1	36
Tabel 5.6. Indikator Capaian Implementasi Program MP3EI Tahun 1	37
Tabel 5.7. Implementasi Program MP3EI Tahun 2.....	44
Tabel 5.8. Luaran dan Capaian Program MP3EI Tahun 2	45
Tabel 5.9. Indikator Capaian Implementasi Program MP3EI Tahun 2	46
Tabel 5.10. Implementasi Program MP3EI Tahun 3.....	53
Tabel 5.11. Luaran dan Capaian Program MP3EI Tahun 3	53
Tabel 5.12. Indikator Capaian Implementasi Program MP3EI Tahun 3	54

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Diamond Cluster Model Porter	7
Gambar 4.1. Diagram Alur Pelaksanaan Kegiatan	17
Gambar 5.1. Kapasitas Produksi.....	27
Gambar 5.2. Pola Permintaan Produk Celana	28
Gambar 5.3. Pola Permintaan Produk Rok Bawah	28
Gambar 5.4. Pola Permintaan Produk Hem Motif.....	29
Gambar 5.5. Pola Permintaan Produk Hem Putih dan Coklat.....	29
Gambar 5.6. Model Pengembangan.....	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Dokumentasi Kegiatan

Lampiran 2 : Publikasi Ilmiah

Lampiran 3 : Buku Ajar

Lampiran 4 : Daftar Nama Pengusaha Bordir dan Konveksi Desa Padurenan

Lampiran 5 : Kontak Buyers Luar Negeri Pakaian Jadi/Garmen

Lampiran 6 : Biodata Tim Peneliti

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kondisi perekonomian Kabupaten Kudus sejak krisis tahun 1997/1998 sampai dengan sekarang mengalami pasang-surut. Sebagai gambaran dapat dilihat pada pertumbuhan ekonomi dalam kurun waktu antara tahun 2005 s/d tahun 2010, di mana pertumbuhan ekonomi rata-rata 13,75% dengan PDRB rata-rata Rp 21.792.939.560.000,-. Jika dilihat berdasarkan harga konstan, maka rata-rata capaian pertumbuhan itu adalah 4,53% dengan PDRB rata-rata sebesar Rp 10.914.409.410.000,-. Sedangkan laju inflasi berturut-turut: tahun 2006 sebesar 6,11%, tahun 2007 sebesar 17,73%, tahun 2008 sebesar 6,18%, tahun 2009 sebesar 6,79% dan tahun 2010 sebesar 11,99%.

Ditinjau dari sisi unit usaha, tahun 2007 jumlahnya mencapai 13.482 unit dengan daya serap 154.184 tenaga kerja. Tahun 2008 mengalami penurunan jumlah yaitu 10.230 unit, akan tetapi jumlah serapan tenaga kerjanya justru meningkat hingga mencapai jumlah 185.135. Tahun 2009 kembali mengalami peningkatan, baik dari sisi jumlah unit usaha, yaitu mencapai 10.448 unit, maupun dari sisi serapan jumlah tenaga kerjanya, yaitu menyerap 213.441 tenaga kerja. Tahun 2010 kembali terjadi kenaikan, dengan jumlah unit usaha 10.542 unit dan jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai 213.850 tenaga kerja. Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian, Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Kudus, jumlah unit usaha industri dari berbagai klasifikasi sebesar 10.448 unit dan jumlah tenaga kerja sebanyak 213.441.

Dari data Dinperinkop dan UMKM, diperoleh angka jumlah unit usaha mikro dan kecil 10.252 unit dan unit ini mampu menyerap 114.537 tenaga kerja, dengan kata lain bahwa usaha mikro dan kecil mampu menyerap 54,67% dari jumlah tenaga kerja yang ada. Dibanding data tahun 2009, serapan tenaga kerja unit ini meningkat 12,22% (tahun 2009 terserap 41,45%), sebaliknya serapan tenaga kerja di unit usaha besar dan sedang mengalami penurunan. Hal tersebut membuktikan bahwa sektor UMKM memiliki kemampuan daya ungkit tinggi terhadap pembangunan ekonomi dan kesempatan kerja kepada masyarakat.

UMKM di Kabupaten Kudus memiliki peranan penting dan strategis, khususnya ditinjau dari jumlah unit usahanya yang sampai dengan tahun 2010 mencapai 10.542 unit dengan daya serap setidaknya-tidaknya sejumlah 50% dari tenaga kerja yang ada. Meskipun jumlahnya dominan dan cukup besar, namun peningkatan peranan terhadap perekonomian daerah relatif masih dinilai lambat. Oleh karena itu sektor ini harus dimotivasi dan difasilitasi untuk mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada, agar memiliki nilai tambah dan berdaya saing tinggi, sehingga dapat berperan dalam pertumbuhan dan percepatan ekonomi ke depan.

Dari latar belakang tersebut dan sejalan dengan program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) melalui *triple helix*, Perguruan Tinggi sebagai salah satu dari tiga pilar penyokong pembangunan disamping Pemerintah dan Industri atau UMKM, diharapkan bisa ikut andil dalam pembangunan tersebut.

Dengan berkolaborasi dengan pihak terkait, dalam hal ini Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kab. Kudus, Universitas Muria Kudus melalui program Penelitian Prioritas Nasional MP3EI membuat program pengembangan UMKM klaster bordir dan konveksi yang ada di Kab. Kudus.

Fokus dari program ini adalah; pengembangan klaster UMKM yang menerapkan *cluster management* menggunakan pendekatan model *diamond cluster* berbasis koperasi dalam mendukung percepatan pembangunan perekonomian wilayah menuju pasar global.

Luaran yang diharapkan adalah klaster UMKM produktif yang mengukung produk unggulan lokal (bordir dan konveksi) yang menerapkan *cluster management* berbasis koperasi sebagai *pilot project* yang bisa dijadikan sebagai model pengembangan klaster UMKM di wilayah lain.

1.2. Tujuan Khusus

Menjadikan desa Padurenan sebagai desa produktif sentra produksi unggulan lokal daerah (bordir dan konveksi), salah satu *pilot project* desa produktif yang menerapkan *cluster management* berbasis koperasi yang bisa dijadikan model bagi kawasan yang lain dalam pengembangan UMKM menuju pasar global dalam

mendukung program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia

1.3. Urgensi Penelitian

a. Landasan umum

Mempertimbangkan berbagai potensi dan keunggulan yang dimiliki, serta tantangan pembangunan yang harus dihadapi, Indonesia memerlukan suatu transformasi ekonomi berupa percepatan dan perluasan pembangunan ekonomi menuju negara maju sehingga Indonesia dapat meningkatkan daya saing sekaligus mewujudkan kesejahteraan untuk seluruh rakyat Indonesia.

Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) merupakan langkah awal untuk mendorong Indonesia menjadi negara maju dan termasuk 10 (sepuluh) negara besar di dunia pada tahun 2025 melalui pertumbuhan ekonomi tinggi yang inklusif, berkeadilan dan berkelanjutan. Untuk mencapai hal tersebut, diharapkan pertumbuhan ekonomi riil rata-rata sekitar 7-9 persen per tahun secara berkelanjutan.

Pengembangan MP3EI dilakukan dengan pendekatan *breakthrough* yang didasari oleh semangat “*Not Business As Usual*”, melalui perubahan pola pikir bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi tidak hanya tergantung pada pemerintah saja melainkan merupakan kolaborasi bersama antara Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, BUMN, BUMD, Swasta dan kalangan akademisi (Perguruan Tinggi).

b. Dasar acuan

Mengacu pada UU No. 18 tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. Program yang melibatkan Perguruan Tinggi, Pemerintah dan UMKM ini diharapkan merupakan suatu sistem terintegrasi antara agen pengembang iptek dan sistem ekonomi yang secara langsung mendorong pemunculan dan penggunaan inovasi dalam ekonomi nasional.

Interaksi antara Perguruan Tinggi, Pemerintah dan UMKM merupakan gambaran *triple heliks* dimana akademisi menjadi aktor dalam pengembangan iptek atau motor penggerak ekonomi berbasis pengetahuan, Pemerintah sebagai regulator dan

fasilitator dalam pengembangan dan penguasaan Iptek serta penciptaan pasar, sedangkan UMKM berperan ujung tombak pembangunan ekonomi Nasional.

c. Dasar hukum

1. Peraturan Presiden No. 32 Tahun 2011 tentang Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) 2011-2025
2. UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM
3. UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian
4. UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil
5. PP No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan
6. PP No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil
7. Inpres No. 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. UMKM Berbasis Klaster

Berdasar SK Meneg KUKM No. 32/Kep./M.KUKM/IV/2002 tanggal 17 April 2002, sentra berbasis klaster sentra secara umum dirumuskan sebagai pusat kegiatan di kawasan/lokasi tertentu, di mana terdapat UMKM yang menggunakan bahan baku/sarana yang sama, menghasilkan produk yang sama/sejenis serta memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi klaster. Sedangkan pengertian klaster dirumuskan sebagai pusat kegiatan UMKM pada sentra yang telah berkembang, ditandai dengan munculnya pengusaha pengusaha lebih maju, dan terjadi spesialisasi proses produksi pada masing-masing UMKM disertai dengan kegiatan ekonominya yang saling terkait dan saling mendukung. Dalam prakteknya, walaupun secara operasional klaster itu memiliki ciri berbeda dengan sentra namun tidak jarang orang menggunakannya secara timbal balik. (Desrochers dan Sautet, 2004)

Di Indonesia terdapat banyak program pengembangan UMKM berbasis kelompok yang telah dilakukan, seperti melalui: (1) *extension workers*, (2) penyediaan motivator kepada kelompok usaha, (3) pemberian dukungan teknis melalui unit pelayanan teknis dan BDS, (4) pelaksanaan *trade fairs* untuk mengembangkan jejaring pemasaran UMKM, (5) pembuatan *trading house*, dan lain-lain. Beberapa nama juga telah dikaitkan dengan model pendekatan kelompok ini misalnya: Sentra UMKM, Klaster, Perkampungan Industri Kecil (PIK), Lingkungan Industri Kecil (LIK), Enclave, Agropolitan dan lain sebagainya. Lembaga/Instansi yang melaksanakan upaya ini pun beragam, mulai dari Pemerintah melalui Departemen-Departemen dalam pemerintahan hingga kelompok-kelompok masyarakat melalui lembaga swadaya masyarakat. (Canela, Eduardo, 2001)

Pertumbuhan UMKM mulai menjadi topik yang cukup hangat sejak munculnya tesis *flexible specialization* pada tahun 1980-an, yang didasari oleh pengalaman dari sentra-sentra Industri Skala Kecil (ISK) dan Industri Skala Menengah (ISM) di beberapa negara di Eropa Barat, khususnya Italia (Becattini, 1990; Tambunan, 1999). Sebagai contoh kasus, bahwa pada tahun 1970-1980an, pada saat Industri Skala Besar di Inggris, Jerman dan Italia mengalami stagnasi atau kelesuan, ternyata Industri Skala

Kecil (terkonsentrasi di lokasi tertentu membentuk sentra-sentra) yang membuat produk-produk tradisional mengalami pertumbuhan yang pesat dan bahkan mengembangkan pasar ekspor untuk barang-barang tersebut dan menyerap banyak tenaga kerja. Pengalaman ini menunjukkan bahwa industri kecil di sentra-sentra dapat berkembang lebih pesat, lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan pasar, dan dapat meningkatkan produksinya daripada industri kecil secara individu di luar sentra.

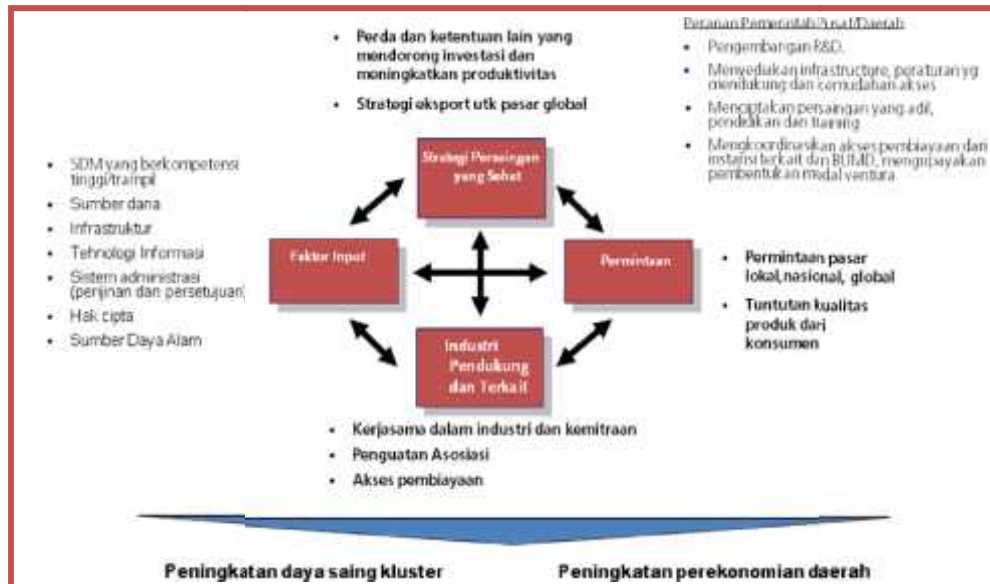
Pengalaman Taiwan, sebagai perbandingan, justru menunjukkan perekonomiannya dapat tumbuh pesat karena ditopang oleh sejumlah usaha kecil dan menengah yang disebut *community based* industri. Perkembangan industri di Taiwan yang sukses menembus pasar global, ternyata ditopang oleh kontribusi UMKM yang dinamik. Walaupun belum sepesat pertumbuhan UMKM di Taiwan, di Indonesia, UMKM ternyata juga telah membuktikan mempunyai peranan yang cukup penting terutama bila ditilik dari segi jumlah unit usaha dan tenaga kerja yang diserapnya. (Koizumi, Hajime, 2003)

Berdasarkan penjelasan di atas, maka sudah sepantasnya bila UMKM sebagai salah satu penggerak kegiatan ekonomi di Indonesia perlu dikembangkan. Peran serta semua pihak secara serempak perlu ditimbulkan. Pemerintah baik pusat maupun daerah dalam memberdayakan UMKM di antaranya dengan berperan membina dan menciptakan kebijaksanaan yang berpihak pada UMKM. Sementara pelaku usaha, masyarakat dan unsur stakeholder lainnya memberikan sumbangan pemikiran dan fasilitasi sesuai kapasitasnya masing-masing, namun tetap terkonsentrasi dalam forum yang representatif. Pola pembinaan UMKM sesuai paradigma yang berkembang saat ini dan masih dipandang efektif dilakukan melalui program pengembangan UMKM dengan pendekatan kelompok dan kewilayahan (berbasis klaster).

2.2. Porter Diamond Cluster

Pendekatan *cluster* model Porter merupakan pengembangan dari *industrial district* atau kawasan industri yang dikembangkan oleh Alfred Marshall pada 1920 (Desrochers dan Sautet, 2004). Berbeda dengan Marshall yang hanya fokus pada perusahaan-perusahaan sejenis, *Cluster* model Porter tidak membatasi hanya pada satu industri, tetapi lebih luas lagi. *Diamond Cluster Model*, meliputi industri-industri terkait, serta perusahaan-perusahaan lain yang mempunyai keterkaitan dalam teknologi, input

yang sama. Dengan bekerja sama dalam satu cluster, maka perusahaan/industri terkait akan memperoleh manfaat sinergi dan efisiensi yang tinggi dibandingkan bekerja sendiri-sendiri. Menurut Porter (2002) cluster dapat terbentuk pada kota, kawasan regional, bahkan negara. Porter menganalisis cluster industri dengan pendekatan *diamond model*, sesuai gambar dibawah ini. (Porter, Michael E. 1998).



Gambar 2.1. Diamond Cluster Model Porter (2000)

a. Faktor input

Faktor input dalam analisis Porter adalah variabel-variabel yang sudah ada dan dimiliki oleh suatu cluster industri seperti sumber daya manusia (*human resource*), modal (*capital resource*), infrastruktur: fisik, informasi, ilmu pengetahuan dan teknologi, infrastruktur administrasi, serta sumber daya alam. Semakin tinggi kualitas faktor input ini, maka semakin besar peluang industri untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas.

b. Kondisi permintaan

Kondisi permintaan menurut *diamond model* dikaitkan dengan *sophisticated and demanding local customer*. Semakin maju suatu masyarakat dan semakin *demanding* pelanggan dalam negeri, maka industri akan selalu berupaya untuk meningkatkan kualitas produk atau melakukan inovasi guna memenuhi keinginan pelanggan lokal yang tinggi. Namun dengan adanya globalisasi, kondisi permintaan tidak hanya berasal dari lokal tetapi juga bersumber dari luar negeri.

c. Industri pendukung dan terkait

Adanya industri pendukung dan terkait akan meningkatkan efisiensi dan sinergi dalam cluster. Sinergi dan efisiensi dapat tercipta terutama dalam *transaction cost*, *sharing* teknologi, informasi maupun skill tertentu yang dapat dimanfaatkan oleh industri atau perusahaan lainnya. Manfaat lain industri pendukung dan terkait adalah akan terciptanya daya saing dan produktivitas yang meningkat.

d. Strategi perusahaan dan pesaing

Strategi perusahaan dan pesaing dalam *diamond model* juga penting karena kondisi ini akan memotivasi perusahaan atau industri untuk selalu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan selalu mencari inovasi baru. Dengan adanya persaingan yang sehat, perusahaan akan selalu mencari strategi baru yang cocok dan berupaya untuk selalu meningkatkan efisiensi.

2.3. Manfaat Cluster Industri

Penargetan program pengembangan industri dengan *cluster* diyakini Porter akan memberikan manfaat yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi (Porter, 1998), yaitu sebagai berikut :

- 1) Mampu memperkuat perekonomian lokal
- 2) Mampu memfasilitasi reorganisasi industri
- 3) Meningkatkan *networking* antar perusahaan
- 4) Memungkinkan penitikberatan pada sumber daya publik
- 5) Meningkatkan produktivitas dan efisiensi
- 6) Mendorong dan mempermudah inovasi

2.4. Peranan Pemerintah dan Swasta Dalam Mengembangkan Cluster

Pemerintah mempunyai peranan penting dalam menjaga stabilas makroekonomi dan politik. Hal ini dilakukan melalui institusi pemerintah baik melalui kebijakan fiskal, kebijakan moneter, perdagangan dan lainnya. Di samping menjaga stabilitas makro, pemerintah juga mempunyai peranan vital untuk memperbaiki kapasitas mikroekonomi dalam *cluster* industri.

Hal ini dapat dilakukan pemerintah antara lain dengan menerapkan *law enforcement* bagi industri yang menyimpang, mengurangi biaya birokrasi serta

memangkas ketentuan dan undang-undang yang menghambat kegiatan ekonomi atau industri. Pemerintah juga berwenang untuk menciptakan iklim persaingan yang sehat. Dalam faktor input, pemerintah harus membangun infrastruktur yang dibutuhkan oleh industri.

Sementara itu, swasta dapat bekerja sama dengan Perguruan Tinggi untuk mengembangkan riset dan mendirikan pusat-pusat latihan untuk meningkatkan ketrampilan tenaga kerja, menginventarisir ketentuan-ketentuan yang menghambat dunia usaha dan mendiskusikannya dengan pemerintah guna mencari solusi.

2.5. Penelitian Terdahulu

Penelitian dan program terkait dengan UMKM desa Padurenan yang pernah dilakukan oleh peneliti lain adalah;

2.5.1. Penelitian Dasar Potensi Ekonomi Daerah Dalam Rangka Pengembangan Komoditi Unggulan UMKM di Wilayah eks-Karesidenan Pati

Penelitian ini dilaksanakan Bank Indonesia sebagai salah satu bentuk penyediaan informasi dalam kerangka bantuan teknis yang dapat dimanfaatkan oleh stakeholders, baik pemerintah daerah, perbankan, kalangan swasta, maupun masyarakat luas yang berkepentingan dalam upaya pemberdayaan UMKM. Penelitian ini mengidentifikasi berbagai Komoditas/Produk/Jenis usaha (KPJu) unggulan dan kiranya dapat menjadi tumpuan prioritas pembangunan ekonomi daerah, penciptaan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja, serta peningkatan daya saing produk, mengingat tidak semua UMKM dapat diperhatikan dan dikembangkan dalam waktu yang bersamaan, karena keterbatasan sumberdaya pembangunan.

Penelitian ini dilaksanakan secara bertahap di seluruh kabupaten/kota di Provinsi Jawa Tengah yang terbagi dalam enam wilayah eks karesiden. Pada tahun 2009 dilaksanakan penelitian di eks Karesidenan Pati yang meliputi lima kabupaten/kota yaitu Kabupaten Kudus, Pati, Jepara, Rembang dan Blora.

Hasil Penelitian menunjukkan Di Kabupaten Kudus sektor industri rokok, bordir, dan konveksi memduduki unggulan (ranking) 1, 2, dan 3 baru perdagangan konveksi dan kelontong menjadi unggulan ke 4 dan ke 5.

Penelitian GIZ dan Bank Indonesia menemukan Komoditas/Produk/Jenis usaha (KPJu) unggulan yang dapat dikembangkan di masing-masing kabupaten/kota di wilayah eks karesidenan Pati tersebut membutuhkan tindak lanjut antara lain pembuatan keputusan yang bersifat mengikat, misalnya dalam bentuk Perda KPJu unggulan, sehingga memiliki kekuatan hukum sebagai bahan acuan instansi terkait dalam pembinaan dan pengembangan UMKM di wilayah eks karesidenan Pati. Untuk menyusun strategi pembinaan dan pengembangan KPJU yang telah terpilih sebagai unggulan dapat menggunakan pendekatan klaster. Melalui pendekatan ini diharapkan bahwa KPJu unggulan akan dapat beroperasi lebih efisien dan dapat menjadi lokomotif perkembangan jenis usaha yang lain yang memiliki kaitan ke belakang (backward linkages) maupun kaitan ke depan (forward linkages). Selain itu, dukungan pihak lembaga keuangan dan perbankan untuk kegiatan pembiayaan juga diperlukan. KPJu unggulan baik per-sektor maupun lintas sektoral hendaknya dapat menjadi pertimbangan untuk menentukan prioritas penyaluran kredit UMKM. Perusahaan besar sebagai wujud Corporate Social Responsibility (CSR) hendaknya dapat menyusun skema kredit tersendiri bagi KPJu unggulan yang termasuk dalam sektor berisiko tinggi. Pada penelitian ini sektor yang dipersepsikan berisiko tinggi oleh perbankan adalah sektor tanaman pangan, peternakan dan perikanan. Namun demikian, melalui pembinaan kepada para pelaku oleh Dinas terkait, diharapkan perbankan masih tertarik untuk membiayai sektor tersebut.

2.5.2. Program "Bali Desa Mbangun Desa" Gubernur Provinsi Jawa Tengah (2008-2013).

Pada tahun 2008 dengan terpilihnya Bapak Bibit Waluyo sebagai Gubernur Provinsi Jawa Tengah telah dicetuskan suatu gerakan "Bali Desa Mbangun Desa" yang diprogramkan selama masa jabatannya (2008-2013). Gerakan ini bertujuan mengarahkan kembali orientasi pembangunan ke perdesaan yang bersifat menyeluruh, terkait dengan pengembangan sumberdaya manusia, alam, lingkungan, sosial, budaya, politik dan kewilayahan. Pembangunan perdesaan menjadi isu strategis dan penting, mengingat di Jawa Tengah terdapat 7.807 desa yang dihuni oleh sekitar 60% dari jumlah penduduk Jawa Tengah yang mencapai 32,3 juta jiwa (pria 49,62% dan perempuan 50,38%). Dengan membangun perdesaan diharapkan ekonomi masyarakat

desa semakin meningkat dan pada akhirnya tingkat kesejahteraan rakyat Jawa Tengah semakin membaik.

Selanjutnya untuk mengimplementasikan gerakan tersebut diharapkan segenap potensi masyarakat Jawa Tengah yang memiliki pengetahuan, ketrampilan, teknologi dan informasi hendaknya dapat ditularkan kepada masyarakat pedesaan. Demikian pula bagi mereka yang memiliki kekayaan atau modal yang besar dapat memberikan bantuan modal usaha atau bertindak sebagai bapak angkat guna melindungi, memasarkan, dan mengembangkan usaha produktif yang dilakukan masyarakat pedesaan. Adapun gerakan Bali Desa Mbangun Desa didasarkan atas suatu Visi yaitu “Terwujudnya Masyarakat Jawa Tengah Yang Semakin Sejahtera”, dengan menetapkan 6 butir Misi yang akan dijalankan, meliputi : (1) Mewujudkan pemerintahan yang bersih dan profesional serta sikap responsif aparatur, (2) Pembangunan ekonomi kerakyatan berbasis pertanian, UMKM dan industri padat karya, (3) Memantapkan kondisi sosial budaya yang berbasiskan kearifan lokal, (4) Pengembangan sumberdaya manusia berbasis kompetensi secara berkelanjutan, (5) Peningkatan perwujudan pembangunan fisik dan infrastruktur, (6) Mewujudkan kondisi aman dan rasa aman dalam kehidupan masyarakat.

2.5.3. Program Pengembangan Desa Padurenan menjadi Klaster Bordir & Konveksi Terpadu dengan Wisata Religi di Kudus

Tahun 2009 KBI Semarang akan melaksanakan program Pengembangan Desa Padurenan menjadi Klaster Bordir & Konveksi Terpadu dengan Wisata Religi di Kudus sebagai tindak lanjut gerakan “Bali Desa Mbangun Desa” yang diperkenalkan oleh Gubernur, sekaligus implementasi program kerja klaster Padurenan, karena peluang untuk mengembangkan sentra ini menjadi suatu klaster yang produktif mendapatkan dukungan yang cukup baik dari beberapa pihak antara lain dari Bupati/Pemkab.Kudus beserta seluruh jajaran Satuan Kerja Perangkat Desa (SKPD) yang berkomitmen untuk mengupgrade klaster di Padurenan baik dari sisi modal sosial, infrastruktur maupun kompetensi UMKM/pelaku usahanya. Disamping itu, komitmen yang kuat juga diperoleh dari aparat maupun masyarakat desa di Padurenan serta stakeholder lain (BPPTK Disnaker Propinsi Jawa Tengah, BUMN dan perbankan).

Pengembangan desa didasarkan atas potensi sumber daya termasuk komoditas unggulan yang dimiliki perdesaan, dengan model pengembangan Klaster Pariwisata Industri Bordir dan Produk Tekstil terpadu dengan wisata religi (Menara Kudus dan Gunung Muria). Hal tersebut akan dilakukan dengan (1) mendorong peningkatan peran lembaga desa, lembaga pendidikan, institusi terkait, perusahaan swasta, BUMD, BUMN serta masyarakat desa untuk membangun ekonomi perdesaan secara sinergis, (2) memobilisasi sumber-sumber pendanaan (APBN, APBD, Bank, LKBB, CSR dll) sebagai pinjaman atau modal penyertaan dalam pembangunan ekonomi perdesaan.

2.5.4. “Analisis Keberhasilan Hubungan Pembeli Pemasok Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Klaster” (Studi kasus : Klaster Industri Bordir dan Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus) oleh : Feri Fauzi.

Penelitian tersebut mempunyai tujuan untuk menganalisis pengaruh kepercayaan, komunikasi, komitmen, resolusi konflik dan bahan baku terhadap hubungan pembeli pemasok dan hubungan pembeli pemasok terhadap kinerja usaha klaster. Sampel penelitian adalah klaster industri bordir dan konveksi Desa Padurenan Kabupaten Kudus sejumlah 50 responden. Analisis data mempergunakan *Component Based Structural Equation Model* dengan alat bantu program komputer Smart PLS 2.0. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pada konstruk keberhasilan hubungan pembeli pemasok memiliki nilai R square sebesar 0,676013 yang berarti bahwa kepercayaan, komunikasi, komitmen, resolusi konflik dan bahan baku memiliki pengaruh terhadap keberhasilan hubungan pembeli pemasok sebesar 67,6%. Dan sisanya 32,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Sementara pada konstruk kinerja memiliki nilai R square sebesar 0.569504 yang berarti bahwa kinerja dipengaruhi keberhasilan hubungan pembeli pemasok sebesar 56,95%., sehingga dapat disimpulkan bahwa ada faktor lain yang mempengaruhi kinerja Usaha Klaster diluar konstruk keberhasilan hubungan pembeli pemasok sebesar 43,05%.

BAB III

TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

3.1. Tujuan Penelitian

Menjadikan desa Padurenan sebagai desa produktif sentra produksi unggulan lokal daerah (bordir dan konveksi) menjadi salah satu *pilot project* desa produktif yang menerapkan *cluster management* berbasis koperasi menuju pasar global yang bisa dijadikan model bagi kawasan yang lain dalam pengembangan UMKM dalam mendukung program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia

3.2. Manfaat Penelitian

Disamping manfaat utama yaitu peran serta akademisi (Perguruan Tinggi) dalam mensukseskan program Nasional MP3EI, kegiatan ini mempunyai manfaat juga dalam mendukung beberapa program pemerintah baik tingkat Kabupaten, Propinsi maupun Nasional;

1. Ikut serta dalam mengimplementasikan Paket Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang termuat dalam Instruksi Presiden (Inpres) Nomor 6 tahun 2007
2. Ikut serta dalam mensinergikan pelaksanaan kebijakan perekonomian daerah melalui koordinasi untuk mengakselerasi langkah aktif sehingga memberikan kontribusi positif bagi perekonomian Jawa Tengah serta mendukung program pembangunan ekonomi Nasional.
3. Ikut mensukseskan program Gubernur Provinsi Jawa Tengah “Bali nDeso mBangun Deso”, dengan mengupayakan pembentukan klaster dinamis pada UMKM.
4. Mendukung Visi Bupati Kudus tahun 2008-2013 yaitu “Terwujudnya Kudus yang Sejahtera” yang telah diformulasikan dalam RPJMD Kabupaten Kudus tahun 2008-2013, dimana dua dari empat pilar penunjangnya adalah 1) pemberdayaan UMKM bagi peningkatan kesejahteraan rakyat; 2) perlindungan usaha dan kesempatan kerja yang luas dan menyeluruh.

BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1. Pendekatan

Metode yang digunakan melalui Cluster Diamond Model Porter dan Pendekatan rantai nilai (*value chain*). *Value chain* merupakan sebuah rangkaian proses produktif mulai dari penyedia input dari suatu produk, produksi, pemasaran dan distribusi hingga konsumen akhir.

Pendekatan ini secara sistematis memperhitungkan keseluruhan tahapan mulai dari proses produksi dan juga analisis dari berbagai keterkaitan dan aliran informasi sepanjang rantai. Penerapan *value chain* dalam konteks *cluster* industri akan menciptakan keterkaitan dan integrasi yang lebih kuat diantara para pelaku untuk memperkuat *cluster* itu sendiri, dan meningkatkan daya saing dari sub-sektor yang bersangkutan.

Metode Pengambilan data dilakukan dengan kombinasi data sekunder dan data primer melalui survey, wawancara mendalam, dan Focus Group Discussion.

4.2. Strategi

Strategi pengembangan didasarkan pada;

- 1) Potensi sumber daya termasuk komoditas unggulan yang dimiliki
- 2) Mendorong peningkatan peran lembaga desa, institusi terkait, perusahaan swasta, serta masyarakat untuk membangun ekonomi pedesaan secara sinergis.
- 3) Memobilisasi sumber-sumber pendanaan (APBN, APBD, Bank dll) sebagai pinjaman, modal penyertaan atau hibah.

4.3. Sasaran

Sasaran pengembangan adalah;

- 1) Para pengusaha bordir dan konveksi di desa Padurenan Kudus
- 2) Koperasi serba usaha “Padurenan Jaya “ milik warga.

4.4. Prioritas Program Tahun 3

Tabel 4.1. Prioritas kegiatan tahun 3

Tahun	Prioritas Program
Tahun 3	Meningkatkan kualitas produk dan mengembangkan pangsa pasar dengan orientasi ke pasar global/ekspor.

4.5. Implementasi Kegiatan Tahun 3

Tabel 4.2. Implementasi kegiatan tahun 3

No	Kegiatan
1	Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market intelegent bagi kelompok bordir & konveksi Padurenan
2	Pelatihan desain kerajinan bodir
3	Workshop peningkatan kualitas keterampilan bordir untuk mendukung kegiatan ekspor
4	Pengenalan produk ke konsumen dengan mengikuti pameran (expo)
5	Revitalisasi website sebagai sarana promosi ke dunia maya yang terpusat dan dikelola oleh koperasi pengusaha
6	Pelatihan pengelolaan keuangan
7	Pelatihan internet marketing untuk mendukung pemasaran ekspor
8	Diseminasi di seminar Nasional
9	Publikasi di Jurnal ilmiah Internasional
10	Bahan ajar

4.6. Luaran Tahun 3

Tabel 4.3. Luaran kegiatan tahun 3

Tahun	Target/Luaran
Tahun 3	<ul style="list-style-type: none">- Kualitas produk bordir yang memenuhi standar ekspor dan berbasis pasar (<i>market driven</i>).- SDM yang <i>capable</i>- Publikasi di Jurnal Internasional- Diseminasi di seminar Nasional- Buku Ajar

4.7. Keterkaitan Program Antar Tahun

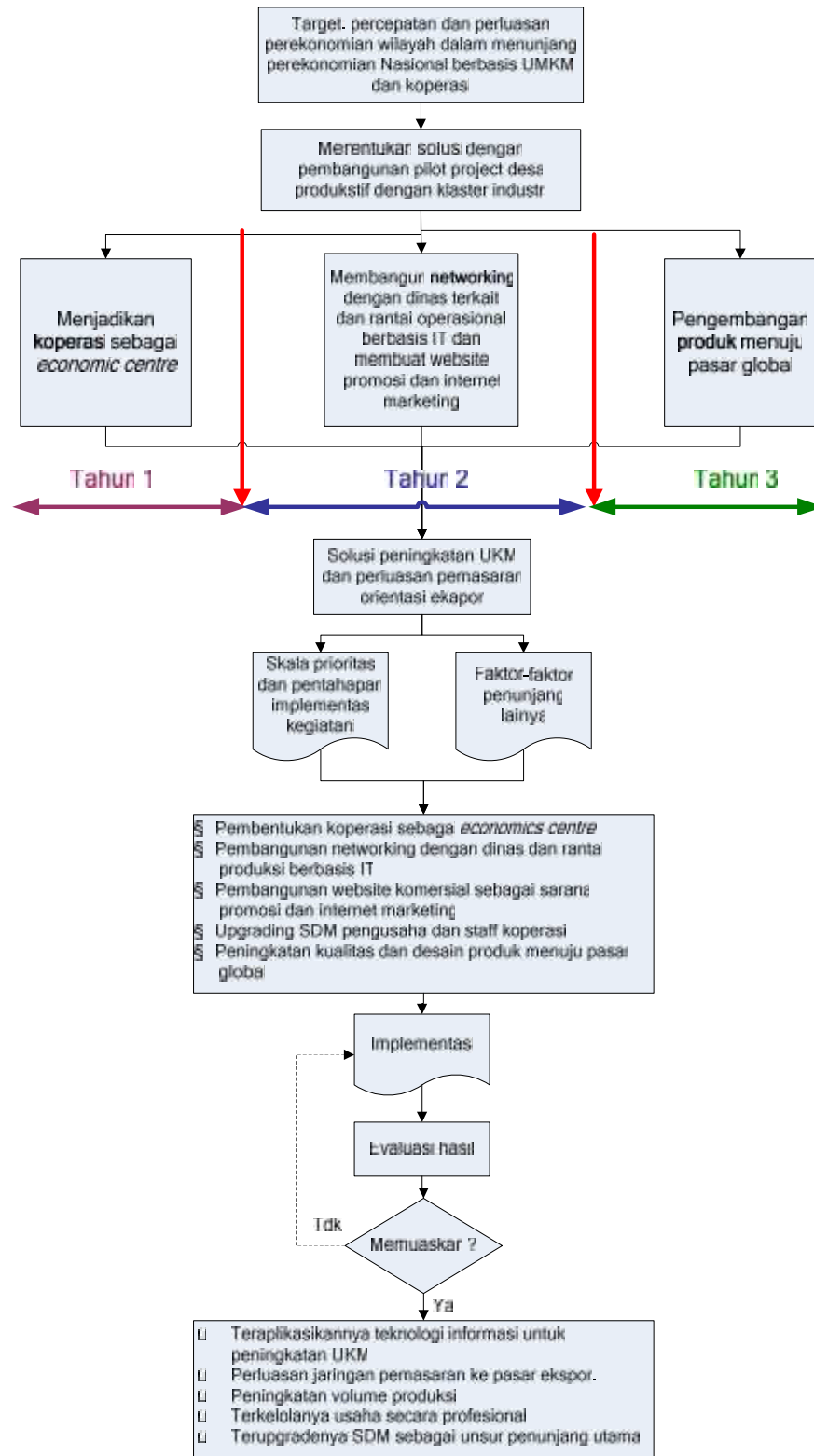
Tabel 4.4. Keterkaitan program antar tahun

Tahun	Program	Tujuan	Ket
Tahun 1	Menjadikan koperasi sebagai <i>economic centre</i>	Membangun kesamaan visi para pengusaha untuk saling mendukung satu sama lain dalam sebuah <i>cluster</i> dengan koperasi sebagai basisnya	Terlaksana
Tahun 2	Membangun networking dengan dinas terkait dan rantai operasional berbasis IT dan membuat website promosi dan internet marketing	Terjalin jaringan dan kerjasama yang baik dari mitra usaha (supplier dan pemasar) dan dinas terkait, (dinas Perindagkop dan UMKM Kab. Kudus) dan terbangunnya website sebagai sarana promosi dan internet marketing	Terlaksana
Tahun 3	Pengembangan produk menuju pasar global	Meningkatkan daya saing produk unggulan lokal daerah di pasar global dalam menunjang peningkatan pendapatan pemerintah daerah pada khususnya dan Nasional pada umumnya	Kelanjutan program tahun 1 dan 2



Desa Padurenan sebagai desa produktif sentra bordir dan konveksi dan menjadi salah satu *pilot project* desa produktif penopang ekonomi Nasional di kawasan Jawa Tengah dalam menerapkan *cluster management* berbasis koperasi menuju pasar global untuk mendukung terlaksananya Program MP3EI

4.8. Diagram Alur Kegiatan Keseluruhan



Gambar 4.1. Diagram alur pelaksanaan kegiatan

4.9. Indikator keberhasilan

Indikator keberhasilan diantaranya adalah;

- 1) Memiliki kompetensi inti dan produk/komoditas unggulan yang diusahakan bersama masyarakat.
- 2) Adanya kelembagaan dan operasionalisasi usaha yang melibatkan warga (koperasi).
- 3) Adanya sistem pengembangan produk, terdiri dari kemampuan untuk melakukan survey pasar dan sistem umpan balik pasar terhadap produk serta kemampuan untuk meningkatkan produktivitas.
- 4) Tersedianya sumberdaya manusia (SDM) yang memiliki kapasitas yang baik.
- 5) Menjadi penggerak pembangunan perekonomian sekitarnya

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Gambaran Obyek Penelitian

Pada tahun 2008 dengan terpilihnya Bapak Bibit Waluyo sebagai Gubernur Provinsi Jawa Tengah telah dicetuskan suatu gerakan "Bali Ndeso Mbangun Deso" yang diprogramkan selama masa jabatan beliau (2008-2013). Gerakan ini bertujuan mengarahkan kembali orientasi pembangunan ke pedesaan yang bersifat menyeluruh, terkait dengan pengembangan sumberdaya manusia, alam, lingkungan, sosial, budaya, politik dan kewilayahan. Pembangunan pedesaan menjadi isu strategis dan penting, mengingat di Jawa Tengah terdapat 7.807 desa yang dihuni oleh sekitar 60%, dari jumlah penduduk Jawa Tengah yang mencapai 32,3 juta jiwa (pria 49,62% dan perempuan 50,38%). Dengan membangun pedesaan diharapkan ekonomi masyarakat desa semakin meningkat dan pada akhirnya tingkat kesejahteraan rakyat Jawa Tengah semakin membaik.

