

BAB III METODE PENELITIAN

III.1. Paradigma Penelitian

Paradigma²¹⁴ penelitian memiliki peran yang penting sebagai acuan menetapkan proses pengambilan kesimpulan. Pentingnya paradigma penelitian, adalah; (1) memberikan acuan desain penelitian; (2) membantu pihak-pihak yang berkepentingan terhadap penelitian guna menilai kelayakan desain, proses, dan hasil; serta (3) membantu proses pengambilan keputusan. Secara filosofis penelitian berada dalam kontinum kualitatif dan kuantitatif. Paradigma penelitian kualitatif dirancang untuk mampu memahami permasalahan sosial secara mendalam dan kontekstual dalam susunan alamiah, dan bersifat *self-involvement*.²¹⁵ Sementara itu, studi kuantitatif adalah memahami fenomena sosial secara holistik (menyeluruh) dengan menggunakan konsep teoritis yang rinci dan dibangun melalui variabel yang relevan dengan obyek penelitian serta menggunakan ukuran angka serta analisis statistik. Kebenaran dalam metode kuantitatif bukanlah kebenaran yang bebas nilai, tetapi kebenaran yang didasarkan kepada prosedur penetapan dan pengambilan data yang konsisten serta kesimpulan yang relevan.²¹⁶

Kedua paradigma penelitian baik kualitatif maupun kuantitatif bukan sebagai hal yang saling bertentangan tetapi justru *complimentary* (saling melengkapi dan memperkuat), seperti dikemukakan Firestone (dalam Neuman, 1997), sebagai berikut;

“The clear discussion of the two methodologies and of their underlying assumptions, farther analysis shows the different use of rhetoric in two paradigms. Differences uses in language and of presentation are linked to fundamental differences in the paradigms. An important conclusion is that although different in assumptions and methods, quantitative and qualitative research can be seen usefully as complementary, rather than rival design”.

²¹⁴ Menurut Guba & Lincoln, hakikat paradigma adalah *basic belief systems* (dasar keyakinan) yang terkait dengan prinsip pokok,... suatu pandangan tentang terbentuknya, untuk dipegang, dan sifat dasar tentang dunia.

²¹⁵ Marzali, Amri, (2003). *Strategi Paesan Cikalong dalam Menghadapi Kemiskinan*. Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.

²¹⁶ Neumann, Lawrence. (1997). *Methodologies for Social Sciences*. Oxford University Press. Oxford. USA

Berdasarkan hal tersebut, maka asumsi dasar sangat menentukan dalam memilih paradigma kuantitatif maupun kualitatif. Penetapan paradigma penelitian berimplikasi pada metode penelitian, model analisis, dan kesimpulan. Demikian juga, prinsip-prinsip dalam sebuah paradigma merupakan konsekuensi logis yang harus dipenuhi oleh sebuah penelitian.

Penelitian disertasi dengan tema pengelolaan modal pengetahuan pada UKM Gerabah Kasongan merupakan sebuah studi kasus pengelolaan modal pengetahuan dalam rangka membangun kemampuan inovasi. Secara umum dapat dikatakan bahwa paradigma yang memayungi penelitian adalah kualitatif. Kajian kualitatif dalam penelitian ini difokuskan pada upaya menelaah proses pengelolaan pengetahuan pada UKM secara mendalam, mengetahui kontribusi *business network* (jaringan kerja bisnis) kawasan dalam proses pemindahan pengetahuan pada unit UKM, dan menganalisis kemampuan inovasi unit usaha di Kawasan UKM Gerabah Kasongan, Kabupaten Bantul. Pendekatan kasus yang berangkat dari fakta untuk dianalisis guna menghasilkan rekomendasi merupakan jenis penelitian *grounded*.²¹⁷

Bila ditelaah secara mendalam dinamika produk-produk gerabah yang ada di Kasongan, tidak berlebihan apabila dikatakan bahwa jumlah dan variasi produk yang telah dikembangkan oleh perajin sangat beragam. Keunikan Kasongan terletak pada kemampuan perajin membangun rekayasa produk yang tidak saja menarik, tetapi mampu menggabungkan aspek keindahan dan fungsi sehingga bisa menembus pasar internasional, khususnya Eropa dan Amerika.²¹⁸ Proses pengembangan produk yang beraneka-ragam merupakan tanda kemampuan inovasi UKM,²¹⁹ proses pengembangan produk tentu saja dimulai dari masuknya informasi dari pasar terhadap permintaan produk tertentu. Dalam informasi pasar terkandung kualifikasi dan standarisasi yang mesti dipenuhi oleh produk gerabah. Melalui pembelajaran, dibangun produk yang memenuhi keinginan konsumen. Hanya UKM yang mampu membaca pasar akan mampu mendapatkan keberhasilan kinerjanya.

²¹⁷ Sawarna, *et.al.* (1997) "Latar Belakang Sosio Historis Perajin Gerabah Tanah Liat Kasongan" *Majalah Kebudayaan*, Edisi XXVII/3, Yogyakarta

²¹⁸ Raharjo, Timbul, (2008). *Loc.cit.* p.32-39

²¹⁹ Raharjo, Timbul, (2008). *Loc.cit.* p.357

Analisis kualitatif perlu digunakan untuk memahami para perajin gerabah berinteraksi dalam proses pengelolaan pengetahuan perusahaan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif diharapkan perkembangan dan karakteristik unit usaha dapat digambarkan secara komprehensif dan mendalam, sehingga diperoleh gambaran lebih baik pada proses pembelajaran dan pengelolaan pengetahuan. Pengamatan terhadap perajin di sentra UKM gerabah Kasongan difokuskan pada cara memahami pengetahuan, mengelola modal manusia, membangun modal internal, dan mengelola interaksi dengan pihak-pihak yang berada diluar kawasan kasongan, seperti mitra pasar/pembeli, mitra modal, pemasok bahan baku, dan pemerintah daerah.

Guna mendapatkan data yang diperlukan, berbagai metode pengumpulan data telah dilakukan. Metode pengambilan data yang relevan untuk mengetahui dan memahami fenomena secara mendalam adalah *participant observer* (observasi dan partisipasi).²²⁰ Masyarakat perajin di Kasongan menjalani kehidupan dalam dinamika yang unik. Pesatnya perkembangan jumlah perajin menyebabkan tingkat persaingan yang sangat tajam dalam menghasilkan produk gerabah, namun pada kenyataannya persaingan yang terjadi bukan untuk saling mengalahkan, tetapi justru saling melengkapi atau memperkaya khazanah perkeramikan di Kasongan. Kemunculan produk inovatif yang memiliki nilai kebaruan selalu diikuti oleh pesaing, meskipun produk yang dihasilkan memiliki keaneka-ragaman ukuran berbeda. Dinamika seperti ini terjadi sepanjang waktu. Untuk menangkap secara menyeluruh fenomena kehidupan, maka dilakukan pendekatan secara mendalam melalui proses observasi dan partisipasi dalam kehidupan yang dijalani. Ini disebut sebagai “hidup secara akrab dengan obyek penelitian untuk waktu yang relatif lama sehingga seakan-akan menjadi bagian dari obyek penelitiannya”.²²¹

Sementara itu, untuk mendapatkan dukungan terhadap data yang telah diperoleh melalui telaah kualitatif, maka dilakukan proses pengumpulan data melalui studi kepustakaan, observasi lapangan, wawancara mendalam, dan diskusi

²²⁰ Muljana, Dedy. (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Penerbit PT Remaja Rosdakarya, Bandung.

²²¹ Muljana, Dedy. (2002). *Ibid.*

terfokus dengan beberapa ahli. Studi kepustakaan ditujukan untuk mengetahui pandangan beberapa pakar tentang pengetahuan, pengelolaan pengetahuan, dan pengelolaan pengetahuan di sektor UKM. Wawancara mendalam dilakukan kepada perajin yang dinilai memiliki kompetensi relevan dengan topik penelitian, dan diskusi kelompok terfokus dilakukan dengan pakar dalam bidang UKM dan modal pengetahuan untuk mengetahui sejauhmana relevansi penelitian dengan kajian teoritis.

III.2. Pengembangan Model Penelitian

Pendekatan penelitian dikembangkan melalui cara berpikir sistem (*system thinking*) yang menekankan serangkaian proses saling mempengaruhi antar elemen dalam sebuah sistem. Sistem merupakan pola hubungan antar penghuni sistem yang saling mempengaruhi. Jadi sistem adalah satu kesatuan (*unity*). Sistem dibentuk karena adanya tujuan yang akan diraih, tujuan tersebut ditetapkan sebagai suatu unjuk kerja yang harus dicapai untuk menilai keberhasilan sistem. Kinerja sistem ditentukan oleh kualitas hubungan antar elemennya.

