

## PELUANG USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DALAM EKONOMI INDONESIA

**Fauziah Afriani**

(Dosen Universitas Indo Global Mandiri Palembang)

Email: ziaaslan25@gmail.com

### ABSTRAK

*Salah satu strategi untuk mendorong kinerja dan peran UKM dalam pasar bebas serta mengatasi kesenjangan yang terjadi, adalah dengan menumbuhkan usaha menengah yang kuat dalam membangun struktur industri. Strategi pengembangan usaha menengah ini praktis banyak dilupakan sejalan dengan kurang diperhatikannya entitas dan posisi usaha menengah dalam pertumbuhan ekonomi maupun dalam kebijakan pengembangan UKM.*

*Di dalam proses industrialisasi, peranan usaha menengah sangat dibutuhkan, baik untuk mempercepat proses industrialisasi maupun meningkatkan produktivitas ekonomi. Studi empiris pada sektor industri (sebagai gambaran riil competitiveness) menunjukkan bahwa usaha menengah memiliki beberapa keunggulan untuk bersaing di pasar.*

*Deregulasi perizinan dan penyederhanaan pencatatan usaha, akan menciptakan tambahan pertumbuhan ekonomi sebesar 0.25 % PDB. Bagi Indonesia angka tersebut berarti US\$ 434 juta yang bertambah dalam PDB.*

*Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dan pembangunan ekonomi. Gerak sektor UKM amat vital untuk menciptakan pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. UKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar.*

**Kata Kunci;** *Usaha Kecil Menengah (UKM), Ekonomi, Peluang*

### DASAR PEMIKIRAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) seyogyanya mampu menjadi motor pertumbuhan ekonomi. Pelaku Usaha kecil dan menengah atau yang lazim disebut UKM. Di kawasan Asia Pacific telah memiliki kesadaran baru sebagai mana yang di kemukakan di depan para Menteri yang membidangi usaha kecil dan menengah (UKM) di forum APEC yang bertemu dikota Christchurch New Zealand tahun 1999. Pengalaman, keyakinan dan harapan inilah yang kemudian menggelora menjadi semangat yang terus di dengungkan hingga saat ini.

Di Indonesia harapan serupa juga sering kita dengarkan karena pengalaman ketika krisis multidimensi tahun 1997-1998 usaha kecil telah terbukti mampu

mempertahankan kelangsungan usahanya, bahkan memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub-sektor kegiatan. Fungsi penyelamatan ini segera terlihat pada sektor-sektor penyediaan kebutuhan pokok rakyat melalui produksi dan normalisasi distribusi. Bukti tersebut paling tidak telah menumbuhkan optimisme baru bagi sebagian besar orang yang menguasai sebagian kecil sumber daya akan kemampuannya untuk menjadi motor pertumbuhan bagi pemulihan ekonomi.

Perjalanan ekonomi Indonesia selama 4 tahun dilanda krisis 1997-2001 memberikan perkembangan yang menarik mengenai posisi usaha kecil yang secara relatif menjadi semakin besar sumbangannya terhadap pembentukan PDB. Hal ini seolah-olah mengesankan bahwa kedudukan usaha kecil di Indonesia semakin kokoh. Kesimpulan ini barangkali perlu dikaji lebih mendalam agar tidak menyesatkan kita dalam merumuskan strategi pengembangan. Kompleksitas ini akan semakin terlihat lagi bila dikaitkan dengan konteks dukungan yang semakin kuat terhadap perlunya mempertahankan UKM (Usaha Kecil dan Usaha Menengah).

Dalam melihat peranan usaha kecil ke depan dan prasyarat yang diperlukan untuk mencapai posisi tersebut, maka paling tidak ada dua pertanyaan besar yang harus dijawab : *Pertama*, apakah UKM mampu menjadi mesin pertumbuhan sebagaimana diharapkan oleh gerakan UKM di dunia yang sudah terbukti berhasil di negara-negara maju; *Kedua*, apakah UKM mampu menjadi instrumen utama bagi pemulihan ekonomi Indonesia, terutama memecahkan persoalan pengangguran.