Selanjutnya untuk mengimplementasikan gerakan tersebut diharapkan segenap potensi masyarakat Jawa Tengah yang memiliki pengetahuan, ketrampilan, teknologi dan informasi hendaknya dapat ditularkan kepada masyarakat pedesaan. Demikian pula bagi mereka yang memiliki kekayaan atau modal yang besar dapat memberikan bantuan modal usaha atau bertindak sebagai bapak angkat guna melindungi, memasarkan, dan mengembangkan usaha produktif yang dilakukan masyarakat pedesaan. Adapun gerakan "Bali Ndeso Mbangun Deso" didasarkan atas suatu Visi yaitu "Terwujudnya Masyarakat Jawa Tengah Yang Semakin Sejahtera", dengan menerapkan 6 butir misi yang akan dijalankan, yaitu

1. Mewujudkan pemerintahan yang bersih dan profesional serta sikap responsif aparatur,
2. Membangun ekonomi kerakyatan berbasis pertanian, UMKM dan industri padat karya,
3. Memantapkan kondisi sosial budaya yang berbasiskan kearifan lokal,
4. Pengembangan sumberdaya manusia berbasis kompetensi secara berkelanjutan,
5. Peningkatan perwujudan pembangunan fisik dan infrastruktur,
6. Mewujudkan kondisi aman dan rasa aman dalam kehidupan masyarakat.

Dengan adanya gerakan "Bali Ndeso Mbangun Deso" yang diperkenalkan oleh Gubernur Bibit Waluyo, diharapkan pembangunan desa di Jawa Tengah bisa dilaksanakan secara terpadu dan sinergis oleh semua pihak sehingga akan mampu mempercepat pemberdayaan ekonomi perdesaan.

Sejalan dengan hal tersebut, Bank Indonesia bersama Pemerintah Provinsi Jawa Tengah sejak tanggal 19 Maret 2008 telah menandatangani Nota Kesepahaman No.077/04440 dan No.10/1/DpG/DKM/SKB tentang Kerjasama Pengembangan Ekonomi Jawa Tengah. Adapun maksud dari Nota Kesepahaman tersebut adalah untuk meningkatkan penyelenggaraan pengemhangan ekonomi terpadu di Jawa Tengah. Tujuan Nota Kesepahaman tersebut adalah mensinergikan pelaksanaan kebijakan perekonomian daerah melalui koordinasi yang hasilnya berupa rekomendasi dan langkah aktif lain guna memberikan kontribusi positif bagi perekonomian Jawa Tengah serta mendukung program pembangunan ekonomi nasional.

Adapun ruang lingkup dari Nota kesepahaman tersebut adalah:

1. Koordinasi pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan sektor riil pada umumnya
2. Koordinasi peningkatan daya saing daerah bidang ekonomia terkait globalisasi dan penguatan fungsi internasional
3. Koordinasi pemantauan dan pengendalian harga di Jawa Tengah
4. Pertukaran data, informasi dan kajian/penelitian perekonomian Jawa Tengah
5. Kegiatan lain dalam pengembangan ekonomi Jawa Tengah yang disepakati bersama.

Selanjutnya dalam rangka turut berperan serta dalam gerakan "Bali Desa Mbangun Desa" sekaligus implementasi Nota Kesepahaman tersebut, maka KBI Semarang bersama dengan stakeholder terkait yakni Pemerintah Kabupaten Kudus beserta jajaran SKPDnya, Bank Jateng dan Balai Besar Peningkatan Produktivitas Depnakertrans RI serta Dinas Tenaga Kerja, Transmigrasi dan Kependudukan Provinsi Jawa Tengah sepakat untuk berkontribusi bersama dalam melaksanakan program Pengembangan Diamond Cluster Bordir dan Konveksi di desa Produktif Padurenan, Kudus.

5.2. Rencana Strategik Kabupaten Kudus Tahun 2008 - 2013.

Dalam pelaksanaan pembangunan di Kabupaten Kudus, Pemkab telah menetapkan Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 2008 tentang Rencana Strategik Kabupaten Kudus Tahun 2008 - 2013, yang untuk mencapainya telah disusun visi untuk jangka waktu lima tahun kedepan, yaitu “Terwujudnya Masyarakat Kabupaten Kudus yang Sejahtera Secara Utuh dan Menyeluruh”. Adapun misinya terdiri dari :

1. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bagi peningkatan kesejahteraan rakyat
2. Mewujudkan wajib belajar 12 tahun yang terjangkau dan berkualitas
3. Tersedianya fasilitas kesehatan yang murah dan terjangkau, serta pemberian santunan bagi warga yang meninggal dunia untuk meringankan beban keluarga
4. Perlindungan usaha dan kesempatan kerja secara luas dan menyeluruh.

Terkait dengan visi dan misi tersebut, dalam pengembangan Diamond Cluster Bordir dan Konveksi di desa produktif Padurenan, Kudus disusun visi yang sejalan dengan visi misi di atas yaitu “Menjadikan Desa Padurenan sebagai tempat klaster wisata yang memiliki produktivitas serta daya saing industri yang tinggi sehingga menjadi penggerak bagi pertumbuhan ekonomi desa di sekitarnya”, adapun misinya sebagai berikut :

1. Pemberdayaan masyarakat di desa produktif Padurenan sebagai manusia yang religi, kreatif, produktif dan memiliki etika bisnis serta modal sosial yang tinggi;
2. Mendorong keterlibatan aktif dari aparatur pemerintah dalam pembangunan fisik/infrastruktur serta stakeholders terkait dalam peningkatan daya saing industri Bordir dan Konveksi sehingga mendukung terwujudnya Diamond Cluster Bordir dan Konveksi desa produktif Padurenan, Kudus
3. Mendorong bertumbuhnya berbagai industri pendukung serta jaringan usaha yang bersinergi untuk meningkatkan daya saing Diamond Cluster bordir dan konveksi di desa produktif Padurenan, Kudus

Diharapkan dengan adanya program Pengembangan Diamond Cluster Bordir dan Konveksi Padurenan, Kudus, produk unggulan di desa tersebut akan semakin dikenal dan mampu menjadikannya sebagai desa tujuan wisata.

5.3. Cetak Biru Pengembangan

Untuk mengintegrasikan seluruh implementasi Pengembangan Diamond Cluster Wisata Bordir dan Konveksi Desa Produktif Padurenan, Kudus dibutuhkan standar dan aturan-aturan pendukung yang dapat dijadikan acuan utama dalam pelaksanaannya oleh seluruh instansi. Agar kebijakan dan panduan tersebut dapat digunakan oleh seluruh instansi dan stakeholders terkait secara lebih sistematis dan terpadu, maka kebijakan dan panduan tersebut perlu diterjemahkan ke dalam suatu bentuk Cetak Biru (Blueprint). Dokumen dalam bentuk Cetak Biru Pengembangan Desa Produktif Klaster Wisata Bordir dan Konveksi Padurenan - Kudus, merupakan salah satu panduan yang memudahkan para stakeholders terkait melakukan perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian Pengembangan Diamond Cluster Bordir dan Konveksi di desa produktif Padurenan, Kudus.

Blueprint tersebut meliputi pengembangan sumber daya manusia, pengembangan infrastruktur, organisasi, manajemen dan rencana kerja. Agar Cetak Biru menjadi sebuah acuan standar yang dapat mengantisipasi adanya perubahan dan dinamika otonomi daerah, maka Cetak Biru didesain dengan prinsip keseimbangan dan flexibility (konsisten namun dapat dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan dan kebijakan yang spesifik). Melalui Cetak Biru Pengembangan Diamond Cluster Wisata Bordir dan Konveksi di Desa Produktif Padurenan, Kudus diharapkan seluruh stakeholders dapat mengimplementasikannya secara sinergis dan berkesinambungan.

Strategi Pengembangan Diamond Cluster Bordir dan Konveksi di desa Produktif Padurenan, Kudus didasarkan atas: (1) Potensi sumber daya termasuk komoditas unggulan yang dimiliki perdesaan; (2) Mendorong peningkatan peran lembaga desa, lembaga pendidikan, institusi terkait, perusahaan swasta, BUMD, BUMN serta masyarakat desa untuk membangun ekonomi perdesaan secara sinergis; (3) Memobilisasi sumber-sumber pendanaan (APBN, APBD, Bank, LKBB, CSR dll) sebagai pinjaman, modal penyertaan atau hibah dalam pembangunan ekonomi perdesaan.

Adapun sasarannya adalah: (1) Peningkatan daya saing industri bordir dan konveksi (2) Kemandirian dan sustainability desa. Sedangkan indikator keberhasilannya meliputi antara lain: (1) Desa memiliki kompetensi inti dan produk/komoditas unggulan yang diusahakan bersama masyarakat; (2) Adanya kelembagaan dan operasionalisasi

usaha desa yang melibatkan warga desa; (3) Adanya sistem pengembangan produk, terdiri dari kemampuan untuk melakukan survei pasar secara sederhana atau sistem umpan balik pasar terhadap produk serta kemampuan meningkatkan produktivitas; (4) Profitabilitas usaha desa; (5) Pengembangan permodalan usaha; (6) Tersedianya sumber daya manusia yang memiliki kapasitas yang cukup untuk mengembangkan perekonomian desa, baik untuk kebutuhan SDM saat ini maupun masa datang; (7) Menjadi penggerak pembangunan perekonomian desa sekitarnya.

5.4. Pentahapan Pengembangan

Prioritas pengembangan Diamond Cluster bordir dan konveksi di desa produktif Padurenan, Kudus diletakkan pada sektor pariwisata, perdagangan, jasa dan sektor industri sebagai sektor unggulan (Core Competency) dan mendorong sektor pelayanan dasar, pengembangan dan pemberdayaan ekonomi lokal dengan pembenahan kelembagaan secara menyeluruh. Berdasarkan hasil FGD yang telah dilaksanakan oleh semua stakeholder yang dipimpin oleh Asisten I Pemerintah Kabupaten Kudus dalam merumuskan pengembangan desa Padurenan, telah disepakati garis besar tugas masing-masing pihak adalah sebagai berikut :

1. Pemerintah Kabupaten Kudus dengan jajaran SKPD Kabupaten Kudus bertugas membangun infrastruktur meliputi antara lain: (a) pelebaran dan peningkatan kualitas jalan menuju desa Padurenan; (b) Pembangunan Sub. terminal di Lahan Desa Padurenan; (c) Pembuatan Rambu-rambu Jalan dan Papan Penunjuk Arah; (d) Penerangan Jalan. Di samping itu, bagi SKPD yang memiliki tugas pokok pengembangan sumber daya manusia, akan memberikan bantuan teknis dalam bentuk Pelatihan dan Pembinaan serta kegiatan lainnya bagi Koperasi dan UMKM di Desa Padurenan.
2. SKPD terkait di Kabupaten Kudus, Kantor Bank Indonesia Semarang, Bank Jateng serta Balai Pengembangan Produktivitas Tenaga Kerja (BPPTK) Dinas Tenaga Kerja, Transmigrasi dan Kependudukan Provinsi Jawa Tengah, GIZ RED mempunyai tugas utama mengembangkan UMKM di Desa Padurenan dalam bentuk bantuan teknis berupa Pelatihan dan Pembinaan serta kegiatan lainnya yang dibutuhkan oleh UMKM.

3. Dalam kegiatan bantuan teknis, semua pihak diharapkan bisa bekerjasama dan bersinergi untuk mengoptimalkan sumber dana masing-masing dalam upaya mencapai tujuan peningkatan sumberdaya manusia UMKM di Desa Padurenan.

5.5. Implementasi Program MP3EI Tahun 1

Capaian sampai dengan akhir program tahun pertama (bulan November 2012) semua program yang direncanakan pada tahun 1 bisa terlaksana dengan baik, diantaranya sebagai berikut;

a. Program 1 : Koordinasi dengan dinas terkait dan identifikasi lapangan tentang kondisi eksisting koperasi

1. Koordinasi dengan Dinas Perindustrian Koperasi dan UMKM Kab. Kudus.

Guna kelancaran rencana pelaksanaan maka tim MP3EI UMK melakukan koordinasi Dengan pemangku kebijakan untuk integrasi Program MP3EI UMK dengan program yang telah di susun oleh dinas terkait.

2. Identifikasi dan survey lapangan, beberapa hasil dari identifikasi dan survey lapangan diantaranya;

a. Profil KSU Padurenan Jaya

KSU Padurenan Jaya berlokasi didesa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Didirikan dengan maksud sebagai media yang riil bisa dimanfaatkan memfasilitasi pengembangan klaster dan desa produktif oleh berbagai pihak bersama Pemerintah kabupaten Kudus.

Melalui Koperasi Padurenan Jaya, selama ini telah mendapatkan bantuan alat dan teknis untuk mendukung kinerja Koperasi. Sebuah toko yang menyediakan berbagai kebutuhan bahan baku pemndukung untuk konveksi dan bordir, telah dimanfaatkan oleh para anggota.bantuan hibah mesin Bordir Komputer dari Dinas Koperasi dan UMKM Kudus seharga Rp.250.000.000,- menjadi unit jasa Koperasi dan dimanfaatkan oleh para pengusaha dengan sistem sewa. Pengusaha yang tergabung dalam Koperasi Padurenan Jaya juga telah mendapatkan berbagai pelatihan terkait dengan usaha konveksi dan bordir, seperti desain, manajemen usaha dan manajemen Koperasi. Untuk memeberikan wacana tentang operasionalisasi manajemen usaha telah dilakukan studi banding ke PT ICP Prima. Pameran di berbagai event, lomba desain sebagai bagian upaya inovasi produk baru

baik di Kudus, Jawa Tengah dan juga Nasional dengan fasilitasi pemerintah, untuk mendukung upaya mengatasi permasalahan-permasalahan terkait dengan pemasaran dan peningkatan kualitas produk. Dan khususnya semangat berkoperasi sebagai economic centre bagi pengusaha anggota dan pengusaha lainnya disekitar wilayah desa Padurenan.

Dalam hal jaringan, KSU Padurenan Jaya telah merintis berbagai kerjasama baik dengan pemasok kain, dan bahan baku pendukung lainnya. APAC Inti adalah salah satu perusahaan yang telah akan melakukan penjajagan kerjasama tetapi belum membuahkan hasil karena belum adanya kesepakatan dan kesepakatan baik sistem, harga dan jumlah pasokan. Kendala utama yang dihadapi dalam merealisasi kerjasama tersebut adalah modal untuk menyediakan bahan baku. Oleh karenanya kemudian dilakukan survey tentang kebutuhan bahan baku berdasarkan nota yang dimiliki dan proforma para pengusaha. Hasil Survey menunjukkan masih adanya pola dan gaya usaha yang konvensional dilihat dari kinerja produksi, sistem pemasaran dan pembayaran. Sistem pembayaran yang menggunakan sistem nota satu kepada pengepul memerlukan dukungan perubahan agar pengusaha memiliki daya tawar perlu mendapatkan dukungan.

Keinginan pengusaha untuk memiliki display produk di rumah masing-masing telah tercapai sebesar 70 %. Hal tersebut menjadi fokus program Koperasi untuk menjadi terobosan pasar terkait dengan program daerah Kudus sebagai tujuan wisata.

b. Anggota KSU Padurenan Jaya

KSU Padurenan Jaya disahkan dengan Notaris No. 76 tanggal 25 Februari 2009. Memiliki anggota 40 pengusaha konveksi dan bordir yang meliputi pengusaha yang berdomisili di desa Padurenan, Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Pengusaha keseluruhan yang ada dan dapat menikmati fasilitas pembelian bahan baku di KSU Padurenan Jaya sebanyak 160 orang. Diharapkan semuanya akan menjadi anggota Koperasi Padurenan Jaya.

c. Produk dan jumlah produksi

Produk yang dihasilkan oleh pengusaha anggota Koperasi meliputi baju seragam, baju muslim dan muslimah serta secara spesifik bordir dengan berbagai macam model dan peruntukan. Inovasi produk dilakukan dengan melakukan pengembangan produk dan diversifikasi berupa alat perlengkapan pesta, souvenir

dan lain-lain. Jumlah produksi perhari bervariasi antara 6 potong s.d. 405 potong tergantung pada skala usaha yang dimiliki dan alat produksi.

d. Tenaga kerja, sistem kerja dan pengupahan.

Tenaga kerja yang bekerja pada pengusaha anggota Koperasi sangat sangat bervariasi dalam jumlah sesuai dengan kapasitas produksi. Model hubungan kerja hampir semua menggunakan sistem “*putting out*” yaitu pekerja bebas mengerjakan di rumah dengan waktu yang disepakati bersama pengusaha. Demikian juga tentang jumlah. Hal ini sejalan dengan system pengupahan borongan yang diberlakukan oleh Pengusaha.

Sebagian pekerja bekerja dirumah pengusaha khususnya yang belum berkeluarga. Hal ini mengingat banyak pertimbangan, dari sisi pengusaha lebih efisien dan mengurangi biaya produksi resiko pekerjaan. Sedangkan bagi pekerja pertimbangannya adalah dapat mengerjakan di rumah sambil mengurus rumah tangga.

e. Pemasaran

Pengusaha masih melakukan pemasaran sendiri walaupun sudah ada fasilitas Koperasi. Pada masa yang akan datang hal ini termasuk dalam program Koperasi yaitu pemasaran bersama. Daerah pemasaran meliputi Pulau Jawa, Luar Pulau Jawa dan sebagian kecil sampai ke manca negara.

f. Inventarisasi kebutuhan bahan baku anggota

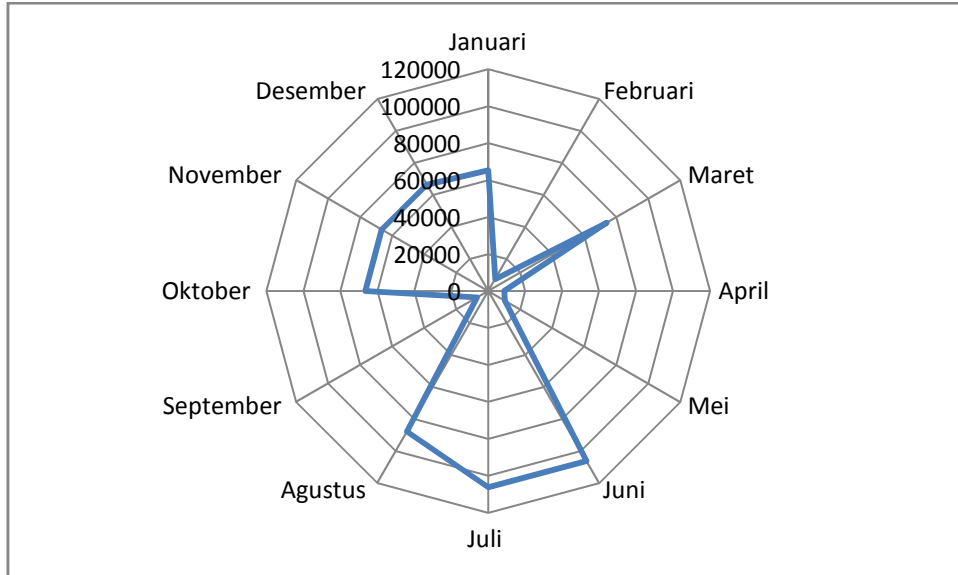
Sesuai dengan prinsip Koperasi maka pelayanan difokuskan kepada anggota. Tetapi dalam kerangka pengembangan desa produktif maka selain anggota juga boleh memanfaatkan fasilitas toko yang menyediakan berbagai bahan baku dan bahan pembantu seperti kancing, resleting, kain keras, benang dan lain-lain.

Sebagai upaya mengembangkan Koperasi dan fungsi pelayanannya maka pengurus berusaha mengundang berbagai pihak untuk mendukung dalam hal jaringan pengadaan bahan baku, bahan pembantu, permodalan, dan pemasaran. Sebagai langkah awal untuk mendukung upaya membangun jaringan dengan penyandang dana untuk pengadaan bahan baku maka harus ada tersedia data kebutuhan pangusaha minimal bagi anggota.

Dengan memahami sistem dan pola usaha pengusaha pada umumnya dan pada khususnya di desa Padurenan untuk pengusaha konveksi dan bordir, maka telah

dilakukan inventarisasi yang menggunakan nota yang dimiliki oleh pengusaha. Nota berjalan menjadi satu-satunya sumber data keuangan dan aliran masuk keuangan pengusaha yang diharapkan dapat menjadi pola yang menggambarkan kemampuan pengusaha dan kapasitasnya

g. Kapasitas produksi UKM anggota koperasi



Gambar 5.1. Kapasitas Produksi

Sumber : Penelitian 2012

Gambar diatas menunjukkan bahwa pada musim - musim mendekati lebaran dan tahun ajaran baru yaitu bulan Mei, Juni dan Juli kapasitas produksi sangat tinggi, biasanya musim-musim ini disebut musim ramai. Sedangkan pada bulan September sampai Januari disebut sebagai musim sepi.

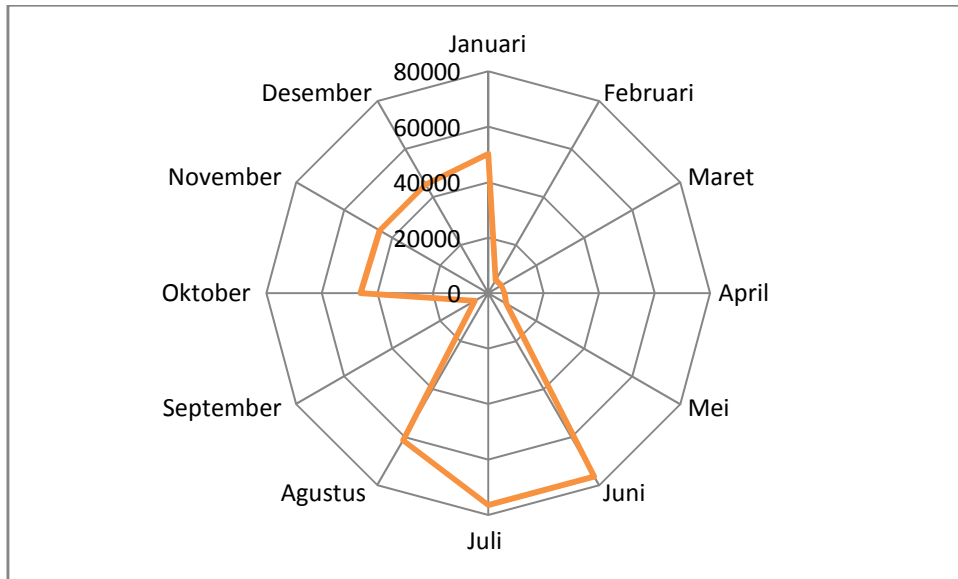
h. Jenis dan harga jual produk konveksi

Tabel 5.2. Jenis dan harga jual produk

No	Jenis Produk	Harga jual perunit
1	Celana Pendek SD	Rp 11.500 -15.000
2	Celana Pendek SMP	Rp 14.500 -19.000
3	Celana Panjang SMA	Rp 24.000 - 25.000
4	Rok Pendek SD	Rp 14.500 - 15.000
5	Rok Pendek SMP	Rp 17.500-18.000
6	Rok Panjang SMA	Rp 24.000 - 25.000
7	Kemeja	Rp 20.000
8	Hem Putih	Rp 11.000
9	Hem panjang	Rp 25.000- 32.000

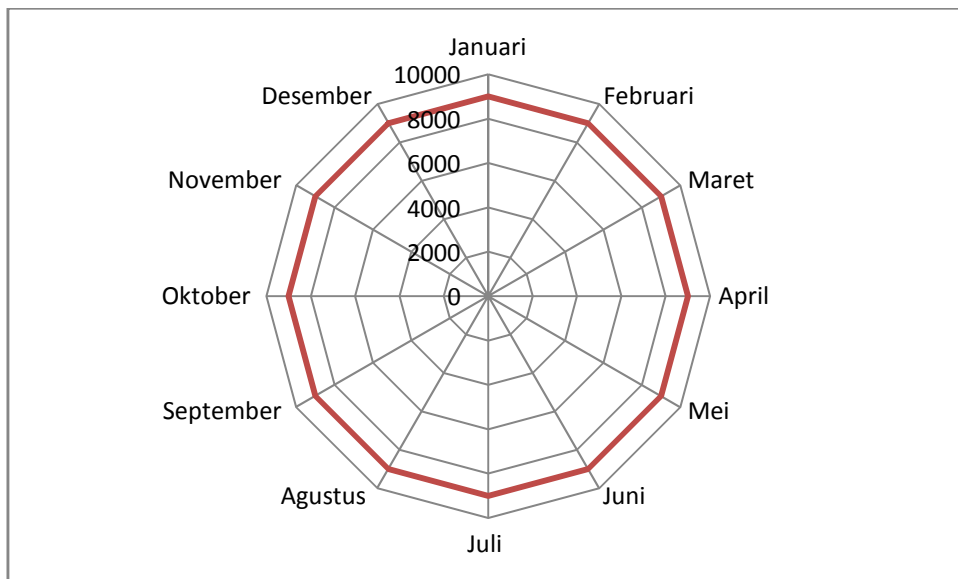
(Sumber : Penelitan 2012)

i. Pola permintaan



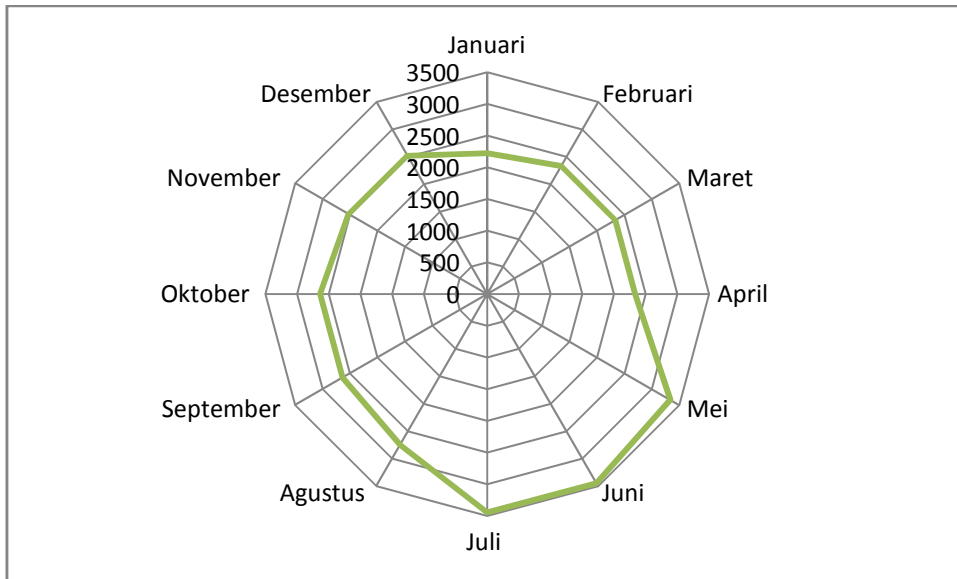
Sumber: Penelitian 2012

Gambar 5.2. Pola Permintaan Produk Celana



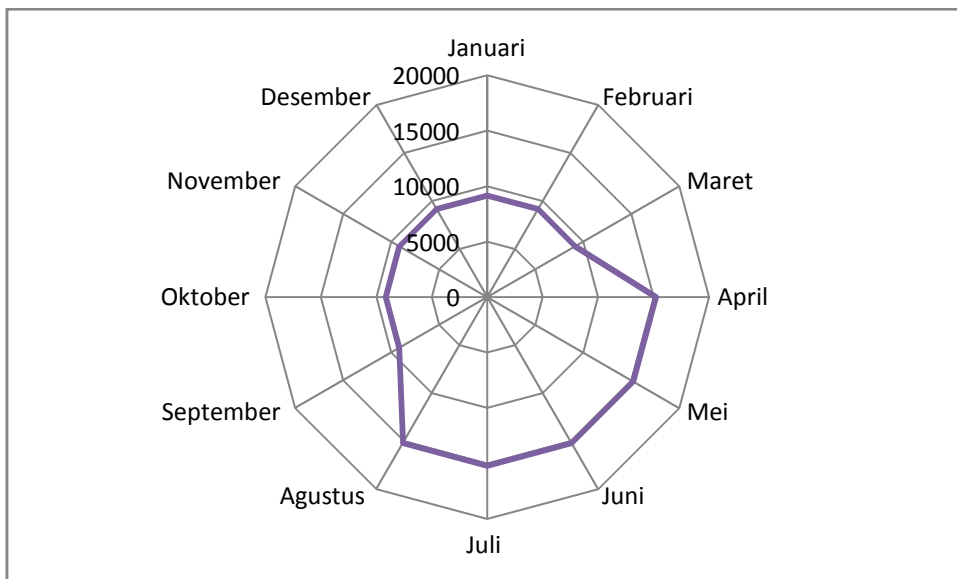
Sumber: Penelitian 2012

Gambar 5.3. Pola Permintaan Produk Rok Bawahan



Sumber: Penelitian 2012

Gambar 5.4. Pola Permintaan Produk Hem Motif



Sumber: Penelitian 2012

Gambar 5.5. Pola Permintaan Produk Hem Putih dan Coklat

Gambar diatas menunjukkan bahwa permintaan yang paling banyak adalah celana, sedangkan yang paling sedikit adalah hem motif.

b. Program 2: Pembentukan Task Force

Sebagai penggerak (trigger) para pengusaha di desa Padurenan, tim MP3EI perlu membentuk *task force* dari kalangan internal pengusaha yang juga sebagai berstatus pengurus koperasi.

Task force dimaksudkan untuk membantu tim dalam pelaksanaan program-program yang akan digulirkan di desa Padurenan dan sebagai penggerak dari dalam, disamping fungsi yang penting yaitu sebagai pendukung *sustainability* atau keberlangsungan program kedepan. Adapun *Task force* yang terbentuk terdiri dari 5 (lima) orang yaitu;

Tabel 5.3. Personil task force dari pengurus koperasi

No	Nama	Jabatan
1	Arif Chuzaimahtum	Ketua I koperasi, merangkap Ka.Des
2	H. Ghufron	Ketua II koperasi
3	Achsanudin Ismanto	Sekretaris, merangkap Sek. Des
4	H. Moh. Sholichan	Bendahara I koperasi
5	H. Moh. Anshori	Bendahara II koperasi

c. Program 3: Penguatan koperasi sebagai *economic centre*

Penguatan koperasi sebagai *economic centre* dimaksudkan untuk menjadikan koperasi yang ada sebagai basis perekonomian para pengusaha yang ada di desa Padurenen, sehingga bisa terbentuk suatu sistem yang terintegrasi saling mendukung antara pengusaha satu dengan yang lain, sebagai pusat chanel pemasaran dan joint upplay bahan baku, dll.

Dalam program ini disamping menyatukan pandangan dan persepsi para pengusaha akan arti pentingnya berbisnis dengan berkelompok (klaster) yang saling mendukung (berbasis koperasi) juga melengkapi koperasi yang sudah ada dengan beberapa perangkat pendukung, seperti komputer dan perangkat perabot yang diperlukan di koperasi. Sesuai dengan klaster sebagai model pengembangan diperlukan seorang manager klaster yang belum dapat di penuhi di desa Padurenan

d. Program 4: Penyiapan inkubator bisnis sebagai wahana peningkatan usaha

Penyiapan inkubator bisnis menggunakan sarana prasarana yang ada di institusi tim MP3EI (Universitas Muria Kudus) yang sudah tersedia di Fakultas Ekonomi dan

Fakultas Teknik lengkap dengan laboratorium IT, komputer, dan perangkat lainnya untuk mengembangkan inkubator bisnis di UMK.

Program ini dilaksanakan dengan bentuk sharing dari pihak institusi yang berupa penyertaan in kind. Adapun implementasinya, para pengusaha di desa Padurenan setiap kegiatan pelatihan di fasilitasi oleh inkubator bisnis baik dari fakultas Ekonomi maupun Fakultas Teknik.

e. Program 5: Pembentukan *Focus Group Discussion* (FGD) dari kalangan pengusaha

FGD dimaksudkan sebagai sarana digunakan untuk menggali informasi tentang permasalahan, dan kebutuhan upaya pemecahannya. Sharing menjadi kebiasaan yang harus terus dikembangkan diantara pengusaha terkait pengalaman mengatasi permasalahan-permasalahan dan kendala-kendala usaha dalam rangka untuk meningkatkan kapasitas UMKM yang ada di desa Padurenan.

Disamping sharing tentang permasalahan dan mencari solusinya, FGD juga dimanfaatkan untuk menyusun visi, misi, tujuan jangka pendek, menengah dan jangka panjang bagi klaster UMKM yang ada. Dari berbagai diskusi dan FGD yang telah dilaksanakan, telah ditetapkan visi, misi dan tujuan klaster sebagai berikut :

- Visi : Menjadikan Desa Padurenan sebagai tempat klaster UMKM yang memiliki produktivitas serta daya saing industri yang tinggi sehingga menjadi penggerak bagi pertumbuhan ekonomi desa di sekitarnya.
- Misi :
 1. Pemberdayaan masyarakat di desa produktif Padurenan menjadi pelaku usaha yang religius, kreatif, produktif dan memiliki etika bisnis serta modal sosial yang tinggi.
 2. Mendorong keterlibatan aktif dari aparat pemerintah dalam membangun fisik/infrastruktur seta stakeholders terkait dalam peningkatan daya saing industri bordir dan konfeksi sehingga mendukung terwujudnya Diamond Cluster bordir dan konfeksi di desa produktif Padurenan Kudus.
 3. Mendorong bertumbuhnya berbagai industri pendukung serta jaringan usaha yang bersinergi untuk meningkatkan daya saing *Diamond Cluster* bordir dan konfeksi di desa produktif Padurenan Kudus.
- Tujuan:
Jangka Pendek : Terwujudnya peningkatan produktivitas dan daya saing klaster bordir dan konfeksi di Padurenan, antara lain melalui:
 1. Perkuatan kelembagaan & manajemen koperasi dengan penyediaan kemandirian bahan baku maupun bahan pembantu

- (koperasi),
2. Program kontinyu peningkatan kualitas UKM (lintas intansi), UKM yang *bankable* (administrasi pembukuan),
 3. Program peningkatan kualitas produk, market, distribusi, dan promosi,
 4. Peningkatan modal sosial (melalui koperasi).
- Jangka Menengah : Terwujudnya *Diamond Cluster* bordir dan Konfeksi di desa produktif Padurenan terpadu dengan wisata religi di Kudus dalam bentuk :
1. Terdapatnya sarana dan prasarana penunjang antara lain jalan dan jembatan,
 2. Peta wisata (dikaitkan dengan wisata religi & wisata kretek),
 3. Pusat penjualan/kios-kios (alih fungsi lahan desa) dan prasarana lain (lahan parkir, toilet)
 4. Pemasaran melalui internet dan *tools* lainnya.
- Jangka Panjang : Terwujudnya *Diamond Cluster* Bordir dan Konfeksi di desa produktif Padurenan, Kudus yang berdaya saing, antara lain dalam bentuk :
1. Produk desa Padurenan Go Nasional,
 2. Desa Padurenan menjadi penggerak ekonomi desa-desa di sekitarnya
 3. Tercipta *branded* bordir khas Padurenan, Kudus
 4. Meningkatnya pendapatan dan kesejahteraan pengusaha UMKM dan masyarakat secara luas

Dalam implementasi jangka pendek, yang telah dan akan dilakukan adalah mensinergikan dengan rencana kegiatan Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) Kabupaten Kudus terkait dengan pembinaan UMKM dan Koperasi.

f. Program 6: Pendampingan FGD yang konsisten

Pendampingan FGD dimaksudkan untuk memfasilitasi group yang sudah terbentuk dikalangan pengusaha. Dalam pendampingan ini membahas persoalan-persoalan yang dihadapi oleh para pengusaha dan mencoba untuk dicarai penyelesaiannya bersama. Beberapa permasalahan yang muncul diantaranya adalah;

1. Keterbatasan permodalan ;
2. Kualitas dan variasi produk relatif terbatas ;
3. Kurangnya promosi melalui teknologi dan informatika seperti : belum tersedianya Website tentang Bordir Khas Kudus sebagai media promosi

4. Sistem penjualan dan pemasaran selama ini lewat bakul / pengepul, sehingga keuntungan sangat kecil karena tidak ada interaksi langsung antara pengrajin / pemilik dengan pembeli
5. Belum ada pembukuan keuangan oleh UKM yang berstandar, sehingga kurang memenuhi persyaratan untuk mendapatkan bantuan pinjaman modal
6. Belum tersedianya sarana dan prasarana pendukung

g. Program 7: Pelatihan Perkoperasian

Pemberdayaan anggota Koperasi sangat diperlukan mengingat telah terjadi pergeseran kebiasaan berusaha menjadi lebih individu. Kegiatan diarahkan untuk berbasis usaha bersama, dalam suatu kerjasama berbasis Koperasi. Sehingga harus dilakukan pemberdayaan knowledge, yang meliputi peningkatan kemampuan manajemen, skill dan pemahaman yang benar mengenai prinsip-prinsip koperasi melalui pelatihan. Pemberdayaan ini akan memberikan dampak peningkatan partisipasi anggota. Peningkatan partisipasi merupakan outcome atau dampak positif tidak langsung dari pelatihan.

h. Program 8: Pelatihan Manajemen

Pelaku usaha skala rumah dan kecil biasanya memiliki fungsi ganda. Sebagai pemilik, sebagai manajer dan melakukan kegiatan lainnya sendiri. Tidak ada pembagian tugas dan pekerjaan sesuai dengan kompetensinya, sehingga tidak optimal hasil kerjanya. Manajer dalam usaha kecil berhadapan langsung dengan semua hal yang berkaitan dengan usaha, produksi, sumber daya, pemasaran, pengembangan usaha dan lain-lain. Karena itu kemampuan manajemen mutlak diperlukan sebagai landasan kelangsungan usahanya. Di dalam manajemen usaha kecil ada dua hal yang perlu menjadi landasan keberhasilan usaha yaitu manajemen yang berbasis profesionalisme dan kewirausahaan. Keduanya merupakan suatu tuntutan yang tidak dapat dihindari oleh setiap pelaku usaha/bisnis.