Permodelan dalam pendekatan sistem adalah menjelaskan interaksi variabel-variabel penelitian. Model sistem didapatkan dari penelusuran terhadap teori-teori yang relevan dan ditujukan untuk menghasilkan dugaan-dugaan (*hypothesis*) serta menjawab permasalahan sementara. Konsep model penelitian "pengelolaan modal pengetahuan dalam upaya mendorong kemampuan inovasi di kawasan UKM". Berdasarkan pandangan tersebut diturunkan proposisi kerja sebagai berikut;

1. Dalam unit usaha terjadi proses pembelajaran yang melibatkan dinamika unsur-unsur modal pengetahuan sebagai upaya untuk mengembangkan kemampuan inovasi.
2. Pengelolaan pengetahuan yang baik didasari atas relevansi dan pemahaman kekuatan jaringan kerja internal dan eksternal kawasan UKM;
3. Pengelolaan modal pengetahuan meliputi aspek menangkap, memadukan, dan menggunakan pengetahuan untuk menghasilkan kemampuan inovasi.

Menurut Tasrif²²² model dikatakan relevan apabila mendekati realita yang digambarkannya. Pengembangan model yang mendekati realita merupakan upaya membangun struktur model yang menggambarkan hubungan antar variabel menjadi sebuah sistematika atau diagram yang dapat dianalisis. Model tersebut merupakan media untuk menemukan cara intervensi yang efektif dalam sistem,, melalui berbagai proses percobaan atau biasa disebut sebagai simulasi. Pengembangan model yang baik haruslah memenuhi syarat; (1) menggambarkan elemen-elemen dinamis secara sederhana tetapi mendekati realita; (2) memungkinkan dilakukannya simulasi terhadap model yang menggambarkan dinamika dramatis; (3) perilaku sistem merupakan perilaku yang dapat dikendalikan melalui elemen-elemen penyusunnya sehingga dapat dilakukan intervensi yang terencana.

Tantangan pengembangan UKM Kasongan di Kabupaten Bantul adalah mendorong UKM dengan daya saing yang tinggi melalui strategi aliansi dan kemitraan. Selain itu, dalam rangka meningkatkan kesejahteraan diciptakan usaha yang banyak menyerap tenaga kerja dan mengembangkan potensi daerah seoptimal mungkin. Upaya peningkatan produksi dan nilai tambah industri kecil dan menengah dilakukan melalui; (1) program penguatan permodalan dan inovasi UKM; (2) optimalisasi lembaga pendukung perkembangan UKM; dan (3) pengembangan kapasitas penyerapan teknologi melalui bintek manajerial.

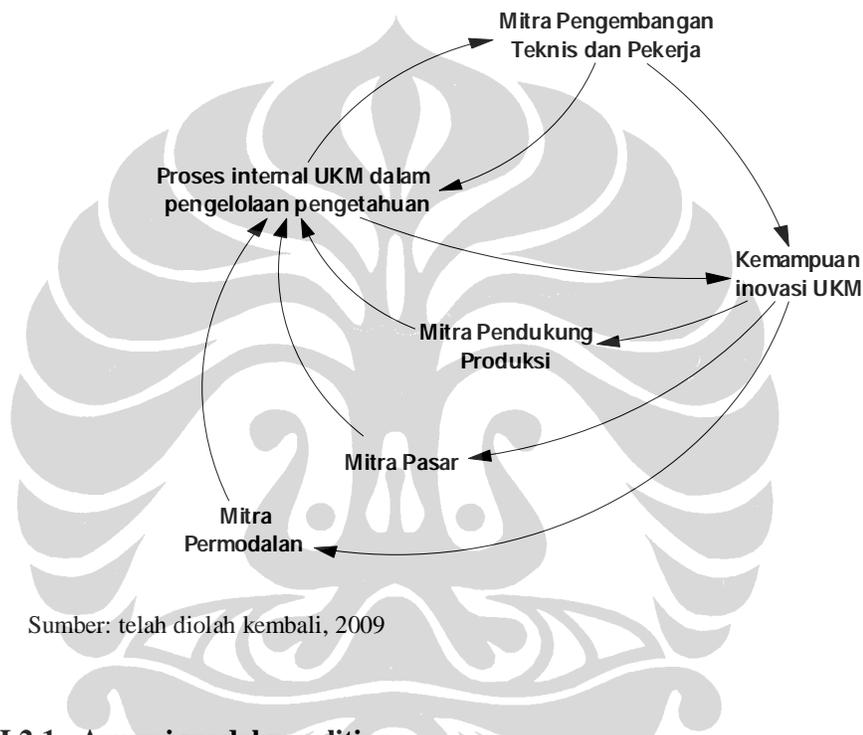
UKM Gerabah Kasongan di Kabupaten Bantul memiliki peran yang penting, tidak saja dalam hal penyerapan tenaga kerja yang mencapai lebih dari 60 ribu orang, tetapi juga karena perannya dalam mendukung perkembangan sektor-sektor lainnya, seperti: pariwisata, perdagangan, perindustrian dan sebagainya. Peran UKM dirasakan sangat penting dalam ekonomi masyarakat lantaran sebarannya yang hampir merata di seluruh wilayah. Lebih dari itu, sekitar 30% dari total ekspor produk kerajinan di Kabupaten Bantul diproduksi oleh UKM Kasongan.²²³

²²² Tasrif, Muhammad. (2006), *op.cit*

²²³ Kantor Statistik Kab. Bantul, (2007). *Bantul dalam Angka 2006*. Kantor Statistik Kabupaten Bantul, Yogyakarta

Berdasarkan hal di atas, penelitian ini menggunakan keterkaitan antara modal pengetahuan dengan kemampuan inovasi yang didukung oleh adanya kemitraan. Model penelitian tersebut disusun berdasarkan hasil telaah empiris dari berbagai sumber pustaka. Adapun model pengelolaan pengetahuan digambarkan dalam diagram III.1.

Diagram III.1.
Model Hubungan Antara Pengelolaan Modal Pengetahuan Terhadap Kemampuan Inovasi Melalui Kemitraan di UKM Kasongan



Sumber: telah diolah kembali, 2009

III.2.1. Asumsi model penelitian

Model penelitian dibangun berdasarkan pengamatan dan observasi langsung ke lokasi penelitian. Dari berbagai informasi yang dikumpulkan dibangun menjadi sebuah model analisis untuk memberikan acuan penelitian. Model ini merupakan representasi sistem untuk memberikan arahan dalam melakukan analisis penelitian.

Permasalahan yang dihadapi oleh Kawasan UKM Gerabah di Kasongan adalah kerusakan infrastruktur produksi, dukungan para pemasok bahan baku, dukungan permodalan, dan pasar utama produk yang juga belum pulih. Dari observasi diperoleh beberapa fakta bahwa; *Pertama*, kebanyakan

UKM membutuhkan bantuan dari luar organisasinya untuk dapat beroperasi secara lebih baik. Hal ini dapat dilihat dari beberapa aspek yakni pemasaran yang ditentukan oleh distributor, aspek pengembangan tenaga kerja dan kapasitas produksi yang mesti dilakukan atas dukungan lembaga swasta dan pemerintah, dan aspek penelitian dan pengembangan yang didukung oleh instansi swasta. *Kedua*, kendala utama yang dihadapi dalam pengembangan internal adalah ketiadaan modal kerja. Masalah terbesar UKM dinilai kurang memiliki akses terhadap sektor perbankan. Di kawasan Kasongan hanya terdapat kurang dari 25% UKM yang layak mendapatkan kucuran pinjaman modal dari sektor perbankan. Berdasarkan pernyataan Koencoro²²⁴ kebutuhan modal kerja bagi usaha kecil rumah tangga (UKRT) umumnya di bawah Rp 20 juta, sedangkan usaha menengah membutuhkan minimal Rp. 500 juta. *Ketiga*, akibat bencana alam gempa bumi menghancurkan 70% infrastruktur ekonomi di kawasan Kasongan, untuk memulihkan kegiatan ekonomi minimal sama dengan kondisi sebelum gempa. Setidaknya, ada dua masalah mendesak yang perlu diselesaikan yaitu kelangkaan material dan kelangkaan tenaga kerja yang terampil. Jadi, pemulihan kinerja dan kemampuan UKM butuh waktu dan bantuan pihak lain. *Keempat*, adanya masalah klasik yang dihadapi UKM yaitu masalah pemasaran yang biasanya berorientasi pasar lokal dengan tingkat apresiasi rendah dan lemahnya kemampuan melakukan inovasi produk dan teknologi.

Menghadapi masalah yang ada di kawasan UKM Kasongan perlu merumuskan strategi pengembangan ekonomi lokal dengan menitik-beratkan pada proses *endogenous development*; menggunakan potensi sumber daya manusia, institusional, dan fisik setempat. Asumsi yang perlu dibangun adalah; *pertama*, pendekatan pengelolaan pengetahuan merupakan sistem yang menghubungkan antara unit usaha dengan mitra bisnis di kawasan Kasongan. Kemampuan inovasi merupakan upaya mendorong komoditas lokal menjadi unggulan sebagai lokomotif menggerakkan ekonomi. Prioritas perlu diberikan untuk sektor, subsektor, dan komoditas yang sudah berorientasi ekspor, menyerap banyak tenaga kerja, dan memiliki keunggulan komparatif.