Kadang-kadang harapan yang dibebankan kepada UKM juga terlampau berat, karena kinerjanya semasa krisis yang mengesankan. Disamping pangsa relatif yang membesar yang diikuti oleh tumbuhnya usaha baru juga memberikan harapan baru. Sebagaimana diketahui selama tahun 2000 telah terjadi tambahan usaha baru yang cukup besar dimana diharapkan mereka ini berasal dari sektor modern/besar dan terkena PHK kemudian menerjuni usaha mandiri. Dengan demikian mereka ini disertai kualitas SDM yang lebih baik dan bahkan mempunyai permodalan sendiri, karena sebagian dari mereka ini berasal dari sektor keuangan/perbankan.

Mengingat populasi terbesar dari unit usaha yang mengembang pada penyediaan lapangan kerja adalah usaha kecil, maka fokus pembahasan selanjutnya akan ditujukan pada usaha kecil. Tinjauan terhadap keberadaan usaha kecil diberbagai sektor ekonomi dalam pembentukan PDB menjadi dasar pemahaman kita terhadap kekuatan dan kelemahannya, selanjutnya potensinya sebagai motor pertumbuhan perlu ditelaah lebih dalam agar kita mampu menemu kenali persyaratan yang diperlukan untuk pengembangannya .selama ini yang lazim kita lakukan adalah membuat analisis sumbangan sektor-sektor ekonomi dalam pembentukan PDB. Untuk menilai posisi strategis kelompok usaha terutama usaha kecil hanya akan dapat diperlihatkan melalui kontribusi kelompok usaha menurut sektor ekonomi. Dengan melihat kelompok usaha ini akan mampu melihat kemampuan potensial kelompok usaha dalam menghasilkan pertumbuhan.

Proses transformasi struktural perekonomian kita memang telah berhasil menggeser dominasi sektor pertanian, sehingga sampai dengan menjelang krisis ekonomi (1997) sumbangan sektor pertanian tinggal 16 % saja, sementara sektor industri telah mencapai hampir 27 % dan menjadi penyumbang terbesar dari perekonomian kita. Ini artinya sektor industri telah mengalami pertumbuhan yang pesat selama tiga dasa warsa sebelum krisis semasa pemerintahan Orde Baru. Apabila hanya sepiantas melihat perkembangan ini, dengan transformasi struktural dari pertanian ke industri, maka semua kelompok usaha akan ikut menikmati kemajuan yang sama. Sehingga kelompok industri manufaktur skala kecil juga mengalami kemajuan yang sama.

Secara makro proses pemulihan ekonomi Indonesia belum terjadi karena indeks output pada tahun 2001 ini belum kembali pada tingkat sebelum krisis (1997), Perkembangan yang terjadi pada grafik 1 memperlihatkan bahwa indeks PDB keseluruhan baru mencapai 95% dari tingkat produksi 1997. Sektor yang tumbuh dengan krisis adalah sektor listrik, gas, air minum yang pada 4 tahun terakhir ini tumbuh dengan rata-rata diatas 5%/tahun. Hal ini antar lain disamping output yang meningkat terutama disebabkan oleh penyesuaian harga yang terus berjalan.

Jika kita cermati secara lebih rinci penyumbang PDB atas dasar sektor pelaku usaha akan terlihat jelas adanya ketimpangan tersebut. Tabel 1 menyajikan perbandingan peran 5 besar penyumbang PDB menurut sektor dan kelompok usaha, Sejak sebelum krisis ekonomi, hingga mulai meredanya krisis terlihat bahwa ranking 1 (satu) penyumbang PDB adalah kelompok usaha besar pada sektor industri pengolahan dengan sumbangan berkisar 17-19 % selama 1997- 2001. Ini berarti bahwa untuk menggerakkan pertumbuhan ekonomi semata, ekonomi kita tetap bersandar pada bangkitnya kembali industri pengolahan besar dengan aset diatas Rp. 10 miliar di luar tanah dan bangunan. Sektor industri skala besar hanya terpukul pada saat puncak krisis 1998, dimana pertumbuhan ekonomi kita mengalami pertumbuhan negatif 13,4% ketika itu. Dan setelah itu ketika pemulihan ekonomi mulai bergerak maka kelompok ini kembali mengambil porsi nya.