Untuk itu dalam program pengembangan UMKM di desa Padurenan ini penting untuk diadakan pelatihan manajemen usaha bagi para pengusaha kecil disana. Dalam pelatihan manajemen ini akan ditanamkan beberapa sifat kewirausahaan, diantaranya adalah :

- *Desire for responsibility*, yakni hasrat bertanggung jawab terhadap usaha-usaha yang tengah dirintisnya yang diaktualisasikan melalui sikap mawas diri.
- *Preference for moderate risk*, yakni kecenderungan untuk senantiasa mengambil risiko yang moderat yang direfleksikan oleh pilihan keputusannya yang selalu menghindari tingkat risiko yang terlalu tinggi maupun yang terlalu rendah.
- *Confidence in their ability to success*, yakni dimilikinya keyakinan atas kemampuan dirinya untuk sukses yang direfleksikan melalui moto bahwa kegagalan itu tak lain adalah sukses yang tertunda.
- *Desire for immediate feedback*, yakni kehendak untuk senantiasa memperoleh umpan balik yang sesegera mungkin.
- *High level of energy*, yakni dimilikinya semangat dan dorongan bekerja keras untuk mewujudkan impiannya yang lebih baik di masa mendatang.
- *Future orientation*, yakni dimilikinya perspektif ruang dan waktu ke masa depan
- *Skill at organizing*, yakni dimilikinya keahlian dan keterampilan dalam mengorganisasikan sumberdaya untuk menciptakan nilai tambah.
- *Value achievement over money*, yakni dimilikinya suatu tolok ukur yang bersifat kuantitatif-finansial dalam menilai suatu kinerja.

Dengan pelatihan manajemen profesional yang terdiri dari manajemen pemasaran UMKM dan pelatihan pembuatan bussines plan diharapkan pelaku usaha akan semakin percaya diri dan mempunyai sifat atau ciri manajer profesional, yang pada gilirannya kualitas profesionalisme seorang manajer usaha kecil akan semakin kokoh dan terpelihara.

i. Program 9: Pelatihan desain bordir (kolaborasi dengan Dinas Perinkop dan UMKM Kab. Kudus)

Perkembangan dunia fashion sangatlah pesat, hingga kebutuhan akan model pakaian yang menggunakan bordir terus diminati, bahkan sekarang banyak model produk yang menggunakan printing/sablon dikombinasikan dengan bordir. Disamping itu untuk mengikuti perkembangan selera pasar sangatlah penting bagi keberlangsungan usaha. Untuk itu diperlukan pengusaha yang bisa lebih memahami perkembangan pasar terkait dengan desain khususnya bordir.

Dalam usaha mengupgrade pengetahuan, wawasan dan skill para pengusaha bordir di desa Padurenan, tim MP3EI berkolaborasi dengan Dinas Perinkop dan UMKM Kab. Kudus mengadakan program pelatihan desain bordir bagi para pengusaha di desa Padurenan. Kolaborasi ini merupakan bukti dukungan dari dinas terkait program MP3EI yang sedang berjalan di wilayah kerjanya. Disamping itu sebagai bentuk sharing (*in kind*) dari dinas terhadap program MP3EI.

Pelatihan ini melibatkan 40 peserta yang merupakan pengusaha bordir dan juga anggota koperasi. Pelatihan dilaksanakan selama 2 hari dengan pemateri dari akademisi dan profesional.

j. Program 10: *Developing software*

Koperasi Padurenan Jaya selama ini dalam menjalankan operasinya masih menggunakan sistim manual. Untuk meningkatkan sistim operasionalnya, diperlukan sistim komputerisasi dalam hal pengelolaan inventarisasi barang persediaan toko dan perhitungan SHU. Dalam program ini akan di develop 2 (dua) software aplikasi komputer yang akan di install di komputer milik koperasi. Software aplikasi yang didevelop tersebut merupakan tool yang sangat dibutuhkan oleh pengurus koperasi dalam menjalankan kegiatannya. Adapun 2 software tersebut adalah;

1. Software inventarisasi, dan
2. Software keuangan

Implementasi program MP3EI tahun 1 secara menyeluruh tercermin dalam tabel berikut :

Tabel 5.4. Implementasi program MP3EI tahun 1

No	Jenis Kegiatan	Pelaksanaan	Pelaksana
1	Koordinasi dengan dinas terkait dan identifikasi lapangan tentang kondisi eksisting koperasi	2 – 4 Juli 2012	tim MP3EI; Dinas Perindustrian Koperasi dan UMKM Kab. Kudus; KSU Padurenan Jaya
2	Pembentukan Task Force	18 Juli 2012	tim MP3EI
3	Penguatan koperasi sebagai <i>economic centre</i>	21 – 28 Juli 2012	KSU Padurenan Jaya
4	Penyiapan inkubator bisnis sebagai wahana peningkatan usaha	1 – 8 September 2012	tim MP3EI; Fakultas Ekonomi, Fakultas Teknik UMK
5	Pembentukan <i>Focus Group Discussion</i> (FGD) dari kalangan pengusaha	16 Juli 2012	MP3EI, Pengusaha
6	Pendampingan FGD yang konsisten	2012	MP3EI
7	Pelatihan Perkoperasian	21 – 22 Juli 2012	MP3EI , Dinas Perinkop dan UMKM
8	Pelatihan Manajemen	4 – 11 Agustus 2012	MP3EI
9	Pelatihan desain bordir	9 - 11 Oktober 2012	Dinas Perinkop dan UMKM Kab. Kudus
10	<i>Developing software</i>	1 September 2012 sampai sekarang dan masih berlangsung	MP3EI, UMK

5.6. Luaran dan Capaian Tahun 1

Tabel 5.5. Luaran dan Capaian program MP3EI tahun 1

Tahun	Luaran	Keterangan
Tahun 1	- Koperasi sebagai basis perekonomian	Tercapai
	- Buku Ajar Manajemen Pemasaran Berbasis UMKM	Tercapai
	- Diseminasi di Seminar Nasional	Tercapai
	- Publikasi di Jurnal International “ <i>Academic Research International</i> ”, ISSN: 2223-9553, ISSN: 2223-9944 Print, ISSN: 2223-9952 CD	Tercapai

5.7. Indikator Capaian Implementasi Program Tahun 1

Tabel 5.6. Indikator Capaian Implementasi program MP3EI tahun 1

No	Capaian	Awal Program Tahun 1	Akhir Program Tahun 1
1	Pengusaha yang menjadikan koperasi sebagai <i>economic centre</i>	Belum	Ada, 23 Orang
2	Task force sebagai trigger pengusaha lain	Belum	Ada, 5 Orang
3	Inkubator bisnis	Belum	Ada, FE UMK
4	Kelompok FGD dari pengusaha	Belum	Ada, 5 Kelompok
5	Software inventarisasi persediaan barang	Belum	Ada
6	Software sistem keuangan koperasi untuk menghitung SHU	Belum ada	Ada
7	Komputer sebagai sarana operasional staff koperasi khusus mengelola inventarisasi dan keuangan	Belum ada	Ada, 2 Unit

5.8. Implementasi Program MP3EI Tahun 2

Capaian sampai dengan akhir program tahun kedua (bulan Oktober 2013) semua program yang direncanakan pada tahun 2 bisa terlaksana dengan baik, diantaranya sebagai berikut;

a. Program 1 : Pemberdayaan task force dari kalangan pengusaha sebagai trigger pengusaha dalam klaster UMKM Bordir dan Konveksi

Task force dimaksudkan untuk membantu tim dalam pelaksanaan program-program yang akan digulirkan di desa Padurenan dan sebagai penggerak dari dalam, disamping fungsi yang penting yaitu sebagai pendukung *sustainability* atau keberlangsungan program kedepan. Adapun *Task force* yang terbentuk terdiri dari 5 (lima) orang yaitu: Arif Chuzaimahtum selaku Ketua I koperasi, merangkap Ka.Des; H. Ghufon selaku Ketua II koperasi; Achsanudin Ismanto selaku Sekretaris, merangkap Sek. Des; H. Moh. Sholichan selaku Bendahara I koperasi; dan H. Moh. Anshori selaku Bendahara II koperasi. *Task force* yang telah terbentuk pada tahun pertama kegiatan MP3EI tersebut perlu diberdayakan dan dibina agar dapat berfungsi secara efektif dan efisien demi keberlangsungan program kedepan.

- b. Program 2 : Pemberdayaan FGD dari para pengusaha yang tergabung dalam klaster UMKM Bordir dan Konveksi yang tergabung dalam KSU Padurenan Jaya**
- c. Program 3 : Pemahaman dan penyamaan visi dari para pengusaha tentang arti pentingnya membangun networking bagi dunia usaha**
- d. Program 4 : Pembangunan networking dengan mitra usaha (supplier bahan baku, distributor dan pemasar/penjual) dan dinas terkait sebagai regulator usaha (DinKop dan UMKM Kabupaten dan Propinsi)**
- e. Program 5 : Gelar Inovasi UMKM, Koperasi dan PKBL Expo 2013 (Pameran Produk Unggulan Daerah di Indonesia) tanggal 16 - 19 Mei 2013 di Java Super Mall, Semarang.**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang perlu campur tangan pemerintah dalam rangka mengembangkan usahanya melalui program dan fasilitasi yang bertujuan untuk meningkatkan skala usahanya. Hal tersebut dapat dilakukan melalui pendampingan dan pembinaan manajemen usahanya, pembinaan peningkatan ketrampilan serta membuka peluang pasar melalui promosi dan pameran baik di dalam maupun di luar daerah. Selain hal-hal yang berkaitan langsung dengan UMKM tersebut, Pemerintah juga harus mendorong stabilitas pasar, meningkatkan daya beli masyarakat dengan menerapkan strategi makro yang berpihak pada usaha kecil dan menengah.

Untuk itulah, dalam rangka fasilitasi dan sebagai bentuk campur tangan pemerintah Kota Semarang dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang memberikan fasilitasi untuk membuka peluang pasar sesuai dengan amanat Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagaimana termaktub pada pasal 18 huruf (d) tentang penyediaan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang dan promosi Usaha Mikro dan kecil, melalui "GELAR INOVASI UMKM, KOPERASI DAN PKBL EXPO" .

Aneka produk unggulan dari berbagai daerah di Indonesia dipamerkan dalam gelar inovasi ini. Diantaranya kerajinan, kuliner, produk sandang, sepatu, tas, souvenir, dll. Sebanyak 74 stan UMKM unggulan dari berbagai produk dipamerkan. Tercatat, 16 kabupaten dan 9 kota dari 6 provinsi di Indonesia berpartisipasi dalam pameran ini. Selain itu, stan UMKM binaan dari kementerian, BUMN, BUMD, perbankan dan swasta juga turut ambil bagian.

f. Program 6 : Bimbingan Teknis Penerapan Teknologi Tepat Guna Bagi Koperasi dan UMKM Berorientasi Ekspor Produk Unggulan

Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian besar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Namun demikian disadari pula bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik.

Dengan demikian untuk mengatasi permasalahan dalam rangka pemberdayaan UMKM, maka diperlukan pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM untuk meningkatkan akses kepada pasar yang lebih luas dan berorientasi ekspor serta akses kepada sumber daya produktif sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia. Selain itu, dukungan dari pemerintah daerah untuk mengupayakan suatu pola kemitraan bagi UMKM agar lebih mampu berkembang, baik dalam konteks sub kontrak maupun pembinaan yang mengarah ke pembentukan kluster yang bisa mendorong UMKM untuk memproduksi dengan orientasi ekspor.

Peningkatan produktivitas (tenaga kerja atau total faktor produksi) dicapai melalui mekanisme yang bervariasi. Upgrading teknologi adalah satu di antaranya dan dalam pengertian yang lebih luas, meliputi tidak hanya permesinan yang lebih baik tetapi juga peningkatan dalam area seperti tempat kerja organisasi, penanganan inventori dan disain produk. Adalah dapat diterima bahwa perusahaan kecil akan sedikit lebih mampu menangani proses ini dengan sukses dengan kehendak mereka sendiri

dibanding perusahaan besar. Maka, banyak perhatian telah diberikan kepada kemungkinan peran kluster dan aturan yang mendukung perkembangannya yang dengan mudah dapat diakses oleh perusahaan kecil, dan sistem pendukung kolektif, mencakup sektor publik dan asosiasi swasta.

g. Program 7 : Gelar Promosi Produk Unggulan Kluster dan UMKM Jawa Tengah tahun 2013 di Atrium Paragon Mall Semarang tanggal 4 - 8 September 2013

Pengembangan kluster UMKM saat ini masih dihadapkan pada permasalahan pemasaran produk, penerapan teknologi, proses produksi, permodalan usaha, dan pengembangan kemitraan usaha.

Manajemen rantai pasokan juga belum dapat diwujudkan secara optimal dalam kluster. Kriteria yang ditetapkan untuk mengungkit daya tarik dan daya saing produk diantaranya memiliki keunikan lokal, nilai jual dan ekonomi tinggi, yang dikembangkan melalui keterkaitan dengan unsur-unsur pendukungnya seperti industri pemasok, perguruan tinggi, pasar, dan business development service.

Pameran ini diikuti Forum for Economic Development and Employment Promotion (FEDEP) 35 kab/kota, Pokja FPESD (Dinkop dan UMKM), kluster binaan Bank Indonesia, Bank Jateng dan BNI, yang memamerkan produk unggulan seperti kerajinan, batik, tenun dan lurik, makanan olahan, dan produk pertanian.

h. Program 8 : UMK Ekspo Penguatan Program Kewirausahaan dan UMKM yang berdaya Saing dan Mandiri tanggal 14 - 16 September 2013

Penguatan kewirausahaan mahasiswa dan UKM yang berdaya saing dan mandiri menjadi tema yang diusung dalam Expo Kemahasiswaan dan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Universitas Muria Kudus pada 14-15 September 2013. Kegiatan tersebut bertujuan meningkatkan jiwa entrepreneur, kreatifitas, dan inovasi mahasiswa. Selain itu, sebagai sarana publikasi hasil kewirausahaan mahasiswa, sarana visualisasi, sarana promosi bagi pelaku UMKM, sarana sosialisasi, komunikasi antara pihak-pihak yang terkait serta, ajang kreatifitas mahasiswa dan alumni Universitas Muria Kudus (UMK).

Pelaksanaan UMK expo tahun ini akan dijadikan agenda rutin Tahunan Universitas Muria Kudus. UMK mencatat, setidaknya ada seribu orang yang datang berkunjung tiap hari selama pameran.

UMK Expo tahun ini sangatlah meriah dan berlangsung sukses. "Ini merupakan kegiatan yang sukses, karena banyak menarik pengunjung. Banyak hal yang menarik dari UMKM yang ditampilkan, hingga hiburan dalam acara lain yang disuguhkan. Kebanyakan pengunjung datang pada malam hari," Dengan menggelar expo, produk UMKM di Kudus semakin dikenal. Sebab dari banyaknya pengunjung yang datang, ditambah dengan banyaknya jenis UMKM yang dipamerkan, produk-produk dari Kudus bisa bersaing dengan produk lain dari luar daerah.

i. Program 9 : Gelar Undian Tabungan Bima Bank Jateng di Blora tanggal 14 - 16 September 2013

Undian tabungan BIMA sebagai wujud penghargaan dan ungkapan terimakasih atas partisipasi masyarakat Jawa Tengah. Dengan penarikan undian ini diharapkan akan menambah tingkat kepercayaan masyarakat dan meningkatkan minat masyarakat gemar menabung BIMA. Bank Jateng juga menyelenggarakan kegiatan Bakti Sosial dan kegiatan lain untuk membantu masyarakat di Jawa Tengah. Tak hanya itu, dalam rangka memberdayakan pengusaha kecil dan menengah, serta untuk memeriahkan penarikan undian ini, kami mengadakan pameran produk-produk lokal hasil karya mitra binaan Bank Jateng. UMKM bordir dan konveksi Padurenan sebagai mitra binaan Bank Jateng turut serta dalam kegiatan tersebut dalam rangka mempromosikan produknya.

j. Program 10 : Bimtek dan PKL Peningkatan Kualitas Produk OVOP Sektor Bordir Melalui Koperasi Kabupaten Kudus.

Dalam pengembangan klaster, dilakukan pendekatan One Village One Product (OVOP). OVOP dilakukan dengan mengembangkan komoditas unggulan daerah, yang memiliki potensi pemasaran lokal maupun internasional, serta meningkatkan kualitas dan nilai tambah produk unggulan tersebut. Sehingga, mampu bersaing dengan produk dari luar negeri (impor). Dengan begitu, pendapatan masyarakat meningkat.

Kriteria produk dari OVOP merupakan produk unggulan daerah yang telah dikembangkan secara turun temurun, produk khas daerah setempat, berbasis pada

sumber daya lokal, memiliki penampilan dan kualitas produk yang sesuai dengan tuntutan pasar, memiliki peluang pasar yang luas, baik domestik maupun internasional. Selain itu, produk tersebut memiliki nilai ekonomi tinggi dan bisa mendongkrak perkonomian daerah.

Dalam pengembangan OVOP, perlu diperhatikan penyediaan SDM, bahan baku dan permodalan, kelembagaan dan jaringan usaha, teknologi pengolahan, *packing product* (kemasan) dan *brand product*, hingga pemasaran produk. Untuk mewujudkan hal tersebut, diperlukan peran serta dukungan sektor koperasi.

Untuk mengembangkan OVOP, Pemerintah Provinsi Jawa Tengah terus berupaya mendorong pengembangan produk yang telah diusulkan masyarakat melalui kegiatan pelatihan yang bersifat teknis, pemberian bantuan peralatan dalam meningkatkan sarana dan prasarana produksi, fasilitasi akses permodalan, pembangunan jaringan distribusi, maupun bantuan promosi untuk perluasan akses pasar.

Peran UMKM ditingkatkan dan dikembangkan dalam upaya memenuhi kebutuhan pasar domestik dan berorientasi ekspor. Dalam hal ini, UMKM didorong supaya mampu menghasilkan dua alternatif produk. Yakni, produk berkualitas dengan harga murah untuk mencukupi kebutuhan dan dipasarkan di dalam negeri, serta produk yang berkualitas ekspor, sehingga selain menerima produk impor, juga ikut berekspansi melakukan ekspor produk ke luar negeri.

k. Program 11 : Pembuatan website komersial sebagai sarana promosi produk dan internet marketing

Website merupakan media tercepat dan terluas untuk mengabarkan informasi. Website dapat menyajikan berbagai informasi mengenai profile perusahaan, profile lembaga pendidikan, profile komunitas, kegiatan organisasi, media berbagai pengetahuan dan lain-lain. Website tidak hanya digunakan oleh perusahaan ataupun lembaga besar saja, jika anda berpikir memerlukan sebuah media promosi yang hemat sekaligus menampilkan profesionalitas website menjadi salah satu media yang dapat andalkan.

Dibandingkan dengan media promosi lain seperti brosur, poster atau yang lain, website adalah media promosi paling murah, efektif dan efisien apabila kita dapat mengelolanya. Dari sudut pandang manapun media promosi menggunakan web tetap

memiliki keunggulan yang lebih banyak, baik dari sudut pandang pendistribusian informasi, kecepatan penyampaian informasi, harga atau cost yang kita keluarkan.

Fungsi website yang tidak hanya sebagai sarana promosi melainkan juga sebagai upaya untuk meningkatkan prestise (gengsi) dari suatu perusahaan telah membuat banyak pengusaha berani mengeluarkan biaya yang cukup tinggi untuk memiliki media online ini secara efektif dan efisien.

l. Program 12 : Pembuatan software pendukung kinerja koperasi sebagai pusat perekonomian klaster

m. Program 13 : Pelatihan penggunaan software dan website bagi staff koperasi

Implementasi program MP3EI tahun 2 secara menyeluruh tercermin dalam tabel berikut :

Tabel 5.7. Implementasi Program MP3EI tahun 2

No	Jenis Kegiatan	Tanggal Pelaksanaan	Pelaksana
1	Pemberdayaan task force dari kalangan pengusaha sebagai trigger pengusaha dalam klaster UMKM Bordir dan Konveksi	18 Januari 2013	tim MP3EI
2	Pemberdayaan FGD dari para pengusaha yang tergabung dalam klaster UMKM Bordir dan Konveksi yang tergabung dalam KSU Padurenan Jaya	19 Februari 2013	tim MP3EI
3	Pemahaman dan penyamaan visi dari para pengusaha tentang arti pentingnya membangun <i>networking</i> bagi dunia usaha	11 Mei 2013	tim MP3EI
4	Pembangunan <i>networking</i> dengan mitra usaha (supplier bahan baku, distributor dan pemasar/penjual) dan dinas terkait sebagai regulator usaha	2013	DinKop dan UMKM Kabupaten dan Propinsi
5	Gelar Inovasi UMKM, Koperasi dan PKBL Expo 2013 (Pameran Produk Unggulan Daerah di Indonesia) di Java Super Mall, Semarang.	16 - 19 Mei 2013	Koperasi Padurenan Jaya, BI, MP3EI
6	Bimbingan Taknis Penerapan Teknologi Tepat Guna Bagi Koperasi dan UMKM Berorientasi Ekspor Produk Unggulan	30 Mei 2013	Koperasi Padurenan Jaya, Pemprov Jateng
7	Gelar Promosi Produk Unggulan Klaster dan UMKM Jawa Tengah tahun 2013 di Atrium Paragon Mall Semarang	4 - 8 September 2013	Koperasi Padurenan Jaya, BI, MP3EI
8	UMK Ekspo Penguatan Program Kewirausahaan dan UMKM yang berdaya Saing dan Mandiri.	14 - 16 September 2013	Koperasi Padurenan Jaya, MP3EI
9	Gelar Undian Tabungan Bima Bank Jateng di Blora	14 - 16 September 2013	Koperasi Padurenan Jaya, Bank Jateng, MP3EI
10	Bimtek dan PKL Peningkatan Kualitas Produk OVOP Sektor Bordir Melalui Koperasi Kabupaten Kudus.	Maret 2013	Koperasi Padurenan Jaya, Pemprov Jateng, MP3EI
11	Pembuatan website komersial sebagai sarana promosi produk dan internet marketing	14 September 2013	MP3EI

12	Pembuatan software pendukung kinerja koperasi sebagai pusat perekonomian klaster	14 September 2013	MP3EI
13	Pelatihan penggunaan software dan website bagi staff koperasi	September 2013	MP3EI

5.9. Luaran dan Capaian Tahun 2

Tabel 5.8. Luaran dan Capaian program MP3EI tahun 2

Tahun	Luaran	Keterangan
Tahun 2	Pemberdayaan task force dari kalangan pengusaha sebagai trigger pengusaha dalam klaster yang terbentuk	Tercapai
	Pemberdayaan FGD dari para pengusaha yang tergabung dalam klaster UMKM yang terbentuk	Tercapai
	Pemahaman dan penyamaan visi dari para pengusaha tentang arti pentingnya membangun <i>networking</i> bagi dunia usaha	Tercapai
	Pembangunan <i>networking</i> dengan mitra usaha	Tercapai
	Pendampingan kegiatan Promosi (ekspo) yang dilakukan Klaster di Java Mall Semarang, Atrium Paragon, UMK ekspo.	Tercapai
	Peningkatan Kualitas SDM melalui Bintek, Pelatihan dan Magang.	Tercapai
	Membangun Network dengan industri terkait yaitu Batik Alfa dan Batik Muria.	Tercapai
	Pembuatan website komersial sebagai sarana promosi produk dan internet marketing	Tercapai
	Pembuatan software pendukung kinerja koperasi sebagai pusat perekonomian claster	Tercapai
	Pelatihan penggunaan dan software dan website bagi staff koperasi	Tercapai
	Diseminasi di seminar Nasional	Tercapai
	Publikasi di Jurnal ilmiah	Tercapai
Buku ajar Internet Marketing	Tercapai	

5.10. Indikator Capaian Implementasi Program Tahun 2

Tabel 5.9. Indikator Capaian Implementasi program MP3EI tahun 2

No	Capaian	Awal Program Tahun 2	Akhir Program Tahun 2
1	Adanya kelembagaan dan operasionalisasi usaha yang melibatkan warga (koperasi) yaitu KSU Padurenan Jaya.	Ada, tetapi manajemen tidak tertata	Manajemen berbasis komputer
2	Promosi produk yang tergabung dalam kluster di beberapa daerah melalui kegiatan ekspo.	Ada	Meneruskan
3	Adanya sistem pengembangan produk, terdiri dari kemampuan untuk melakukan survey pasar dan sistem umpan balik pasar terhadap produk serta kemampuan untuk meningkatkan produktivitas.	Belum	Dipacu melalui pelatihan
4	Tersedianya sumberdaya manusia (SDM) yang memiliki ketrampilan yang dibutuhkan industri	Hilang, Habis	Dibangkitkan lagi
5	Memiliki kompetensi inti dan produk/komoditas unggulan yang diusahakan bersama masyarakat.	Belum	Ada
6	Menjadi penggerak pembangunan perekonomian sekitarnya melalui network dengan industri terkait.	Belum	Koperasi
7	Meningkatnya jumlah pengusaha yang tergabung dalam klaster.	23 Pengusaha	75 Pengusaha
8	Adanya ruang pameran untuk promosi produk yang dihasilkan oleh industri bordir dan konveksi serta industri batik yang tergabung dalam klaster.	Belum	Proposal pengajuan dana, dana turun, belum digunakan

5.11. Implementasi Program MP3EI Tahun 3

Capaian sampai dengan akhir program tahun pertama (bulan November 2014) semua program yang direncanakan pada tahun 3 bisa terlaksana dengan baik, diantaranya sebagai berikut;

a. Program 1 : Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market intelligence

Sistem informasi pemasaran merupakan hal yang penting bagi pelaku pasar dalam mengambil keputusan dalam transaksi jual beli. Oleh sebab itu, penyampaian

informasi pasar yang cepat dan tepat akan membantu dalam memperkirakan peluang usahanya sehingga mereka mampu mengantisipasi setiap perkembangan dan peluang pasar secara dini. Peluang-peluang yang muncul akibat globalisasi harus didukung oleh sistem informasi pasar global yang handal sebagai landasan bagi market intelligence di masa depan. Usaha yang harus diantisipasi adalah bagaimana memperoleh berbagai macam informasi pasar yang dipergunakan untuk menyasati pesaing-pesaing dan penetrasi pasar (domestik dan internasional). Untuk memperoleh data / informasi yang dipergunakan sebagai bahan penyiasatan pasar diperlukan suatu sistem informasi pasar yang dapat mengakses kepenyedia informasi (information provider) secara global, akurat dan tepat waktu. Untuk bisa akses ke jaringan informasi pasar global diperlukan sistem informasi yaitu salah satunya dengan penggunaan jaringan internet.

b. Program 2 : Pelatihan desain kerajinan bordir

Industri kerajinan saat ini telah mengalami perkembangan yang pesat terutama dalam hal desain. Desain merupakan hal yang sangat menentukan nilai dari sebuah produk kerajinan. Sebuah produk kerajinan dapat bernilai tinggi jika didesain dengan baik meskipun bahannya murah, begitu pula sebaliknya bahan yang mahal jika desainnya kurang baik akan bernilai murah. Jadi dapat dikatakan bahwa desain memegang peranan penting dalam menentukan nilai sebuah karya kerajinan. Dengan dilaksanakannya kegiatan pelatihan ini diharapkan desain bordir dapat lebih bervariasi sehingga meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

c. Program 3 : Workshop peningkatan kualitas keterampilan bordir untuk mendukung kegiatan ekspor

Pelaku bisnis dituntut untuk dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan selera konsumen atau permintaan pasar, yang memiliki kecenderungan cepat berubah, sehingga peredaran suatu produk di pasar memiliki siklus yang relatif pendek. Hal ini akan lebih memicu kreativitas dan inovasi untuk meningkatkan daya saing produk. Namun demikian, hal ini pun merupakan kelemahan yang dimiliki UMKM. UMKM mengalami kesulitan dalam menghasilkan spesifikasi produk yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen. Karena itu, UMKM memerlukan pelatihan dan magang untuk meningkatkan keterampilan dalam menghasilkan produk yang berdaya

saing. UMKM memerlukan fasilitasi yang berkaitan dengan kebutuhan peralatan/teknologi dalam upaya meningkatkan kualitas dan inovasi produk.

d. Program 4 : Pengenalan produk ke konsumen dengan mengikuti pameran (*expo*)

Pameran mempunyai nilai plus dalam dunia usaha. Selain bisa dipakai sebagai ajang untuk memperkenalkan produk kepada publik, pameran juga berfungsi mempertemukan pelaku usaha dengan calon pelanggan, *buyer* maupun agen. Pameran juga dapat menciptakan relasi antar sesama pelaku bisnis sehingga mereka dapat membentuk *networking* bisnis yang sama-sama menguntungkan.

Bagi sebagian besar pelaku usaha, pameran dianggap sebagai strategi pemasaran paling efektif. Seringnya pameran yang diadakan pemerintah ataupun pihak swasta bagaikan sebuah pintu sukses bagi mereka untuk ekspansi bisnis serta memecahkan kemelut persaingan yang dapat menghambat bisnisnya.

Manfaat yang bisa diperoleh pelaku usaha dengan mengikuti sejumlah pameran :

- Memperkenalkan Produk Baru. Tak ada *event* paling tepat untuk memamerkan produk baru selain di pameran. Penyediaan brosur atau pamflet serta kartu nama perusahaan wajib dilakukan. Hal ini pun berlaku untuk mengenalkan produk dengan inovasi baru.
- Memperkuat image perusahaan. Pameran terbukti bisa memperkuat image perusahaan. Meski bisnis sudah stabil dan mendapat pengakuan dari pasar tapi bukan berarti turut serta dalam pameran tak menjadi agenda wajib lagi bagi pelaku usaha. Justru berpartisipasi di pameran saat usaha sudah mantap dapat membuktikan keeksistensian perusahaan. Dalam hal ini, pelaku usaha bisa menyuguhkan pelayanan terbaik kepada *customer* agar dapat meningkatkan relasi serta menanamkan image perusahaan di mata konsumen.
- Survei Pasar. Pameran juga dapat bertindak sebagai sarana survei bagi para pelaku usaha. Melalui pameran, pelaku usaha bisa mengetahui seberapa besar minat pengunjung terhadap produknya. Di samping itu, hasil penjualan selama pameran berlangsung dapat dijadikan bahan evaluasi untuk meningkatkan mutu serta untuk menentukan strategi bisnis ke depannya.

- Mengumpulkan Informasi Mengenai Pesaing. Selain memasarkan produk, di pameran, pelaku usaha juga dapat mengumpulkan informasi yang berhubungan dengan pesaing sebanyak-banyaknya. Kesempatan untuk mengenal karakteristik produk pesaing, mulai dari harga, keunggulan, peralatan hingga daerah pemasaran terbuka lebar di pameran yang biasanya diikuti banyak peserta dari berbagai daerah ini.
- Merealisasikan dan Meningkatkan Kualitas SDM. Saat yang paling baik untuk menilai kinerja tim yang dimiliki sebuah badan usaha adalah ketika mengikuti pameran. Kemampuan dan keahlian SDM dalam mempromosikan produk serta melayani pengunjung bisa terlihat dan dikembangkan di ajang ini. Setelah pameran usai, pemilik bisnis dapat mengevaluasi mutu sumber daya manusianya lalu melakukan peningkatan dengan mengaudit kinerja masing-masing pegawai.

e. Program 5 : Revitalisasi website sebagai sarana promosi yang terpusat dan terkelola oleh koperasi pengusaha

Salah satu kunci keberhasilan UMKM klaster Bordir adalah tersedianya pasar yang jelas bagi produk UMKM. Sementara itu kelemahan mendasar yang dihadapi dalam bidang pemasaran adalah orientasi pasar rendah, lemah dalam persaingan yang kompleks dan tajam serta tidak memadainya infrastruktur pemasaran. Kemudahan dan ketersediaan informasi pasar bagi UMKM Bordir akan sangat membantu mengembangkan usahanya ke pasar ekspor. Jika informasi pasar sudah dapat diakses dengan mudah dan cepat, paling tidak akan menumbuhkan motivasi bagi para pelaku UMKM untuk menjalankan usahanya dengan lebih serius, sehingga akan berkembang lebih maju. Pengalaman di luar negeri telah membuktikan bahwa melalui aplikasi teknologi informasi, perusahaan kecil dan menengah dapat menjadi perusahaan besar kelas dunia dalam waktu yang singkat. Melalui kegiatan promosi berbasis web, akan mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di era teknologi informasi sekarang ini.

f. Program 6 : Pelatihan pengelolaan keuangan

Pada umumnya praktik kegiatan UKM berjalan tanpa mengandalkan informasi keuangan yang disusun secara tertib dan teratur. Banyak UKM dapat berjalan normal

tanpa dukungan informasi keuangan yang memadai. Mereka dapat berhasil tanpa laporan keuangan yang dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan hanya didasarkan pada intuisi dan kebiasaan yang berasal dari pengalaman sebelumnya.

Adapun kegiatan penyusunan laporan keuangan, masih dianggap mewah dan belum sebanding dengan kegunaannya. Akibatnya pelaku UKM tidak mengetahui secara persis berapa pendapatan (kas) yang seharusnya diterima, berapa biaya operasi yang seharusnya dikeluarkan dan berapa yang seharusnya masih tersisa. Kalaupun ada perencanaan kegiatan, biasanya tidak tersusun secara tertib sehingga mengalami kesulitan bagaimana cara mengalokasikan dana (kas) yang ada sekarang. Permasalahan itu semakin kompleks seiring dengan semakin besarnya kegiatan usaha UKM.

Ada banyak manfaat yang akan diperoleh, apabila UKM menyusun informasi (laporan) keuangan. Manfaat tersebut antara lain:

- Mengetahui informasi tentang posisi keuangan, kinerja keuangan, perubahan modal pemilik di masa lalu. Berdasarkan informasi di neraca, pelaku UKM akan mengetahui berapa uang tunai yang masih ada, berapa piutang yang belum tertagih, berapa nilai persediaan yang masih ada, berapa nilai peralatan, bangunan, kendaraan yang dimiliki, berapa jumlah utang yang harus dibayar dan bagaimana posisi modal pemilik yang ada sekarang. Dari laporan laba rugi, pelaku UKM akan mengetahui berapa pendapatan yang dihasilkan, apakah pendapatan tersebut berasal dari penjualan barang/jasa atau pendapatan sampingan. Pelaku UKM dapat mengetahui berapa gaji yang sudah dibayarkan, berapa barang dagangan yang sudah pernah dibeli, dan berapa biaya lainnya yang sudah dikeluarkan. Akhirnya dari laporan laba rugi dapat diketahui berapa keuntungan yang dihasilkan atau kerugian yang terjadi. Dari laporan perubahan modal dapat diketahui berapa modal sebelum kegiatan, berapa tambahannya dan darimana tambahan tersebut, berapa pengurangannya dan pengurangannya untuk apa, dan akhirnya dapat diketahui juga berapa modal yang tersisa pada akhir periode.
- Menjadi salah satu bahan dalam pengambilan keputusan. Data dalam laporan keuangan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan di masa yang akan datang. Nilai piutang yang terlalu besar pada neraca menjadi salah satu bahan keputusan tentang perlu tidaknya bagian penagihan diaktifkan kembali. Jumlah laba

bersih dalam laporan laba rugi menjadi salah satu bahan keputusan tentang pembagian deviden dan perlu tidaknya UKM melakukan ekspansi usaha.

- Mengetahui nilai perubahan kas dan distribusinya. Berdasarkan laporan arus kas, UKM akan mengetahui berapa nilai kenaikan (penurunan) kas dalam 1 periode. Di samping itu, dapat diketahui juga darimana sumber kas tersebut, ke mana saja pengalokasiannya dan berapa jumlah penerimaan dan pengeluaran kas, baik yang berasal dari kegiatan operasi, investasi maupun pendanaan.
- Memenuhi salah satu syarat dalam pengajuan kredit kepada lembaga keuangan tertentu. Laporan keuangan yang diaudit kadang-kadang menjadi salah satu syarat pada saat UKM mengajukan kredit kepada lembaga keuangan. Laporan keuangan ini menjadi jaminan bagi UKM yang asetnya kurang dari yang disyaratkan. Syarat lain yang diminta lembaga keuangan adalah laporan keuangan bulanan dan proyeksi arus kas.
- Manfaat lain laporan keuangan antara lain sebagai salah satu bahan pelaporan untuk pajak, penyusunan anggaran kas, penetapan harga jual, penyusunan analisis impas, dan lain-lain.