²²⁴ Koencoro, (2007). *op.cit.*

Kedua, asumsi pendekatan spasial, yang intinya mempertimbangkan di mana lokasi UKM atau komoditas unggulan daerah. *Ketiga*, asumsi daerah pemasaran produk inovasi. Masalah terbesar yang dihadapi oleh UKM Kasongan adalah merosotnya citra kawasan di mata mitra bisnis, karena peristiwa bencana alam maka kawasan ini masuk pada lokasi bisnis dengan tingkat resiko tinggi. Untuk itu, *strategic building image* amat diperlukan agar citra sebagai daerah bencana dan berisiko tinggi bagi bisnis dapat dihilangkan.

III.2.2. Pendekatan kepada obyek penelitian

Menurut Forrester²²⁵ berpikir sistem merupakan alat (*tools*) yang mampu meningkatkan pemahaman terhadap bagaimana (*how*) dan mengapa (*why*) gejala dinamika dalam sistem terjadi. Alat tersebut mampu menjelaskan pola-pola perilaku yang terjadi dalam sistem. Penggunaan berpikir sistem lebih menekankan aspek pemahaman terhadap perilaku sebuah sistem daripada menjelaskan bagian-per-bagian.²²⁶ Pola berpikir sistem mampu menggambarkan kejadian sistematis dengan menjawab aspek mengapa (*why*) hal itu terjadi. Namun, dibalik kemampuan memecahkan permasalahan sistem tetap ada keterbatasan yakni dikarenakan prinsip sistem yang mencoba *simplify the problems* (menyederhanakan masalah) melalui penggambaran interaksi antar elemen.

Pada dasarnya model sistem adalah representasi dan simplifikasi dari realitas sistem yang rumit. Dalam pendekatan berpikir sistem dikenal dengan paradigma strukturalis, dimana suatu perilaku timbul karena adanya struktur yang membentuk perilaku. Struktur yang menyebabkan perilaku merupakan fenomena sosial yang cenderung permanen dan berlaku sepanjang masa.²²⁷ Struktur terdiri dari fisik yang dibentuk oleh akumulasi dan jaringan aliran

²²⁵ Forrester. 1954. *Industrial Dynamics*. Cambridge Massachuset: Published by Massachuset Institute of Technology (MIT) Press

²²⁶ Tasrif, Muhammad. (2006), *Analisis Kebijakan Menggunakan Model System Dynamics*. Program Magister Studi Pembangunan, ITB. Bandung

²²⁷ Senge, Peter, (2007), *Disiplin Kelima: Buku Pegangan*. (Terj. Ir.Hari Suminto), Penerbit Inter Aksara, Jakarta

material, dan struktur perilaku ditentukan oleh adanya akumulasi dan jaringan aliran informasional.

Penelitian terhadap pengelolaan pengetahuan pada awalnya memusatkan perhatian kepada pengelolaan sistem informasi. Tetapi pada perkembangannya pengelolaan pengetahuan pada perusahaan menjadi lebih luas kepada sistem hubungan baik internal maupun eksternal yang menentukan proses pembelajaran.²²⁸ Oleh sebab itu, penelitian dilakukan menggunakan pendekatan sistem untuk menganalisis hubungan antara kemampuan mengelola modal pengetahuan dan kemampuan melakukan inovasi.²²⁹ Penerapan dinamika sistem mensyaratkan langkah-langkah praktis dalam mewujudkan tujuan penelitian. Adapun langkah-langkah penerapan metode penelitian secara garis besar dilakukan dengan cara;

1. Mengidentifikasi proses-proses internal UKM dalam mengelola modal pengetahuan yang meliputi elemen modal manusia, modal internal, modal eksternal, dan kemampuan inovasi;
2. Membangun struktur model yang dapat menggambarkan sistem pengelolaan pengetahuan UKM dan keterkaitan antar sub-sistem.

Pengamatan terhadap pengelolaan pengetahuan di kawasan UKM menggunakan beberapa metode, seperti wawancara, pengisian daftar pertanyaan, dan penelusuran dokumentasi untuk mendapatkan data yang diinginkan. Ketiga langkah kerja tersebut dapat dirinci dalam tabel III.1.

Tabel III.1.
Langkah Kerja, Pendekatan, dan Hasil Metode Berpikir Sistem

²²⁸ Toumi, Ikka. (1999). *Corporate Knowledge : Theory and Practices of Intelligent Organization*, Metaxis.

²²⁹ Sterman. (2000). *Business Dynamics, System Thinking and Modeling for a Complex World*. MIT, Sloan School of Management, Irwin MacGraw Hill

dalam Menganalisis Pengelolaan Modal Pengetahuan UKM²³⁰

No.	Langkah kerja	Metode & Pendekatan	Hasil
1.	Mengidentifikasi proses pengelolaan modal pengetahuan di sentra UKM dan mekanisme pembelajaran	Studi kasus, observasi lapangan, review dokumen yang relevan, dan wawancara dengan UKM yang berhasil dalam pengelolaan modal pengetahuan. Analisis pembelajaran pada level organisasi dengan penggunaan model pemindahan pengetahuan terbatinkan dan tersistemika melalui diagram SECI; Lingkup obyek pengamatan meliputi pengelolaan; modal manusia, modal internal, modal eksternal, dan kemampuan inovasi	Proses pengelolaan modal pengetahuan teridentifikasi. Unsur-unsur hubungan dalam modal pengetahuan UKM dapat dipetakan.
2.	Mengembangkan model <i>system thinking</i> pengelolaan modal pengetahuan	Pengembangan model pengelolaan modal pengetahuan.	Desain model pengelolaan modal pengetahuan di UKM Gerabah Kasongan.
3.	Mengevaluasi model yang telah dikembangkan	Penyelenggaraan forum diskusi ahli serta wawancara mendalam (<i>in-depth interview</i>) dengan pengelola UKM	Model pengelolaan modal pengetahuan di sentra UKM yang telah divalidasi.

Sumber : telah diolah kembali dari Kotelnikov, 2009

Telaah terhadap pengelolaan modal pengetahuan diselenggarakan dengan obyek sentra UKM Gerabah Kasongan di Kabupaten Bantul. Pengamatan terhadap sentra UKM tersebut dilakukan melalui proses observasi, wawancara dengan pelaku bisnis, dan telaah dokumen. Analisis terhadap proses pengelolaan pengetahuan di sentra UKM diharapkan menghasilkan model hubungan serta unsur-unsur sistem pengelolaan pengetahuan yang disebut dengan *system thinking* pengelolaan modal pengetahuan UKM Kasongan. Setelah dilakukan analisis, hasil telaah proses

²³⁰ Kotelnikov, Dimytri. (2007). *Small and Medium Enterprises and ICT*. Asia-Pacific Development Information Programme. e-primers for the information economics, society, and polity.

pengelolaan modal pengetahuan digunakan sebagai latar belakang penyusunan model pengelolaan pengetahuan. Model yang telah disusun kemudian akan disimulasikan terhadap kemampuan inovasi perusahaan.

III.3. Proses dan Metode Pengumpulan Data

Penelitian tentang pengelolaan modal pengetahuan di kawasan sentra UKM akan dianalisis berdasarkan data yang dikumpulkan melalui sejumlah teknik pengumpulan data. Secara umum, metode pengambilan data penelitian menggunakan *observasi partisipasi* pada unit UKM. Berada di lokasi penelitian selama beberapa waktu untuk mengamati dan memahami fenomena obyek penelitian merupakan keharusan dalam proses observasi. Proses pengumpulan data penelitian dilalui dengan urutan tahap observasi obyek penelitian, perijinan formal, dan mendalami obyek di lokasi penelitian. Proses pengumpulan data membutuhkan waktu lebih kurang 6 bulan selama yaitu bulan April sampai dengan September 2008.

Penelitian berusaha menganalisis proses dan struktur pengelolaan pengetahuan disusun oleh unit usaha di sentra UKM Gerabah Kasongan yang mensyaratkan dinamika ketrampilan bagi para pekerjanya. Pemilihan sektor UKM sebagai obyek penelitian disebabkan oleh masih terbatasnya aplikasi teoritik *Manajemen Pengetahuan* di sektor yang menjadi mayoritas kegiatan ekonomi rakyat Indonesia. Walaupun proses pengelolaan dan pemindahan pengetahuan di UKM masih dilakukan melalui cara-cara tradisional, seperti; *tacit to tacit knowledge sharing; learning by doing; trial and error; serta experince is the best teacher*, namun skema tersebut tetap dipertahankan karena efektif dalam meningkatkan ketrampilan.²³¹ Lebih jauh lagi, proses inovasi diperoleh melalui kerjasama jejaring kemitraan di kawasan dalam hal permodalan, ketrampilan teknis, dan sarana peralatan produksi. Pemilihan kawasan UKM didorong oleh keinginan untuk mengetahui dinamika penyebaran pengetahuan yang dimiliki oleh unit usaha, para pekerja, dan jejaring bisnis dalam mendorong inovasi.