Pertanyaan yang menarik adalah apakah industri kecil dan menengah tidak bangkit, padahal pada kelompok usaha kecil di seluruh sektor telah mengalami pergeseran peran dengan sumbangan terhadap PDB yang meningkat dari 38,90% pada tahun 1996 atau 40,45% pada tahun 1997 menjadi 43,08% pada tahun 1999 ? Pada sektor industri pengolahan ternyata tidak terjadi perubahan sumbangan usaha kecil yang nyata yakni : 3,90%, 4,03%, 3,85%, 3,74% dan 3,79% berturut-turut untuk tahun 1997, 1998, 1999, 2000 dan 2001. Berarti secara riil tidak ada kemajuan yang berarti bagi peran industri kecil, yang terjadi justru kemerosotan pada beberapa kelompok industri. Dengan gambaran ini memang belum dapat disimpulkan bahwa industri kecil mampu menjadi motor pertumbuhan, sementara industri skala menengah keadaannya jauh lebih parah di banding usaha kecil, sehingga tidak mampu memanfaatkan momentum untuk

mengisi kemunduran dari usaha besar dan paling terpukul pada saat krisis memuncak pada tahun 1998-1999. Salah satu sebabnya diduga dikarenakan tingginya ketergantungan usaha menengah terhadap usaha besar, baik karena ketergantungan sebagai industri sub-kontrak maupun ketergantungan pasar dan bahan baku terhadap industri besar.

Selanjutnya penyumbang terbesar kedua adalah kelompok usaha kecil sektor pertanian yang menyumbang sekitar 13-17 % selama periode 1997-2001. Hal yang menarik adalah posisi relatif usaha kecil sektor pertanian yang sangat bergerak cepat dimasa krisis dan kembali merosot ke posisi sebelum krisis. Hal ini perlu mendapatkan penelahaan yang mendalam. Salah satu alasan yang dapat diterima adalah rendahnya harga output produk primer pertanian yang bersamaan dengan naiknya harga input, terutama yang bersumber dari impor.

Sektor pertanian yang sangat di dominasi pertanian pangan memang sangat terbatas kemampuannya untuk menjadi sumber pertumbuhan, terutama beras. Pangsa relatif yang membesar terutama disebabkan kemunduran sektor lain ketika pertanian tidak terlalu terpukul, paling tidak tingkat produksi fisiknya. Jika pada tahun 1997 Usaha Kecil sektor pertanian menyumbang sebesar 13,30% pada tahun 1998 dan 1999 meningkat mendekati 17 %, maka pada tahun 2001 diperkirakan akan terus kembali menjadi 13,93 % saja. Keadaan ini akan berlanjut sejalan dengan menurunnya peran sektor pertanian dalam pembentukan PDB. Jika diperhatikan lebih lanjut dari tabel 1 maka sektor perdagangan hotel dan restoran kelompok usaha kecil pada saat sebelum krisis menunjukkan ranking ke 3 (tiga) dalam sumbangannya pada pembentukan PDB, berarti Usaha Kecil sektor ini sangat penting bagi pembentukan PDB dan penyediaan lapangan kerja dengan sumbangan diatas 11 % terhadap PDB kita. Namun sejak dua tahun terakhir ketika krisis mulai pulih posisi ranking ke 3 (tiga) mulai digusur oleh sektor pertambangan kelompok usaha besar. Dengan demikian peran Usaha Kecil sektor perdagangan hotel dan restoran sebagai sumber pertumbuhan juga semakin merosot, sehingga lampu merah sudah hampir tiba peran kelompok usaha kecil porsinya untuk menghasilkan sumbangan bagi pertumbuhan PDB semakin kurang dominan. Sektor pertambangan usaha besar bahkan sudah mendekati Usaha Kecil sektor pertanian.

