

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengembangan Infrastruktur Sosial Ekonomi Wilayah (PISEW)

Pengembangan Infrastruktur Sosial dan Ekonomi Wilayah (PISEW) atau Regional Infrastructure for Social and Economic Development (RISE) adalah sebuah program yang merupakan kelanjutan dan penyempurnaan dari P2D dengan penyesuaian terhadap berbagai isu aktual yang berkembang saat ini, termasuk didalamnya menjawab berbagai persoalan yang dihadapi oleh daerah dalam menyelenggarakan otonomi daerah. PISEW merupakan salah satu program inti dalam kerangka Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM Mandiri).

Tujuan dari PISEW adalah untuk mempercepat pembangunan ekonomi masyarakat yang berbasis sumber daya lokal, mengurangi kesenjangan antar wilayah, pengentasan kemiskinan di perdesaan, memperbaiki pengelolaan pemerintah daerah dan penguatan kelembagaan di perdesaan.

Dalam melaksanakan PNPM PISEW ini harus dipegang prinsip-prinsip transparansi dan akuntabilitas, dengan “melembagakan” sikap jawab dalam pilihan keputusan dan kegiatan yang dilaksanakan. Prinsip demokrasi, artinya pengambilan keputusan yang bersifat hirarkis berubah menjadi pengambilan bersama dengan andil seluruh stakeholder. Masyarakat terlibat secara aktif dalam kegiatan mulai proses perencanaan, pelaksanaan dan pemanfaatan infrastruktur. Kesetaraan gender harus dijunjung.

2.2 Pendampingan Penyusunan Rencana

Pendampingan penyusunan rencana dalam kegiatan ini menggunakan metode *Focus Group Discussion* atau FGD. *Focus Group Discussion*/FGD atau diskusi kelompok terfokus merupakan suatu metode pengumpulan data yang lazim digunakan pada penelitian kualitatif sosial. Metode ini mengandalkan perolehan data atau informasi dari suatu interaksi informan atau responden berdasarkan hasil diskusi dalam suatu kelompok yang berfokus untuk melakukan bahasan dalam menyelesaikan permasalahan tertentu. Data atau informasi yang diperoleh melalui teknik ini, selain merupakan informasi kelompok, juga merupakan suatu pendapat dan keputusan kelompok tersebut. Keunggulan penggunaan metode FGD adalah memberikan data yang lebih kaya dan memberikan nilai tambah pada data yang tidak diperoleh ketika menggunakan metode pengumpulan data lainnya, terutama dalam penelitian kuantitatif (Lehoux, Poland, & Daudelin, 2006). FGD sebagai suatu metode pengumpulan

data memiliki berbagai kelebihan/kekuatan dan keterbatasan. Saat ini FGD menjadi populer sebagai salah satu alternatif dalam mengumpulkan data kualitatif dalam berbagai penelitian

2.3 Kawasan Strategis Kabupaten

Kawasan Strategis Kabupaten (KSK) merupakan kawasan yang menjadi andalan bagi wilayah kabupaten sebagai kawasan yang dapat meningkatkan perkembangan kabupaten tersebut dengan segala potensi dan kegiatan di dalamnya. Dalam Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang, Kawasan Strategis Kabupaten (KSK) adalah wilayah yang penataanruangnya diprioritaskan karena mempunyai pengaruh sangat penting dalam lingkungan kabupaten terhadap ekonomi, sosial, budaya dan/atau lingkungan. KSK dari sudut kepentingan pertumbuhan ekonomi merupakan KSK yang memberi pengaruh secara ekonomi terhadap wilayah sekitarnya, kegiatan lain di bidang sejenis dan di bidang lain (effect pengganda/multiflier effect), dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Penetapan KSK berdasarkan Peraturan Daerah (Perda) tentang rencana tata ruang wilayah (RTRW) Kabupaten. Untuk operasionalisasi KSK, ditetapkan Perda tentang Rencana Tata Ruang (RTR) KSK yg memuat delineasi KSK, tujuan, kebijakan, dan strategi penataan ruang, rencana struktur ruang, dan rencana pola ruang KSK.

2.4 Pendekatan Pengelolaan Kegiatan Bisnis di Kawasan Strategis Kabupaten (KSK)

Kawasan dalam suatu wilayah administratif kabupaten dikatakan strategis dalam konsep PNPM PISEW, jika kawasan itu memiliki komoditas atau sektor unggulan yang dapat dikelola dalam suatu kegiatan bisnis untuk menghidupkan kegiatan ekonomi lokal di kawasan dan wilayah tersebut. Artinya, jika kawasan dan aktifitas bisnis di kawasan tersebut dikelola dengan baik, dapat memberikan iuran yang signifikan terhadap pendapatan daerah, yang pada gilirannya dimanfaatkan untuk meningkatkan program-program pembangunan yang bermuara pada pengentasan kemiskinan, mengurangi pengangguran, dan pengembangan wilayah untuk mereduksi kesenjangan antar wilayah. Dalam hal menetapkan komoditas atau sektor unggulan, serta kaitannya dengan menumbuh kembangkan kegiatan bisnis yang dapat mengungkit aktifitas ekonomi lokal, antara lain harus dipertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- ❖ Komoditas yang dipilih adalah komoditas dominan dalam hamparan kawasan tersebut, atau yang mempunyai produksi dan nilai produksi terbesar di kawasan tersebut;
- ❖ Komoditas yang banyak diminta/dibutuhkan di luar kawasan/wilayah, atau yang dapat dikategorikan sebagai “substitusi import” (yaitu yang selama ini banyak didatangkan dari luar kawasan/wilayah ke dalam kawasan/wilayah tersebut);

- ❖ Komoditas yang sudah berkembang dari hulu ke hilir (produksi, pasca produksi);
- ❖ Mayoritas penduduk cukup familiar dalam mengelola (membudi-dayakan atau memproduksi) komoditas tersebut, serta bersifat padat karya, sehingga dapat menyerap banyak tenaga kerja dalam pengelolaannya;
- ❖ Sudah ada dukungan pengembangan oleh pemerintah daerah kabupaten, provinsi, maupun pemerintah pusat.