²³¹ Wong & Aspinwall, (2004). *Op.cit.*

Pengelolaan pengetahuan pada UKM Gerabah Kasongan merupakan sebuah telaah terhadap pengelolaan modal pengetahuan dalam rangka membangun kemampuan inovasi menggunakan pendekatan *grounded research*. Di bawah arahan metode kualitatif, penelitian ini difokuskan pada upaya mengungkap proses pengelolaan pengetahuan, kemampuan inovasi, dan sumbangan *business network* (jaringan kerja bisnis) kawasan dalam proses transfer pengetahuan pada UKM di Kawasan UKM Gerabah Kasongan, Kab. Bantul. Guna mendapatkan data secara komprehensif mencakup semua elemen yang menyusun kawasan UKM Gerabah Kasongan digunakan metode *participant observer* (observasi dan partisipasi).

III.3.1. Operasionalisasi model penelitian

Memasuki kawasan UKM Gerabah Kasongan, dihadapkan pada jumlah unit usaha yang beraneka ragam. Berdasarkan data UPT Pengembangan Keramik Kasongan (PKK) pada April 2008, diperoleh jumlah UKM sebanyak 478 unit usaha, terdiri dari 209 unit usaha mikro, 142 usaha kecil, dan 127 unit usaha menengah. Pengembangan model pengelolaan pengetahuan UKM diperoleh melalui serangkaian wawancara dengan Pak Purnama, seorang staf UPT Pengembangan Keramik Kasongan, Pak Nangsib, kepala dusun Kajen di wilayah Kasongan, Pak Issanto, SE, perajin dan pimpinan dari Eyang Keramik, Pak Ambar Suhardi perajin furniture di sekitar wilayah Kasongan, Pak Janto pemilik Yanto keramik, dan Pak Timbul Rahardjo, perajin dan pimpinan Timboel Ceramics. Berkenaan dengan inovasi UKM, seperti dikemukakan oleh Purnama sebagai sebuah dinamika yang harus dilakukan sebagai cara bagi UKM untuk bertahan hidup. Kemampuan inovasi diperoleh melalui jalinan kerjasama dengan berbagai elemen eksternal UKM. Hal yang senada dikemukakan oleh Pak Issanto bahwa kemampuan inovasi UKM dibangun melalui serangkaian hubungan dengan pihak-pihak eksternal UKM, khususnya mitra pasar dan modal. Mitra pasar memberikan sinyal akan adanya kebutuhan yang harus dipenuhi. Sementara, mitra modal membantu perajin mengembangkan produk yang dibutuhkan pasar. Dengan demikian, ada proses interaksi dengan pihak

eksternal UKM dan kemampuan belajar dari perajin. Sebagai mitra pengembangan teknis dan pekerja, UPT PKK kurang mendapatkan peran dalam mendorong inovasi UKM, selain disebabkan oleh keberadaan UPT yang relatif masih baru, juga keterbatasan program-program pengembangan kelembagaan unit usaha yang masih terbatas.

Pak Timbul menjelaskan tentang inovasi sebagai mekanisme untuk menyesuaikan diri dengan perubahan selera konsumen. Kasongan merupakan sebuah dusun bagi para kundhi, yakni pembuat gerabah tanah liat menjadi peralatan rumah tangga. Disebabkan oleh kontak dengan dunia luar, terjadilah difusi yang berdampak perubahan orientasi dan produk. UKM yang mampu membaca perubahan kecenderungan pasar dipastikan memiliki orientasi kepada stakeholder. Yakni sikap yang berusaha memenuhi keinginan para pemegang kepentingan. Dengan demikian, tidak hanya aspek pasar dan modal saja tetapi juga jaringan bisnis dan instansi lainnya. Berkenaan dengan model analisis yang disodorkan untuk kepentingan penelitian, Pak Timbul menyatakan bahwa elemen mitra eksternal telah memberikan kemampuan bagi UKM untuk maju, namun kenyataannya heterogenitas unit usaha di Kasongan sangat rumit. Hal ini menandakan bahwa analisis internal UKM lebih memerlukan perhatian ketimbang menonjolkan peran eksternal sebagai mitra yang memiliki peran penting bagi UKM.

Menyimak dinamika produk-produk gerabah Kasongan, tidak berlebihan apabila dinyatakan bahwa variasinya sangat beragam dan mengalami perubahan sepanjang waktu. Keunikan Kasongan disebabkan oleh kreatifitas perajin mengembangkan proses rekayasa produk melalui penggabungan keindahan dan fungsi sehingga menarik perhatian pasar internasional. Pengembangan produk tersebut menandai adanya proses pengelolaan modal pengetahuan yang mendorong tumbuhnya kemampuan inovasi UKM. Produk-produk inovatif yang berhasil dikembangkan dikirim ke pasar melalui serangkaian proses yang menarik. Pertama, dibutuhkan adanya peran dari mitra modal sebagai sumber kekuatan pokok dalam rangka mendorong dihasilkannya produk-produk inovatif dalam jumlah yang cukup besar untuk memenuhi prosentase keuntungan. Kedua, selain mitra modal, kehadiran mitra pasar menjadi elemen penting dalam

rangka menjembatani antara produk dengan kebutuhan. Mitra pasar berfungsi sebagai kepanjangan tangan dari perajin gerabah dalam menjangkau pasar. Ketiga, mitra pemasok bahan baku produksi adalah serangkaian jejaring UKM yang saling membantu dalam rangka menghasilkan produk. Sebuah model gerabah dihasilkan melalui serangkaian kegiatan mulai dari perancangan model, penyiapan bahan baku, sampai tahap finishing. Keseluruhan proses produksi melibatkan tidak hanya sebuah UKM, tetapi merupakan serangkaian proses yang menghubungkan beberapa unit usaha menjadi jaringan kerjasama.

Model penelitian dikembangkan dari pemikiran Romijn & Albaladejo²³² tentang kemampuan inovasi UKM. Romijn & Albaladejo mengemukakan bahwa faktor-faktor yang menentukan kemampuan inovasi UKM adalah kemampuan perusahaan dalam mengakuisisi pengetahuan baru berdasarkan informasi yang diolah. Pengetahuan diperlukan pada suatu perusahaan untuk dipilih, dipasang, dan dioperasionalisasi pada suatu tingkat persaingan yang dipersepsikan. Kemampuan inovasi tidak dapat dicapai tanpa melalui usaha ini dengan cukup baik. Suatu kemampuan inovasi hanya dapat diperoleh melalui investasi dalam bidang-bidang pengembangan manusia, sarana dan prasarana perusahaan, dukungan pihak eksternal, serta pengembangan budaya pembelajaran internal perusahaan. Proses pengembangan produk tentu saja dimulai dari masuknya informasi dari pasar terhadap permintaan produk tertentu. Dalam informasi pasar terkandung kualifikasi dan standarisasi yang mesti dipenuhi oleh produk gerabah. Melalui pembelajaran, dibangun produk yang memenuhi keinginan konsumen. Hanya UKM yang mampu membaca pasar akan mampu mendapatkan keberhasilan kinerjanya.

Berdasarkan penelusuran pada unit usaha Eyang Keramik dan Timboel Ceramics diperoleh informasi bahwa jaringan bisnis dibangun baik internal maupun eksternal kawasan Kasongan. Lingkungan organisasi memiliki pengaruh signifikan dalam kemampuan inovasi UKM. Pihak-pihak yang berkepentingan diluar unit usaha memainkan peran strategis sebagai mitra modal (BPR Kec. Kasihan, BPD Bantul, dan beberapa bank swasta nasional di

²³² Romijn, Henny & Manuel Albaladejo, (2000), *Loc.cit.*

Yogyakarta), mitra pasar (beberapa pasar tradisional di sekitar wilayah Kasongan dan eksportir gerabah/furniture), mitra pemasok, baik pemasok bahan baku *leleran* maupun bahan setengah jadi atau *abangan*), dan mitra pengembangan teknis operasi bisnis yang dimainkan oleh UPT PKK, SMSR Yogyakarta, ISI Yogyakarta, FT UGM, dan P4TK di Yogyakarta).

Oleh sebab setiap unit usaha berkembang berdasarkan kemampuan membangun kemitraan dengan lingkungan bisnisnya. Jejaring bisnis merupakan indikasi kuatnya lalu lintas informasi yang diterima oleh UKM. Jejaring bisnis yang dibangun oleh para pengusaha di Kasongan terdiri dari internal dan eksternal kawasan Kasongan, dimana kedua tipe jaringan tersebut memiliki peran yang sama-sama penting. Secara internal, hampir semua perajin memiliki ikatan antar unit usaha disebabkan oleh hubungan kekerabatan/keluarga maupun sub-kontrak. Bentuk kerjasama ini merupakan jejaring bisnis yang memiliki ikatan sosial sangat kuat karena persamaan model produk. Bentuk kerjasama eksternal menonjolkan aspek dukungan nyata bidang permodalan, pelatihan pekerja, dan pemasar produk UKM. Pola kemitraan secara eksternal secara umum menyokong proses manajerial usaha mulai dari pengadaan bahan baku, pendukung proses produksi, desain produksi, dan penguasaan saluran penjualan.