Agar laporan keuangan dapat menggambarkan kondisi keuangan lebih mendalam, laporan tersebut perlu dianalisis dengan menghubungkan antara pos laporan keuangan dengan pos laporan keuangan yang lain, baik antar laporan keuangan maupun dalam satu laporan keuangan. Kegiatan ini dikenal dengan istilah analisis laporan keuangan. Dengan membandingkan utang jangka pendek dan aktiva jangka pendek dapat diketahui kemampuan UKM dalam melunasi hutang jangka pendeknya. Dengan membandingkan laba bersih dan penjualan dapat diketahui berapa kontribusi penjualan terhadap laba UKM. Dengan membandingkan penjualan dan piutang dagang dapat diketahui berapa kali perputaran UKM dalam 1 tahun.

g. Program 7 : Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market inteligent

Pemasaran Internet, juga dikenal sebagai pemasaran digital, pemasaran Web, pemasaran online, pemasaran pencarian atau e-marketing, adalah pemasaran (umumnya promosi) produk atau jasa melalui Internet. Internet marketing dianggap luas dalam lingkup karena tidak hanya mengacu pada pemasaran di Internet, tetapi juga mencakup

pemasaran dilakukan melalui e-mail dan media nirkabel data pelanggan Digital dan *customer relationship management elektronik* (eCRM). Sistem juga sering dikelompokkan bersama di bawah internet marketing. Internet marketing ikatan bersama aspek kreatif dan teknis dari Internet, termasuk desain, pengembangan, iklan, dan penjualan. Internet marketing juga mengacu pada penempatan media bersama berbagai tahapan dari siklus keterlibatan pelanggan melalui pemasaran mesin pencari (SEM), *optimasi search engine* (SEO), banner iklan di situs web tertentu, pemasaran email, dan Web 2.0 strategi.

Tantangan yang dihadapi untuk mengekspor via internet saat ini adalah cara menjadi nomor satu di pencarian Google. Google telah mengubah algoritma pencariannya sehingga saat ini butuh waktu belajar yang lama untuk menjadi nomor satu di hasil pencarian atau minimal berada di halaman pertama. Situasi ini berkembang dalam kurun waktu tiga tahun terakhir. Tantangan lain yang dihadapi eksportir Indonesia yang menggunakan internet adalah masalah perijinan. Saat ini ada prosedur tambahan seperti SPLK yang menambah biaya bagi eksportir. Masalah ini tidak bisa diselesaikan sendiri oleh eksportir, butuh bantuan dari pemerintah untuk mempermudah perijinan.`

Implementasi program MP3EI tahun 3 secara menyeluruh tercermin dalam tabel berikut :

Tabel 5.10. Implementasi program MP3EI tahun 3

No	Jenis Kegiatan	Tanggal Pelaksanaan	Pelaksana
1	Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market intelligence	24 Juni 2014	MP3EI,
2	Pelatihan desain kerajinan bordir	11 April 2014	MP3EI
3	Workshop peningkatan kualitas keterampilan bordir untuk mendukung kegiatan ekspor	16 - 21 Juni 2014	MP3EI
4	Pengenalan produk ke konsumen dengan mengikuti pameran (expo)	19 Mei 2014	MP3EI, Koperasi Padurenan Jaya
5	Revitalisasi website sebagai sarana promosi yang terpusat dan terkelola oleh koperasi pengusaha	Juni s/d Oktober 2014	MP3EI, Koperasi Padurenan Jaya
6	Pelatihan pengelolaan keuangan koperasi	September 2014	MP3EI, Koperasi Padurenan Jaya
7	Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market inteligent	16 Juni 2014	MP3EI, Koperasi Padurenan Jaya

5.12. Luaran dan Capaian Tahun 3

Tabel 5.11. Luaran dan Capaian program MP3EI tahun 3

Tahun	Luaran	Keterangan
Tahun 3	Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market intelegent	Tercapai
	Pelatihan desain kerajinan bodir	Tercapai
	Workshop peningkatan kualitas keterampilan bordir untuk mendukung kegiatan ekspor	Tercapai
	Pengenalan produk ke konsumen dengan mengikuti pameran (expo)	Tercapai
	Revitalisasi website sebagai sarana promosi yang terpusat dan terkelola oleh koperasi pengusaha	Tercapai
	Pelatihan pengelolaan keuangan	Tercapai
	Pelatihan internet marketing untuk mendukung pemasaran ekspor	Tercapai
	Diseminasi di seminar Nasional	Tercapai
	Publikasi di Jurnal ilmiah Internasional	Tercapai
	Buku ajar Manajemen Pemasaran Global	Tercapai

5.13. Indikator Capaian Implementasi Program Tahun 3

Tabel 5.12. Indikator Capaian Implementasi program MP3EI tahun 3

No	Capaian	Awal Program Tahun 3	Akhir Program Tahun 3
1	Memiliki kompetensi inti dan produk/komoditas unggulan yang diusahakan bersama masyarakat.	Belum	Bordir icik, juki, bordir komputer, konveksi bordir komputer
2	Adanya kelembagaan dan operasionalisasi usaha yang melibatkan warga (koperasi).	Belum	Koperasi Padurenan Jaya berbasis komputer
3	Adanya sistem pengembangan produk, terdiri dari kemampuan untuk melakukan survey pasar dan sistem umpan balik pasar terhadap produk serta kemampuan untuk meningkatkan produktivitas	Belum	Produk bordir dan konveksi menuju pasar global
4	Tersedianya sumberdaya manusia (SDM) yang memiliki kapasitas yang baik.	Sudah lama hilang	10 ahli bordir icik
5	Menjadi penggerak pembangunan perekonomian sekitarnya	Belum maksimal	Meneruskan

5.14. Hasil dan Dampak

5.14.1. Kluster Padurenan

Kluster bordir dan konveksi di Padurenan, Kabupaten Kudus, merupakan kluster UKM yang sudah mapan. Kluster ini memiliki sejumlah keunggulan kompetitif :

- Sejarah panjang dan pengalaman dalam produksi bordir
- Akses ke pemasok khusus bahan baku yang tersedia
- Penyedia pelatihan kejuruan di Jawa Tengah menawarkan pekerja terampil
- Modal sosial dalam kluster untuk mencapai kerjasama yang baik antara pengusaha, pemerintah dan perguruan tinggi.
- Inovasi dan kolektif pembelian bahan baku serta pemasaran melalui kerjasama antara pelaku melalui koperasi
- hubungan jangka panjang dengan pembeli lokal dan regional yang ada

Namun demikian, kluster menghadapi sejumlah tantangan yang menghambat pertumbuhan yang berkelanjutan dan daya saing. Mereka meliputi:

- Akses pasar masih terbatas pada pasar lokal

- manajemen klaster belum berfungsi secara maksimal
- ketergantungan pada dukungan eksternal atau mekanisme bantuan

5.14.2. Kegiatan Promosi Klaster

Sejak tahun 2009 klaster ini telah menjadi sasaran untuk kegiatan promosi oleh berbagai stakeholder dan pemangku kepentingan lainnya. Koperasi Padurenan Jaya yang dibentuk pada Maret 2010 yang sebagian besar anggotanya adalah produsen mengkoordinasikan kegiatan promosi yang diprakarsai oleh Bank Jateng Kudus dan Disnakertrans (dinas tenaga kerja dan transmigrasi) Provinsi Jawa Tengah, yang kemudian didukung oleh lembaga-lembaga lain seperti Bank Indonesia, Koperasi dan UKM Dinas Provinsi, Dinas Perindustrian Provinsi, Bank Jateng Propinsi dan pemerintah daerah Kudus. Lembaga-lembaga tersebut telah mengidentifikasi diri mereka sebagai fasilitator untuk klaster Pedurenan dan diteruskan oleh MP3EI UMK.

Bahwa sejak adanya kegiatan MP3EI di padurenan, UKM merasakan adanya perubahan terutama di sektor jahit (konveksi dan pembuatan tas) yakni dengan adanya peningkatan keuntungan dan omset yang jauh lebih baik dibandingkan dengan sebelum adanya kegiatan MP3EI. Dari dua jenis usaha utama yang ada di Padurenan, usaha yang mengalami peningkatan keuntungan berasal dari usaha konveksi atau yang terkait dengan konveksi (pembuatan tas dan usaha perdagangan) sementara usaha yang mengalami kemunduran semuanya berasal dari usaha bordir. Sementara usaha yang tidak mengalami perubahan signifikan (sama saja) berasal dari usaha bordir atau usah konveksi yang sudah besar sebelum adanya intervensi proyek dilakukan.

Dari usaha yang mengalami penurunan, dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah karena kalah bersaing dengan produk sejenis, karyawan yang pindah dan sulit mencari karyawan baru, disamping faktor usia dan peralatan yang sudah tidak modern

Tidak mudah meletakkan hubungan antara perubahan keuntungan atau sebaliknya terhadap kegiatan yang dilakukan. Beberapa dampak yang dirasakan oleh UKM lebih banyak merupakan dampak tidak langsung sebagai akibat promosi media dari beberapa kegiatan yang dilakukan di desa Padurenan seperti kegiatan building image dan creating awareness yang mendapatkan publikasi yang cukup bagus di berbagai media.

- ***Koperasi Padurenan Jaya.*** Penguatan kapasitas koperasi Padurenan Jaya oleh Bank Indonesia sangat penting dan relevan bagi koperasi yang baru terbentuk. Bantuan asistensi tersebut sesuai dengan kebutuhan untuk koperasi. Bantuan keuangan PKBL sangat penting dan cukup relevan meskipun dalam perkembangannya tidak dimanfaatkan sebagai bantuan skema keuangan. Dana yang diberikan digunakan untuk pembangunan fisik koperasi yang lebih relevan untuk kebutuhan koperasi. Terlebih ketika koperasi mendapatkan bantuan mesin obras komputer. Bantuan mesin bordir komputer yang diberikan oleh dinas tenaga kerja tersebut sangat penting dan relevan untuk pengembangan koperasi terutama pemberian jasa bordir komputer bagi anggotanya. Kegiatan *image building and creative awareness* sangat penting dan relevan dengan kebutuhan Koperasi dan UKM. Bentuk kegiatan dengan cara melaunching Desa Padurenan sebagai desa konveksi dan bordir dengan mengundang bupati dan gubernur dinilai sangat baik untuk mempromosikan padurenan ke pihak luar. Cara launching seperti mendapatkan liputan berbagai media. Dampak kemudian, banyak pembeli atau pedagang yang datang ke Desa Padurenan untuk melihat dan juga membeli barang-barang produk pedurenan. Bantuan lain yang penting, relevan dan kualitasnya baik adalah pemberian mesin bordir komputer yang diberikan melalui koperasi. Bantuan ini saat ini menjadi sumber kegiatan utama dari koperasi. Pada saat survey dilakukan, mesin bekerja selama 24 jam karena banyaknya permintaan bordir dari anggota. Menariknya yang menjadi pengguna lebih banyak dari UKM koveksi bukan produk bordir, penggunaan bordir untuk produk konveksi yakni sebagai asesoris dari produk konveksi (seperti kaos dan baju) merupakan Inovasi Produk.
- ***Keuangan.*** Bantuan keuangan yang diberikan sangat penting dan relevan bagi pengembangan koperasi. Meskipun demikian, dalam perkembangannya, bantuan keuangan PKBL Program seperti skema hibah keuangan tidak digunakan untuk kredit ke UKM namun digunakan untuk membangun gedung koperasi dan tempat produksi bordir. Diluar bantuan keuangan (berbentuk hibah), koperasi juga diminta bantuannya oleh Bank Jateng untuk membantu memasarkan dan merekomendasikan pinjaman kredit dari bank Jateng. Perkembangan terakhir, beberapa pinjaman mengalami tidak lancar bayar.

- **Promosi UKM.** Kegiatan mengikuti berbagai kegiatan pameran yang dilakukan di berbagai tempat baik yang disponsori oleh Bank Jateng atau Bank Indonesia memberikan nilai sangat penting dan relevan dengan kebutuhan UKM terutama untuk meningkatkan nilai promosi dan memberikan dampak langsung bagi peningkatan omset usaha, termasuk dampak ikutannya yakni adanya pemesanan produk paska pameran. Selain itu, kegiatan *image building* dan *creative awareness* yang dilakukan dengan cara melaunching padurenan sebagai klaster bordir dan konveksi menjadikan cluster padurenan cukup dikenal dan menjadi tempat baru alternatif untuk membeli bordir maupun pakaian. Beberapa pembeli baru datang ke desa padurenan setelah mengetahui desa padurenan dari koran, internet, maupun promosi.

5.14.3. Dampak bagi Klaster

Desa Padurenan sebagai klaster konveksi dan bordir telah berubah dibandingkan dengan sebelumnya. Dampak langsung dan tidak langsung dari kegiatan promosi Padurenan sebagai klaster industri konveksi dan bordir telah memberikan pengaruh yang cukup baik.

- Di tingkat desa perubahan yang menonjol secara fisik adalah sebagian besar jalan sudah diaspal. Pembangunan aspal meningkatkan mobilitas warga dan meningkatkan akses ke pengunjung ke desa. Dari catatan yang ada di koperasi, Padurenan telah menjadi lokasi kunjungan wisata dan juga studi banding untuk pengembangan klaster industri.

Secara fisik juga showroom hasil produksi sudah ada di beberapa rumah penduduk. Kegiatan semacam ini belum ada sebelumnya. Meskipun keberadaan showroom ini belum memberikan hasil yang signifikan bagi peningkatan usaha warga. Namun demikian, dari sisi pencitraan, keberadaan showroom di beberapa rumah produksi menunjukkan eksistensi padurenan sebagai sebuah cluster industri konveksi dan bordir

- Terbentuknya Koperasi KSU Padurenan Jawa Kudus. Keberadaan koperasi ini telah menjadi simpul berbagai kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan padurenan sebagai klaster industri konveksi dan bordir. Total asset koperasi per 31 Desember 2011 adalah Rp. 909.748.780. Omset kegiatan koperasi pada tahun

2011 mencapai Rp. 679.539.750. Sebagian omset tersebut adalah hasil penjualan unit toko yang menyediakan kebutuhan bahan sekunder para anggota seperti benang, jarum, dll yang mencapai 90 % dari total omset, sisanya adalah pemberian jasa bordir, dan simpan pinjam ke anggota.

- Secara fisik, banyak bangunan rumah dan usaha baru yang ada di Padurenan. dari hasil observasi dan wawancara dengan para pengusaha menunjukkan bahwa keuntungan usaha dari UKM terutama UKM konveksi banyak digunakan untuk mengembangkan usaha, memperbaiki tempat usaha, dan tempat tinggal. Disamping itu, hasil keuntungan usaha banyak yang dibelikan lahan (ladang dan sawah) sebagai bentuk investasi lain.

5.15. Perubahan Perilaku dan Sektor Usaha yang Dijalankan.

Dari hasil pengamatan di lapangan, menunjukkan bahwa tidak selalu UKM bekerja sesuai dengan sektor yang sama sebelumnya atau berganti-ganti usaha terutama dari sektor bordir. Sebagian mereka pindah profesi diantaranya mengalihkan usaha usahanya sektor konveksi atau menjadi pedagang dari hasil produk konveksi.

Bahwa sejak adanya kegiatan MP3EI di Desa Padurenan, UKM merasakan adanya perubahan terutama di sektor koveksi dan pembuatan tas dengan adanya peningkatan keuntungan dan omset yang jauh lebih baik dibandingkan dengan sebelum adanya kegiatan MP3EI.

Dari dua jenis usaha utama yang ada di padurenan, usaha yang mengalami peningkatan keuntungan berasal dari usaha konveksi atau yang terkait dengan konveksi (pembuatan tas dan usaha perdagangan) sementara usaha yang mengalami kemunduran semuanya berasal dari usaha bordir. Sementara usaha yang tidak mengalami perubahan signifikan (sama saja) berasal dari usaha bordir atau usaha konveksi yang sudah besar sebelum adanya kegiatan MP3EI dilakukan.

Hasil Focus Group Discussion dengan 23 UKM pada tahun kedua kegiatan MP3EI semua UKM menyatakan bahwa terdapat kegiatan yang diberikan adalah penting dan sesuai dengan kebutuhan mereka. Kegiatan yang dinilai penting, relevan, dan berkualitas bagus diantaranya adalah penguatan kelembagaan koperasi, image building dan creating awareness, kegiatan pelatihan dan pendampingan, pelatihan internet dan layanan sempurna, pelatihan model bordir mesin icik, benchmarking, dan

desain bordir dengan komputer, kegiatan pemasaran, dan bantuan PKBL dari Bank Jateng melalui skema kredit dan pemberian peralatan. Kegiatan yang dianggap paling penting, adalah survei pasar ke tanah abang, dan benchmarking produk dari Thailand.

Paska pendampingan, pelatihan dan berbagai kegiatan promosi yang dilakukan, beberapa UKM menjadi lebih percaya diri untuk mengembangkan usaha, termasuk membeli alat investasi mesin jahit dan merekrut lebih banyak karyawan. Salah satu pengusaha, yang sebelumnya lebih banyak sebagai penjual produk, paska pelatihan memberikan diri untuk melakukan usaha pelatihan jahit konveksi usahanya berkembang. Selain itu, dengan adanya koperasi, sebagai wadah anggota klaster, mereka membuat showroom bersama di desa dan melakukan pertemuan rutin untuk membahas perkembangan usaha masing-masing anggota.

Dengan pelatihan dan pendampingan yang mereka ikuti, saat ini di beberapa rumah pengrajin sudah dibuat showroom produk-produk konveksi di ruangan khusus. Meskipun transaksi langsung (pembeli individual) ke showroom belum banyak, namun dengan adanya showroom membuat beberapa pelanggan lama memiliki alternatif pilihan produk.

Perubahan ini tidak dirasakan sama oleh semua pengrajin, pengrajin bordir mengalami penurunan jika dibandingkan sebelum kegiatan MP3EI. Bukan karena kegiatannya yang tidak sesuai, namun lebih banyak dipengaruhi oleh faktor eksternal.

Ada dua faktor eksternal yang menjelaskan mengapa produk bordir tidak berkembang setelah kegiatan di padurenan. Pertama, produk bordir konveksial (dengan mesin jahit) kalah dibandingkan dengan dengan produk mesin komputer. Kalah ini dalam pengertian dari sisi kualitas dan juga harga. Faktor kedua adalah adanya dengan kecenderungan selera konsumen berubah terhadap produk-produk bordir. Hasil FGD yang dihadiri oleh pengrajin bordir dan konveksi mengkonfirmasi hal ini, jika faktor pertama yang dominan, maka seharusnya mesin bordir komputer yang ada dikoperasi digunakan untuk memproduksi hasil bordir, namun faktanya pengguna mesin bordir komputer yang ada di koperasi lebih banyak digunakan oleh pengusaha konveksi.

Penurunan omset dan keuntungan dari yang diperoleh usaha bordir menyebabkan beberapa pengusaha beralih profesi, sebagian diantaranya mengkombinasikan dengan memproduksi konveksi, sebagian lain menutup usahanya dan menjadi penjual produk konveksi. Dengan beralih profesi ini, dari sisi omset dan

keuntungan usaha “keluarga” masih tetap stabil dibandingkan dengan sebelum adanya kegiatan MP3EI.

5.16. Hambatan dan Kebutuhan Dukungan

Situasi yang dihadapi oleh UKM bordir dan konveksi adalah berbeda. UKM konveksi memiliki potensi untuk tumbuh. Sementara situasi yang dihadapi oleh UKM bordir lebih sulit dibandingkan dengan UKM bordir.

(a) UKM Konveksi : (1) Ketersediaan pekerja (yang terampil), (2) Rendahnya upah buruh tersebut tidak lepas dari struktur biaya produksi yang tidak rasional, (3) Permasalahan no 1 dan 2 diatas dalam beberapa hal juga terkait dengan manajemen SDM dan keuangan.

1. Ketersediaan pekerja (yang terampil).

UKM konveksi saat ini membutuhkan pekerja yang siap digunakan. Diperkirakan kebutuhan tenaga kerja untuk masing-masing UKM berkisar antara 20-30 % dari tenaga kerja yang mereka miliki saat ini. Tidak mudah mencari tenaga kerja terampil yang mau bekerja di di UKM konveksi. Salah satu kesulitannya adalah ubah buruh di konveksi jauh lebih rendah dibandingkan di sektor sejenis di tempat lain atau di sektor lain yang tergolong unskill labor. Rata-rata upah buruh pekerja konveksi adalah Rp 40.000 - 50.000 perhari (tergantung dari banyaknya produk konveksi yang dihasilkan oleh buruh. Dibandingkan di sektor lain seperti buruh rokok maupun bangunan yang mencapai Rp 50.000 – 60.000 perhari, upah sektor koveksi dinilai tidak cukup kompetitif. Selain motif ekonomi seperti upah, beberapa pekerja potensial memilih bekerja di luar desa karena motif lain: seperti mendapatkan wawasan/pengalaman dan alasan relaksional. Akibatnya turn over pegawai terjadi cukup sering di beberapa UKM yang ada.

2. Rendahnya upah buruh tersebut, tidak lepas dari struktur biaya produksi yang tidak rasional.

Rendahnya upah buruh adalah sebagai konsekuensi untuk mendorong harga produk lebih kompotetif dibandingkan dengan produk sejenis di pasar. Namun demikian, pilihan mengorbankan upah buruh ini bukan pilihan yang dapat diambil. Faktor penting yang perlu didorong adalah ketergantungan

kepada tengkulak bahan baku. Jika bahan baku tidak diambil dari tengkulak, maka biaya produksi dari unsur bahan baku dapat dikurangi sampai 10-20 %. Beberapa pengusaha sudah melakukan usaha ini, tercatat biaya produksi dapat dihemat sampai 5 juta perbulan (dari sekitar 50 juta perbulan belanja bahan baku).

Salah satu kelebihan tengkulak adalah fleksibilitas dalam pengambilan barang dan pembayaran harga. Pengambilan bahan baku dan pembayaran dapat dilakukan sewaktu-waktu dan diangsur ketika UKM memiliki dana. Meskipun sistem ini pada akhirnya membuat UKM menjadi tergantung kepada tengkulak dan sulit untuk melepaskan diri.

3. Tidak adanya pembukuan keuangan yang baik, menyebabkan UKM tidak dapat memotret kegiatan produksi yang dilakukan dengan baik. Termasuk melihat struktur biaya produksi (bahan baku, SDM, dan biaya operasional lainnya). Jika struktur biaya produksi ini diketahui dengan baik, maka UKM akan dapat melihat sisi mana yang tidak efisien dan sisi mana yang dapat dioptimalkan. Termasuk didalamnya adalah pengelolaan SDM yang ada.

- (b) **UKM Bordir:** (1) Kalah dengan produk-produk konveksi lain dan adanya perubahan tren fashion yang lebih bergeser ke batik, (2) Persaingan dengan produk bordir dari luar kota (Tasimalaya dan Padang) dan produk luar negeri (China dan Thailand) serta produk bordir komputer.

Situasi UKM bordir berbeda dengan UKM konveksi. Sebagian besar UKM bordir mengalami penurunan produksi. Penurunan ini, selain faktor-faktor yang disebutkan diatas, UKM bordir menghadapi tantangan yakni penurunan jumlah pembeli/barang yang dapat dijual. Hasil FGD dengan UKM anggota koperasi mengindikasikan bahwa penurunan jumlah pembeli atau barang yang dijual disebabkan oleh beberapa faktor.

1. Kalah dengan produk-produk konveksi lain dan adanya perubahan tren fashion.

Ada indikasi bahwa tren fashion dengan motif bordir mengalami penurunan dan beralih ke batik, dan produk-produk konveksi yang lebih baru, simpel

namun elegan. Sebagai catatan bahwa perubahan tren ini perlu dikaji lebih jauh.

2. Persaingan dengan produk bordir komputer.

Biaya produksi bordir komputer lebih rendah dibandingkan dengan bordir konvensional. Selain biaya, bordir komputer juga lebih halus dan lebih cepat.

(c) **Koperasi Padurenan Jaya:** Keberadaan koperasi memberikan pengaruh bagi perkembangan UKM di Padurenan. Peran koperasi dalam penyediaan bahan baku sekunder dan penyedia jasa bordir memberi kontribusi positif bagi perkembangan UKM. Namun demikian, koperasi belum optimal dalam:

1. Menjalankan peran penting terutama menyediakan/channel bahan baku untuk koperasi, meskipun upaya ini sudah dilakukan oleh koperasi.
2. Disamping itu, peran koperasi belum optimal dalam menjembatani kebutuhan anggota, misalnya untuk memasarkan produk-produk UKM terutama produk bordir.
3. Minimnya komunikasi antar anggota dan anggota dan pengurus, dan
4. Tiadanya manager koperasi diduga sebagai salah satu penyebabnya.

5.17. Analisa Rantai Nilai

Rantai nilai mencakup berbagai kegiatan dan jasa dari pelaku pasar yang diperlukan untuk membawa produk atau layanan dari awal sampai akhir dan penggunaan, yang meliputi produsen, pengolah, pemasok masukan, eksportir, pengecer, dll (baik hubungan vertikal dan horisontal), kluster adalah konsentrasi geografis perusahaan dari simpul rantai nilai, atau dari rantai nilai yang berbeda berbagai proses yang mirip. Berdasarkan kepada prinsip-prinsip pendekatan pengembangan kluster tradisional, proses pembangunan bekerja melalui promosi (a) ekonomi eksternal pasif dengan menghasilkan kondisi interaksi antar stakeholder, (b) ekonomi eksternal aktif diciptakan melalui tindakan bersama yang direncanakan oleh para pemangku kepentingan dan (c) modal sosial yang dibuat dalam proses ini bahwa kondisi para pemangku kepentingan untuk terus melanjutkan kegiatan independen yang sama untuk pembangunan tanpa intervensi (pancangan) oleh lembaga eksternal.

5.18. Analisis Perubahan dan Perspektif Masa Depan

Satu hal yang menarik tentang analisis kebutuhan pengembangan UKM di masa datang adalah persoalan tenaga kerja, selain persoalan modal dan pemasaran. Persoalan pemasaran ini, sebagaimana dijelaskan dibagian sebelumnya lebih banyak dihadapi oleh UKM bordir. Sementara persoalan tenaga kerja lebih banyak dihadapi oleh UKM konveksi.

Belum ada workshop dengan working group terkait dengan rencana jangka pendek untuk kegiatan UKM di Padurenan. Namun demikian, jika merujuk kepada pembahasan sebelumnya, ada beberapa persoalan yang penting untuk dipecahkan bagi pengembangan UKM. Misalnya menyangkut ketersediaan tenaga kerja/buruh untuk kegiatan produksi UKM dan ketersediaan bahan baku yang kompetitif. Asumsi awal, bahwa dengan berkembangnya UKM di padurenan akan mampu menyerap tenaga kerja, faktanya tidak berjalan dengan baik. Bahkan sebaliknya, banyak UKM (terutama UKM konveksi) yang kesulitan untuk mendapatkan tenaga kerja/buruh. Omset usaha tidak berkembang karena tiadanya salah satu faktor produksi yakni tenaga kerja.

Berbagai kegiatan promosi yang dilakukan di Padurenan baik langsung maupun tidak langsung telah merubah kondisi sosial-ekonomi padurenan. Dalam kaitannya dengan perkembangan UKM di masa datang ada beberapa skenario yang mungkin terjadi. UKM, terutama konveksi dan klaster padurenan akan terus berkembang. Hal ini dengan asumsi bahwa pertumbuhan UKM pada saat ini akan terus berlangsung dan beberapa hambatan untuk pengembangan UKM dapat diatasi.

5.18.1. Kunci Perubahan dalam Klaster

Perubahan yang terjadi di padurenan meskipun tidak merata untuk semua UKM sebagaimana dijelaskan sebelumnya. Baik langsung maupun tidak langsung di pengaruhi oleh beberapa kegiatan promosi yang dilakukan. Faktor yang paling penting dari perubahan yang terjadi di padurenan dapat diidentifikasi oleh beberapa hal:

- a. Faktor kepemimpinan desa. Tidak dapat dilepaskan bahwa kepala desa memberikan peran penting bagi perubahan yang terjadi di desa padurenan. Pilihan Padurenan sebagai lokasi klaster (melalui proyek/program ini) tidak lepas dari kegigihan Kepada Desa ke pemerintah kabupaten. Kegigihan kepada desa ini juga dapat dilihat dari adanya bantuan alat/mesin bordir komputer melalui dinas terkait.

Bantuan mesin bordir komputer senilai Rp. 386.000.000, -. Termasuk bantuan lain seperti hibah untuk pembangunan gedung koperasi.

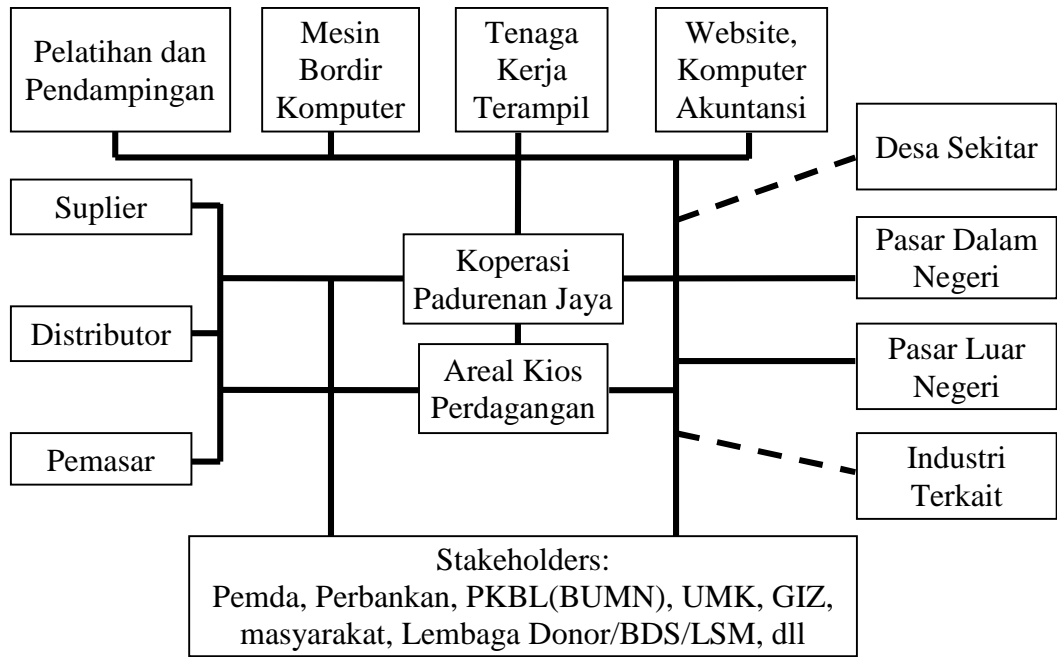
- b. Kegiatan branding padurenan sebagai klaster industri dengan menghadirkan Gubernur Jawa Tengah dan Bupati Kudus. Kegiatan branding ini memberikan dampak bagi pencitraan padurenan sebagai klaster konveksi dan bordir sebagaimana dijelaskan diatas.
- c. Beberapa kegiatan promosi (serta pelatihan dan pendampingan) dinilai memberikan pengaruh bagi perkembangan usaha yang ada.

5.18.2. Strategi Pengembangan

Dalam kaitannya dengan perkembangan UKM di masa datang ada beberapa skenario yang mungkin terjadi.

1. UKM dan klaster padurenan akan terus berkembang. Hal ini dengan asumsi bahwa pertumbuhan UKM pada saat ini akan terus terjadi dan berbagai hambatan untuk berkembang dapat diatasi.
2. UKM, terutama konveksi tidak mengalami perkembangan (stagnan) karena situasi dan hambatan untuk berkembang tidak dapat diatasi.
3. Akan mengalami kemunduran terus, karena tenaga kerja saat ini ada semakin usur dan tidak ada penggantinya. Disisi lain, faktor produksi lain (bahan baku dan peralatan) tidak berkembang, sementara persaingan dengan produk sejenis terjadi.

Guna mengembangkan pasar baru yaitu pasar luar negeri maka, dalam jangka pendek lebih difokuskan untuk membantu UKM dalam mengelola pasar melalui benchmarking produk, survey pasar, promosi melalui Web Padurenan Jaya, dan SDM (termasuk mengatur struktur penggajian tenaga kerja)



Gambar 5.6. Model Pengembangan

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

1. Metode *diamond cluster* yang digunakan dalam pengembangan klaster UMKM khususnya di Desa Padurenan ini bisa memberikan sebuah wacana bagi pengembangan klaster UMKM dengan hasil yang sangat baik dengan keterlibatan berbagai pihak, mulai dari rantai produksi (supplier, distributor dan pemasar), pemerintah dalam hal ini Dinas Perindakop UMKM, Perguruan Tinggi, dan Perbankan sesuai dengan kapasitas masing-masing.
2. Untuk menembus pasar ekspor, dibutuhkan produk yang mempunyai standar permintaan pasar luar negeri serta desain yang mereka inginkan (*market driven*).
3. Koperasi sebagai *economic centre* terbukti sangat mendukung bagi pengelolaan ekonomi UMKM dalam klaster, sehingga para pengusaha bisa saling mendukung antara satu dengan yang lain dan tercipta sinergi yang baik.
4. Indikator capaian dalam pelaksanaan program tahun 3 ini adalah peningkatan kualitas produk bordir sesuai standar pasar ekspor dan berorientasi pasar (*market driven*).

6.2. Saran

Kesuksesan program Masterplan Percepatan, Perluasan dan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) sangat tergantung dari sinergi dan koordinasi berbagai pihak baik Akademisi, pemerintah dan industri serta komponen masyarakat lainnya yang memiliki komitmen dan kewenangan sesuai dengan tugas pokok fungsi yang dimiliki. Khususnya melalui pembinaan UMKM terpilih yang memiliki kapasitas sebagai *trigger* pengembangan UMKM di wilayah tersebut dan berdampak terhadap ekonomi wilayah. Perguruan Tinggi melalui Tri Darma yang terkait dengan program MP3EI dapat mewujudkan misinya menjadi agen perubahan dan agen pembangunan secara nyata.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Piter, dkk., (2002). *Daya Saing Daerah: Konsep dan Pengukurannya di Indonesia*. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia. BPFE. Yogyakarta.
- Canela, Eduardo, (2001). *Business Development Services for Small and Medium Enterprises and Cooperatives in Indonesia: Some Key Guidelines and Needs*. Laporan Kajian. USAID dan BPSKPKM.
- Desrochers dan Sautet. 2004. *Cluster Based Economic Strategy, Fasilitation Policy and The Market Process*, The Review og Austrian Economics, Vol. 17. P. 233 – 245.
- Feri Fauzi, 2010, *Analisis Keberhasilan Hubungan Pembeli Pemasok Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Kluster* (Studi kasus : Kluster Industri Bordir dan Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus), Laporan Penelitian.
- Humphrey, John and Schmitz, Robert, (1995). *Principles for Promoting Clusters and Networks of SMEs*. UNIDO. Austria.
- Japan International Cooperation Agency, (2003). *Studi Mengenai Peningkatan Kapasitas Kluster Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia*. Laporan Perkembangan. KRI International Corp. Tokyo.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI, (2001). *Petunjuk Teknis Perkuatan Permodalan UKMK dan Lembaga Keuangannya dengan Penyediaan Modal Awal dan Padanan (MAP) Melalui Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Koperasi*.
- Koizumi, Hajime, (2003). *Strengthening Capacity of SME Clusters : Master Concept and Strategy for SME Cluster Development from Lessons Learnt*. JICA Study Team.
- Mosselman, Marco dan Prince, Yvonne, (2004). *Review of Methods to Measure The Effectiveness of State Aid to SME*. EIM. European Community.
- Nadvi, Khalid, (1995). *Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation*. UNIDO. Austria
- Porter, Michael E. (2000). *Clusters and New Economics of Competition*. Harvard Business Review. Boston
- Rofi, Abdur, (2012). *Padurenan Cluster Situation Analysis 2012 (Propinsi Jawa Tengah, Wilayah Pakudjembara)*. Laporan Kajian. GIZ
- Shaw, Alastair, (2005). *A Guide to Performance Measurement and Non-Financial Indicators. The Foundation for Performance Management*.
- Soetrisno, Noer, (2003). *Providing Financial Support for Micro Enterprise Development in Indonesia*. Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia
- Soetrisno, Noer, (2002). *Strategi Penguatan UKM. Melalui Pendekatan Kluster Bisnis; Konsep, Pengalaman Empiris, dan Harapan Kerjasama*. Bina Masyarakat Madani dengan Asosiasi BDS Indonesia

– – –, 2010. *Cetak Biru Desa Produktif Bordir dan Konveksi Padurenan Melalui Pendekatan Diamond Cluster.*

Lampiran 1 – Dokumentasi Kegiatan

A. Tahun 1

Koordinasi dengan Dinas Perinkop dan UMKM Kudus



Pertemuan dengan para pengusaha dalam rangka *need assesment*



Pembentukan task force dari pengurus koperasi



KSU Padurenan Jaya



Penyerahan perangkat pendukung koperasi



Laboratorium Komputer fasilitas inkubator bisnis



Pembentukan FGD



Pendampingan FGD



Pelatihan perkoperasian



Pelatihan manajemen profesional



Pelatihan desain bordir (kolaborasi dengan Disperinkop Kab. Kudus)



Workshop desain bordir (kolaborasi dengan Disperinkop Kab. Kudus)



Halaman login administrator



Halaman pemasukan data pembelian barang

Sistem Informasi Akuntansi

Menu: Pembelian - Transaksi - Laporan Pembelian - Laporan Manajemen - Laporan Keuangan - Utilitas - Tutup

Pembelian Barang Dagang Toko

Tanggal: 12/11/2012

Nomor Bukti:

Data Suplai

Kode SupPLIER:

Nama SupPLIER:

Alamat SupPLIER:

Kota:

Kode Barang:

Nama Barang:

Jumlah:

Harga Beli:

Total Beli:

Diskon:

Nama Kas:

Bayar Kas:

Nomr Brsk:

Jumlah Cek/Giro:


Matang:

Tambah Ubah Batal Posting Cetak Tutup

Tanggal	No Bukti	Kode Barang	Nama Barang	Kode Suppli	Nama Supplier	Jumlah	Harga Beli	Total Beli
---------	----------	-------------	-------------	-------------	---------------	--------	------------	------------

Jumlah Total Pembelian:

Jumlah Total Pembayaran:



Halaman pemasukan data akun

Sistem Informasi Akuntansi

Menu: Pembelian - Transaksi - Laporan Pembelian - Laporan Manajemen - Laporan Keuangan - Utilitas - Tutup

Form Akun

Sub Akun:


Kode Akun:

Nama Akun:

Keterangan:

Tambah Ubah Simpan Refresh Tutup

No. Sub	No. Akun	Nama Akun	Instrumen
111	1121	Kas Induk	Induk
111	1122	Kas Toko	Toko
111	1123	Kas Simpan Pinjam	SP
111	1124	Kas Berdit	Berdit
112	1121	Bank Induk	Induk
113	1131	Pinang Anggota Induk	Induk
113	1132	Pinang Anggota Toko	Toko
113	1133	Pinang Anggota Simpan Pinjam SP	SP
113	1134	Pinang Anggota Berdit	Berdit
114	1141	Pinang Lainnya Induk	Induk
114	1142	Pinang Lainnya Toko	Toko
114	1143	Pinang Lainnya Simpan Pinjam SP	SP
114	1144	Pinang Lainnya Berdit	Berdit
115	1151	PPTT Induk	Induk
115	1152	PPTT Toko	Toko



Halaman pendataan supplier

Sistem Informasi Akuntansi

Home > Transaksi > Laporan Harian > Laporan Mingguan > Laporan Bulanan > Home > Keluar > Keluar

KO

Pendataan Supplier

Supplier ID

Nama Supplier

Alamat

Kota

No Telepon

Kontak Person

No HP

Tambah Keluar Ubah Refresh Tutup

no	nama_supplier	alamat	kota	no_telp	kontak_person	no_hp
1	TOPO PISA PULWA					
2	TOPO CENDANA	GENHARANG				
3	Toke Chela	J. Palawan No. 995	Kuala	029148278		

8:30
17/11/2012

OVOP (One Village One Product)



**Produk
Unggulan
Daerah**

OVOP

Provinsi Jawa Tengah



DINAS KOPERASI DAN UMKM
PROVINSI JAWA TENGAH
Jl. Sisingamangaraja No. 3A Semarang - Kode Pos 50232
Telp. 024 - 8310556, 8318773 - Fax. 024 - 8414165
<http://dinkop-umkm.jawatengah.go.id>

Bordir

Sejak awal 1970-an, kerajinan bordir berkembang pesat dan menjadi industri rumah tangga di Kudus, dengan pangsa pasar utama kalangan menengah atas. Bordiran dengan mesin jahit manual, yang dikenal dengan bordir ichik, terbilang barang mahal akibat pembuatannya memerlukan waktu lama, dua pekan hingga beberapa bulan.