Untuk penetapan komoditas unggulan pada tahapan yang lebih “advance”, kelima butir kriteria di atas, perlu dikaji lagi dengan hal-hal yang bersifat externality, misalnya bagaimana market share komoditas unggulan tersebut dalam konstelasi penetapan komoditas unggulan secara nasional. Jangan sampai komoditas unggulan yang diproduksi di tingkat yang lebih tinggi (nasional) menjadi over supply, dan dapat mengakibatkan lemahnya harga pasar. Hal lain, misalnya komoditas unggulan tersebut terlalu sensitif terhadap nilai tukar uang asing atau krisis ekonomi global, yang juga dapat menjatuhkan harga jual di pasar internasional. Dalam hal menetapkan komoditas unggulan yang di saat ini belum eksis atau yang dianggap masih “tersembunyi” (hidden commodity), tentu saja perlu dilakukan studi kelayakan dan rencana pengusahaan yang lebih mendalam terhadap rencana bisnis dari komoditas tersebut. Harapannya melalui kegiatan bisnis komoditas unggulan tersebut akan membangkitkan serangkaian kegiatan ke belakang (backward), yaitu kegiatankegiatan yang terkait dengan memproduksi atau membudidayakan komoditas tersebut.

Demikian juga serangkaian kegiatan-kegiatan kedepan (foreward), yaitu yang bersangkutan-paut dengan kebutuhan/ demand, dan yang terkait dengan aspek pasar dan pemasaran dari komoditas unggulan tersebut seyogyanya juga akan terbangkitkan. Setidaknya ada tiga (3) unsur utama yang harus berkomitmen untuk berperan dalam mengelola bisnis di KSK, yaitu:

1. Pemerintah: pusat, provinsi, kabupaten.

Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah Provinsi, dan Pemerintah Daerah Kabupaten harus bersinergi dalam menetapkan alokasi dana: antara lain Dana Alokasi Umum (DAU), dan Dana Alokasi Khusus (DAK) dari Pemerintah Pusat; juga dana Activity Sharing dari Pemerintah Provinsi, dan Pemerintah Kabupaten. Dana-dana tersebut dimanfaatkan untuk membangun sarana dan prasarana yang langsung ataupun tidak, terkait dengan kegiatan bisnis di KSK.

PNPM-PISEW mengalokasikan juga dana sebesar Rp. 2 Milyard per tahun, selama tiga tahun, untuk setiap KSK, ditambah Rp 1,5Milyard per tahun, selama tiga tahun, untuk

setiap kecamatan peserta PNPM-PISEW yang ada dalam Kawasan Strategis Kabupaten (KSK). Selain soal dana, pemerintah harus berperan dalam hal pembinaan, serta menetapkan kebijakan-kebijakan yang mendorong iklim dan kepastian berusaha yang kondusif, misalnya melalui kemudahan perijinan, keringanan pajak dan bunga, serta kemudahan dan penyediaan fasilitas lainnya (misalnya penyediaan lahan, jaminan kepada pihak perbankan jika dibutuhkan modal kerja atau modal investasi).

2. Pelaku bisnis, termasuk perbankan, dan pemanfaatan dana CSR (Corporate Social Responsibility=Dana dari Perusahaan2 Besar yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan masyarakat, lingkungan, dan pembinaan pengusaha kecil/mikro).

Para pelaku bisnis skala besar-menengah-kecil mikro harus bersinergi, sesuai peran dan kemampuan masing-masing, agar tercipta kemitraan yang produktif dari masing-masing pihak, dengan prinsip: win-win solution. Hal penting yang harus menjadi prinsip utama dalam kemitraan ini adalah bahwa pembinaan, advokasi, inkubasi dan pelatihan-pelatihan bisnis kepada pengusaha kecil dan mikro, oleh pengusaha menengah, dan besar, harus secara bertahap dapat meningkatkan skala usaha mereka.

3. Masyarakat.

Dalam kegiatan-kegiatan bisnis di KSK ini, anggota masyarakat secara perorangan dan kelompok harus diberi kesempatan untuk terlibat dan berperan serta, sesuai dengan kemampuan mereka. Harus dijadwalkan juga suatu program terhadap peningkatan-peningkatan kemampuan teknis dan manajerial mereka. Mereka tidak hanya sebagai pekerja, tetapi memiliki saham juga dari kegiatan bisnis di KSK tersebut.

Jika dikelola secara profesional, peluang pengembangan usaha di KSK tersebut sangat menjanjikan, jika terpenuhinya unsur-unsur kegiatan usaha yang sehat, yaitu: adanya komoditas unggulan dengan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas yang sesuai dengan kebutuhan pasar, adanya dukungan pengembangan infrastruktur, dukungan keuangan, dan iklim berusaha yang kondusif, serta dukungan yang masif dari pemerintah, pelaku bisnis, dan masyarakat. Jadi kata kuncinya adalah: Komitmen yang tinggi dan koordinasi yang baik dari semua pihak.