III.3.2. Penetapan kategorisasi unit-unit usaha di Kasongan

Berdasarkan proses pengumpulan data selama lebih kurang 6 bulan (April-September 2008), diperoleh fakta bahwa kebanyakan UKM membutuhkan bantuan dari luar organisasinya untuk dapat beroperasi secara lebih baik. Perlunya bantuan pihak lain disebabkan oleh sifat unit usaha hanya terfokus kepada proses produksi saja sehingga fungsi penting yang lain seperti pemasaran, promosi, pengembangan kelembagaan dan pekerja, seakan-akan diserahkan kepada mitra kerja untuk diambil ketetapan. Hal ini dapat dilihat dari beberapa aspek yakni pemasaran yang ditentukan oleh distributor, aspek pengembangan tenaga kerja dan kapasitas produksi yang mesti dilakukan atas dukungan lembaga swasta dan pemerintah, dan aspek penelitian dan pengembangan yang didukung oleh instansi swasta.

Kendala utama yang dihadapi dalam pengembangan kelembagaan internal UKM adalah ketiadaan modal kerja dan kemauan pemilik usaha. Masalah terbesar UKM adalah kurang memiliki akses terhadap sektor perbankan. Menurut UPT PKK, di kawasan Kasongan hanya terdapat kurang dari 25% UKM yang layak mendapatkan kucuran pinjaman modal dari sektor perbankan. Pak Issanto menambahkan, kebutuhan modal untuk ditanamkan pada bisnis usaha gerabah, yakni; bagi usaha kecil rumah tangga (UKRT) umumnya di bawah Rp 7 juta, usaha kecil paling tidak 20 juta, sedangkan usaha menengah membutuhkan setidaknya Rp. 100 juta. Menurutnya, hanya sedikit unit usaha yang memiliki cukup modal untuk bertahan hidup. Sebagian besar UKM bekerja dengan mengandalkan sub-kontrak atau musiman saja. Dilain pihak, masalah klasik yang dihadapi UKM adalah masalah pemasaran yang biasanya berorientasi pasar lokal dengan tingkat apresiasi konsumen yang rendah dan lemah menyusun kemampuan melakukan inovasi produk. Ditambahkan, akibat bencana alam gempa bumi menghancurkan 70% infrastruktur ekonomi di kawasan Kasongan, untuk memulihkan kegiatan ekonomi minimal sama dengan kondisi sebelum gempa. Setidaknya, ada dua masalah mendesak yang perlu diselesaikan yaitu kelangkaan modal dan kelangkaan tenaga kerja yang terampil. Jadi, pemulihan kinerja dan kemampuan UKM butuh waktu dan bantuan pihak lain.

Menghadapi masalah yang ada di kawasan UKM Kasongan perlu merumuskan strategi pengembangan ekonomi lokal dengan menitik-beratkan pada proses *endogenous development*; menggunakan potensi sumber daya manusia, institusional, dan fisik setempat. Asumsi yang perlu dibangun adalah; pertama, pendekatan pengelolaan pengetahuan merupakan sistem yang menghubungkan antara unit usaha dengan mitra bisnis di kawasan Kasongan. Kemampuan inovasi merupakan upaya mendorong komoditas lokal menjadi unggulan sebagai lokomotif menggerakkan ekonomi. Prioritas perlu diberikan untuk sektor, sub-sektor, dan komoditas yang sudah berorientasi ekspor, menyerap banyak tenaga kerja, dan memiliki keunggulan komparatif. Kedua, asumsi pendekatan spasial, yang intinya mempertimbangkan di mana lokasi UKM atau komoditas unggulan daerah. Ketiga, asumsi daerah pemasaran

produk inovasi. Masalah terbesar yang dihadapi oleh UKM Kasongan adalah merosotnya citra kawasan di mata mitra bisnis, karena peristiwa bencana alam maka kawasan ini masuk pada lokasi bisnis dengan tingkat resiko tinggi. Untuk itu, *strategic building image* amat diperlukan agar citra sebagai daerah bencana dan berisiko tinggi bagi bisnis dapat dihilangkan.

Sentra UKM Gerabah Kasongan di Kabupaten Bantul memiliki peran yang penting, tidak saja dalam hal penyerapan tenaga kerja yang mencapai lebih dari 4 ribu orang, tetapi juga karena perannya dalam mendukung perkembangan sektor-sektor lainnya, seperti: pariwisata, perdagangan, perindustrian dan sebagainya. Peran UKM dirasakan sangat penting dalam ekonomi masyarakat lantaran sebarannya yang hampir merata di seluruh wilayah. Lebih dari itu, sekitar 30% dari total ekspor produk kerajinan di Kabupaten Bantul diproduksi oleh UKM Kasongan.

Kategorisasi UKM di Kasongan berdasarkan data yang diperoleh melalui UPT PKK meliputi; tipe usaha mikro/rumah tangga dengan pekerja sebanyak-banyaknya 5 orang sebesar 43,72%, kemudian tipe usaha kecil dengan pekerja sebanyak 5-19 orang sebesar 29,71%, dan hanya ada 26,57% tipe usaha menengah. Kategorisasi berdasarkan jumlah pekerja menurut Pak Timbul kurang mencerminkan karakteristik bentuk UKM yang sesungguhnya, karena kriteria berdasarkan jumlah pekerja bersifat ambigu. Jumlah pekerja dalam satu unit usaha dapat berubah setiap hari, karena ada komposisi pekerja dari mulai buruh harian yang dibayar secara harian sebesar 15.000-25.000 rupiah; tenaga lepas dibayar sebesar 20.000 rupiah/hari tanpa makan siang; tenaga kontrak dengan bayaran berdasarkan kesepakatan jumlah gerabah yang dibuat; dan *nyilih tenogo* (meminjam tenaga terampil) untuk keperluan pembelajaran model baru; dan pekerja tetap yang dibayarkan secara bulanan. Menurut Pak Timbul, kriteria unit usaha di Kasongan ditentukan oleh 2 hal, yakni; (1) pengalaman dan ketrampilan kerja dari pimpinan/pemilik unit usaha sangat mendominasi jenis usaha yang dikerjakan; (2) peralatan dan teknologi yang digunakan dalam proses produksi unit usaha menentukan volume dan jenis varian gerabah yang diproduksi. Kombinasi orang dan peralatan menunjukkan seberapa banyak pengetahuan yang telah dimiliki oleh unit usaha. Disamping itu, kedua hal

tersebut merupakan perpaduan yang didapatkan melalui proses yang sangat panjang dan investasi yang tidak sedikit, sehingga mampu memberikan gambaran seperti apa karakteristik unit usaha.

Beranjak dari kondisi di atas, pak Timbul menyarankan perlunya penelusuran yang lebih jauh terhadap karakteristik UKM daripada menggambarkan unit usaha di kawasan Kasongan melalui kriteria berbasis jumlah pekerja yang tidak dapat menggambarkan karakteristik dan kemampuan inovasi UKM di Kasongan. Menurut beliau, karakter UKM di Kasongan ditentukan oleh kemampuan pemimpin dan/atau pemilik UKM khususnya ketrampilan dan pengalaman kerja yang sudah dimiliki. Sebagian besar perajin di Kasongan, memulai usaha sendiri setelah memiliki cukup pengalaman sebagai pekerja di bidang yang sama. Selain pemilik usaha, kemampuan UKM dapat dilihat dari peralatan dan teknologi yang dimilikinya. Penggunaan peralatan dan ketrampilan manusia merupakan perpaduan yang khas dan mampu menunjukkan seberapa tinggi tingkat ketrampilan yang dimiliki oleh UKM. Langkah awal yang dilakukan dalam rangka melihat karakteristik UKM di Kasongan adalah melalui observasi di seluruh wilayah Kasongan untuk melihat kegiatan unit-unit usaha. Berdasarkan kegiatan tersebut maka diperoleh jumlah dan jenis kegiatan unit usaha.

Pada awalnya diperoleh beberapa tipe UKM, yakni; (1) unit usaha gerabah tradisional (menghasilkan gerabah kodhen & abangan) yang memproduksi peralatan rumah tangga seperti *kuali*, *pot bunga*, *kendhil*, *anglo*, *pengaron*, *plempem*, *cowek*, dan *wuwungan omah*. Jumlah pekerja kurang dari 5 orang dengan menggunakan peralatan sederhana, seperti perbot kaki, *tatap* untuk memukul-mukul keramik basah, *lengser* untuk menggeser kedudukan gerabah basah, dan sebagainya. Pembakaran gerabah menggunakan *damen*, *gerjen*, atau *uwuh-uwuhan* (sampah dedaunan kering). Proses produksi lebih banyak menggunakan basis silindris dengan teknik putar manual hampir tanpa menggunakan mesin; (2) unit usaha gerabah yang menghasilkan produk tradisional, tetapi ditambahkan ornamen maupun variasi tertentu seperti gambar, model *plendhes* menggunakan batu putih, dan pewarnaan. Proses produksi tidak hanya menggunakan basis silindris dengan teknik putar, tetapi sudah