Lokasi : Jl. Kyai Hasyim Ds Padurenan,
Kec. Gebog, Kab. Kudus

Kapasitas : -

Nama Koperasi : KSU Padurenan Jaya

Pasar Potensial : Lokal dan Nasional



B. Tahun 2

FGD dengan anggota UMKM dan KSU Padurenan Jaya



Gelar Inovasi UMKM, Koperasi dan PKBL Expo 2013 (Pameran Produk Unggulan Daerah di Indonesia) di Java Supermall, Semarang



Bimbingan Teknis Penerapan Teknologi Tepat Guna Bagi Koperasi dan UMKM Berorientasi Ekspor Produk Unggulan



Gelar Promosi Produk Unggulan Klaster UMKM Jawa Tengah Tahun 2013 di Atrium Paragon Mall, Semarang



UMK Expo 2013, Kewirausahaan Mahasiswa dan UMKM Penguatan Program Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan UMKM yang Berdaya Saing dan Mandiri



Pelatihan Desain Fashion, Kegiatan Penguatan Kemampuan Industri Berbasis Teknologi (DBHCHT) Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kabupaten Kudus



Bintek dan PKL Peningkatan Kualitas Produk OVOP Sektor Bordir Melalui Koperasi Kabupaten Kudus



Focus Group Discussion (FGD)



Pelatihan Internet Marketing



C. Tahun 3

Pelatihan peningkatan pemahaman potensi pasar global dan market intelegent



Pelatihan desain kerajinan bodir





Workshop peningkatan kualitas keterampilan bordir untuk mendukung kegiatan ekspor





Pelatihan internet marketing ke staff dan pengusaha UMKM



Pelatihan akutansi staff koperasi



Pelatihan singkat bahasa Inggris pada pengusaha UMKM



Survey pasar Thailand





BATIK PEKALONGAN
HARGA Rp. 24.000,00



KOKO INDIA
HARGA Rp. 100.000,00



PRODUK PADURENAN
HARGA Rp. 30.000,00
BAHAN KATUN COMBET



KOKO
HARGA Rp. 70.000,00



KEBAYA
HARGA Rp. 120.000,00



KEBAYA
HARGA Rp. 125.000,00



KEBAYA
HARGA Rp. 125.000,00



KEBAYA
HARGA Rp. 125.000,00

Hotline : 085302910158 SMS Center : BB Messenger : - admin@padurenanjaya.com

Sekarang tanggal 17th October 2014 - Buka jam 07:30 s.d jam 16:00 - Jumat Ibtir

Tetap Suka Kain Produk yang Anda cari [MENCARI SEKARANG](#)

PADURENANJAYA.COM

IMPORAN KAIN KURAS PERUMAHAN JAYA

HOME PROFIL ANGGOTA TENTANG KAMI SEJARAH KSU PADURENAN JAYA PEMBAYARAN EVENT LOGIN

BLOG PRODUK

PARTNER DINKOPUMK KUDUS

PARTNER

Bank JaTeng
Dinkop dan LIMKM JaTeng
Kabupaten Kudus
Jl. W. Satrio Kudus

Seragam Kerja Bordir

Rp 80.000 - Rp 500.000
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

kerudang bordir hand

Rp 50.000 - Rp 120.000
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Kebaya Sutra

Rp 650.000 - Rp 1.200.000
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Dompot Bordir 05

Rp 70.000,00
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

BANK INDONESIA

Selamat Datang di Padurenan Jaya
Selamat Datang di Situs Resmi Koperasi Serta Usaha Padurenan Jaya

Seragam Kerja Bordir

Rp 80.000 - Rp 500.000
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

kerudang bordir hand

Rp 50.000 - Rp 120.000
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Kebaya Sutra

Rp 650.000 - Rp 1.200.000
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

TERLARIS

Dompot Bordir 05

Rp 70.000,00
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Dompot Bordir 04

Rp 80.000,00
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Tempet Tissue Bordir

Rp 30.000,00
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

TERLARIS

Tas Bordir

Rp 80.000,-
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Tempet Tissue Bordir

Rp 30.000,-
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Dompot Bordir 03

Rp 70.000,-
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

TERLARIS

Dompot Bordir 02

Rp 70.000,-
Kode Produk :

LIHAT DETAIL PRODUK

Dompot Bordir 01

Rp 70.000,-
Kode Produk :

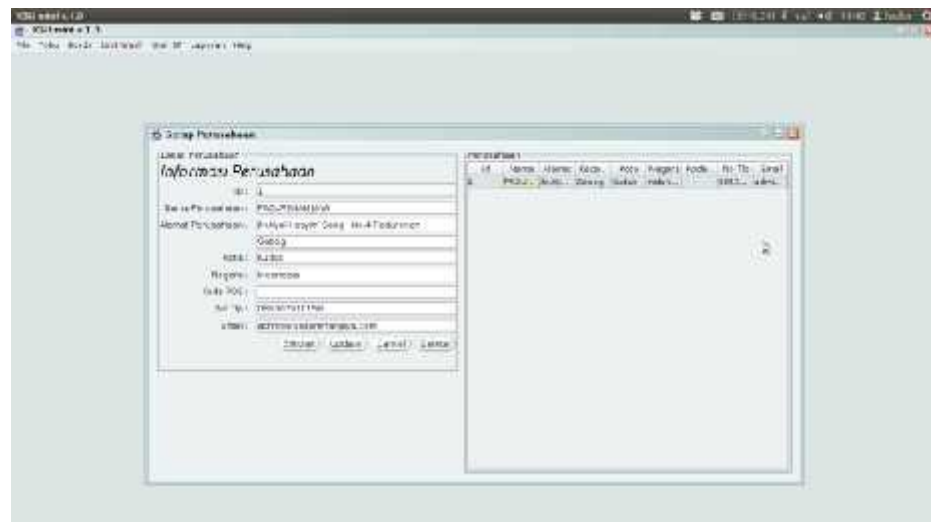
LIHAT DETAIL PRODUK

TERLARIS

TERLARIS

Page 1 of 11 [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [11](#)

Tampilan Software sistem akuntansi



Lampiran 2 – Publikasi Imiah

A. Tahun 1

Prosiding Seminar Nasional



**PENGEMBANGAN KLASTER U M K M BORDIR DAN
KONVEKSI MENGGUNAKAN PENDEKATAN MODEL
DIAMOND CLUSTER BERBASIS KOPERASI DI DESA
PADURENAN KABUPATEN KUDUS SEBAGAI *PILOT
PROJECT* DESA PRODUKTIF DALAM MENUNJANG
PERCEPATAN EKONOMI WILAYAH**

Mochamad Edris
mechedris@yahoo.com

Mamik Indaryani
mamik_in@yahoo.com

Budi Gunawan
budi.gunawan13@yahoo.com

ABSTRAK

Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian integral dalam pembangunan nasional yang bertujuan untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur. Kebijakan yang berpihak (*affirmative policy*) terhadap Koperasi dan UMKM menjadi harapan yang berkembang luas di tengah tumbuhnya kesadaran dan perhatian masyarakat terhadap ekonomi rakyat. Oleh karena itu, selain pertumbuhan dan stabilitas ekonomi, aspek penting yang menjadi agenda besar dalam proses percepatan dan perluasan pembangunan ekonomi hari ini dan ke depan adalah kemandirian ekonomi nasional dan pemerataan pembangunan yang berkeadilan.

Melalui program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI), Universitas Muria Kudus sebagai salah satu pilar penyokong pembangunan kewilayahan disamping Pemerintah Daerah dan Industri, ikut berperan melalui program PENPRINAS MP3EI 2011-2025 Fokus Tekstil Koridor Jawa dengan Topik Kegiatan Pengembangan Klaster UMKM bordir dan konveksi menggunakan pendekatan model *diamond cluster* berbasis Koperasi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus sebagai Pilot Project Desa Produktif Dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Ekonomi Wilayah.

Pengembangan MP3EI dilakukan dengan pendekatan *breakthrough* yang didasari oleh semangat "*Not Business As Usual*", melalui perubahan pola pikir

bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi tidak hanya tergantung pada pemerintah saja melainkan merupakan kolaborasi bersama antara Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, BUMN, BUMD, Swasta dan Perguruan Tinggi.

Keyword : UMKM Bordir dan konveksi, *diamond cluster*, desa produktif.

PENDAHULUAN

Upaya pemberdayaan sektor riil dan UMKM tidak terlepas dari peran semua pihak sesuai tupoksi masing-masing. Interaksi antara Perguruan Tinggi, Pemerintah dan UMKM merupakan gambaran *tripie heliks* yang dimana akademisi menjadi aktor dalam pengembangan iptek atau motor penggerak ekonomi berbasis pengetahuan, Pemerintah sebagai regulator dan fasilitator dalam pengembangan dan penguasaan Iptek serta penciptaan pasar, sedangkan UMKM berperan ujung tombak pembangunan ekonomi Nasional.

Mengacu pada hasil Penelitian Dasar Potensi Ekonomi Daerah dalam rangka Pengembangan Komoditi Unggulan UMKM yang dilaksanakan Bank Indonesia sebagai salah satu bentuk penyediaan informasi dalam kerangka bantuan teknis yang dapat dimanfaatkan oleh stakeholders, baik pemerintah daerah, perbankan, kalangan swasta, maupun masyarakat luas yang berkepentingan dalam upaya pemberdayaan UMKM, maka Komoditas/Produk/Jenis usaha (KP/uj) unggulan kabupaten Kudus rangking 2 dan rangking 3 setelah rokok adalah industri bordir dan konveksi.

UMKM di Kabupaten Kudus memiliki peranan penting dan strategis, khususnya ditinjau dari jumlah unit usahanya yang sampai dengan tahun 2008 mencapai 10.542 unit dengan daya serap setidaknya-tidaknya sejumlah 50% dari tenaga kerja yang ada. Meskipun jumlahnya dominan dan cukup besar, namun peningkatan peranan terhadap perekonomian daerah relatif masih dinilai lambat. Oleh karena itu sektor ini harus dimotivasi dan difasilitasi untuk mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada, agar memiliki nilai tambah dan daya saing tinggi, sehingga dapat berperan dalam pertumbuhan dan percepatan ekonomi ke depan.

Program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia, Peperguruan Tinggi sebagai salah satu dari tiga pilar penyokong pembangunan kewilayahan disamping Pemerintah Daerah dan Industri atau UMKM, diharapkan bisa ikut andil dalam hal pembangunan tersebut, dengan berkolaborasi dengan pihak terkait, dalam hal ini Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kab. Kudus, Universitas Muria Kudus melalui program Penelitian Prioritas Nasional MP3EI membuat program pengembangan UMKM kluster bordir dan konveksi yang ada di Kab. Kudus.

Program MP3EI Universitas Muria Kudus ini sejalan dengan program Gubernur Provinsi Jawa Tengah "Bali nDeso mBangun Deso", dengan mengupayakan pembertukan kluster dinamis pada industri bordir dan konveksi di Desa Produktif Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus. Program tersebut juga selaras dengan Visi Bupati Kudus tahun 2008-2013 yaitu "Terwujudnya Kudus yang Sejahtera" yang telah diformulasikan dalam RPJMD Kabupaten Kudus tahun 2008-2013, dimana dua dari empat pilar penunjangnya adalah 1) pemberdayaan UMKM bagi peningkatan kesejahteraan rakyat; 2) perlindungan usaha dan kesempatan kerja yang luas dan menyeluruh.

Fokus kajian dari program ini adalah; pengembangan kluster UMKM menggunakan pendekatan model *diamond cluster* dalam mendukung percepatan ekonomi wilayah berbasis koperasi dengan luaran berupa desa produktif dengan jumlah pengusaha UMKM terbesar di Kab. Kudus dengan *cluster management* sebagai sebuah *pilot project* desa produktif berbasis koperasi yang bisa digunakan sebagai model pengembangan desa produktif di wilayah lain di tingkat nasional

TUJUAN KHUSUS

Menjadikan desa Padurenan sebagai desa produktif sentra bordir dan konveksi dengan jumlah pengusaha bordir dan konveksi terbesar di Kab. Kudus dan menjadi salah satu *pilot project* desa produktif penopang ekonomi Nasional di kawasan Jawa Tengah dalam menerapkan *cluster management* berbasis koperasi. Dengan *pilot project* tersebut nantinya bisa dijadikan model bagi kawasan yang

lain dalam pengembangan UMKM didaerahnya untuk mendukung terlaksananya Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia.

PETA JALAN PENELITIAN

Kegiatan yang pernah dilakukan baik oleh peneliti lain terkait dengan UMKM maupun ketua dan anggota tim, serta penelitian kedepan sebagai *roadmap* sebagai berikut :

Penelitian dan Program Terdahulu

- 1) Program Gubernur Provinsi Jawa Tengah “Bali nDeso mBangun Deso”, dengan mengupayakan pembentakan klaster dinamis pada industri bordir dan konveksi di Desa Produktif Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus.
- 2) Visi Bupati Kudus tahun 2008-2013 yaitu “Terwujudnya Kudus yang Sejahtera” yang telah diformulasikan dalam RPJMD Kabupaten Kudus tahun 2008-2013.
- 3) “Program Pengembangan Desa Produktif Klaster Bordir dan Konveksi Padurenan, Kudus Melalui Pendekatan Diamond Cluster” yang di *launcing* oleh Kantor Bank Indonesia Semarang, Pemerintah Kabupaten Kudus, Balai Besar Peningkatan Produktivitas Tenaga Kerja – Departemen Tenaga Kerja RI, Dinas Tenaga Kerja Transmigrasi & Kependudukan Provinsi Jawa Tengah, Bank Jateng, dan GTZ RED.
- 4) Penelitian; “Identifikasi Kebutuhan Bahan Baku Kain Seragam Dengan Menggunakan Pendekatan Pengusaha Berdasarkan Nota Berjalan Pada Kelompok Pengusaha Konveksi Dan Bordir, Desa Padurenan, Kec. Gebog, Kab. Kudus”, (Mamik Indaryani, 2011)

Kegiatan yang dilakukan sekarang dalam Penelitian Prioritas Nasional MP3EI

- 5) Pengembangan Klaster UMKM Bordir Dan Konveksi Menggunakan Pendekatan Model *Diamond Cluster* Berbasis Koperasi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus Sebagai *Pilot Project* Desa Produktif Dalam Menunjang Percepatan Ekonomi Wilayah (MP3EI 2012 – 2014)

Rencana kegiatan selanjutnya

- 6) Implementasi IT Berbasis Open Source Untuk Memasyarakatkan IGOS di Desa Produktif Padurenan Kabupaten Kudus Menuju Desa Pintar Dalam Rangka Memperpendek Mata Rantai Bisnis Bagi UMKM, Serta Memperluas Akses Informasi Dan Pasar. (**STRANAS 2015 – 2017, Tema XI: Teknologi Informasi dan Komunikasi, Point 5**)

TELAAH PUSTAKA

Diamond Cluster Model

Cluster pada hakikatnya adalah upaya untuk mengelompokkan industri inti yang saling berhubungan, baik industri pendukung (*supporting industries*), industri terkait (*related industries*), fasa penunjang, infrastruktur ekonomi, penelitian, pelatihan, pendidikan, infrastruktur informasi, infrastruktur teknologi, sumber daya alam, serta lembaga-lembaga-lembaga terkait. Cluster juga merupakan cara untuk mengatur beberapa aktivitas pengembangan ekonomi.

Ada beberapa definisi tentang cluster. Porter (1990) mendefinisikan Clusters sebagai "*Clusters are geographic concentrations of firms, suppliers, related industries, and specialized institutions that occur in a particular field in a nation, state, or city.*" Definisi lain mengenai industri Clusters adalah "*geographical concentration of industries that gain performance advantages through co-location*" (Doeringer & Terkla 1995). Sementara Rosenfeld (1995) menambahkan definisi Clusters dengan "hubungan antara perusahaan yang juga menyediakan berbagai *complementary services*, termasuk jasa konsultan, penyedia jasa pendidikan dan training, lembaga lembaga keuangan, professional associations dan institusi institusi pemerintah.

Niven dan Droge (2000) berpendapat sekurang-kurangnya ada tiga framework bentuk Cluster: *Diamond model*, *flexible specialization* dan *collective efficiency*. Model *flexible* dan *specialization* banyak diterapkan oleh negara-negara berkembang. Model *diamond* Porter banyak diterapkan pada negara-negara maju. Model *diamond* dianggap lebih superior dibandingkan model-model lainnya dalam menerangkan Clusters yang dinamis dan mempunyai peranan yang besar dalam meningkatkan produktivitas melalui proses industrialisasi.

Pendekatan *Cluster model* Porter merupakan pengembangan dari *industrial district* atau kawasan industri yang dikembangkan oleh Alfred Marshall

pada 1920 (Desrochers dan Sautet, 2004). Berbeda dengan Marshall yang hanya fokus pada perusahaan-perusahaan sejenis, Cluster model Porter tidak membatasi hanya pada satu industri, tetapi lebih luas lagi. *Diamond Cluster Model*, meliputi industri-industri terkait, serta perusahaan-perusahaan yang lain yang mempunyai keterkaitan dalam teknologi, input yang sama. Dengan bekerja sama dalam satu cluster, maka perusahaan-perusahaan atau industri-industri terkait akan memperoleh manfaat sinergi dan efisiensi yang tinggi dibandingkan dengan mereka bekerja sendiri-sendiri. Menurut Porter (2000) Cluster dapat terbentuk pada kota, kawasan regional, bahkan dalam suatu negara.

Porter menganalisis Cluster industri dengan pendekatan diamond model. Adapun elemen dari diamond model tersebut terdiri dari: 1. Faktor input (*factor input condition*), kondisi permintaan (*demand condition*), 3. Industri pendukung dan terkait (*related and supporting industries*) 4. Strategi perusahaan dan pesaing (*context for firms and strategy*).

Porter menganalisis cluster industri dengan pendekatan *diamond model*, sesuai gambar dibawah ini.



Gambar 1 Diamond Cluster Model Porter (1990)

METODE PENELITIAN

Pendekatan

Pendekatan yang dipakai dalam program pengembangan *cluster* UMKM bordir dan konveksi desa Padurenan Kab. Kudus adalah nilai rantai (*value chain*). *Value chain* merupakan sebagai sebuah rangkaian proses produktif mulai dari penyedia input dari suatu produk, produksi, pemasaran dan distribusi hingga konsumen akhir.

Strategi

Strategi pengembangan didasarkan pada;

- 1) Potensi sumber daya termasuk komoditas unggulan yang dimiliki
- 2) Mendorong peningkatan peran lembaga desa, Perguruan Tinggi, institusi terkait, perusahaan swasta, BUMD, BUMN serta masyarakat untuk membangun ekonomi pedesaan secara sinergis.
- 3) Memobilisasi sumber-sumber pendanaan (APBN, APBD, Bank dll) sebagai pinjaman, modal penyertaan atau hibah.

Sasaran

Sasaran pengembangan adalah;

- 1) Para pengusaha bordir dan konveksi di desa Padurenan Kudus
- 2) Koperasi serba usaha milik warga.

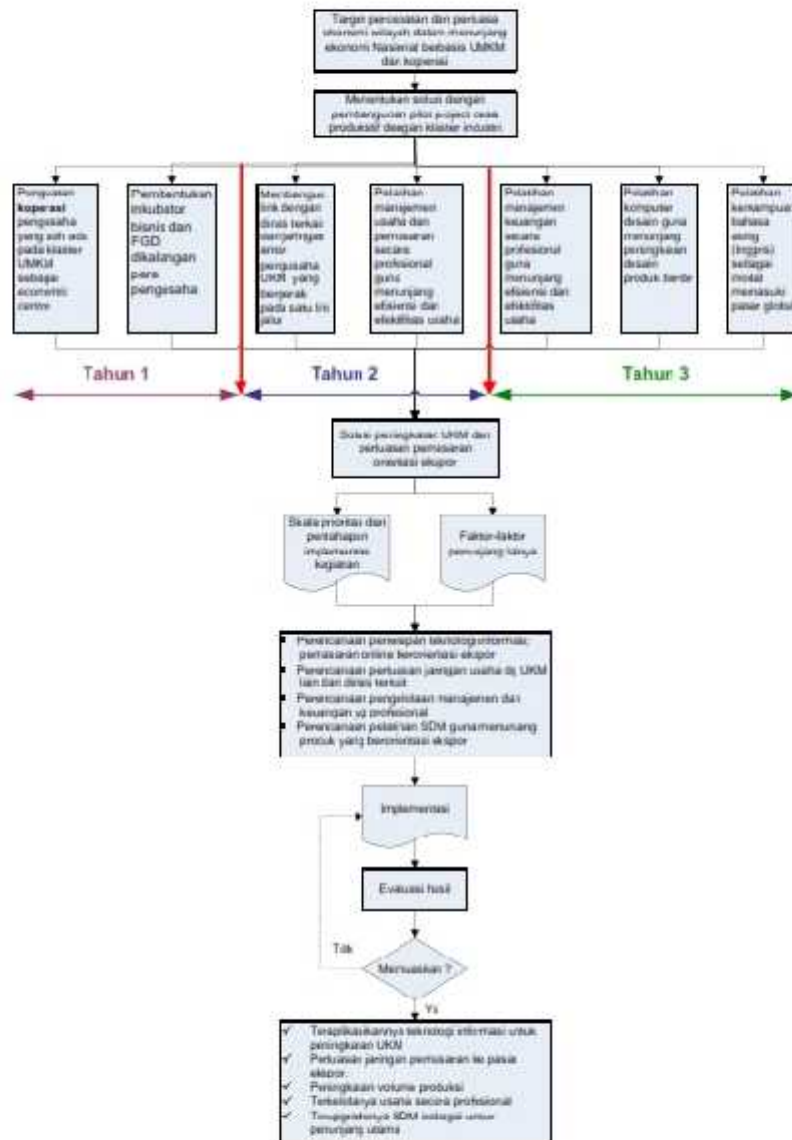
Pentahapan

Prioritas pengembangan akan dibagi dalam tiga tahapan dalam tiga tahun;

1. Tahun I; menjadikan koperasi sebagai *economic centre* bagi para pengusaha bordir dan konveksi dan membangun kesamaan visi para pengusaha untuk saling mendukung satu sama lain dalam sebuah *cluster* dengan koperasi sebagai basisnya.

2. Tahun 2; membangun *network* dengan pihak-pihak terkait, baik dari mitra usaha (suppliers), pemerintah dan dinas terkait, maupun lembaga-lembaga keuangan dalam menunjang *cluster* industri.
3. Tahun 3; meningkatkan kualitas produk dan mengembangkan pangsa pasar dengan orientasi ke pasar global/eksport.

Diagram Alur Kegiatan



Gambar 2. Diagram alur pelaksanaan kegiatan
 Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Paper EP UNNES 554

Luaran tahun Pertama

Target luaran yang dihasilkan pada tahun pertama adalah Koperasi Padurenan Jaya sebagai basis perekonomian di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus, Publikasi hasil penelitian dan pengembangan di Jurnal Nasional ISSN, Diseminasi pada seminar Nasional serta buku ajar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi kegiatan MP3EI UMK pada tahun pertama sampai dengan akhir bulan September 2012 sudah sekitar 70%, ada beberapa program yang sudah terlaksana, sudah terlaksana dan masih berjalan serta belum terlaksana, adapun rincian program kegiatan yang dilaksanakan pada tahun pertama yaitu :

Program 1 : Identifikasi Lapangan, survey lapangan tentang kondisi eksisting koperasi

Padurenan Jaya. Program ini sudah dilaksanakan melalui beberapa langkah :

Langkah pertama: koordinasi dengan Dinas Koperasi dan UMKM, Camat Gebog dan Kepala Desa Padurenan sebagai pemangku kebijakan agar pelaksanaan Program MP3EI selaras dengan program dari instansi terkait.

Langkah kedua: identifikasi dan survey lapangan, beberapa hasil dari identifikasi dan survey lapangan diantaranya adalah

1. Profil KSU Padurenan Jaya

KSU Padurenan Jaya berlokasi didesa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Didirikan dengan maksud sebagai media yang riil bisa dimanfaatkan memfasilitasi pengembangan klaster dan desa produktif oleh berbagai pihak bersama Pemerintah kabupaten Kudus.

2. Anggota KSU Padurenan Jaya

KSU Padurenan Jaya disahkan dengan Notaris No. 76 tanggal 25 Februari 2009. Memiliki anggota 40 pengusaha konveksi dan bordir yang meliputi pengusaha yang berdomisili di desa Padurenan, Kecamatan Gebog Kabupaten

Kudus. Pengusaha keseluruhan yang ada dan dapat menikmati fasilitas pembelian bahan baku di KSU Padurenan Jaya sebanyak 160 orang. Diharapkan semuanya akan menjadi anggota Koperasi Padurenan Jaya.

3. Produk dan jumlah produksi

Produk konveksi yang dihasilkan meliputi baju seragam, baju muslim dan muslimah serta secara spesifik border dengan berbagai macam model dan peruntukan. Jumlah produksi perhari bervariasi antara paling sedikit 6 potong sampai dengan 400 potong tergantung pada skala usaha dan alat produksi yang dimiliki

4. Tenaga kerja, system kerja dan pengupahan.

Tenaga kerja sangat bervariasi dalam jumlah sesuai dengan kapasitas produksi. Model hubungan kerja hampir semua menggunakan sistem "putting out" yaitu pekerja bebas mengerjakan di rumah dengan waktu yang disepakati bersama pengusaha. Demikian juga tentang jumlah. Hal ini sejalan dengan system pengupahan borongan yang diberlakukan oleh Pengusaha. Sebagian pekerja bekerja di rumah pengusaha khususnya yang belum berkeluarga. Hal ini mengingat banyak pertimbangan, dari sisi pengusaha lebih efisien dan mengurangi biaya produksi resiko pekerjaan. Sedangkan bagi pekerja pertimbangannya adalah dapat mengerjakan di rumah sambil mengurus rumah tangga.

5. Pemasaran

Pengusaha masih melakukan pemasaran sendiri walaupun sudah ada fasilitas Koperasi. Pada masa yang akan datang hal ini termasuk dalam program Koperasi yaitu pemasaran bersama. Daerah pemasaran meliputi P Jawa, Luar P Jawa dan sebagian kecil sampai ke manca Negara.

6. Inventarisasi kebutuhan bahan baku anggota

Sesuai dengan prinsip Koperasi maka pelayanan difokuskan kepada anggota. Tetapi dalam kerangka pengembangan desa produktif maka selain anggota

juga boleh memanfaatkan fasilitas toko yang menyediakan berbagai bahan baku dan bahan pembantu seperti kancing, resleting, kain keras, benang dan lain-lain.

Sebagai upaya mengembangkan Koperasi dan fungsi pelayanannya maka pengurus berusaha mengundang berbagai pihak untuk mendukung dalam hal jaringan pengadaan bahan baku, bahan pembantu, permodalan, dan pemasaran. Sebagai langkah awal untuk mendukung upaya membuat jaringan dengan penyanggah dana untuk pengadaan bahan baku maka harus ada tersedia data kebutuhan pengusaha minimal bagi anggota. Dengan memahami sistem dan pola usaha pengusaha pada umumnya dan pada khususnya di desa Padurenan untuk pengusaha konveksi dan bordir, maka telah dilakukan inventarisasi yang menggunakan nota yang dimiliki oleh pengusaha. Nota berjalan menjadi satu-satunya sumber data keuangan dan aliran masuk keuangan pengusaha yang diharapkan dapat menjadi pola yang menggambarkan kemampuan pengusaha dan kapasitasnya

Program 2: Pembentukan *Task Force*

Program ini sudah terlaksana. Sebagai penggerak dan trigger para pengusaha di desa Padurenan, tim MP3EI perlu membentuk *task force* dari kalangan internal pengusaha dan juga sebagai pengurus.

Task force dimaksudkan untuk membantu tim dalam pelaksanaan program-program yang akan digulirkan di desa Padurenan dan sebagai penggerak dari dalam, disamping fungsi yang penting yaitu sebagai pendukung *sustainability* atau keberlangsungan program kedepan. Adapun *Task force* yang terbentuk terdiri dari 5 (lima) orang yaitu;

No	Nama	Jabatan
1	Arif Chuzaimahitum	Ketua I koperasi, merangkap Ka.Des
2	H. Ghufron	Ketua II koperasi
3	Achsanudin Ismante	Sekretaris, merangkap Sek. Des

4	H. Moh. Sholichan	Bendahara I koperasi
5	H. Moh. Arshori	Bendahara II koperasi

Program 3: Penguatan koperasi sebagai *economic centre*

Program ini sudah berproses dan masih berjalan. Penguatan koperasi sebagai *economic centre* dimaksudkan untuk menjadikan koperasi yang ada sebagai basis perekonomian para pengusaha yang ada di desa Padurenen, sehingga bisa terbentuk suatu sistem yang terintegrasi saling mendukung antara pengusaha satu dengan yang lain, sebagai pusat chanel pemasaran dan suplay bahan baku, dll.

Dalam program ini disamping menyatukan pandangan dan persepsi para pengusaha akan arti pentingnya berbisnis dengan berkelompok (klaster) yang saling mendukung (berbasis koperasi) juga melengkapi koperasi yang sudah ada dengan beberapa perangkat pendukung, seperti komputer dan perangkat perabot yang diperlukan di koperasi.

Program 4: Penyiapan inkubator bisnis sebagai wahana peningkatan usaha.

Sehubungan dengan keterbatasan sarana dan prasarana yang ada di desa Padurenen, program ini *include* di Kampus tm MP3EI UMK yang memang sudah mempunyai sarana inkubator bisnis dari Fakultas Ekonomi dan Fakultas Teknik dengan beberapa perangkat komputer pendukungnya.

Pelaksanaan pada program yang *include* dengan fasilitas kampus ini adalah sebagai bentuk sharing pembiayaan program dari kampus berupa *in kind*. Adapun proses implementasinya pada para pengusaha di desa Padurenen adalah setiap ada kegiatan pelatihan di fasilitas incubator bisnis baik dari fakultas Ekonomi maupun Fakultas Teknik, para pengusaha diikutkan dalam program tersebut

Program 5: Pembentukan FGD dari kalangan pengusaha

Dari berbagai diskusi dan FGD yang telah dilaksanakan, telah ditetapkan visi, misi dan tujuan klaster sebagai berikut :

Visi : Merjadikan Desa Padurenan sebagai tempat klaster UMKM yang memiliki produktivitas serta daya saing industri yang tinggi sehingga menjadi penggerak bagi pertumbuhan ekonomi desa di sekitarnya.

1. Misi : Pemberdayaan masyarakat di desa produktif Padurenan sebagai manusia yang religi, kreatif, produktif dan memiliki etika bisnis serta modal sosial yang tinggi.

Mendorong keterlibatan aktif dari aparat pemerintah dalam membangun fisik/infrastruktur serta stakeholders terkait dalam peningkatan daya saing industri bordir dan konfeksi sehingga mendukung terwujudnya *Diamond Cluster* bordir dan konfeksi

2. di desa produktif Padurenan Kudus.

Mendorong bertumbuhnya berbagai industri pendukung serta jaringan usaha yang bersinergi untuk meningkatkan daya saing *Diamond Cluster* bordir dan konfeksi di desa produktif Padurenan Kudus.

Tujuan jangka pendek : Terwujudnya peningkatan produktivitas dan daya saing klaster bordir dan Konfeksi di Padurenan, antara lain melalui:

1. Perkuatan kelembagaan & manajemen koperasi dengan penyediaan kemandirian bahan baku maupun bahan pembantu (koperasi),
2. Program kontinyu peningkatan kualitas UKM (lintas intansi), UKM yang *bankable* (administrasi pembukuan),
3. Program peningkatan kualitas produk, market, distribusi, dan promosi, Peningkatan modal sosial (melalui koperasi).

Tujuan jangka menengah : Terwujudnya *Diamond Cluster* bordir dan Konfeksi di desa produktif Padurenan terpadu dengan wisata religi di Kudus dalam bentuk :

1. Terdapatnya sarana dan prasarana penunjang antara lain jalan dan jembatan,
2. Peta wisata (dikaitkan dengan wisata religi & wisata kretek),
3. Pusat penjualan/kios-kios (alih fungsi lahan desa) dan prasarana lain (lahan parkir, toilet)
4. Pemasaran melalui internet dan *tools* lainnya

Tujuan jangka panjang : Terwujudnya *Diamond Cluster* Bordir dan Korfeksi di desa produktif Padurenan, Kudus yang berdaya saing, antara lain dalam bentuk :

1. Produk desa Padurenan Go Nasional,
2. Desa Padurenan menjadi penggerak ekonomi desa-desa di sekitarnya
3. Tercipta *branded* bordir khas Padurenan, Kudus

Dalam implementasi jangka pendek, yang telah dan akan dilakukan adalah mensinergikan dengan rencana kegiatan Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) Kabupaten Kudus.

Program 6: Pendampingan FGD yang konsisten

Pendampingan FGD dimaksudkan untuk memfasilitasi forum group yang sudah terbentuk di kalangan pengusaha. Dalam pendampingan ini membahas persoalan-persoalan yang dihadapi oleh para pengusaha dan mencoba untuk dicari penyelesaiannya bersama. Beberapa permasalahan yang muncul diantaranya adalah:

1. Keterbatasan permodalan ;
2. Kualitas dan variasi produk relative terbatas ;
3. Kurangnya promosi melalui teknologi dan informatika seperti : belum tersedianya Website tentang Bordir Khas Kudus
4. Sistem penjualan dan pemasaran selama ini lewat bakul / pengepul, sehingga keuntungan sangat kecil karena tidak ada interaksi langsung antara pengrajin / pemilik dengan pembeli
5. Belum ada pembukaan keuangan oleh UKM yang berstandar, sehingga kurang memenuhi persyaratan untuk mendapatkan bantuan pinjaman modal
6. Belum tersedianya sarana dan prasarana pendukung

Program 7: Pelatihan Perkoperasian

Pemberdayaan anggota mencakup pemberdayaan knowledge, yang meliputi peningkatan kemampuan manajemen, skill dan pemahaman yang benar mengenai prinsip-prinsip koperasi melalui pendidikan dan pelatihan. Pemberdayaan ini akan memberikan dampak peningkatan partisipasi anggota.

Peningkatan partisipasi merupakan *outcome* atau dampak positif tidak langsung dari pendidikan dan pelatihan.

Program 8: Pelatihan Manajemen

Dalam program pengembangan UMKM di desa Padurenan ini penting untuk diadakan pelatihan manajemen usaha bagi para pengusaha kecil disana. Dalam pelatihan manajemen ini akan ditanamkan beberapa sifat kewirausahaan

Dengan pelatihan ini diharapkan pelaku usaha di sektor UMKM akan semakin percaya diri dan mempunyai sifat atau ciri manajer profesional, yang pada gilirannya kualitas profesionalisme seorang manajer usaha kecil akan semakin kokoh dan terpelihara.

Program 9: Developing software akuntansi

Koperasi yang ada di padurenan jaya selama ini dalam menjalankan operasionalnya masih menggunakan sistem manual. Untuk meningkatkan sistem operasionalnya, diperlukan sistem komputerisasi dalam hal pengelolaan inventarisasi barang dan perhitungan SHU. Dalam program ini akan di develop 2 (dua) software aplikasi komputer yang akan di pasang di komputer koperasi. Software aplikasi yang di develop tersebut merupakan tool yang sangat dibutuhkan oleh pengelola koperasi dalam menjalankan operasionalnya, adapun 2 software tersebut adalah;

1. Software inventarisasi barang
2. Software perhitungan SHU secara otomatis

SIMPULAN

Setelah program MP3EI UMK berjalan sampai dengan bulan Oktober maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Pengembangan klaster bordir dan konveksi di Padurenan diwujudkan dalam bentuk manajemen klaster dalam wadah Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya yang telah diresmikan pada tanggal 29 Agustus 2009.

2. Hasil dari FGD sepakat untuk menjadikan koperas: sebagai economic centre dengan cara mengembangkan Koperasi Padurenan Jaya melalui tiga kegiatan pokok yaitu 1) terbentuknya Visi dan Misi yang sama diantara para anggota Koperasi Padurenan Jaya 2) Peningkatan Manajemen Skill pengelola KSU Padurenan Jaya dan seluruh anggota (UMKM) melalui pelatihan dan 3) Peningkatan kegiatan pemasaran melalui IT dengan membuat Website Koperasi Padurenan Jaya.

REKOMENDASI

1. Dalam Hal Metodologi : Pendekatan Diamond Cluster walau dapat digunakan sebagai pemetaan kondisi yang ada , tetapi masih diperlukan metode lain dalam rantai nilai untuk mengidentifikasi potensi dan kendala dalam klaster.

2. Dalam Perepektif UMKM : a) Guna meningkatkan kesadaran konsumen regional, Nasional, maupun Internasional akan produk bordir dan konveksi dari Desa Padurenan maka harus diimbangi dengan peningkatan kualitas produk .b) masih diperlukan peningkatan modal sosial dalam kelompok klaster sehingga dapat bekerja sama, dan bersaing secara sehat c) Peningkatan pemahaman masalah pemasaran (kebutuhan pasar, tren pasar, pesaing), bahan baku, dan bahan pembantu.

3. Fasilitator tim : Dibutuhkan koordinasi yang lebih intensif guna membangun kemitraan dengan pihak lain lebih lanjut agar dapat mempercepat peningkatan daya saing klaster.

DAFTAR PUSTAKA

- Desrochers dan Sautet. 2004. *Cluster Based Economic Strategy, Fasilitation Policy and The Market Process*, The Review og Austrian Economics, Vol. 17, P. 233 – 245.
- Doeringer & Terkla. 1995. *Strategik Competition*. Addison.Wesley.
- Feri Fauzi, *Analisis Keberhasilan Hubungan Pembeli Pemasok Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Klaster* (Studi kasus : Klaster Industri Bordir dan Korveksi Desa Padurenan Kecamatan Gehog Kabupaten Kudus), Laporan Penelitian, 2010.
- Heidjrachman dan Sud Husnan. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta BPF.

- Horngren, Har:isor, Robinson, 2006. *Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat
- Mahdi Mahmudi, Esther Sri Astuti S.A. Strategi Pengembangan Industri Indonesia : Diamond Cluster Model. Majalah Usahawan No 10 TH XXXV Oktober 2006.
- Michael Porter. 2002. *Strategi Bersaing*. Jakarta. Gramedia.
- Niven dan Droege 2000 *Rusty Blackbird* New Hampshire Wildlife Action Plan
- Susilo Martoyo. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. BPFE.
- Rosenfeld. 1995. *Labour Market Implication of Scale, Innovation, and Entrepreneurship*. Washington DC. US Commrision on Immigration Reform's Maxico-US Binational Migration Study

B. Tahun 2

Seminar Nasional Ilmu Komputer 2013



Pengembangan UMKM Klaster Bordir Menuju Pasar Global Dengan Menggunakan Internet Marketing Berbasis Koperasi Di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus



Mochamad Edris¹, Mamik Indaryani², Budi Gunawan^{3*}

^{1,2} Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muria Kudus

³ Teknik Elektro, Universitas Muria Kudus

¹ mochedris@yahoo.com, ² mamik_in@yahoo.com, ^{3*} budi.gunawan13@yahoo.com

Abstract— *Empowering Cooperatives and Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) is an integral part of national development, which is aimed at establishing a just and prosperous society. In the economic development of the 1945 Constitution explicitly emphasizes the principle of kinship implementation (Article 33 paragraph 1) and the implementation of the national economy based on economic democracy (Article 33, paragraph 4).*

Accordingly, policies that support on Cooperatives and MSME become widespread expectations amid growing public awareness and concern for the people's economy. Therefore, in addition to growth and economic stability, an important aspect that a major agenda in the process of acceleration and expansion of economic development today and in the future is a national economic independence and an equitable distribution of development.

The purpose of this program are: to develop productive rural village centers Padurenan as embroidery and convection by the number of MSME entrepreneurs largest embroidery and garment in Kudus by applying cluster-based cooperative management and become one of the pilot project to support the acceleration of productive rural economy in Central Java.

Keyword: *cluster, management, MSME, embroidery*

I. PENDAHULUAN

Meningkatnya globalisasi ekonomi di dunia membuka kesempatan pasar yang luas bagi para perusahaan. Hal ini tentu menimbulkan persaingan bagi para pelaku pasar agar dapat mencapai kinerja yang lebih baik. Manajer yang inovatif perlu mencari cara dan menciptakan bisnis yang unik agar lebih efektif baik di tingkat local, regional, maupun global. Sehingga mereka dapat memperluas pendapatan mereka, menekan biaya, serta meningkatkan keuntungan guna mendukung keunggulan kompetitif. Informasi merupakan media yang berperan penting didalam pengambilan keputusan. Informasi yang cepat akan membantu para pemasar dalam memenangkan persaingan.

Adanya kemajuan dalam jaringan telepon digital, *interactive cable television*, *personal computes*, jasa/pelayanan online, dan internet membuat informasi semakin cepat dan mudah diperoleh. Internet merupakan sumber informasi yang paling banyak digunakan oleh perusahaan. Hal ini karena internet dapat menjangkau setiap wilayah, potensial dan cepat untuk menyampaikan berbagai informasi secara universal, berkualitas, dan hamper tidak memerlukan biaya. Selain itu, Internet juga memiliki beberapa daya tarik dan keunggulan bagi para konsumen maupun organisasi, misalnya dalam kenyamanan, akses 24 jam sehari, efisiensi, alternatif yang maupun pilihan yang relative 'tak terbatas', personalisasi, sumber informasi potensial, dan lain-lain.

Sejalan dengan berkembangnya internet, muncul pemahaman baru mengenai paradigma

pemasaran berupa konsep pemasaran modern berorientasi pasar/konsumen atau revolusi pemasaran berupa *electronic market place*. Dalam konteks bisnis, internet membawa dampak transformasional yang menciptakan paradig baru dalam bisnis, berupa *digital marketing*. Jika dulu dikenal model interaksi bisnis tradisional yang bersifat *face to face*, maka kini model interaksi itu telah berkembang ke arah interaksi modern berbasis elektronik atau *e-commerce* yang *faceless*, yakni *Business to Business*, *Business to Consumer*, dan *Customer to Customer* dengan target akhir melayani *segment of one* (Arnott dan Bridgewater, 2002; Mulyanto, 2001).

Internet juga membawa pengaruh terhadap pengembangan dan pilihan strategi pemasaran termasuk *marketing mix* (Tjandra, 1996).

Internet memiliki beberapa daya tarik dan keunggulan bagi para konsumen maupun organisasi. Internet juga merupakan media elektronik mutakhir yang menunjang *e-commerce* dan mengalami pertumbuhan pesat. Secara simplistik dengan membuat *homepage* dan melayani pesanan produk melalui internet, maka sudah dapat dikatakan sebagai pemasar global yang menjalankan *e-commerce*. Internet menciptakan interaksi yang potensial dengan pelanggan pada skala global sehingga diharapkan dapat meningkatkan kinerja pemasaran. Karena pemasaran melalui internet memiliki proses yang sangat berbeda dari pemasaran secara tradisional.

Chandra (2001) mengungkapkan bahwa internet dipandang sebagai salah satu metode masuk (*entry*) pasar luar negeri yang efektif. Saat ini, sudah mulai banyak perusahaan yang memanfaatkan internet untuk keperluan memasarkan produk dalam pasar global.

Melalui program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI), Universitas Muria Kudus sebagai salah satu pilar penyokong pembangunan kewilayahan disamping Pemerintah Daerah dan Industri, ikut berperan melalui program PENPRINAS MP3EI 2011-2025 Fokus Tekstil Koridor Jawa dengan Topik Kegiatan Pengembangan Kluster UMKM bordir dan konveksi menggunakan pendekatan model *diamond cluster* berbasis Koperasi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus sebagai Pilot Project Desa Produktif Dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Ekonomi Wilayah.

Pengembangan MP3EI dilakukan dengan pendekatan *breakthrough* yang didasari oleh semangat "*Not Business As Usual*", melalui perubahan pola pikir bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi tidak hanya tergantung pada pemerintah saja melainkan merupakan kolaborasi bersama antara Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, BUMN, BUMD, Swasta dan Perguruan Tinggi.

Program Pengembangan UMKM Kluster Bordir Menuju Pasar Global Dengan Menggunakan Internet Marketing Berbasis Koperasi Di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus di tahun ke-2 adalah menjangkir kerjasama dengan instansi terkait dan kluster batik di Kabupaten Kudus melalui internet marketing, dan sekaligus persiapan melakukan kegiatan ekspor menuju pasar global.

II. METODE PENELITIAN

2.1. Pendekatan

Pendekatan yang dipakai dalam program pengembangan UMKM menggunakan kegiatan; 1) pengoptimalan koperasi sebagai pusat perekonomian kluster, 2) pembuatan website kluster sebagai sarana internet marketing, 3) pelatihan SDM pengelola website bersama.

2.2. Strategi

Strategi pengembangan didasarkan pada;

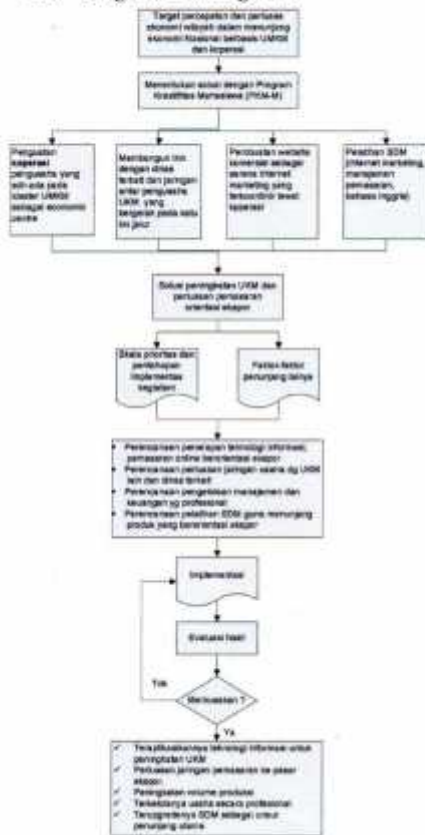
1. Potensi sumber daya termasuk komoditas unggulan yang dimiliki
2. Peran lembaga desa, Perguruan Tinggi, institusi terkait, BUMD, BUMN serta masyarakat untuk membangun ekonomi pedesaan secara sinergis.
3. Sumber-sumber pendanaan (APBN, APBD, Bank dll).

2.3. Sasaran

Sasaran pengembangan adalah;

1. Para pengusaha bordir di desa Padurenan Kudus
2. Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya milik warga
3. Kluster batik
4. Instansi terkait (Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UMKM)

4.4. Diagram Alur Kegiatan



Gambar 1. Diagram alur pelaksanaan kegiatan

4.5. Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan program adalah;

1. Memiliki kompetensi inti dan produk/komoditas unggulan yang diusahakan bersama masyarakat.
2. Adanya kelembagaan dan operasionalisasi usaha yang melibatkan warga (koperasi).
3. Adanya sistem pengembangan produk, terdiri dari kemampuan untuk melakukan survey pasar dan sistem umpan balik pasar terhadap produk serta kemampuan untuk meningkatkan produktivitas.
4. Tersedianya sumberdaya manusia (SDM) yang memiliki kapasitas yang baik.

5. Menjadi penggerak pembangunan perekonomian sekitarnya

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi marketing mix melalui internet marketing berupa :

1. Product

Melalui internet produk ditransformasikan kedalam bentuk digital produk. Oleh karena itu sebagai bagian dari perencanaan pemasaran yang baik, perusahaan harus mendesain produk baru atau memperbaiki produk sehingga dapat mempertemukan keinginan atau kebutuhan terpendam pelanggan dengan produk yang ditawarkan kepada pelanggan.

2. Price

Internet juga dapat membantu pelanggan untuk menganalisis harga dengan membandingkan harga lintas perusahaan dan lintas batas dari web satu ke web yang lainnya serta menciptakan interactive internet commerce.

3. Distribution

Internet menghubungkan akhir dengan produsen secara langsung. Hal ini akan mengurangi peran perantara secara tradisional yaitu agen dan distributor dalam pemasaran internasional.

4. Promotion

Menggunakan iklan melalui internet dan mengembangkan promosi penjualan yang smart menjadi perhatian yang baik, karena dapat mengurangi biaya periklanan global sehingga menjadi lebih murah.

Website untuk sarana internet marketing UMKM klaster bordir di Desa Padurenen dibangun menggunakan perangkat lunak berbasis opensource dengan nama Opencart.

Opencart adalah salah satu perangkat lunak berbasis opensource yang telah dikembangkan melalui pemrograman berbasis Serverside yaitu menggunakan bahasa pemrograman PHP [7].

Opencart dirancang dan dispesifikasikan untuk sistem penjualan produk berbasis online. Implementasi dari website untuk sarana internet marketing dari klaster border di Padurenan dapat dilihat dengan alamat URL <http://padurenanjaya.com>. Adapun tampilan dari website sebagai berikut.



IV. KESIMPULAN

1. Memanfaatkan teknologi informasi khususnya internet marketing sebagai media pemasaran dan penjualan produk layak dipertimbangkan karena selain produk mudah dikenal khalayak, dengan website mampu memberikan respon dengan cepat terhadap perubahan kebutuhan pelanggan.
2. Koperasi sebagai pusat perekonomian klaster bisa dipakai sebagai pengelola website terpusat yang akan mengelola tampilan, update dan pesanan produk dari UMKM anggota koperasi yang memasarkannya lewat website.

3. Internet marketing sangat membantu pengembangan pemasaran klaster UMKM karena produk UMKM bisa lebih dikenal lebih luas sampai manca Negara.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Desrochers dan Sautet. 2004. *Cluster Based Economic Strategy, Facilitation Policy and The Market Process*, The Review of Austrian Economics, Vol. 17. P. 233 – 245.
- [2]. Doeringer & Terkla. 1995. *Strategik Competition*. Addison Wesley.
- [3]. Feri Fauzi, *Analisis Keberhasilan Hubungan Pembeli Pemasok Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Klaster* (Studi kasus : Klaster Industri Bordir dan Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus), Laporan Penelitian, 2010.
- [4]. Heidjrachman dan Suad Husnan. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta. BPFE.
- [5]. Horngren, Harrison, Robinson, 2006. *Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat
- [6]. Mahdi Mahmudi, Esther Sri Astuti S.A. *Strategi Pengembangan Industri Indonesia : Diamond Cluster Model*. Majalah Usahawan No 10 TH XXXV Oktober 2006.
- [7]. Michael Porter. 2002. *Strategi Bersaing*. Jakarta. Gramedia.
- [8]. Niven dan Droege. 2000. *Rusty Blackbird*. New Hampshire. Wildlife Action Plan.
- [9]. Susilo Martoyo. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. BPFE.
- [10]. Rosenfeld. 1995. *Labour Market Implication of Scale, Innovation, and Entrepreneurship*. Washington DC. US Commission on Immigration Reform's Mexico-US Binational Migration Study



Academic Research International, SAVAP International



ISSN: 2223-9553, ISSN: 2223-9944 Print

ACADEMIC RESEARCH INTERNATIONAL

Vol. 4, Number 6, November 2013 (Part-I)

SAVAP International
www.savap.org.pk

MEDIUM ENTERPRISES (MSME) EMBROIDERY, USING DIAMOND CLUSTER MODEL IN PADURENAN VILLAGE KUDUS CENTRAL JAVA: A PILOT PROJECT IN RURAL PRODUCTIVE ECONOMY FOR SUPPORT MP3EI PROGRAM

Moch Edris¹, Rudi Gunawan², Mamik Indaryani³

¹ Faculty of Economic, Munia Kudus University,

² Electronics Engineering, Muria Kudus University,
INDONESIA.

¹ mochedris@yahoo.com, ² rudi.gunawan13@yahoo.com, ³ mamik_in@yahoo.com

ABSTRACT

Empowering Cooperatives and Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) is an integral part of national development, which is aimed at establishing a just and prosperous society. In the economic development of the 1945 Constitution explicitly emphasizes the principle of kinship implementation (Article 33 paragraph 1) and the implementation of the national economy based on economic democracy (Article 33, paragraph 4). Accordingly, policies that support on Cooperatives and MSME become widespread expectations amid growing public awareness and concern for the people's economy. Therefore, in addition to growth and economic stability, an important aspect that a major agenda in the process of acceleration and expansion of economic development today and in the future is a national economic independence and an equitable distribution of development. In this case, the empowerment of cooperatives and MSME, are directly related to the life and welfare for the majority of the people of Indonesia (pro-poor). The potential and the strategic role have proven to be a pillar of strength and national economic growth (pro-growth). With its strategic role, the cooperatives and SMEs is one of the supporters of the Acceleration and Expansion of Indonesia's Economic Development launched by the President in 2010. In that respect, and in line with the program Master plan Economic Development Acceleration and Expansion of Indonesia, University as one of the three pillars underpinning pillars of regional development and local government as well as industry or SMEs, are expected to contribute in terms of development, in collaboration with the related, in this case the Department of Industry, Cooperatives and MSME, Muria Kudus University through the National Priorities Research MP3EI plans to create programs embroidery and garment cluster development using diamond cluster model in the Padurenan village Kudus. The purpose of this program are: to develop productive rural village centers Padurenan as embroidery and convection by the number of MSME entrepreneurs largest embroidery and garment in Kudus by applying cluster-based cooperative management and become one of the pilot project to support the acceleration of productive rural economy in Central Java.

Keyword: Cluster management, MSME, diamond cluster, pilot project, embroidery

INTRODUCTION

Economic conditions in Kudus since the crisis 1998 until now experiencing ups and downs. On economic growth in the period between 2003 and 2008, economic growth averaged 13.75% with an average GDP of Rp 71.792.939.560.000,- Average achievement growth of 4.53% with an average GDP of Rp 10.914.409.410.000,- The rate of inflation in a row: in 2004 amounted to 6.11%, in 2005 was 17.73%, 2006 was 6.18%, in 2007 was 6.79% and in 2008 at 11.99%.

Viewed from the side of the business unit, in 2005 the number reached 13,182 units with 151,184 labor absorption. The year 2006 has decreased the amount of 10,230 units, but the amount of absorption of labor actually increased to number 185,135. In 2007 again increased, both in the number of business units, reaching 10,448 units, as well as in terms of the amount of labor absorption, which absorb 213,441 workers. In 2008 again there was an increase, with the number of business units 10,542 units and the number of workers absorbed reaching 213,850 workers. Based on data from the Department of Industry, Cooperatives and Micro, Small and Medium Kudus, the number of industrial units of various classifications of 10,448 units and the amount of employee of 213,441.

MSME in Kudus has an important role and strategic, especially in terms of the number of units of its business until the year 2008 reached 10,542 units with the absorption of at least some 50% of the workforce. Although the number of dominant and quite large, but the increase in the role of the regional economy is relatively still sluggish. Therefore, this sector should be encouraged and facilitated to be able to optimize existing resources, in order to have value-added and highly competitive, so it can play a role in accelerating economic growth and future.

From this background and in line with the Master Plan for the Acceleration and Expansion of Indonesia's Economic Development, University as one of the three pillars underpinning regional development and local government as well as industry or SMEs, are expected to contribute in terms of development, in collaboration with stakeholders, in this case the Department of Industry, Cooperatives and SME Kudus, Muria Kudus University through the National Priorities Research MF3EI plans to create programs embroidery and development of MSME clusters that exist in Kudus.

RESEARCH METHOD

Approach

The approach used in this program is the value chain. Value chain is as a series of productive processes input from providers of a product, production, marketing and distribution to final consumers.

Strategy

The development strategy is based on: a) Potential resources include commodities held, b) Encourage increased role of village institutions, universities, institutions, private companies, public enterprises, BUMD, BUMN and communities to build the rural economy synergistically, c) Mobilize funding sources (APBN, APBD, bank, etc.) as loans, equity investments or grants.

Target

Target development is: a) Embroidery entrepreneurs in Padurenan village, b) Cooperative department-owned businesses

Implementation

Steps for implementation are:

1. Workshop participation in the preparation of the strategy and action plan in upgrading embroidery cluster development, the workshop aims GTZ RED introduces who will work with stakeholders in development framework, increasing the active participation of the MSME embroidery and convection and Work Unit

- (SKPD) for providing advice in cluster development, obtain input in order to draw up an action plan embroidery and garment cluster development in Padurenan village.
2. Community empowerment in rural Padurenan productive as a religious man, creative, productive, and have business ethics and social capital is high.
 3. Encourage the active involvement of government officials in the development of infrastructure as well as relevant stakeholders in enhancing industrial competitiveness embroidery and convection thus supporting the realization of Diamond Cluster embroidery and convection in the village earning Padurenan
 4. Encouraging the growth of various industries as well as supporting business networks together to improve competitiveness

RESULT

In implementing the approach of Diamond Clusters (Michael Porter, 1998), value chain is also used tools to identify potential and constraints in clusters as a way to turn the cluster diamond embroidery and convection in Padurenan. The matrix model by Michael Porter's Diamond is as follows:



Figure 1. Michael Porter's Diamond

Table 1. Components in Diamond Cluster

No	Components	Factors
1	Input	Raw materials, human resources, financial resources, infrastructure, facilities, production
2	Demand conditions	The local market, national and global, and demand quality products from consumer
3	Supporting industries and institutions	District Government, surrounding markets, industries and traders of raw materials and auxiliary materials, banks, private companies, state-owned enterprises, local state-owned
4	The strategy competition	Government policies that support, facilitation of access to finance, access to markets, access to production, development and human resource training

The facilitation of a team of facilitators and their results are as the following:

Table 2. Facilitation and Achievements

No	Components	Facilitation Have Done	Achievements
1	Input Raw materials Human Resources Source of funding Infrastructure and production facilities	Encourage cluster for supply-managed joint KSU Padurenan Jaya Training for SMEs (convection and embroidery), comparative studies of the operation of the cooperative system Access to finance investments and working capital of the Bank Encourage the district government and provincial governments to build infrastructure in rural productive cluster Padurenan embroidery. Loan Sewing machines and mannequins from government	Built in joint supply-managed cluster KSU Padurenan Jaya through funds from the Bank, so that members of the cluster to obtain the material more easily and competitively priced Improved skills and competencies of SMEs to improve product quality
2	Demand conditions	Market Survey of GTZ and Bank Central Java Facilitation in exhibitions at regional and national level	Identified high demand products and markets that need to be developed
3	Supporting industries and institutions	Support from a team of facilitators comprising SKPD, banking and GTZ RED	Reached coordination among stakeholders involved in the facilitation team suit each task
4	The strategy competition	Government policies to support the implementation of productive rural cluster embroidery and convection Facilitate the implementation of cluster management in the KSU Padurenan Jaya.	Increased social capital in clusters through the operationalization of KSU Padurenan Jaya as embryonic Cluster Management

CONCLUSION

By adopting the approach used Diamond Cluster Porter (1998) and the use of value chain to identify bottlenecks, facilitating the efforts made to turn Diamond Cluster component in the component input, the condition demand, related and supporting industries, and competition strategies in achieve increased competitiveness cluster. In the course of the intervention team facilitation of GTZ RED are to be implemented in the cluster effective management model using Cluster (Cluster Management/ CM). Cluster Management is the development and implementation of a structure, processes, tools and organizational capabilities to it, that cluster becomes an effective cluster.

The main purpose of cluster management is to maximize the benefits of the economic cluster members and their competitiveness through

1. An increase in the power of innovation by combining the competencies and resources,
2. Increasing productivity through the provision of better access to factors of production and dissemination of production technologies and the latest management devices, and

3. Facilitate commercialization through marketing and distribution joint.

In the embroidery and garment Padurenan cluster, this cluster management implementation will be realized in the form of the activity of the CM was in the container Multipurpose Cooperative Jaya Padurenan effort that has been inaugurated on August 9, 2009. based on Annual Meeting of Members (RAM) has made progress review activities during 2009 to preparing a business plan KSU Padurenan Jaya integrated with embryonic activity CM forward. In business plan KSU are three activities agreed to implemented, in terms of savings and loan cooperatives, joint supply materials, and joint marketing as an activity within the framework of cooperative and CM. through This is a deal that will be a shared vision in implementing cluster members activity in the future.

In addition, qualitative achievements also need to be considered in carry out activities in the future are as follows:

1. The product: the creation of High quality embroidery applied in the design of fashion designer the emergence of new types of products such as handicrafts and embroidery painting training results innovation embroidery.
2. The cluster activity (social capital) is embryonic cluster operation management (CM) in a container KSU Padurenan CM Jaya and their activities in the form of joint supply auxiliary materials in the cluster.

Implementation based interventions for upgrading in Padurenan, lessons learned obtained by the facilitator of productive rural development cluster embroidery and convection in Padurenan, as follows:

1. In terms of methodology: Diamond Cluster approach can be used to mapping conditions existing cluster based components in Diamond Cluster, which in turn required the use of other methods in this value chain to identify potential and constraints in the cluster
2. From the perspective of SMEs, (a) increasing consumer awareness of regional and national level regarding product Padurenan be offset by an increase product quality and productivity of factors of production, (b) still needs to improve social capital in clusters so that SMEs must be willing to work together and compete fairly in the cluster, (c) increasing the understanding of marketing (market needs, market trends, competitors) and raw materials as well as materials trade
3. For Team Facilitator: still needed more intensive coordination efforts of the team and continued efforts to build partnerships with other parties that may further accelerate the increase in the competitiveness clusters

REFERENCES

- [1] Desrechters, D. S. (2004). Cluster Based Economic Strategy, Facilitation Policy and The Market Process. *The Review of Austrian Economics*, 17, 233 – 245.
- [2] Dceringer & Terkla. (1995). *Strategik Competition*. Addison: Wesley.
- [3] Fei, F. (2010). *Analisis Keberhasilan Hubungan Pembali Pemasok Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Klaster (Studi kasus : Klaster Industri Bordir dan Kevveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus)*, Laporan Penelitian.
- [4] Heidjachran dan, S. H. (1993). *Manajemen Personalia*. Yogyakarta: BPFE.
- [5] Hengrea, Harrison, & Robirson. (2006) *Aizuntaxi*. Lucarta: Salemba Empat.
- [6] Michael, P. (2002). *Strategi Bersaing*. Jakarta: Gramedia.
- [7] Niven dan, D (2000). *Rusty Blackbird*. New Hampshire: Wildlife Action Plan.
- [8] Susilo, M. (1998). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- [9] Rosefeld. (1995). *Labour Market Implication of Scale, Innovation, and Entrepreneurship*. Washington DC: US Commision on Immigration Reform's Mexico-US Binational Migration Study.



Industrial Development Strategy of Cluster-Based Embroidery and Garment in Kudus, Central Java, Indonesia

Mochamad Efris¹, Mamik Indaryani², Budi Gunawan³

¹Economics Faculty, Maria Kudus University,
Kudus, Central Java Indonesia

²Economics Faculty, Maria Kudus University,
Kudus, Central Java Indonesia

³Engineering Faculty, Maria Kudus University,
Kudus, Central Java Indonesia

Abstract

Embroidery and garment industry were selected as the *One Village One Product* in Kudus District, as part of the regional economic development through research facility of *Indonesian Economic Development Acceleration Master Plan 2013-2014*. Diamond Porter Model was used to enhance the competitiveness of Embroidery and Convection cluster of *Pudoreten, Kudus Indonesia* which was promoted a productive village, as well as the Best Practice of UMKM-based cluster development.

The advantages of this concept is through the value chain, in which problem mapping can be done from the upstream to downstream so that the basic and fundamental problem can be identified and overcome. To identify the competitive factors affecting the competitiveness of the industry individually as well as a cluster. To put the businessmen as the initiator, develop a network, choose the trigger and create a center of economic and industrial to be the group, related industries and supporting each other synergistically.

Keywords: Embroidery and garment industry, cluster, diamond Porter, UVOP, UMKM.

1. Introduction

In the era of global economy, Small and Medium Micro Enterprises (SMEs) is a unique and specific business since it use more local resource, so that the turbulence and macro-economic dynamics at macro level is not always have a significant impact on SMEs. SMEs can trigger regional and even national economy. Moreover, can be a leader in the global business. This is supported by the experience of SMEs in various countries in Asia such as China, Thailand, and India that develop and sustain economic development of the country significantly. Reality is not affirming the perpetrators to turn themselves into the formal economy, because it is not flexible in the face of competition in economic conditions continued to press.

Changes in institutional industry demand that businesses be able to operate more flexibly. The next paradigm shift required businesses as part of efforts to increase the capacity of businesses. And it will ultimately lead to the revitalization of the economic institutions of SMEs, which naturally grows as an informal and flexible business.

Since the beginning of SMEs has a network, both with similar industries, related and supporting industries in relation to upstream and downstream industries, but not in a strong bond and is recognized as a strength. So what is needed is the development and strengthening of the economic scale of SMEs to be more flexible and efficient in performance. To realize efficient and performance in cluster-based network is a less natural development of social capital in addition to economic capital. Businesses still have an understanding that the capital money is a primary requirement. In the true natural clusters social capital have grown in such a way but less recognized and accommodated as significant capital equals economic capital. In theory, social capital can actually reduce transaction costs and ultimately SMEs can work efficiently. Perpetrators tend to act as though the individual has been a joint venture groups or centers.

Embroidery and convection has been developed as a cluster center and nature. Embroidery and convection are semi-finished products, acting as industrial raw materials garment and fashion industry and household purposes.

Operational business and industry need clear information about market opportunities, prices of raw materials and the price of similar products. The business must have systems and mechanisms that quickly and accurately, as an input to make a decision.

The role of the importance of SMEs and conditions faced by program require as an integrated and cross-sectoral stakeholders, to support the acceleration of economic development potential of the area-based local development. This is in line with the Master Plan for the Acceleration and Expansion of Indonesian Economic Development with the synergy program involving three parties (triple helix) which has an important role because of their own competence related to the development of SMEs, namely universities, government and industry (SMEs) in a partnership relationship equal and mutual respect in a joint program to develop a participatory implemented SMEs Embroidery and Convection in

Kudus using the cluster approach in the development of the triple helix into ABG's, ie Academic, Business, Government and Society

Empirically, SMEs development programs have been carried out by many parties, but not synergistic and coordinated. So it is not clearly known and perceived progress made by the entrepreneurs. Specifically, the purpose of the program is different for each stakeholder. These conditions require the presence of the grand design of the development of SMEs, followed by all parties based on a study of the problems and needs according to businessmen.

Development of SMEs with the cluster approach aims among other things that the clusters based on local resources, products and human resources; mobilization of local stakeholders; cooperation and togetherness. Encourage SME cluster development benefiting external economy and collective efficiency. Cluster development increase productivity, value added and employment.

Embroidery and convection cluster development in line with the policy Kudus Central Java Province which focuses on agriculture-based processing; export-based industries and tourism of the region as a pillar of economic development that is expected to have broad impact on national economic development.

Industrial Embroidery and convection is a type of industrial-scale SME-developed diamond cluster approach, as piloting and best practices to support the rural village Padarenan as productive in the Kudus District.

2. Theoretical Overview

2.1. Micro, Small and Medium Enterprises

Act 20 of 2008 Section six (6) and an explanation of SMEs, SME criteria are as follows: Micro, the criteria has a net worth of at most Rp 50,000,000.- (fifty million rupiahs) excluding land and buildings, or Has an annual sales turnover of Rp 500,000,000. (five hundred million rupiahs). Small Enterprise, with a net worth criteria has more than Rp 50,000,000.- (fifty million rupiahs) up to a maximum of Rp 500,000,000.- (five hundred million rupiahs) excluding land and buildings, or have annual sales of more than Rp300,000,000.- (three hundred million rupiahs) to a maximum of Rp 2,500,000,000.- (two billion five hundred million rupiahs). Medium Enterprise, the criteria has a net worth of more than Rp 500,000,000.- (five hundred million rupiahs) to the most widely Rp10,000,000,000. (ten billion rupiahs), excluding land and buildings, or have the results annual sales of more than Rp 2,500,000,000.- (two billion five hundred million rupiahs) to a maximum of Rp 20,000,000,000.- (twenty billion rupiahs). What is meant by net worth is the result of a reduction in the total value of business property (assets) with a total

value of liabilities, excluding land and buildings intended for business. And with annual sales revenue is the result of net sales (net) from sales of goods and services in a single financial year.

Principles and Objectives of SMEs Empowerment.

In Chapter II, Article 4 and Article 5 of Law 20/2008 on SMEs, SMEs empowerment principles and objectives are as follows: The principle of empowerment of SMEs Growth independence, unity, and entrepreneurial SMEs to work with their own initiatives. Realizing the public policy of transparent, accountable, and justice. Development of business potential of the region-based and market-oriented in accordance with the competence of SMEs. The higher competitiveness of SMEs implementation of the planning, execution, and control in an integrated manner.

While the goal is the empowerment of SMEs to realize a balanced structure of the national economy, developing, and justice; the ability of SMEs to grow and develop into a strong and independent businesses; enhance the role of SMEs in regional development, employment creation, income generation, economic growth, and poverty alleviation.

2.2. Understanding Diamond Cluster

Cluster is essentially an attempt to classify interconnected core industry, supporting both industry (supporting industries), related industries (related industries), supporting services, economic infrastructure, research, training, education, information infrastructure, technology infrastructure, natural resources, and related institutions. Cluster is also a way to organize some economic development activity.

There are several definitions of the cluster. Porter (1990) defines Clusters as "Clusters are geographic Concentrations of firms, suppliers, related industries, and specialized institutions that occur in a particular field in a nation, state, or city". Another definition of industrial Clusters is "geographical concentration of industries that gain performance advantages through co-location" (Doeringer & Teukla, 1995). While Rosenfeld (1995) adds the definition of Clusters with "the relationship between a company that also provides a variety of complementary services, including consultancy services, education and training providers, financial institutions, professional associations and government institutions.

Niven and Droge (2000) argue there are at least three forms framework Cluster: Diamond models, flexible specialization and the collective efficiency. Model is flexible and specialization applied by many developing countries. Porter Diamond Model is widely used in developed countries. Model diamond is considered superior to other models in explaining the dynamic

clusters and has a great role in improving produktivitas through the process of industrialization. Cluster model of Porter's approach is the development of industrial districts or industrial estates developed by Alfred Marshall in 1920 (Desrechers and Sautet, 2004). Unlike the Marshall that only focus on similar companies. Cluster model of Porter is not limiting to just one industry, but more broadly Diamond Cluster Model,

including related industries, as well as other companies that have relevance in technology, the same input. By working together in a cluster, then the company / related industries will benefit from synergies and efficient than working alone. According to Porter (2000), clusters can be formed in the city, regional regions, and even countries. Cluster analyzes Porter diamond industry with a model approach, according to the division below.

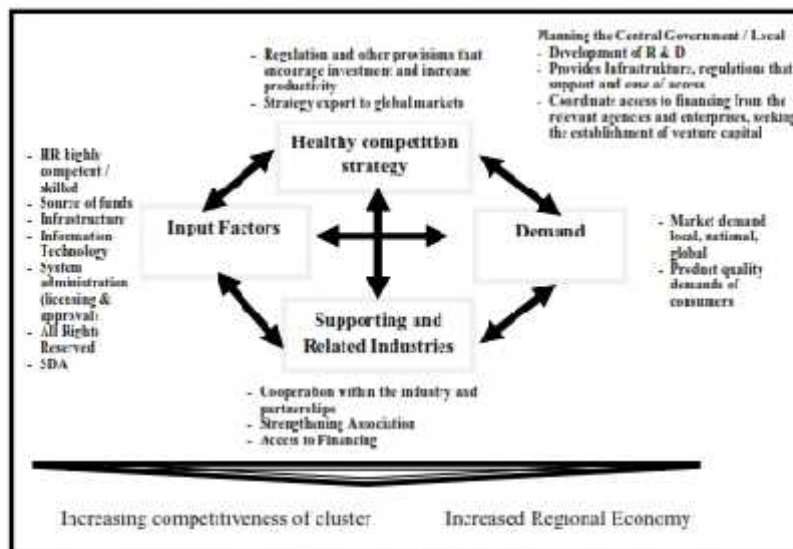


Fig. Diamond Cluster Model Porter (1998)

Identify the competitive forces in the cluster is very important to know the competitiveness of the cluster and vice versa. The strength of the cluster are generally divided into factors associated with the strategy of healthy competition in the industry, input, consumers and supporting and related industries.

a. Strategy fair competition
Corporate strategy and competitor in the diamond models are also important because these conditions would motivate a company or industry to constantly improving the quality of the products and are always looking for new innovations. With healthy competition, the company will always look for new strategies that fit and always strive for improving efficiency.

To be able to create a healthy competition strategy business actors should really put themselves (and their business enterprises) within the industry and the market. Position as market leader or market follower requires a different strategy. In order to

formulate a strategy also requires a true understanding of who the competitors and how competitors. Among micro entrepreneurs who started tough competitor. Are considered competitors of similar products after an entrepreneur around the existing business location (home). This happens because the business is growing in one location. It could be caused originally a part of the workforce later on their own, as they are children or previous generation of entrepreneurs. If so that is not considered a real competitor competitors, because it is actually in their business operations work together.