mengadopsi teknik pijit, pilin, *lelet*, dan cetak. Orientasi produksi bukan hanya ditujukan kepada produk peralatan rumah tangga, tetapi juga menghasilkan produk souvenir, tabungan (celengan) dan barang hiasan lainnya; (3) unit usaha pendukung proses produksi, yakni UKM pengolah bahan baku tanah liat, merupakan unit usaha yang hanya menghasilkan tanah liat bahan baku gerabah untuk dijual kepada unit usaha lain; (4) unit usaha pendukung keperluan pengiriman dan penyampaian kepada konsumen seperti usaha packaging, usaha board packing & plastic wrapping, usaha jasa transportasi, maupun usaha jasa persewaan peti kemas; (5) unit usaha penyedia bahan bakar gerabah seperti *dhamen*, *gerjen*, dan kayu bakar; (6) unit usaha studio seni yang menghasilkan produk-produk gerabah bernuansa aliran seni tertentu dan diproduksi secara eksklusif. Unit usaha ini menghasilkan produk-produk hiasan dari keramik porselen. Peralatan yang digunakan oleh unit usaha sangat seni sangat berbeda dengan unit usaha gerabah lain. Misalnya penggunaan tungku pembakaran tidak menggunakan *tobong* seperti pada jenis usaha tradisional dan modifikasi tradisional, tetapi menggunakan tungku tertutup dengan dinding ganda menggunakan bahan bakar gas elpiji, kayu nangka, atau kayu sengon; (7) unit usaha modern merupakan unit usaha yang menghasilkan produk gerabah dengan proses desain sampai pemasaran yang terencana dengan menggunakan peralatan yang terbilang modern. Secara substansial, perbedaan antara unit usaha modern dan tradisional adalah pada proses pengawasan kualitas dan penanganan pasca pembakaran. Proses finishing gerabah modern menggunakan pengecatan dan pewarnaan, sedangkan gerabah kodhen & abangan dijual tidak melalui finishing; (8) unit usaha yang tidak menghasilkan gerabah, tetapi berada disekitar kawasan Kasongan sebagai pendatang. Unit usaha ini biasanya menghasilkan furniture dan barang hiasan rumah tangga; (9) unit usaha showroom, yang menyewakan ruangan untuk keperluan pemajangan produk gerabah disekitar jalan utama kawasan Kasongan.

Berdasarkan saran dari Pak Timbul dan Pak Purnama, ke-9 tipe UKM tersebut sebenarnya masih dapat dibedakan lagi ke dalam 2 kelompok besar, yakni unit usaha yang menjadi pendorong produk kepada pasar dan unit-unit usaha yang memiliki keterkaitan langsung dalam proses menghasilkan produk

gerabah mulai dari bahan baku sampai dengan produk siap disampaikan kepada pelanggan. Kelompok usaha pendorong (*support*) ke pasar meliputi unit usaha pengepakan, jasa pengiriman, dan jasa showroom. Sementara itu, unit-unit usaha yang memiliki keterkaitan dalam menghasilkan produk gerabah meliputi 5 tipe UKM, yakni; pemasok bahan baku tanah liat, tradisional, modifikasi tradisional, sanggar seni, dan modern.

III.3.3. Pengamatan terhadap pengelolaan pengetahuan pada unit usaha terpilih

Agar penelitian tetap fokus kepada proses usaha gerabah, maka diputuskan untuk mendalami hanya 5 kategorisasi UKM berdasarkan keterkaitan proses produksi gerabah saja. Sementara itu, unit usaha pendorong produk gerabah ke pasar tidak dibahas lebih lanjut karena kurang memiliki relevansi dalam membangun rantai nilai di kawasan Kasongan. Ke-5 tipe UKM diajukan kepada UPT PKK sebagai pengelola kawasan Kasongan untuk mendapatkan penilaian dan analisis.

Penilaian UPT PKK terhadap 5 tipe UKM, melalui pimpinannya memberikan saran agar tidak terlalu memaksakan kategorisasi UKM berdasarkan karakter yang belum jelas landasannya. Ketidak-jelasan landasan untuk membedakan akan menimbulkan kesalahpahaman bagi pengambil kebijakan pergerabahan di Kasongan. Sebagai contoh, usaha modern dilihat sebagai unit usaha yang menggunakan peralatan modern, sehingga paling inovatif karena mampu menghasilkan produk lebih indah dan berkualitas tinggi. Tetapi perlu diingat bahwa, usaha modern tidak mungkin kuat tanpa adanya dukungan dari jaringan kerjasama dengan unit usaha lain di dalam internal kawasan Kasongan. Kemampuan UKM membangun jaringan sosial ini justru akan mendorong perusahaan lebih responsif dengan pelanggan. Respon ini akan mendorong UKM menjadi inovatif. Dengan demikian, ke-5 karakteristik UKM perlu dicari keterkaitannya dalam jaringan bisnis sehingga analisis juga akan mengungkapkan mengapa suatu unit usaha mampu eksis tanpa berusaha berubah menjadi bentuk UKM lain.

Namun, UPT PKK sangat mendukung kategorisasi UKM berdasarkan karakter usaha yang lebih benar-benar ada di Kasongan. Landasan kategorisasi UKM di Kasongan berdasarkan jumlah pekerja tidak menunjukkan karakter yang khusus. Dengan menggunakan kriteria ketrampilan dan penggunaan peralatan, maka kategorisasi UKM di Kasongan akan lebih menggambarkan peran dan status masing-masing dalam jaringan bisnis pergerabahan.

Kategori UKM kemudian ditelusuri lebih lanjut untuk mendapatkan unit usaha yang mampu mewakili masing-masing kategori usaha. Selain memperhatikan karakter dan kategori UKM, maka ke-5 tipe UKM tersebut juga harus dapat menunjukkan adanya keterkaitan satu sama lain. Melalui saran dari Pak Purnama dari UPT PKK dan Pak Nangsib sebagai kepala dusun dan pengurus persaudaraan perajin gerabah di Kasongan, diminta menghubungi Pak Timbul Raharjo sebagai seorang pengusaha yang sukses di Kawasan Kasongan. Keberhasilan Pak Timbul dinilai berdasarkan varian produk gerabah, jangkauan pasar internasional, jangkauan jaringan bisnis internal kawasan Kasongan, serta prestasi tingkat nasional sebagai pengusaha inovatif.

Memasuki tipe UKM modern selama lebih kurang 3 minggu antara Mei-Juni 2008 memberikan banyak gambaran tentang proses pembuatan gerabah modern yang inovatif. Timboel Ceramics merupakan unit usaha yang menghasilkan produk gerabah modern dengan melibatkan berbagai jenis ketrampilan dan peralatan kerja modern. Varian produk dan sarana yang dimiliki oleh Timboel Ceramics menunjukkan bahwa unit usaha ini sudah dijalankan mengacu kepada proses mekanikal dan kombinasi perpaduan antar ketrampilan pekerja. Selain itu, jaringan kerjasama bisnis internal kawasan yang membantu Pak Timbul memenuhi pesanan pasar melibatkan lebih kurang 50 unit usaha dari berbagai tipe UKM. Pada tahun 2007-medio 2008 menurut Pak Timbul mampu mengirim pesanan lebih kurang 19 peti kemas per bulan ke berbagai negara di Eropa dan Amerika. Dibandingkan dengan pesaing dekatnya, Yanto Keramik yang mampu mengekspor produk gerabah 8 peti kemas per bulan selama periode 2007- medio 2008. Dengan demikian Timboel Ceramic merupakan unit usaha yang mampu mencerminkan karakteristik modern karena

menggunakan proses mekanis dengan peralatan modern serta menghasilkan produk gerabah melalui skema proses yang terencana secara sistematis.

Kemudian, melalui pengamatan dan wawancara yang mendalam diberikan berbagai gambaran tentang proses produksi gerabah, sejarah perkembangan usaha, sampai dengan penggambaran tentang kemampuan inovasi Timboel Ceramics. Ketika disodori tentang 5 tipe unit usaha di Kasongan, beliau menyatakan persetujuannya dan mengharapkan adanya telaah yang lebih mendalam untuk menggambarkan ke-5 tipe usaha. Selanjutnya, Berdasarkan saran beliau, tipe UKM sanggar seni sangat relevan ditujukan kepada unit usaha “Sanggar Seni Loro Blonyo” milik Walijoko.

Mengamati kinerja tipe UKM sanggar seni bernama “Sanggar Seni Loro Blonyo” selama lebih kurang 2 minggu pada awal Juni 2008 memberikan banyak gambaran tentang proses pembuatan gerabah bernuansa seni dekoratif dan deformatif. Produk dekoratif merupakan produk gerabah yang sepenuhnya ditujukan sebagai produk hiasan ruangan maupun pajangan. Produk deformatif hampir sama dengan dekoratif berfungsi sebagai hiasan ruangan, tetapi bentuk dan desain deformatif lebih abstrak, bahkan cenderung terlihat seperti gerabah rusak. Selain merupakan unit usaha yang pertama kali melakukan diferensiasi bahan baku produk gerabah dengan menggunakan porselen daripada tanah liat, melalui ketrampilan dan pengalaman yang sangat panjang, Walijoko mampu merancang produk secara detail dan indah. Menurut Pak Walijoko, dia sangat idealis dalam menghasilkan produk gerabah bernuansa seni. Produk yang dihasilkan tidak tergantung kepada pesanan pasar. Begitu ada keinginan untuk membuat suatu bentuk, Walijoko akan menuangkan dalam media gerabah. Prestasi Walijoko adalah mendapatkan penghargaan sebagai produk seni yang memiliki estetika bentuk yang sangat indah.

Sebagai kelanjutan proses penelitian, perlu mengamati UKM modifikasi tradisional. Berdasarkan saran dari Pak Timbul dan Pak Walijoko, tipe usaha modifikasi tradisional sangat relevan ditujukan untuk Eyang Keramik yang saat ini dipimpin oleh Pak Issanto, SE, sebagai pewaris kepemilikan usaha gerabah semenjak tahun 1998. Eyang Keramik merupakan unit usaha yang sudah ada

semenjak tahun 1958. Mengamati tipe UKM modifikasi tradisional selama lebih kurang 2 minggu antara Juni-Juli 2008 memberikan banyak gambaran tentang proses inovasi melalui cara meniru dan merubah (imitasi-modifikasi) dari sebuah produk gerabah modern. Pak Issanto meneruskan usaha ayahnya mulai tahun 1998. Berbekal pengalaman sebagai pekerja kontrak dari perusahaan Pak Timbul dan Pak Walijoko, Issanto memiliki kemauan keras untuk keluar dari kebiasaan desain gerabah tradisional yang telah dikembangkan oleh orang tuanya. Pada tahun, 2000-an Issanto berhasil meniru dan memodifikasi produk-produk gerabah keluaran Timboel Ceramics maupun Sanggar Seni Loro Blonyo. Dengan strategi imitasi-modifikasi dan penjualan dibawah harga pesaing, Issanto mampu menarik konsumen tidak hanya di sekitar Kasongan tetapi juga meluas kepada konsumen di beberapa Kota Besar di Indonesia. Perjuangan Issanto banyak memberikan inspirasi bagi perajin muda di Kasongan untuk berkembang lebih maju.

Pengamatan pada UKM tipe pemasok tanah liat, Pak Timbul dan Pak Purnama menyarankan agar menghubungi Pak Simrih sebagai seorang pengusaha pertama di Kasongan yang menghasilkan *leleran* (tanah liat gerabah) untuk diperjual-belikan kepada unit usaha lain. Pengamatan terhadap tipe UKM pendukung bahan baku selama lebih kurang seminggu pada pertengahan Juli 2008 memberikan banyak gambaran tentang proses pembuatan *leleran*. Proses pembuatan tanah liat memadukan peralatan mixer/molen tanah dengan kemampuan Pak Simrih dalam menilai karakteristik leleran menggunakan perasaannya.

Pengamatan pada UKM tipe tradisional, Pak Timbul dan Pak Purnama menyarankan agar menghubungi Mrajak Keramik sebagai unit usaha paling lama ada di Kasongan. Mrajak Keramik saat penelitian dilakukan pada Agustus 2008 masih berada dalam binaan UPT PKK dan Koperasi “Setya Bawana” Kasongan. Proses pembuatan produk gerabah tradisional yang dilakukan pada Mrajak Keramik secara keseluruhan menggunakan teknik manual dengan mengandalkan kebiasaan dan ingatan manusia untuk mewujudkan desain/model yang diinginkan.

III.3.4. Keterkaitan antar kategori UKM

Menurut Pak Purnama, staf UPT PKK, ke-5 tipe usaha yang ditemukan merupakan langkah yang baik dalam rangka melakukan pendekatan terhadap kemampuan inovasi UKM. Masing-masing tipe UKM memiliki peran yang sama pentingnya di kawasan Kasongan. Pada dasarnya inovasi yang diukur berdasarkan kemampuan unit usaha menghasilkan produk gerabah yang memiliki nilai kebaruan bentuk, kecil kemungkinan dikembangkan hanya melalui ide seorang perajin maupun sebuah unit usaha sendiri tanpa melibatkan unit usaha lain. Menurut Pak Purnama, pengembangan model gerabah baru selalu dipicu oleh 2 hal, yaitu; *pertama*, faktor terbukanya pasar yang diukur melalui pesanan produk, dimana pasar akan berinteraksi dengan unit usaha untuk memesan suatu desain gerabah. *Kedua*, faktor internal kawasan (pesaing maupun mitra jaringan kerja) dilihat melalui gerakan pesaing dalam menghasilkan produk. Faktor pesanan pasar menjadikan unit usaha sebagai pelopor dalam menghasilkan sebuah produk gerabah. Adanya pesanan produk gerabah dengan model baru diartikan oleh pengusaha di Kasongan sebagai terbukanya pasar baru yang membutuhkan pasokan produk. Dengan adanya pesanan suatu model, maka kelak pasti akan ada pesanan untuk model yang sama. Demikian dikemukakan oleh Pak Timbul dalam sebuah wawancara. Faktor pesaing yang menghasilkan gerabah baru akan memicu unit usaha lain untuk meniru produk baru tersebut. Dengan demikian, inovasi UKM sangat ditentukan oleh kekuatan eksternal unit usaha. Adanya faktor pasar dan persaingan di kawasan Kasongan mendorong terjadinya kolaborasi antar tipe UKM.

Keterkaitan proses produksi gerabah pada UKM jenis tradisional, modifikasi tradisional, sanggar seni, pendukung dan modern terjadi karena keinginan memenuhi kebutuhan pasar secara cepat dan efektif. Contoh kasus keterkaitan tipe UKM dapat dilihat pada proses pembuatan gerabah yang ditelaah melalui jaringan bisnis Timboel Ceramics yang didukung oleh Pak Issanto dari Eyang Keramik (tipe UKM modifikasi tradisional), Mak Kaspiah

dari Mrajak Keramik (Tipe UKM tradisional); Pak Walijoko dari Sanggar Seni Loro Blonyo (UKM Sanggar Seni), dan Pak Simrih dari usaha leleran (UKM pendukung). Proses kerjasama antar tipe UKM jaringan bisnis gerabah terjadi disebabkan oleh usaha untuk memenuhi pesanan konsumen secara cepat dan berkualitas. Dengan demikian, UKM modern sebagai unit usaha yang memiliki jangkauan terluas memerlukan cara efektif dan efisien dalam upaya memuaskan pelanggannya. Cara yang ditempuh adalah kerjasama dengan UKM lain. Kerjasama ini dilakukan kepada UKM tipe tertentu melalui sistem sub-kontrak. Misalnya untuk memesan leleran (tanah liat) dibeli dari UKM pemasok bahan baku tanah liat, yakni Pak Simrih. Setelah leleran diperiksa oleh pegawai Timboel Ceramics dan lolos dari pengendalian kualitas, maka tanah liat pesanan tadi diserahkan kepada UKM tradisional atau modifikasi tradisional untuk diolah menjadi gerabah pesanan konsumen. Bila bentuk produk gerabah berbasis silindris maka UKM tradisional menjadi pilihan karena dapat menekan biaya untuk membentuk gerabah abangan, tetapi bila spesifikasi desain produk lebih rumit dan bukan berbasis silindris, maka diserahkan kepada UKM modifikasi tradisional untuk dibentuk abangannya. Gerabah abangan yang lolos seleksi kualitas oleh pekerja dari Timboel Ceramics merupakan bahan setengah jadi, kemudian diserahkan kepada UKM modern (Pak Timbul) atau sanggar seni (Pak Walijoko) untuk dilakukan pewarnaan. Setelah lulus seleksi kualitas yang dilakukan sendiri oleh Pak Timbul, maka produk gerabah tersebut akan disampaikan kepada konsumen. Keterkaitan ini menunjukkan hubungan yang saling menguntungkan antar berbagai tipe UKM.

Namun, pada kenyataannya setiap tipe UKM juga memiliki pasar dan pelanggan tersendiri untuk dilayani. Jaringan bisnis tersebut merupakan bukti adanya keterkaitan nilai tambah yang terjadi antar unit usaha di dalam kawasan Kasongan. Melalui kacamata modal pengetahuan, kerjasama yang bersifat *symbiosis mutualistic* akan memberikan berbagai keuntungan, seperti; pembelajaran bersama antar unit perusahaan, adanya proses pemindahan pengetahuan dan teknologi, dan meningkatkan kemampuan setiap unit usaha untuk melakukan inovasi. Adapun pasar yang dimiliki oleh setiap tipe UKM

akan diuntungkan dengan adanya kerjasama karena mendapatkan produk dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau.

III.4. Batasan Operasionalisasi Penelitian

Berdasarkan asumsi model dan kerangka teoritis, dalam penelitian ini menggunakan pendekatan sistem yang menghubungkan komponen-komponen yang berperan dalam proses pengelolaan modal pengetahuan dan kemampuan inovasi di kawasan UKM Kasongan. Dengan demikian, dalam penetapan variabel perlu dipertimbangkan pengaruh kekuatan eksternal kawasan dan pengaruh internal kawasan UKM Kasongan. Adapun variabel yang dianggap memiliki kontribusi dalam kemampuan inovasi UKM adalah meliputi; (1) pengelolaan modal pengetahuan; (2) kemampuan inovasi unit UKM; (3) dukungan mitra permodalan; (4) dukungan mitra pemasok produksi; (5) dukungan mitra pemasar produk UKM; dan (6) dukungan pengembangan teknis dan pekerja. Untuk memudahkan proses pengambilan data dan analisis maka variabel penelitian perlu dibatasi ruang lingkungannya. Proses tersebut dilakukan dengan operasionalisasi variabel seperti dalam tabel III.2.