If the mapping is not exactly a competitor against whom there will be errors in management/ikhsai how competitors and consequently made no optimal strategy.

b. Input
Porter input factors in the analysis are the variables that already exist and are owned by a cluster of

industries such as human resources (human resources), capital (capital resources), infrastructure: physical, information, science and technology, administrative infrastructure, and natural resources. The higher the quality factor of the input is, the more likely the industry to improve competitiveness and productivity.

Industry input factors include, among others that highly competent human resource/skill; infrastructure funding sources; information technology; administrative system (licensing & approval); copyright; natural resources (raw material yarn, fabric, tools (cikmachine; Juki or computer). If producing embroidery that is integrated with convection, or other material such as batik or the jeans material input factor types and the number increased until the input goods to accessory.

c. Conditions

Demand demand conditions according to the model associated with sophisticated and demanding local customer. The more advanced a society and increasingly demanding customers in the country, the industry will always strive to improve the quality of the product or to innovate in order to meet the needs of local customers are high. But with globalization, demand conditions not only from local sources but also from abroad.

In general, consumers embroidery and convection segmented into three (3) any market, local and foreign. That is the market for this type of embroidery (cik; Juki and embroidery machine that uses a computer. Indirectly from the type of embroidery that is segmented by price. Embroidery cik, mengerjakan takes longer. Juki embroidery relatively shorter and embroidery machine that uses the fastest computer. Similarly, the complexity of creating, embroidery cik requires attention and focus is higher than the Juki and computer.

d. Supporting and Related Industries

The existence of supporting and related industries will increase efficiency and synergies in the Cluster. Synergies and efficiencies can be created mainly in transaction costs, sharing technology, information and specific skills that can be utilized by industry or other companies. Other benefits and related supporting industries is the creation of competitiveness, as well as increased productivity.

3. Research Objective

Industrial embroidery and convection is an excellent product scale industrial SMEs developed areas through the One Village One Product (OVOP). OVOP is a vertical policy aimed to encourage a wide range of products to be developed into a mainstay of the region

more competitive in national and global markets with diamond cluster approach, as piloting and best practices to support the rural village Padurenan as productive in the Kudus District.

Based on the description above, the purpose of this study is to analyze models of Porter's diamond model of cluster development in the embroidery industry and convection Village Padurenan, Gebog, Kudus, Indonesia as the study area.

4. Research Methods

Mapping the problems and potential of using the value chain approach, starting from raw materials to the production-distributor process. Mapping the potential problems as a strategy to build a chain of mutually sustaining cooperation among industry peers, suppliers of raw materials and auxiliary materials, related industry and supporting industries. By knowing who, where and how to position the chain members as well as members of the industry outside of the chain will be identified strengths and weaknesses of the competition as a cluster.

Using a diamond cluster, to identify competitive strengths consist of supplier, consumer, industrial substitution, new players who produce similar goods and competition among similar industries. It is expected that each has a function and function synergistically. That will create competitiveness, revenue optimization and each party into a dynamic cluster.

The population study of 153 entrepreneurs in Padurenan embroidery and convection. The sampling technique used was purposive, according to the title of the research is focused on entrepreneurs embroidery cooperative members as much as 23 people. This research is applied using skema MP3EI for three (3) years, in 2012-2014. So that the research conducted is equipped with the training and mentoring activities.

Cluster favored because it has leverage and can absorb labor and kamiskinan. Takatill alleviation is one focus that requires accelerated development as one of the corridor, which was centered in Java. Textile requires serious attention in improving competitiveness by increasing the internal capacity or website. It is given that in the era of economic globalization, the market and the potential for the Indonesian textile products developed as a global product. Therefore Embroidery and convection become one of the products that facilitated the Master Plan of Indonesian Economic Development Acceleration Program (MP3EI).

5. Results and Discussion

Industrial Embroidery and Convection Problems in Kudus regency are not much different from the problems faced by similar industries in various regions in Indonesia. Human resources are major factor and key for

Embroidery and Convection
 industry advancement, because the embroidery and convection not only the industry that is raw and supplementary materials processing into semi-finished products or ready-made products, but in the process comprises the art. Therefore, it must be based on the local culture. Embroidery and convection is also not just a product that is done by means of machine production but the product is done manually increasingly have the value of craft and therefore it is only done by people who have the talent, creativity, art and life which like that job.

Since the proven of reliability has faced a crisis in 1998 with its extend impact, the macro scale business/ industry/ home industry, small industry, and medium industry (MSMEs) steal the situation of economic and encourage the birth of the program with a focus on increasing the coverage generated group of entrepreneurs in the scale. Business/large scale industries become increasingly difficult to put themselves in the global competition, which is very little expected to give prosperity for society. So that SMEs which can serve as equitable distribution of income, redistribution of income and can ultimately reduce the number of poor people. Attention and policies were born as a form of recognition of the role and contribution of the SME. In tempestuous, commitment to help and make SMEs become large and competitive by various parties embodied in various of facilitation programs, such as capital, human resource development, technical assistance and managerial capability of business entrepreneurs and entrepreneurship.

Nevertheless, in general SMEs are still facing the problem that cause the business owners and the chain does not increase welfare. It financially has not changed significantly since the systemic constraints. In addition to direct distribution to consumers, the most used agents and wholesalers with a consignment system. Even though on paper they get profit but in fact this condition does not guarantee their cashflow preserved. Paradigm businessman was hard to be changed even though the macroeconomic conditions have changed rapidly. Compensation claims and warranties if the market is willing to change, can not be fulfilled even by the Government. Completion of market and marketing problems can not be solved only on design, capital, raw materials, or networking those but must be done comprehensively and simultaneously. While the nature of the coaching is done through a variety of programs are not sustainable and partial. Understanding of the problems facing SMEs only limited interests and goals of the program are made by the stakeholders themselves.

Sandee (2002), states that developed in the Indonesian cluster consists of a micro-scale enterprises, small and medium enterprises that produce goods and services for the local market, using family labor and sometimes the use of external labor paid. The characteristic cluster

attached to almost all kinds of goods and considered to be developed in Indonesia. Porter (1998) defines that the cluster must have the interrelationship among the businesses in the industry in terms of raw materials to the market. In fact, in Indonesia there is no cluster that meets the criteria in terms of the relationship in question. Industry and Trade (2002) reinforces this reality by stating the amount of 90% among business groups who meet the criteria have not been developed as a cluster.

Complete cluster will form the value chain (*value chain*) between effort and impact on value added (added value) as well as productivity. This happens because in the cluster will be compelled to perform division of labor and specialization according to ability and competence of each business is incorporated as cluster members and stakeholders in it. Schmitz (2003), states with the cooperation activities in the cluster will bring benefits for its members and collectively a lot of unnecessary cost savings thus increasing efficiency. Cluster cooperation activities driven by the need to support each other and encourage other efforts, including the growth of innovation and entrepreneurship. Nationally cluster concept was developed for SMEs since 2000 empower contained in the National Development Program (PROPENAS) 2003-2004. Government's commitment to using the cluster approach in empowering and developing SMEs is based on a fact: the number of SMEs in Indonesia, and uneven in different regions to the province of all district/city. SMEs become a safety valve for the problems of unemployment and poverty alleviation.

Industry on the scale (SMEs) develop naturally, in response to dynamic macro-economic conditions that impact is not always positive on the micro scale. Industry on a scale of SMEs is growing in almost all sectors and community-based truth.

Potential of SMEs as a very large cluster to be developed as an attempt to overcome the problems with business groups, which do not have the competitive edge because it still operates in the natural, individual and short-term profit-oriented. Besides, SMEs are more focused on the local market, traditional and tends to just be a way of surviving owner. So often can not establish institutionalized cooperation, and even depend on the middlemen, collectors who became a mediator for distributing goods and services they produce to the market. The technology used in the production process, distribution to reach the market is still traditional, so that productivity is not optimal. Cooperation that exists only based on the interests that are not willing moment of "trust" among the actors in the group. Cluster, can actually be used to overcome these problems. Cluster, must have institutionalized cooperation, build trust, operates not only rely on economic capital (money and profits) but also develop the bond between its members by developing a social spirit-norm based on values and culture that have been held in such groups.

Embroidery and garment cluster development in Kudus activities carried out by stages, namely: (1) rapid assessment RALED and STATUS OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT (LED) in 2011 with the result that the status LED is studied from six (6) dimensions of evaluation consisting of aspects of group target (61.38); Location Factor (34.47); Kesinergian and Policy Focus (49.96); Sustainable Development (64.17); Governance (49.09); Process Management (50.18). Four aspects (dimensions) become key to strengthening the competitiveness of the local economy must Kudus which special attention is the location factor, governance, and focus kesinergian policies and aspects of the management process and continued action plans (plan of action).

Plan of Action Embroidery and garment development is formulated by the Kudus District Development Planning Agency with the Faculty of Economics, University of Muria Kudus as the action plan (operational) recommended to the Department / SKPDs / Institutions and other stakeholders to realize the cluster embroidery and convection are independent and competitive. Plan Of Action embroidery and garment cluster development is part of the process and stages of policy implementation of Local Economic Development (LED) in the Kudus District.

5.1. Potential Cluster Embroidery and Convection Kudus

The number of embroidery and convection entrepreneurs in the Kudus District that still survives to this day is a five-member group varies between 15 to 150 entrepreneurs. Among those who went bankrupt due over the business. Judging from the number of entrepreneurs are still has great potential, especially the number of its production and absorption. As a business that does not rely entirely on the global resources, has a relatively good stability of the demand side. This is because the market is more local and regional focus. Nevertheless competition among similar products from both within and outside the country is very significant. So the niche market increasingly narrowed.

5.2. One Village One Product (OVOP).

One Village One Product (OVOP) is a vertical policy aimed to encourage a wide range of products to be developed into a mainstay of the region more competitive in national and global markets. Flagship product is selected based on criteria OVOP embroidery is a craft. Criteria as the favored product among others share labor, use of appropriate technology, and community-based roots and be able to contribute to both the economy and regional actors significantly.

5.3. Indonesian Economic Development Acceleration Master (MP3EI)

For policies with Indonesia as a breakthrough to realize the developed and included in the ten (10) countries in the world in 2015. Since 2011 the government of Susilo Bambang Yudhoyono to encourage these efforts through a Master Plan for the Acceleration and Expansion of Indonesian Economic Development (MP3EI). In particular the aim is to encourage inclusive economic growth; equitable and sustainable. Economic growth target is 7-9%.

MP3EI breakthrough approach that is based on the spirit of "Not Business As Usual", through a change of mindset that success is not only dependent on the government alone but as a collaboration between central government, local governments, state enterprises, entrepreneurs, private and Academia (University).

Interaction with universities, industry and government developed through the concept of triple helix, in accordance with their respective competencies. Current community involvement has also become a focus for the community so that the multiplier effect of any program designed and implemented can be realized. The approach involves the community into ABUs, namely Academia, Business, Government and Society.

Porter's cluster approach is the development of a model of industrial district or industrial area developed by Alfred Marshall. Alfred Marshall just focus on similar industries, while Porter gave space in the industry are not similar, unrelated industries in technology, and uses the same input. So that the industry can work together synergistically cluster and benefit both business efficiency and reinforcing network.

Porter's Diamond Cluster model, identify input factors, demand, related and supporting industries and companies strategy and its competitors. Input factors in Porter's analysis is that variables already exist and are owned by a cluster of industries such as human resources, capital, infrastructure, natural resources, infrastructure and other administration. The higher the quality factor of the input is greater opportunity to improve industry competitiveness and productivity.

Diamond demand conditions according to the model associated with sophisticated and demanding local customers. The more advanced a society and increasingly demanding customers in the country, the industry will always seek to improve the quality of the product or to innovate in order to meet customer's demand but also locally sourced from abroad.

Supporting and related industries are important factors associated with efforts to improve the efficiency and synergy within the cluster. Synergies and efficiencies can be created mainly in transaction costs, sharing technology, information and specific skills that can be utilized by industry or other companies. Supporting and

related industries will encourage competitiveness and increased productivity. Corporate strategy and competitors will motivate the company and industry to improve the quality of products produced by a variety of innovations. Healthy competition will encourage companies to look for new strategies that fit in accordance with the dynamic development of the business at hand.

In order to identify the competitive factors their pulse Porter noted the importance of the value of the supply chain of materials to create products, processes of production and the distribution of goods and services from products to services.

5.4. Value Chain conducting Crafts Embroidery and Convection

The approach used in the SME cluster development program is the value chain. The value chain is a series of productive processes from the provision of inputs, production, marketing or distribution to the final consumer. This approach systematically takes into account all stages of the start of the production process as well as analysis of the various linkages and information flow along the chain. Therefore, the identification of activities in and along the chain of production, distribution and consumers provide a full picture of the industry as a cluster linkages are dynamic

and flexible. The more dynamic cluster functions involving factors that Maslovitz kompetitif diamond, it can be expected that the economic sector is related more alive. Clusters that function can turn supporting and related industries.

The application of the value chain in the context of this cluster will create linkages and tighter integration among the actors to strengthen the cluster itself, and increase the competitiveness of the sub-sector concerned. Value over the value chain approach is the ability to create institutional linkages and coordination between suppliers, manufacturers, dealers and distributors. So in addition to foster competitiveness in similar industries in the cluster are also creating economic added value in supporting and related industries.

As an input to the preparation of cluster development strategy, the identification of the activity on the chain since the availability (suppliers) of raw materials to production, in the chain of production activities, and distribution chain will be showed clearly the problems and constraints faced by businesses and chains are real. So the mapping problem in a chain-industry effort can be done properly and produce strategy to address the problems and develop optimally.

If it is drawn, the industry value chain-craft Embroidery and convection as follows:

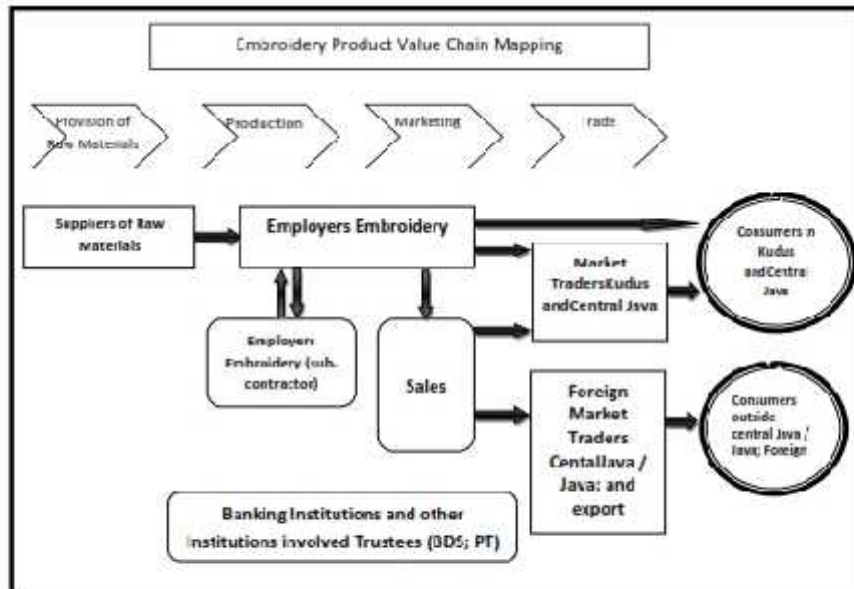


Fig. 2 Embroidery Product Value Chain Mapping

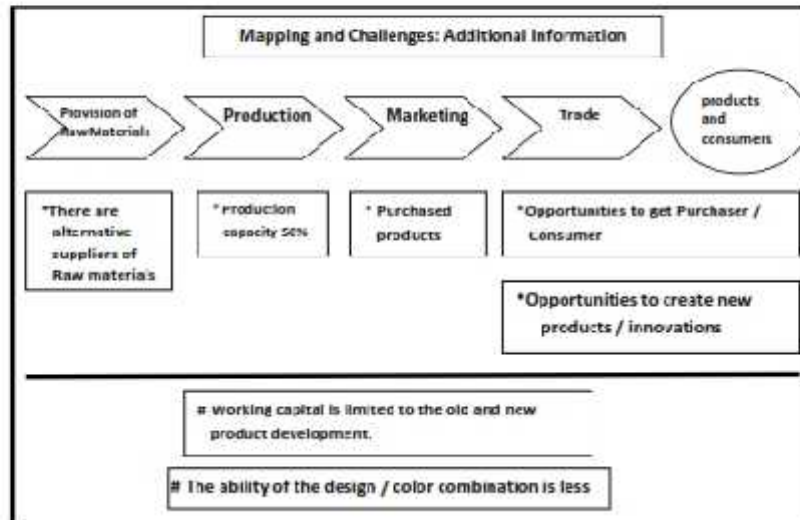


Fig. 3 Mapping and Challenges: Additional Information

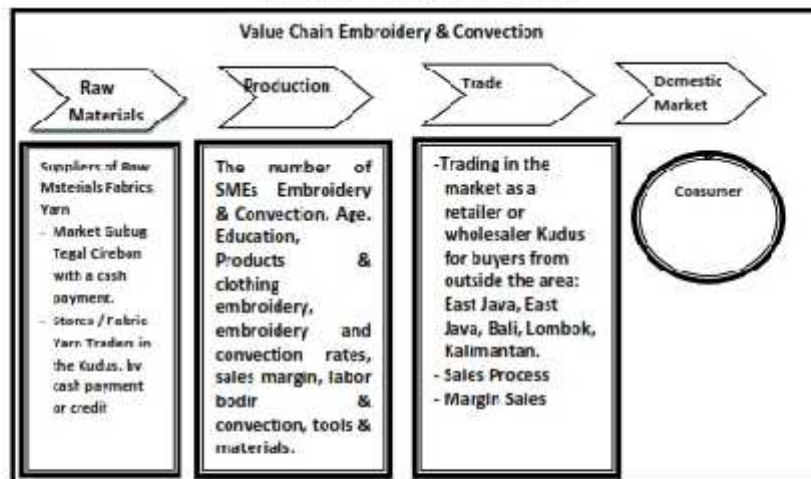


Fig. 4 Value Chain Embroidery & Convection

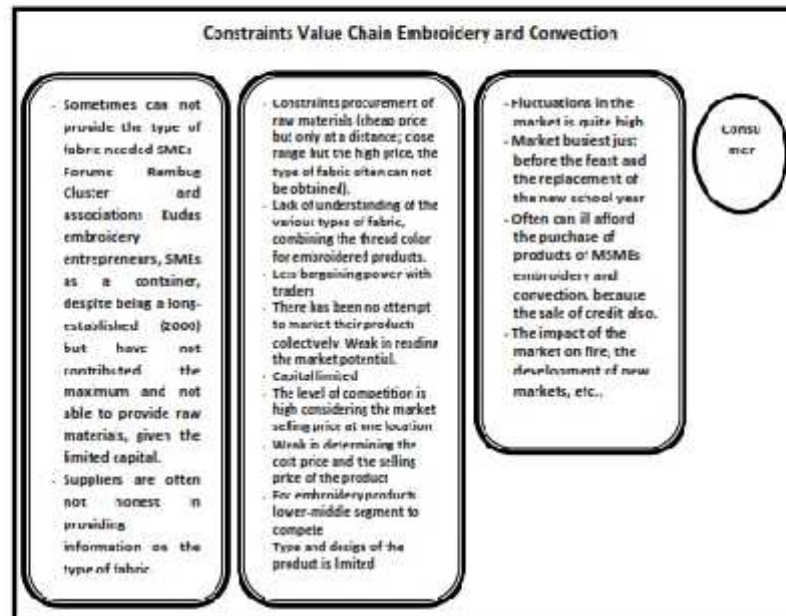


Fig. 3 Constraints Value Chain Embroidery and Convection

Embroidery and garment production Kudus is one of the best besides the products Tasikmalaya and Padang. Therefore, for the craft industry-champagna and Tasikmalaya are the closest competitors. Besides, the products imported from Thailand and China who have mastered the textile and fashion market in Indonesia is also a contender, with strengths in the simple model and price against. The advantages of competition' products become a problem for industry-craft of the Kudus as the model and the price can not compete

Employers embroidery and convection in the district belonging within a community Kudus. Among employers who are members of the community who live in the village there Padurenan. Padurenan village was promoted to the village productive since 2005, with majority of the people trying to field craft embroidery and convection. Some related institutions are Bank Indonesia, Bank Central Java, Kudus District Government, University of Munis Kudus and GIZ-RED according to their respective capabilities.

GIZ-RED, in his capacity as a consultant / companion cluster has conducted a survey to determine market cap

embroidery and convection Kudus production in general and in particular the production of Padurenan village developed as a cluster-based group.

6. Conclusion

The development of industrial-craft embroidery and convection become one of the leading areas developed by various parties in addition to the city district government as territory holders.

Using a diamond cluster models proposed by Michel Porter be the right approach therefore more able to understand the problems of each activity in the chain. Such an approach can also identify the competitive factors affecting the competitiveness of the industry individually and as a cluster.

The approach adopted must be accompanied characteristics and cultural understanding of the region. Because entrepreneurs are influenced by the local culture. Although the model is applied correctly but there should be an adjustment on the approach used. This is very important because the expected changes

have an impact not only economically but in reality is determined starting from the way of thinking that businesses will encourage other changes automatically. In this case the implementation of industrial development - based embroidery cluster is closely associated with the functions of businesses in accordance with their competence. The cluster will be very dynamic and value-added created can provide a multiplier effect on the society as widely as related industry players and supporters.

References

[1] Abdullah, Piter,dkk.,*Dasara Saing Daerah: Konsep dan Pengukurannya di Indonesia*, Pasca Pendidikan dan Studi Keban kesntalan Bank Indonesia, Yogyakarta, BPFE, 2002.

[2] Canola, Eduardo, *Business Development Services for Small and Medium Enterprises and Cooperatives in Indonesia: Some Key Guidelines and Needs*, Laporan Kajian, USAID dan DPSKPKM, 2001.

[3] Desroches dan Sautel, *Cluster Based Economic Strategy, Facilitation Policy and The Market Process*, The Review of Austrian Economics, 2004, Vol. 17, P. 233 - 242.

[4] Feri Fauzi, *Analisis Keberhasilan Hubungan Pemohor Pemerek Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Kluster* (Studi kasus: Kluster Industri Bordir dan Konveksi Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus), Laporan Penelitian, 2010

[5] Hanspoy, Johann & Schmitz Robert *Principles for Promoting Clusters and Networks of SMEs*, Austria: UNIDO, 1995.

[6] *Jurnal International Cooperation Agency, Studi Mengenai Peningkatan Kapasitas Kluster Usaha Kerajinan Menengah (UKM) di Indonesia*, Laporan Perkembangan, Tokyo: KRI International Corp, 2003.

[7] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI, *Peta Jalan Teknik Perindustri Permodalan UKM di Kalor Lembaga Keuangan yang didukung Penyelidikan Modal Awalan Padurenan (M.A.P) Melalui Kepenasi Simpan Pinjam Usit Simpan Pinjam Koperasi*, 2001.

[8] Koyama, Hajime, *Strengthening Capacity of SME Cluster Master Conceptual Strategy for SMF Cluster Development from Lessons Learnt*, JICA Study Team, 2003.

[9] Mooselman, Marcoden Prinos, *Yvesma, Review of Methods to Measure The Effectiveness of State Aids to SME*, EIM European Community, 2004.

[10] Nadvi, Khalid, *Industrial Cluster and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation*, Austria: UNIDO, 1995.

[11] Porter, Michael E., *Clusters and New Economics of Competition*, Boston: Harvard Business Review, 1998.

[12] Shaw, Alan, *A Guide to Performance Measurement and Non-Financial Indicators. The Foundation for Performance Management*, 2005

[13] Soerjono Noer, *Providing Financial Support for Micro Enterprise Development in Indonesia*, Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia, 2003.

[14] Soetrisno, Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klawar Bianta Konsep, Pengajaran Empiris dan Harapan Kerjanya* Bina Masyarakat Madani dengan Asosiasi BDS Indonesia, 2002.

Lampiran 3 – Buku Ajar

A. Tahun 1

Buku Ajar Manajemen Pemasaran Berbasis UMKM



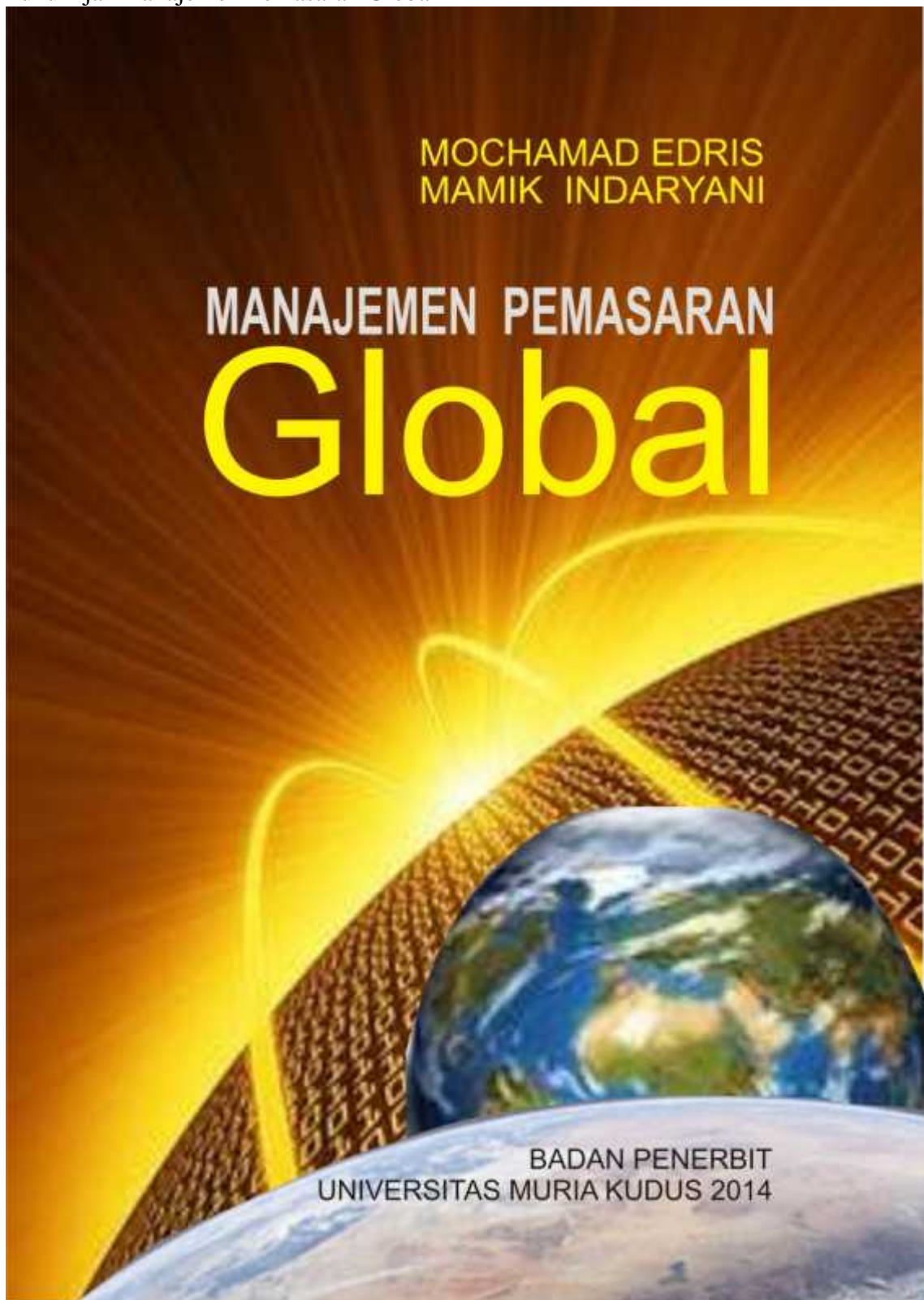
B. Tahun 2

Buku Ajar Internet Marketing Bagi UMKM Berbasis Koperasi



C. Tahun 3

Buku Ajar Manajemen Pemasaran Global



Lampiran 4 – Daftar Nama Pengusaha Bordir dan Konveksi Desa Padurenan

A. Daftar Pengusaha Bordir dan Konveksi Desa Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus yang Tergabung dalam Koperasi Padurenan Jaya Tahun 2012

No	Nama Pengusaha	Jenis Usaha	Alamat	Jumlah Tenaga Kerja	Nilai Omset	Pemasaran
1	Rosyadi	Bordir	Jerabang Rt 04 Rw 03	8	138.240.000	Jateng
2	H. Moh. Ansori	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	21	422.000.000	Jateng
3	Dra Noor Faizah	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	10		Jateng
4	Fandhili	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	4		
5	Nurul Khofiatul H	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 02	2		
6	Islakhiyah	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 02	12		Jateng
7	Wasito	Bordir	Salak Rt 03 Rw 05	7	270.000.000	Jateng, Jatim
8	Zaenal Arifin	Kerudung	Krajan Rt 01 Rw 01	10		
9	Chalimi	Konveksi	Krajan Rt 01 Rw 01	18	621.000.000	Jateng, Bali
10	Zaenal Abidin	Konveksi	Krajan Rt 01 Rw 01	20		Jateng
11	Ali Akhmadi	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	10		Jateng
12	Nuril Anwar	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 01	24		Jateng
13	H. Asikin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 01	67	3.500.000.000	Jateng
14	Muizzudin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	9	300.000.000	Jateng, Jatim
15	Farichin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	6		Jateng
16	Farikhin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	10		
17	H. Alfian	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	10		Jateng
18	Abdul Ka'ab	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	11		Jateng
19	Hj. Sholichah	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	11	234.000.000	Jateng, Jatim
20	H. Nor Kholid	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	25		Jateng
21	H. Asrofi	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	20		Jateng
22	Abdul Rouf	Konveksi	Salak Rt 03 Rw 05	18	693.480.000	Jateng
23	Husuf Efendi	Tas Wanita	Krajan Rt 03 Rw 01	15	900.000.000	Jateng

B. Daftar Pengusaha Bordir dan Konveksi Desa Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus yang Tergabung dalam Koperasi Padurenan Jaya Tahun 2013

No	Nama Pengusaha	Jenis Usaha	Alamat	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Modal	Jangkauan Pasar
1	H. Moh Ansori	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	30	200.000.000	solo,surabaya
2	Arif Ariyanto	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	17	120.000.000	solo,surabaya
3	Hj. Sri Murni'ah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	30	240.000.000	solo,surabaya
4	Dra Noor Faizah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	15	100.000.000	solo,surabaya
5	Siti Fatonah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 02/04	9	90.000.000	solo,surabaya
6	Ulil Abror	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	10	85.000.000	solo,surabaya
7	Rosyadi	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	10	90.000.000	solo,surabaya
8	Sholikhul Hadi	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	9	100.000.000	solo,surabaya
9	Noor Khasanah	Bordir	Jerabang Rt 03 Rw 03	3		Jateng
10	Sholichan	Bordir	Jerabang Rt 03 Rw 03	3		Jateng
11	Noor Khasanah	Bordir	Jerabang Rt 03 Rw 03	3		Jateng
12	Sofiyanti	Bordir	Jerabang Rt 04 Rw 03	4		Jateng
13	Fandhili	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	4		
14	Supaat	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	13		Jateng
15	Muchid	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	5		Jateng
16	Miftakhurrohmat	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 01	25		Jateng
17	Machali	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02	2		Jateng
18	Noor Shafiq	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02			Jateng
19	Firzah	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02	6		Jateng
20	Maslut	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 01	15		Jateng
21	Nurul Khofiatul H	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 02	2		
22	Islakhiyah	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 02	12		Jateng
23	Mufarrikkah	Bordir	Randukuning Rt 03 Rw 06	2		
24	Wasito	Bordir	Salak Rt 03 Rw 05	7	270.000.000	Jateng, Jatim
25	Badri	Bordir	Salak Rt 03 Rw 05	6		Jateng
26	Sunarsih	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	4		
27	Hj. Mudrikah	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 01	45		Jateng
28	Mu'tabaroh	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02	9		Jateng
29	Zaenal Arifin	Kerudung	Krajan Rt 01 Rw 01	10		
30	Ali Muchtar	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	9	25.000.000	Bali
31	Zainal Abidin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	22	120.000.000	kudus,solo
32	H.Triyono	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	5	16.000.000	kudus,solo
33	Ainudin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/02	5	90.000.000	Kudus,solo
34	Abdul Jalil	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/03	12	130.000.000	kudus,solo, surabaya
35	Badrus	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	15	80.000.000	Kudus,solo

36	Abdul Ghofur	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/01	13	40.000.000	Kudus,solo
37	Ali Ridho	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	7	50.000.000	Kudus,solo
38	Ali Mustaqim	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	9	45.000.000	Kudus,solo
39	Chifdzul Ilmi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/02	3	20.000.000	Kudus,solo
40	H. Jamasri	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	10	70.000.000	Kudus,solo
41	Sri Kanah	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	25	170.000.000	Kudus,solo
42	Nuril Anwar	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	24	2.000.000.000	Kudus,solo
43	Imam Basori	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	10	100.000.000	Kudus,solo
44	Hartadi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	11	50.000.000	Kudus,solo
45	H Alfian	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	10	80.000.000	Kudus,solo
46	Sukiban	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	4	20.000.000	Kudus,solo
47	Choirul Amin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	8	50.000.000	Kudus,solo
48	Abdul Ka'ab	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	11	40.000.000	Kudus,solo
49	Abdul Rouf	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	6	30.000.000	Kudus,solo
50	H Nor kholid	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	25	60.000.000	Kudus,solo
51	Chasan Anwar	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	23	60.000.000	Kudus,solo
52	Nor Koid	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	6	55.000.000	Kudus,solo
53	Istiqomah	Konveksi	Jerabang Rt 04 rw 03	8		Jateng, Jatim
54	Rifai Tamziz	Konveksi	Jetis Rt 02 Rw 04	4		Jateng
55	Chalimi	Konveksi	Krajan Rt 01 Rw 01	18	621.000.000	Jateng, Bali
56	Rodhiyatul	Konveksi	Krajan Rt 01 Rw 01	17		Jateng, Jatim
57	Hj. Ista'idah	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 01	15		Jateng
58	M. Abduh	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 01	4		Jateng
59	Rifai	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	8		Jateng
60	Ali Akhmadi	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	10		Jateng
61	Musthofa	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	20		Jateng
62	H. Asikin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 01	67	3.500.000.000	Jateng
63	Muizzudin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	9	300.000.000	Jateng, Jatim
64	Farichin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	6		Jateng
65	Hj. Sholichah	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	11	234.000.000	Jateng, Jatim
66	Sugiyono	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	9		Jateng, Jatim
67	Toni Hermawan	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	6		
68	Ahmad Sulkan	Konveksi	Randukuning Rt 02 Rw 06	6		
69	Abdul Rouf	Konveksi	Salak Rt 03 Rw 05	18	693.480.000	Jateng
70	Sakuri	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 01	7		Jateng
71	Fasfahis Sofhal J	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	8		Jateng
72	Abdul Ghofur	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	3		
73	M. Yusuf	Konveksi	Salak Rt 01 Rw 05	7		Jateng, Jatim
74	Z. Purwanto	Konveksi	Salak Rt 03 Rw 05	10		Jateng
75	Husuf Efendi	Tas Wanita	Krajan Rt 03 Rw 01	15	900.000.000	Jateng

C. Daftar Pengusaha Bordir dan Konveksi Desa Padurenan, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus yang Tergabung dalam Koperasi Padurenan Jaya Tahun 2014

No	Nama Pengusaha	Jenis Usaha	Alamat	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Modal	Jangkauan Pasar
1	Abdullah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	4	50.000.000	solo,surabaya
2	Amiroh Wati	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	5	400.000.000	solo,surabaya
3	Arif Ariyanto	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	17	120.000.000	solo,surabaya
4	Dra Noor Faizah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	15	100.000.000	solo,surabaya
5	Farochnah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	10	90.000.000	solo,surabaya
6	H. much ansori	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	30	200.000.000	solo,surabaya
7	Hj. Khotik	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	16	190.000.000	solo,surabaya
8	Hj. Sri Murni'ah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	30	240.000.000	solo,surabaya
9	Hj. Sutarmi	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	15	165.000.000	solo,surabaya
10	Imronah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	9	115.000.000	solo,surabaya
11	Muzarofah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	7	75.000.000	solo,surabaya
12	Nusroh	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	12	97.000.000	solo,surabaya
13	Richanah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	20	123.000.000	solo,surabaya
14	Sulfah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	9	70.000.000	solo,surabaya
15	Sunaechah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	5	35.000.000	solo,surabaya
16	Supa'at	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	13	85.000.000	solo,surabaya
17	Uswatun Chasanah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	6	500.000.000	solo,surabaya
18	Zaitun	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	2	30.000.000	solo,surabaya
19	Iik chifdhiani	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/01	10	100.000.000	solo,surabaya
20	Ahmad Nor	Bordir	Ds.Padurenan Rt 01/03	19	80.000.000	solo,surabaya
21	Sutami	Bordir	Ds.Padurenan Rt 02/01	7	90.000.000	solo,surabaya
22	Siti Fatonah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 02/04	9	90.000.000	solo,surabaya
23	Ahmad Duri	Bordir	Ds.Padurenan Rt 02/04	7	50.000.000	solo,surabaya
24	Rifa'i Tamziz	Bordir	Ds.Padurenan Rt 02/04	6	45.000.000	solo,surabaya
25	Suwarno	Bordir	Ds.Padurenan Rt 02/04	6	60.000.000	solo,surabaya
26	N. Chasanah	Bordir	Ds.Padurenan Rt 03/03	8	70.000.000	solo,surabaya
27	Solikhan	Bordir	Ds.Padurenan Rt 03/03	8	90.000.000	solo,surabaya
28	H. Abdul Basyir	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	15	123.000.000	solo,surabaya
29	Ikhsan Mahbub	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	10	90.000.000	solo,surabaya
30	Nafid Fahmi	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	10	90.000.000	solo,surabaya
31	Rosyadi	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	10	90.000.000	solo,surabaya
32	Sholikhul Hadi	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	9	100.000.000	solo,surabaya
33	Ulil Abror	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	10	85.000.000	solo,surabaya
34	Zumairoh	Bordir	Ds.Padurenan Rt 04/03	7	80.000.000	solo,surabaya
35	Noor Khasanah	Bordir	Jerabang Rt 03 Rw 03	3		Jateng

36	Sholichan	Bordir	Jerabang Rt 03 Rw 03	3		Jateng
37	Noor Khasanah	Bordir	Jerabang Rt 03 Rw 03	3		Jateng
38	Sofiyanti	Bordir	Jerabang Rt 04 Rw 03	4		Jateng
39	Fandhili	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	4		
40	Supaat	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	13		Jateng
41	Muchid	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	5		Jateng
42	Miftakhurrohmat	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 01	25		Jateng
43	Machali	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02	2		Jateng
44	Noor Shafiq	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02			Jateng
45	Firzah	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02	6		Jateng
46	Maslut	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 01	15		Jateng
47	Nurul Khofiatul H	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 02	2		
48	Islakhiyah	Bordir	Krajan Rt 04 Rw 02	12		Jateng
49	Mufarrikhah	Bordir	Randukuning Rt 03 Rw 06	2		
50	Wasito	Bordir	Salak Rt 03 Rw 05	7	270.000.000	Jateng, Jatim
51	Badri	Bordir	Salak Rt 03 Rw 05	6		Jateng
52	Sunarsih	Bordir	Krajan Rt 01 Rw 01	4		
53	Hj. Mudrikah	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 01	45		Jateng
54	Mu'tabaroh	Bordir	Krajan Rt 03 Rw 02	9		Jateng
55	Zaenal Arifin	Kerudung	Krajan Rt 01 Rw 01	10		
56	Noor Achlis	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 0/02	12	70.000.000	Kudus,solo
57	Safi'i	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	8	24.000.000	kudus,solo, surabaya
58	Ali Muchtar	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	9	25.000.000	Bali
59	H.Triyono	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	5	16.000.000	kudus,solo
60	Khalimi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	27	150.000.000	Bali
61	M.Tasik	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	2	10.000.000	kudus,solo
62	Muklikhah	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	3	15.000.000	kudus,solo
63	Ni'am Yusva	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	3	20.000.000	kudus,solo
64	Shodik	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	3	20.000.000	kudus,solo
65	Zainal Abidin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	22	120.000.000	kudus,solo
66	Nurul	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/01	20	100.000.000	Bali,Lombok
67	Ainudin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/02	5	90.000.000	Kudus,solo
68	Muzzudin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/02	10	150.000.000	Kudus,solo
69	Saechan	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/02	7	100.000.000	Kudus,solo
70	Abdul Jalil	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/03	12	130.000.000	kudus,solo, surabaya
71	Muchsinin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/03	13	150.000.000	kudus,solo, surabaya
72	Nahrowi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/03	5	60.000.000	kudus,solo, surabaya
73	Abdul Khamid	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/04	9	170.000.000	kudus,solo, surabaya
74	Asrori	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/04	3	30.000.000	kudus,solo,

						surabaya
75	Badrus	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	15	80.000.000	Kudus,solo
76	Ma'fud	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	25	100.000.000	Kudus,solo
77	Muchozin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	7	60.000.000	Kudus,solo
78	Rifa'i	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	40	190.000.000	Kudus,solo
79	Sutris	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	25	100.000.000	Kudus,solo
80	Syaiful Anam	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	7	50.000.000	Kudus,solo
81	H. Rif'an	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 01/05	7	40.000.000	Kudus,solo
82	Abdul Ghofur	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/01	13	40.000.000	Kudus,solo
83	Furkoni	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/01	22	90.000.000	Kudus,solo
84	Mamduh	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/01	8	50.000.000	Kudus,solo
85	Ali Achmadi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	17	90.000.000	Kudus,solo
86	Muhtadi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	6	30.000.000	Kudus,solo
87	Ali Mustaqim	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	9	45.000.000	Kudus,solo
88	Mustaqin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	15	80.000.000	Kudus,solo
89	Mustofa	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	20	120.000.000	Kudus,solo
90	Noor Chotib	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	15	100.000.000	Kudus,solo
91	Rifa'i	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	24	90.000.000	Kudus,solo
92	Ali Ridho	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/02	7	50.000.000	Kudus,solo
93	Mukhlas	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/05	15	95.000.000	Kudus,solo
94	Amin Sholeh	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 02/05	9	90.000.000	Kudus,solo
95	Fahmal Arif	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/01	7	30.000.000	Kudus,solo
96	Fatkhur	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/01	3	20.000.000	Kudus,solo
97	H Soeb	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/01	40	150.000.000	Kudus,solo
98	Khafid	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/01	7	40.000.000	Kudus,solo
99	Abdul Manaf	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/02	5	70.000.000	Kudus,solo
100	Chifdzul Ilmi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/02	3	20.000.000	Kudus,solo
101	Fasfakhis S Jamil	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/02	5	70.000.000	Kudus,solo
102	Maskuri	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/02	13	80.000.000	Kudus,solo
103	Witono	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/02	4	20.000.000	Kudus,solo
104	H. Abdul Roub	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	10	70.000.000	Kudus,solo
105	H. Busiri	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	5	40.000.000	Kudus,solo
106	H. Jamasri	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	10	70.000.000	Kudus,solo
107	Hadi Supeno	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	20	120.000.000	Kudus,solo
108	Mukhsan	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	15	95.000.000	Kudus,solo
109	Zaenal P	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	10	70.000.000	Kudus,solo
110	Sumiyati	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 03/05	15	95.000.000	Kudus,solo
111	H Asikhin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	50	250.000.000	Kudus,solo
112	H Nor Khani	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	25	200.000.000	Kudus,solo
113	H Rondhi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	22	150.000.000	Kudus,solo
114	Nuril Anwar	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	24	2.000.000.000	Kudus,solo

115	Ratna Fauziyah	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	8	65.000.000	Kudus,solo
116	Roroh	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	7	50.000.000	Kudus,solo
117	Sri Kanah	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	25	170.000.000	Kudus,solo
118	Sumarno	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	5	45.000.000	Kudus,solo
119	Syakuri	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	7	50.000.000	Kudus,solo
120	Yas'uri	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	14	90.000.000	Kudus,solo
121	Zumalik	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/01	13	90.000.000	Kudus,solo
122	Kh.Ahmad Yani	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/02	9	120.000.000	Kudus,solo
123	Muchnin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/05	7	50.000.000	Kudus,solo
124	Nor Kholis	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/05	7	50.000.000	Kudus,solo
125	Sutarman	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/05	6	30.000.000	Kudus,solo
126	Suwandi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 04/05	7	50.000.000	Kudus,solo
127	Samijan	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	3	20.000.000	Kudus,solo
128	Abdul Ka'ab	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	11	40.000.000	Kudus,solo
129	Abdul Rouf	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	6	30.000.000	Kudus,solo
130	Chasan Anwar	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	23	60.000.000	Kudus,solo
131	Chasinatun	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	9	70.000.000	Kudus,solo
132	Choirul Amin	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	8	50.000.000	Kudus,solo
133	H Abdul Manan	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	25	120.000.000	Kudus,solo
134	H Alfian	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	10	80.000.000	Kudus,solo
135	H Asrofi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	20	70.000.000	Kudus,solo
136	H Nor kholid	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	25	60.000.000	Kudus,solo
137	Hartadi	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	11	50.000.000	Kudus,solo
138	Imam Basori	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	10	100.000.000	Kudus,solo
139	Nor Koid	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	6	55.000.000	Kudus,solo
140	Abdul Rouf	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	9	65.000.000	Kudus,solo
141	Salim	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	9	65.000.000	Kudus,solo
142	Sugiono	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	18	90.000.000	Kudus,solo
143	Sukiban	Konveksi	Ds.Padurenan Rt 05/01	4	20.000.000	Kudus,solo
144	Istiqomah	Konveksi	Jerabang Rt 04 rw 03	8		Jateng, Jatim
145	Rifai Tamziz	Konveksi	Jetis Rt 02 Rw 04	4		Jateng
146	Chalimi	Konveksi	Krajan Rt 01 Rw 01	18	621.000.000	Jateng, Bali
147	Rodhiyatul	Konveksi	Krajan Rt 01 Rw 01	17		Jateng, Jatim
148	Hj. Ista'idah	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 01	15		Jateng
149	M. Abduh	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 01	4		Jateng
150	Rifai	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	8		Jateng
151	Ali Akhmadi	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	10		Jateng
152	Musthofa	Konveksi	Krajan Rt 02 Rw 02	20		Jateng
153	H. Asikin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 01	67	3.500.000.000	Jateng
154	Muizzudin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	9	300.000.000	Jateng, Jatim
155	Farichin	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	6		Jateng

156	Hj. Sholichah	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	11	234.000.000	Jateng, Jatim
157	Sugiyono	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	9		Jateng, Jatim
158	Toni Hermawan	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	6		
159	Ahmad Sulkan	Konveksi	Randukuning Rt 02 Rw 06	6		
160	Abdul Rouf	Konveksi	Salak Rt 03 Rw 05	18	693.480.000	Jateng
161	Sakuri	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 01	7		Jateng
162	Fasfahis Sofhal J	Konveksi	Krajan Rt 04 Rw 02	8		Jateng
163	Abdul Ghofur	Konveksi	Krajan Rt 05 Rw 01	3		
164	M. Yusuf	Konveksi	Salak Rt 01 Rw 05	7		Jateng, Jatim
165	Z. Purwanto	Konveksi	Salak Rt 03 Rw 05	10		Jateng
166	Husuf Efendi	Tas Wanita	Krajan Rt 03 Rw 01	15	900.000.000	Jateng

Lampiran 5 – Kontak Buyers Luar Negeri Pakaian Jadi/Garmen

Company Name : MACDONALD, BOGATSKY AND CO.
Address : 1469 Pacific Avenue San Francisco - USA - CA - 94109
Phone : 415-3106861
Fax : 415-3864338
Products : - Oth. Garments, Knitted/Crocheted

Company Name : FRIGGS (SEMPER)
Address : Torsg, 14, S - 10546 Stockholm - Sweden
Phone : +46 8 677 31 00
Fax : +46 8 677 31 03
E-mail : info@semper.se
Products : - Oth. Garments, Knitted/Crocheted
- Other Woven Fabrics

Company Name : AHMED RABEE TRADING
Address : Po. Box : 3355 Dubai - United Arab Emirates
Phone : (971-4) 2260093
Fax : (971-4) 2227237
Products : - Garments, Made Up Knited/Crocheted Fabrics

Company Name : ABBAS BILLJEEK AND SONS
Address : Po. Box : 308, Manama Bahrain - United Arab Emirates
Phone : (973) 17401555
Fax : (973) 17401333
Products : - Garments Made Up of Fabrics

Company Name : WERNER WELNWURM
Address : Martin Gusindegasse 10, Maria Enzersdorf Am Gebirge Wina - Austria - 2344
Phone : 432236 225 54-0
Fax : 432236-225 54-4
E-mail : weinwurm.textiles@kapsi.at
Products : - Textile & Garment, knitted or crocheted.
- Textile & Garment, Not Knitted or Crocheted.

Company Name : BABIES BEST
Address : 3825 S. SANTA FE AVE. VERNON, CA - USA - 90058
Phone : 323-587 3009
Fax : 323-587 5890
Products : Oth. Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.

Company Name : RICHARD SCHOPS AND CO AKTIEN GmbH
Address : Nordwestbahnstrasse 8-10 Wien - Austria - 1200
Phone : 431-3300525-0
Fax : 431-3303787
E-mail : service@schoeps.at

Products : - Textile & Garment, Not Knitted or Crocheted.
- Textile & Garment, knitted or crocheted.

Company Name : KAMLA GARMENT, INC
Address : NO. 28 Lapu-lapu Ave, Magallanes VIII Makaty - Philippines
Phone : 632-8525780,8536248
Fax : 632-8511365
E-mail : kamla_gic@yahoo.com, ganesh_inc@yahoo.com
Products : Garments, Made Up Knitted/Crocheted Fabrics.

Company Name : DROGUERIA HOFMANN S.A.C.
Address : Los Gobelindos 2507, Renca, Santiago Renca - Chile - 7464526
Phone : (56) 2-641 6413
Fax : (56) 2-641 4257
Products : - Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.
- Beauty or make-up preparations & preparations for the care of the skin.
- Apparatus X-Ray for Medical, Surgical or Veterinary Uses (X-ray tubes, Radiations, etc); Parts & Acc.

Company Name : FALABELLA S.A.C.I
Address : Rosas 1665 piso 3 Santiago 90749000 - 9 Region Meropolitana Santiago - Chile
Phone : (02) 380 2000
Fax : (02) 380 2977
E-mail : pfigueroa@falabella.cl
Products : - Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.
- Sports Footwear.
- Footwear.

Company Name : VIDA PANAMA S.A
Address : Calle 16 Y Ave, Roosevelt Colon Free Zona - Panama
Phone : 507 433 2222
Fax : 507 441 3262
E-mail : vpzlsa@sinfo.net
Products : - Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.
- Household articles of iron or steel, enamelled.
- Blankets & Travelling Rugs.

Company Name : JOHNSONS
Address : Nuble 1034 Santiago De Chile - Chile
Phone : (56) 2-556 7061
Products : - Bed Linen, Knitted or Crocheted.
- Other Womens or Girls Garments.

Company Name : GRUPO FASHION, S.A. DE C.V.
Address : Izazaga, # 101-2 Col.Centro, Mexico - Mexico - 06080
Phone : (52) 55-5709 0059

Fax : (52) 55-5709 1431
E-mail : stardance@standance.com.mx
Products : - Other Womens or Girls Garments.

Company Name : EDUARDO DEMIRDJIAN S.A
Address : Av. Maipu 2716 Buenos Aires - Argentina - 1636
Phone : 5411 47999190
Fax : 5411 4/999190
E-mail : edemir@conexion.net.ar
Products : - Garments Made Up of Fabrics.
- T-Shirt, Knited/Crocheted.
- Womens/Girls Blouses, Shirts & Shirt-blouses, Knitted/Crocheted.
- Oth. Made Up Clothing Accessories, Knitted/Crocheted &Parts.

Company Name : REPRESENT. CORP. DE MEXICO,S.A
Address : Hortencia #118 Col.San.Ma.Rib. Mexico, D.F. - Mexico - 06400
Phone : (52) 55-5541 35 25
Fax : (52) 55-5547 31 79
Products : - Oth. Garments, Knitted/Crocheted.

Company Name : TIA S.A
Address : Avda Santa FE 1970 Capital Federal - Argentina - 1123
Phone : 54 11 4812 6811
Fax : 54 11 4815 2131
Products : - Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.
- Other Confectionary Sugar.
- Gift and Craft.
- Oth. Toys.

Company Name : SALAMA TRADE
Address : 59 Faisal. St El - Haran, Cairo - Egypt
Phone : (20) 12-283 8135
Fax : (20) 2-387 9371
Products : - Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.
- Footwear.
- Self-adhesive Foil, Tape, Strip & Oth. Flat Shapes in Rolls of Plastics.
- Oth. Made Up Clothing Accessories, Knitted/Crocheted & Parts.

Company Name : ABDUL LAH AL-FAHD AL-AJLAN EST
Address : Po Box 1357 RIYARDH - Saudi Arabia - 11431
Phone : 966 1 403 8442
Fax : 966 1 406 5685
Products : - Oth. Garments, Knitted/Crocheted.

Company Name : FASHION HALL INVESTMENTS
Address : 85, Atikpoji Street Lome - Togo
Phone : 228 910 2087

Fax : 228 222 3341
Products : - Oth. Babies Garments & Clothing Accessories, Knitted/Crocheted.
- Footwear.

Lampiran 6 – Biodata Tim Peneliti

A. Ketua

I. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dr. H. Mochamad Edris, Drs. MM
2. NIS/ NIDN : 0610702010101021/ 0618066201
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Kudus, 18 Juni 1962
4. Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi/Manajemen
5. Perguruan Tinggi : Universitas Muria Kudus
6. Alamat Kantor : Fak Ekonomi UMK PO.BOX. 53 Gondang Manis BAE Kudus
7. Telepon kantor/Faks : 0291-438229/0291-43719
8. E-Mail Kantor : muria@umk.ac.id
7. Alamat Rumah : Jl. Raya No 202 Jekulo Kudus. Jawa Tengah
8. Nomor HP : 081326274344
10. Alamat e-mail pribadi : mochedris@yahoo.com

II. Riwayat Pendidikan

Program	S1	S2	S3
Nama PT	UNS Solo	STIE IPWI JKT	UNAIR
Bidang Ilmu	Ekonomi	Manajemen	Ekonomi Islam
Tahun Masuk	1981	1994	2005
Tahun Lulus	1987	1996	2010

II. Pengalaman Penelitian Selain Skripsi dan Tesis

Tahun	Judul Penelitian	Sumber
1990	Profil Pangsa Pasar Rokok di Kabupaten Kudus	APBU UMK – PR. SUKUN Kudus
1991	“Analisis hasil produksi petani tebu ditinjau dari penerapan paket Sapta Usaha Pertanian pada KUD Kec. Kota Kab. Kudus	APBU UMK
1992	“Studi sistem akuntansi pada perusahaan genteng pres di Kec. Bae Kabupaten Dati II Kudus”.	APBU UMK
1993	“Pengaruh upah insentif terhadap hasil produksi pada industri kecil pande besi di Desa Hadipolo Kec. Jekulo Kab. Kudus	APBU UMK
1996	Pengelolaan Dana Inpres Desa Tertinggal dan Sikap Masyarakat Terhadap Etos Kerja Produktif (Studi Kasus di Desa Karangrowo, Kecamatan Undaan, Kabupaten Dati II Kudus)	APBU UMK

1997	“Analisis Strategi Pemasaran Produk Hologram pada PT. Pura Nusapersada di Kudus”	APBU UMK
1998	“Efisiensi dan Efektivitas Pajak Pembangunan I Untuk Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah Sendiri (PDAS) di Kabupaten Daerah Tingkat II Pati”.	APBU UMK
1999	“Analisis Pemberian Kredit Mikro BPR Kabupaten Pati terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil di Kabupaten Pati.	APBU UMK
2000	Analisis Strategi Pemasaran Rokok pada PT. Tapel Kudus Juwana.	APBU UMK
2001	Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumsi Jamu Tradisional Cap Protret Nyonya Meneer di Kabupaten Kudus.	APBU UMK
2002	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah dalam Mengambil Kredit pada Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kantor Cabang Kudus.	APBU UMK
2010	Pengaruh Budaya Perusahaan dan Sikap Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Sumberdaya Manusia Pada PT Coca Cola Distribution Indonesia Kudus Sales Centre.	APBU UMK
2012	Penguatan Daya Saing Jepara Melalui Pemberdayaan Pengusaha Mebel Jawa Tengah (anggota)	DIKTI-STRANAS Tahun 1 dan 2
2012	Penerapan Teknologi Otomatisasi Pada Mesin Hot Press Partikel dan Mesin Milling Papan Partikel Berbasis PLC Pada Perusahaan Speaker Aktif CV. Arofah Electronic Kudus (Anggota)	DIKTI – Riset Andalan Perguruan Tinggi dan Industri (RAPID) Tahun 1 dan 2

III. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahun	Judul Pengabdian	Sumber
2005	Memberi penyuluhan, penataran bidang ekonomi pada masyarakat tentang “Kewiraswastaan” ST No.1375/UMK/C.17.56/ VII/89 Ds. Lambangan Kec. Undaan Kab. Kudus	APBU UMK
2006	Memberi penyuluhan, penataran bidang ekonomi tentang “Pajak Bumi dan Bangunan Menurut UU. No.12/1985 di Ds. Tumpang Krasak Kec. Jati Kab. Kudus	APBU UMK
2006	Melaksanakan pengabdian pada masyarakat ttg: “Peningkatan kualitas sumber daya manusia menuju tenaga kerja yang produktif” di Balai Latihan Kerja Pemda Depnaker Kudus	Balai Latihan Kerja Pemda Depnaker Kudus

2007	Memberikan pengabdian pada masyarakat ttg: “Pengembangan kewiraswastaan di pedesaan” Desa Lambangan Kec. Undaan Kab. Kudus	APBU UMK
2007	Memberi latihan/ penyuluhan/penataran pada masyarakat ttg: Pengembangan Industri Kecil di Desa Loram Kulon Kec. Jati Kab. Kudus	APBU UMK
2008	Memberi Pelatihan manajemen Eksport ttg “Intuisi Bisnis” Kantor Dinas Perindustrian Perdag & Koperasi Pati. Di Hotel Kurnia.	Kantor Dinas Perindustrian Perdag & Koperasi Pati
2009	Melaksanakan Pengabdian pada masyarakat memberi ceramah ttg Perkoperasian di Ds. Jojo Kec. Mejobo Kab. Kudus	APBU UMK
2010	Memberikan ceramah /pelatihan tentang: Profilisasi UKM, Ds Jekulo Kab. Kudus.	APBU UMK
2010	Memberikan ceramah /pelatihan tentang Pengembangan Potensi Kewirausahaan, Ds Jekulo Kab. Kudus..	APBU UMK

IV. Publikasi Ilmiah

Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Vol/Nomor	Nama Jurnal
2004	“Tanggapan Konsumen Terhadap Pemberlakuan Undang-Undang Perlindungan Konsumen di Kabupaten Kudus”	No.08/XII/1994 Hal.990-1002 ket. Vol.XIV No.6, Desember 2004	JURNAL HUKUM Fakultas Hukum Universitas Sultan Agung: ISSN 1412-2723 sk Akreditasi Dirjen Dikti No.02/Dikti/Kep/2002
2005	“Potensi Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Melalui Retribusi Parkir, Retribusi Terminal, Pajak Reklame Kabupaten Kudus”	No.23/VII/2005. Hal.1 ket. SK. No.144/Lemlit/B.09.144 /VII/2005	MAWAS ISSN: 0853 – 0335
2006	“Motivasi Kerja Dalam Perspektif Islam (Kajian Literatur Teori Motivasi Kerja Konvensional)”	No.01/VII/2006 Hal.169 ket. SK. No.135/Lemlit/B.09.135 /VII/2006.	MAWAS ISSN: 0853– 0335
2007	Implementasi Integrated Marketing Communication (Studi Kasus pada PT. Bordir Kudus)”.	Volume 1 Nomor 2 / Juli 2007	JURNAL ANALISIS MANAJEMEN Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus, ISSN: 1411-1719,
2009	Pengaruh Kepercayaan Merek Terhadap Loyalitas Merek (Studi Kasus pada Detergen Merek Rinso di Kabupaten Kudus)	Volume 2 Nomor 2 / Juni 2009	Jurnal Sosial dan Budaya Lembaga Penelitian Universitas Muria Kudus (ISSN: 1979-6889)
2009	Pengulangan Pesan Suatu	Volume 2 Nomor 2 /	Jurnal Sains dan

	Iklan dalam Proses Pembelajaran Konsumen (Studi Terhadap Iklan Pasta Gigi Pepsodent)	Juni 2009	Teknologi Lembaga Penelitian Universitas Muria Kudus (ISSN: 1979-6870)
2010	Mobile Marketing Masa Depan Dunia Marketing	Volume 3 Nomor 1 / Juni 2010.	Dipublikasikan dalam Jurnal Sosial dan Budaya Lembaga Penelitian Universitas Muria Kudus (ISSN: 1979-6889)

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan

Kudus, 16 Oktober 2014

Ketua Peneliti

 (DR. H. Moch. Edris, Drs, MM)

B. Anggota 1

I. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dr. Drs. M. Zainuri, MM
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Jepara 15 Juli 1963
3. NIY / NIDN : 0615076301 / 0610702010101026
4. Jabatan Fungsional : Lektor (III d)
6. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen
7. Alamat Rumah : RT03/RW02 Suwawal Mlonggo Jepara
8. Nomor HP : 0817246173
9. Alamat Kantor : Fakultas Ekonomi UMK PO.BOX. 53 Gondang Manis BAE Kudus
10. Telepon kantor/Faks : 0291-438229/0291-437198
11. Alamat email : mzainuriumk@yahoo.co.id

II. Riwayat Pendidikan

Program	S1	S2	S3
Nama PT	UMK	UMS	UNDIP
Bidang Ilmu	Manajemen	Manajemen	Ilmu Ekonomi
Tahun Masuk	1983	2000	2005
Tahun Lulus	1988	2001	2011

III. Pengalaman Penelitian Selain Skripsi dan Tesis

No	Tahun	Judul Penelitian	Sumber
1	2007	Perilaku Konsumsi Pengrajin Mebel Jepara	LPPM- UMK
2	2006	PLTN Semenanjung Muria Jepara Problematika Sosial dan Solusinya	LPPM-UMK
3	2009	Pengaruh Budaya Perusahaan dan Sikap Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Sumberdaya Manusia Pada PT Coca Cola Distribution Indonesia Kudus Sales Centre.	LPPM-UMK
4	2012	Penguatan Daya Saing Jepara Melalui Pemberdayaan Pengusaha Mebel Jawa Tengah	DIKTI-STRANAS Tahun 1

IV. Riwayat Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Tahun	Judul Pengabdian	Sumber
1	2010	Penyuluhan tentang Pengelolaan dan Pembukuan Keuangan Industri Mebel	LPPM- UMK

2	2008	Pengembangan Potensi Kewirausahaan	LPPM-UMK
3	2006	Pendampingan Manajemen Pada Sentra Bordir Barokah.	LPPM-UMK
4	2007	Memberikan ceramah/pelatihan tentang: Pembinaan dan Pemecahan Masalah UKM	LPPM-UMK

V. Penulisan Artikel Ilmiah Dalam Jurnal

No	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Vol/Nomor	Nama Jurnal
1	2006	Pembangunan Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Energi Alternatif	Vol.4 Maret 2006	BP UNDIP Semarang (ISBN : 979-704-431-9)
2	2007	Analisis Pengaruh Sistem Bagi Hasil, Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Memilih Produk BMT Al-HikmahBangsri	Volume 4 Nomor 1/Maret 2007)	Dinamika Ekonomi & Bisnis (ISSN : 1693-8275
3	2010	Struktur Ekonomi dan Sektor Unggulan Kabupaten Jepara Dipublikasikan dalam Majalah Ilmiah "Jurnal"	Volume 8 Nomor 1/Agustus 2010)	Dinamika Ekonomi & Bisnis (ISSN : 1693-8275)

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan

Kudus, 16 Oktober 2014

Anggota Peneliti 1.



(Dr. Drs. M. Zainuri, MM)

C. Anggota 2

I. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dr. Dra.Mamik Indaryani, MS
2. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- 3 NIS : 0610702010101010
4. NIDN : 0628045901
5. Tempat dan Tanggal Lahir : Yogyakarta, 28 April 1959
6. Alamat Rumah : Jl. Maespati No 7 Perum Gerbang Harapan, Gdmanis, Bae, Kudus, Jateng.
7. Nomor HP : 085640518715
8. Alamat Kantor : Fakultas Ekonomi UMK PO.BOX. 53 Gondang Manis BAE Kudus
9. Nomor Telepon/Fax : (0291) 444 037
10. Alamat email : mamik_in@yahoo.com

II. Riwayat Pendidikan

Program	S1	S2	S3
Nama PT	Universitas Diponegoro	Universitas Indonesia	Universitas Kristen Stya Wacana
Bidang Ilmu	Ek Studi Pembangunan	Ek Kependudukan dan Ketenagakerjaan	Ekonomi Studi Pembangunan
Tahun Masuk	1978	1991	-
Tahun Lulus	1984	1996	2013

III. Pengalaman Penelitian Selain Skripsi dan Tesis

No	Tahun	Judul Penelitian	Sumber
1.	2004	Profil Perempuan Kab Kudus, Ketua	APBD-Kudus
2.	2004	Potensi PAD melalui Retribusi Parkir, Retribusi Terminal, Pajak Reklame di Kab Kudus, Anggota	APBD-Kudus
3	2005	Potensi Retribusi Pasar, PP I, Obyek Wisata dan Pemakaian Kekayaan Daerah Kab Kudus, Ketua	APBD-Kudus
4	2006	Potensi Pesanggrahan Colo, Uji Kendaraan Bermotor, dan Retribusi Sampah di Kab Kudus, Ketua	APBD-Kudus
5	2007	Statistik Gender Kab Pati, Ketua	APBD-Kudus
6	2007	Identifikasi faktor-faktor yang menghambat perubahan paradigma menjadi kluster pada sentra bordir barokah kudus, Ketua	Dikti- Dosen Muda

7	2010	Revitalisasi Pasar Daerah Kab Kudus, Ketua	APBD-Kudus
8	2011	Identifikasi kebutuhan bahan baku kain seragam dengan menggunakan pendekatan pengusaha berdasarkan nota berjalan pada kelompok pengusaha konveksi dan bordir, desa Padurenan , kec Gebog, Kab Kudus, Ketua	APB –UMK
9	2012	Pengembangan Klaster UMKM Bordir Dan Konveksi Menggunakan Pendekatan Model <i>Diamond Cluster</i> Berbasis Koperasi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus Sebagai <i>Pilot Project</i> Desa Produktif Dalam Menunjang Percepatan Ekonomi Wilayah (anggota)	DIKTI - MP3EI Tahun 1

IV. Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Tahun	Judul Pengabdian	Sumber
1	2011	Pelatihan Life skill bagi Posdaya di desa Pesagi Kec Kayen, Kab Pati, Ketua	APBU-UMK
2	2010	Perintisan Posdaya Berbasis Masjid, di Kecamatan Skolilo, Kab pati, Ketua	APBU-UMK
3	2008	Kajian Strategis ttg pembinaan Industri Hasil Tembakau yang bercukai illegal di Jawa Tengah	Litbang Provinsi Jateng
4	2008	Kajian Strategis ttg pembinaan Industri Hasil Tembakau yang bercukai illegal di Jawa Tengah	Litbang Provinsi Jateng
5	2008	Penyusunan Ranperda RPJMD Kab Kudus,2005-2025	APBD Kudus
6	2005	Penguatan Bargaining Position menuju UKM yang kuat melalui Klaster	APBU-UMK

V. Penulisan Artikel Ilmiah Dalam Jurnal

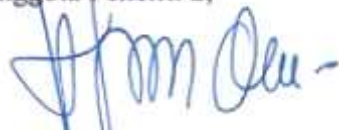
No	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Vol/Nomor	Nama Jurnal
1	2006	Peran Perempuan dalam Pengelolaan Lingkungan Hidup, anggota penulis	II, No.1, Januari 2006. ISSN 0853-0335	MAWAS
2	2007	Media Diagnostik untuk Good Governance di Kab Kudus, Penulis Utama	Vol 9 No 1 Juni 2007, ISSN 1410-9859	DINAMIKA SOSIAL BUDAYA
3	2007	Perekonomian Indonesia dalam realita dan harapan	Vol 18, No1 Juni 2007, 0853-0335	MAWAS
4	2007	Dampak Institusi Sosial terhadap peran ekonomi Perempuan di negara sedang Berkembang	Vol 19, No2, Desember 2007, ISBN 0853-0335	MAWAS

5	2008	Modus Operandi dan faktor Determinan Munculnya Cukai Illegal dan Solusinya	Edisi 1, Tahun 2008	GEMA CUKAI
---	------	--	---------------------	------------

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan

Kudus, 17 Oktober 2014

Anggota Peneliti 2,



(Dr. Mamik Indaryani, MS)

D. Anggota 3

I. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Budi Gunawan, ST, MT
2. Jabatan Fungsional : Lektor
3. Pangkat/ Gol/NIY : Penata TK-1/ III-D/0610701000001148
4. NIDN : 0613027301
5. Tempat dan Tanggal Lahir : Kudus, 13-02-1973
6. Alamat Rumah : Pasuruhan lor RT.04 RW. XI No. 1233 Kec. Jati Kudus
7. Nomor Telepon : 0291- 435493
8. Nomor HP : 085740961734
9. Alamat Kantor : Fakultas Teknik UMK PO.BOX. 53 Gondang Manis BAE Kudus
10. Nomor Telepon : 0291- 443844
11. Alamat email : budi.gunawan13@yahoo.com

II. Riwayat Pendidikan

Program	S1	S2	S3
Nama PT	Institut Sains & Tehnologi "AKPRIND" Yogyakarta	Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya	-
Bidang Ilmu	Teknik Elektro	Teknik Elektro	-
Tahun Masuk	1991	2007	-
Tahun Lulus	1996	2009	-

III. Penelitian Selain Skripsi dan Tesis

No	Tahun	Judul Penelitian	Sumber
1	2001	Perancangan Pembuatan Programable Switching Power Suply Untuk Mengatur Kecepatan Motor DC	APBU
2	2001	Pengontrolan Display Menggunakan Mikrokontroller 8031 dan IC PPI 8255	APBU
3	2002	Kekuatan Sinyal GSM Selullar dari Provider Selullar Indosat Dengan Produk SIM Card Indosat Multi Media Mobile (IM-3) di Kota Industri Kudus	APBU
4	2003	Penggunaan Elektroda dari Bahan Kawat Sebagai Alat Sensor Otomatis Pada Alat Pendeteksi Kelembaban Tanah	APBU
5	2004	Aplikasi Mikrokontroller 8031 Dengan Sistim Minimum Sebagai Sistem Kontrol	DIKTI Dosen Muda

6	2005	Pembuktian Nilai Tegangan Konduksi P-N Junction Dan Holding Current (Arus Genggam) Dari Komponen Semikonduktor Silicon Controlled Rectifier (SCR)	APBU
7	2006	Pengontrolan Sudut Picu SCR Untuk Mengontrol Tegangan Output Dengan Menggunakan Time Konstan RC	APBU
8	2007	Penggunaan Software Aplikasi Komputasi Teknik Matlab Untuk Menyelesaian Permasalahan Teknik Elektronika	DIKTI Dosen Muda
9	2008	Deteksi Isyarat Tangan Oleh Komputer Dengan Digital Image Processing	APBU
10	2008	Pengontrolan PLC Omron CPM2A Dengan Menggunakan LCD Sebagai Kontrol Panel Bebas Mikrokontroler AT89S51	DIKTI Dosen Muda
11	2009	Klasterisasi Data Kategorikal Menggunakan Algoritma K-Modes	APBU-UMK
12	2010	Perancangan Neural Network Dengan Algoritma Back Propagation	APBU-UMK
13	2010	Pembuatan dan Pengujian Karakteristik Sensor Gas Dari Bahan Polimer	APBU-UMK
14	2011	Pemanfaatan Sistem Informasi Geografis Untuk Analisa Potensi Sumber Daya Lahan Pertanian Di Kabupaten Kudus	APBU-UMK
15	2011	Pengukuran Kecepatan Putar Motor Berbasis Programmable Logic Controller (PLC) Omron CPM2A Dan Komputer	APBU-UMK
16	2011	Rancang Bangun Mesin Press Otomatis Dengan Sistem Pneumatik Berbasis Programmable Logic Controller (PLC)	APBU-UMK
17	2012	Penerapan Teknologi Otomatis pada Mesin Hot Press Partikel dan Mesin Miling Papan Partikel Berbasis PLC (anggota)	DIKTI RAPID (tahun 1)
18	2012	Pengembangan Klaster UMKM Bordir Dan Konveksi Menggunakan Pendekatan Model <i>Diamond Cluster</i> Berbasis Koperasi di Desa Padurenan Kabupaten Kudus Sebagai <i>Pilot Project</i> Desa Produktif Dalam Menunjang Percepatan Ekonomi Wilayah (anggota)	DIKTI - MP3EI Tahun 1

V. Penulisan dan Publikasi Ilmiah 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Vol/Nomor	Nama Jurnal
1	2006	Teknologi Processor Masa depan	Vol. 17 No. 2 Desember 2006	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
2	2007	WIMAX: Next Generation Network	Vol. 19 No. 2 Desember 2007	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
3	2008	LVDT (Linear Variable Defferential Transformer) Sebagai Sensor Posisi Pada Micro	Vol. 20 No. 01 Juli 2008	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335

		Actuator		
4	2008	Aplikasi Serat Optik Pada Sistem Telekomunikasi Dengan Teknologi Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM)	Vol. 21 No. 02 Desember 2008	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
5	2009	Aplikasi Multimedia E-Learning Untuk Pembelajaran Jarak Jauh	Vol. 22 No. 02 Desember 2009	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
7	2009	Deteksi Isyarat Tangan Oleh Komputer Dengan Digital Image Processing	Vol. 2 No. 2 Juni 2009	Jurnal Sains dan Teknologi UMK, ISSN: 1979-6870
8	2009	Klasterisasi Data Kategorikal Menggunakan Algoritma K-Modes	Vol. 2 No. 2 Desember 2009	Jurnal Sains dan Teknologi UMK, ISSN: 1979-6870
9	2010	Teknologi Sensor Kimia	Vol. 23 No. 01 Juni 2010	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
10	2010	Aplikasi Sensor Kimia Sebagai Biosensor Berbasis DNA	Desember 2010	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
12	2010	Pengujian Karakteristik Resistansi Sensor Gas Dari Bahan Polimer	Vol 1, Juli 2010	Proceeding of Conference On Information Technology And Electrical Engineering, ISSN: 2085-6350 UGM
13	2011	Perancangan Pembuatan Programable Switching Power Supply Untuk Mengatur Kecepatan Motor DC	Vol. 4 No. 1 Juni 2011	Jurnal Sains dan Teknologi UMK, ISSN: 1979-6870
14	2011	Nano Teknologi: Trendsetter Baru Dunia Ilmu Pengetahuan	Vol 24 No. 1 Juni 2011	Majalah Ilmiah MAWAS ISSN: 0853-0335
15	2012	Uji Pengaruh Suhu dan Kelembaban Terhadap Nilai Resistansi Chemical Sensor Based Polymer Dengan Metode Pengujian Injeksi Dalam Chamber Terisolasi	Mei 2012	Proceeding Electrical Power, Electronics, Communication, Control, and Informatics - EECCIS 2012 ISSN: 978-602-8692-27-4

16	2012	Characterization of Polymeric Chemiresistors for Gas Sensor	Vol.10, No.2, June 2012, pp. 275~280	TELKOMNIKA, e-ISSN: 2087-278X (p-ISSN: 1693-6930) accredited by DGHE (DIKTI), Decree No: 51/Dikti/Kep/2010
----	------	---	--------------------------------------	--

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan

Kudus, 17 Oktober 2014



(Budi Gunawan, MT)