Penelitian tentang pengelolaan modal pengetahuan di kawasan sentra UKM Kasongan akan melibatkan berbagai variabel penelitian. Secara garis besar terdapat beberapa variabel pokok yang harus diukur kondisinya. Variabel tersebut dikelompokkan dalam 2 hal; (1) variabel pihak-pihak yang memiliki peran dan keterkaitan dengan keberlangsungan hidup Sentra UKM Gerabah Kasongan, meliputi; mitra pemasar, mitra proses produksi; mitra permodalan; dan mitra pengembangan teknis dan pekerja; (2) variabel modal pengetahuan perusahaan yang meliputi; modal manusia, modal internal unit UKM, modal eksternal unit UKM, kemampuan inovasi, dan proses pengelolaan pengetahuan perusahaan. Batasan terhadap variabel yang diamati meliputi; mitra pemasok, mitra pasar; mitra modal, dan pengembangan teknis & pekerja.

Tabel III.2. Pembatasan Model Pengelolaan Modal Pengetahuan di UKM Kasongan

No.	Obyek	Batasan Operasional Konsep
1.	Pengelolaan modal pengetahuan	Pengetahuan adalah kekuatan yang tidak bersifat fisik (<i>intangible assets</i>) dalam organisasi yang memiliki peranan penting, yakni; (1) modal manusia, (2) modal internal, dan (3) modal eksternal organisasi (Stewart, 2002; Skyrme & Amidon, (2000)); Pengelolaan pengetahuan adalah proses penciptaan dan pengembangan pengetahuan. (Alavi & Leidner, 2001).
2.	Kemampuan inovasi	Kemampuan inovasi menggambarkan adanya proses pembelajaran organisasi dan pengolahan informasi bersumber dari pihak-pihak yang berkepentingan terhadap kawasan UKM (Herri <i>et al</i> , 2007). Bentuk inovasi dalam UKM dibatasi berdasarkan originalitas produk, yaitu inovasi mayor dan minor. Inovasi mayor merupakan invensi hasil kreasi UKM. Inovasi minor adalah proses mendorong invensi ke konsumen (Setiarso, 2006).
3.	Dukungan mitra permodalan	Keterkaitan pihak eksternal kawasan UKM Kasongan yang menyediakan program bantuan sumber permodalan kerja secara khusus bagi UKM di Kasongan.
4.	Dukungan mitra pemasok produksi	Keterkaitan mitra unit usaha pada UKM Kasongan yang mendukung proses produksi bahan setengah jadi.
5.	Dukungan mitra pengembangan teknis dan pegawai	Keterkaitan mitra yang memberikan dukungan bagi sentra UKM Kasongan khususnya menyelenggarakan program pelatihan ketrampilan pegawai secara khusus bagi Sentra UKM di Kasongan. Keterkaitan mitra yang memberikan dukungan bagi sentra UKM Kasongan khususnya menyelenggarakan program R&D bidang keramik.
6.	Dukungan mitra pemasar produk UKM	Keterkaitan pihak eksternal kawasan sentra UKM Kasongan yang menyelenggarakan program pemasaran produk-produk UKM secara khusus bagi Sentra UKM di Kasongan.

Sumber : telah diolah kembali dari berbagai sumber, 2009

III.4.1. Peran & keterkaitan mitra pemasok

Mitra produksi merupakan hubungan bisnis melalui sub-kontrak dalam rangka menghasilkan suatu produk. Hal ini merupakan rangkaian kerja yang biasa dilakukan oleh perajin di Kasongan dalam rangka mengisi pasar secara cepat dengan biaya yang lebih rendah. Dalam konteks modal pengetahuan, keterkaitan dan peran mitra pemasok bahan baku/setengah jadi terhadap keberlangsungan proses produksi di sentra UKM Kasongan dapat diukur melalui kontribusi informasi bahan baku pasokan, kepercayaan hubungan antara pengusaha dengan pemasok bahan mentah & setengah jadi.

III.4.2. Peran & keterkaitan mitra pengembangan teknis dan pekerja

Mitra pengembangan teknis dan pekerja merupakan pendukung UKM gerabah Kasongan dalam hal pengembangan produk, aplikasi peralatan dan teknologi, serta pelatihan pekerja gerabah. Dalam konteks modal pengetahuan, keterkaitan mitra lembaga pengembangan produk gerabah diamati dari kontribusi informasi pengembangan teknis dan adanya kerjasama pengembangan produksi antara unit usaha dengan mitra kerjasama. Keterkaitan dan peran lembaga pelatihan ketrampilan pada sentra UKM Kasongan diamati melalui kerjasama pelatihan pekerja UKM. Proses mitra kerjasama teknis dan pegawai diamati dari indikator jenis pelatihan ketrampilan yang ditawarkan kepada UKM dan frekuensi pelatihan bagi UKM.

III.4.3. Peran & keterkaitan mitra pemasar

Dalam konteks modal pengetahuan, keterkaitan dan peran mitra pemasar produk UKM Kasongan diukur dari kontribusi informasi pasar, bentuk status pemasar, jangkauan pasar, pola kerjasama antara mitra pasar dan para pengusaha UKM Kasongan, serta kontribusi mitra pasar dalam proses penetapan harga dan kemampuan UKM.

III.4.4. Peran & keterkaitan mitra modal

Dalam konteks modal pengetahuan, keterkaitan dan peran lembaga mitra pemberi kredit permodalan bagi UKM diukur dari kontribusi informasi permodalan, bentuk lembaga pemodal, sasaran penerima program dan karakteristik kerjasama antara mitra modal dengan UKM.

III.4.5. Proses pengelolaan modal pengetahuan

Dalam konteks modal pengetahuan, pengelolaan modal pengetahuan di sentra UKM Kasongan dapat diukur melalui pendekatan *trilogy* modal pengetahuan, yakni, modal manusia, internal organisasi, dan eksternal organisasi. Modal manusia diamati melalui; aglomerasi ketrampilan/keahlian, kewirausahaan, tingkat kepentingan pelatihan pekerja, dan kohesifitas & pembelajaran tim. Pengelolaan modal internal organisasi di sentra UKM Kasongan dapat diukur melalui infra-struktur organisasi, proses pembelajaran, dan sistematika proses organisasi. Pengelolaan modal eksternal organisasi di sentra UKM Kasongan dapat diukur melalui adanya kerjasama dan kemitraan dengan pihak lain diluar perusahaan.

III.4.6. Kemampuan inovasi di UKM Kasongan

Dalam konteks modal pengetahuan, kemampuan inovasi diukur berdasarkan kemampuan UKM menghasilkan produk yang memiliki nilai kebaruan berdasarkan proses perjalanan produksinya. Kemampuan inovasi diukur melalui kemampuan melakukan inovasi mayor dan minor. Kemampuan melakukan transfer pengetahuan di sektor UKM adalah proses menggabungkan pengetahuan yang bersifat terendam (*tacit knowledge*) dan pengetahuan yang tersistematik (*explicit knowledge*) melalui mekanisme pemindahan pengetahuan. Adapun mekanisme transfer pengetahuan dilakukan melalui mekanisme yang sistematis dan mapan agar secara keseluruhan proses tersebut mencapai keberhasilan melalui skema OADI (Observation-Assesment-Design-Implementation).²³³ Skema OADI digunakan dalam penelitian ini disebabkan oleh proses pembelajaran dikembangkan dalam 2 tingkatan, konseptual dan praktek operasional. Pembelajaran konseptual melibatkan proses evaluasi dan desain, sedangkan pembelajaran praktek operasional melibatkan aspek observe dan implementasi. Kesulitan dalam memindahkan pengetahuan terpendam mendorong diperlukan penanganan

²³³ Le, Mai Anh & Carl Bronn (2007) Linking experience and learning: application to multi-project building environments. *Engineering, Construction, and Architectural Journal*, vol.14(2)pp.150-163

secara khusus dalam pengelolaannya,²³⁴ yakni melibatkan kolektifitas dan kombinasi melalui proses memberikan pengalaman bersama sehingga pengetahuan lebih mudah dimasukkan kedalam pemikiran masing-masing anggota kelompok.

III.5. Perangkat Pengambilan Data Penelitian

Adapun perangkat yang diperlukan sebagai perlengkapan pengambilan data penelitian adalah sebagai berikut;

1. Lembar pertanyaan;

Lembar pertanyaan digunakan sebagai interview guide kepada key informan yang diwawancarai dalam penelitian.

2. *Voice recording* (perekam suara);

Digunakan sebagai alat untuk merekam wawancara dengan informan. Rekaman ini bermanfaat untuk membantu akurasi analisis berdasarkan fakta lapangan.

3. Perekam gambar (*digital camera*)

Digunakan sebagai alat untuk merekam gambar di lapangan penelitian. Rekaman ini bermanfaat untuk membantu menunjukkan kegiatan lapangan.

²³⁴ Akbar, H. (2003). *Op.cit.*