Sektor jasa-jasa menempati urutan kelima dengan sumbangan sekitar 4-5 % dan didominasi oleh usaha besar. Sektor ini nampaknya tidak terlalu penting dalam menyumbang pertumbuhan, namun jasanya sangat vital untuk mendukung pertumbuhan. Sektor jasa-jasa ini memiliki kaitan yang luas dalam proses produksi dan distribusi dan memberikan dukungan yang sangat berarti. Sektor jasa yang besar adalah jasa yang dihasilkan oleh pemerintah, karena peran pemerintah dalam pengeluaran juga mempunyai peran yang penting.

Dengan semakin merosotnya peran usaha kecil di sektor pertanian dan perdagangan, maka dua penyumbang besar terhadap nilai tambah dari kelompok usaha kecil ini dominasinya juga akan semakin mengecil dalam pembentukan PDB. Sehingga

jika kecenderungan ini dibiarkan maka posisi usaha kecil akan kembali seperti sebelum krisis atau bahkan mengecil. Sementara itu usaha menengah yang sejak krisis mengalami kemerosotan diberbagai sektor, maka posisi usaha menengah semakin tidak menguntungkan. Padahal dalam proses modernisasi dan demokratisasi peranan kelas menengah ini sangat penting terutama untuk meningkatkan daya saing. Karena usaha menengah lebih mudah melakukan modernisasi dan mengembangkan jaringan ke luar negeri dalam rangka perluasan pasar.

### **Memposisikan Usaha Kecil Menengah Dalam Persaingan Pasar Global**

Menghadapi persaingan bebas, usaha menengah dinilai jauh lebih siap dilihat dari segi kemampuan SDM, skala usaha dan kemampuannya untuk melakukan inovasi dan akses pasar. Dalam perjalanannya pembinaan terhadap UKM, lebih condong kepada pembinaan pengusaha kecil, sementara pembinaan terhadap usaha menengah seolah-olah terlupakan. Kebijakan pengembangan usaha bagi usaha menengah belum bersandar pada satu peraturan pemerintah sebagai payung kebijakan, dan dalam arah pengembangan usaha, masih terdapat grey area dalam pengembangan usaha menengah.

Salah satu strategi untuk mendorong kinerja dan peran UKM dalam pasar bebas serta mengatasi kesenjangan yang terjadi, adalah dengan menumbuhkan usaha menengah yang kuat dalam membangun struktur industri. Strategi pengembangan usaha menengah ini praktis banyak dilupakan sejalan dengan kurang diperhatikannya entitas dan posisi usaha menengah dalam pertumbuhan ekonomi maupun dalam kebijakan pengembangan UKM.

Sekalipun peran usaha menengah lebih rendah dibandingkan dengan usaha kecil. Namun dengan memperhatikan posisi strategis dan keunggulan yang dimilikinya, Usaha menengah layak untuk didorong sebagai motor pengembangan UKM dalam persaingan bebas. Hal ini karena potensi teknologi dan sumberdaya manusianya jauh lebih tinggi dari pada usaha kecil.

Dengan terjadinya pergeseran tatanan ekonomi dunia pada persaingan bebas, dapat dikatakan bahwa UKM menghadapi situasi yang bersifat double squeeze yaitu situasi yang datang dari sisi internal berupa ketertinggalan produktivitas, Efisiensi dan inovasi; dan situasi yang datang dari eksternal pressure. Dengan adanya dua fenomena di atas yang perlu diperhatikan adalah masalah ketimpangan struktur usaha dan kesenjangan usaha besar dengan usaha kecil dan menengah.

Dalam era perdagangan bebas, dimana siklus produk relatif pendek dan sangat ditentukan oleh selera konsumen, mengharuskan setiap pelaku bisnis memiliki akses yang cukup terhadap pasar dan kemampuan inovasi produk, guna meningkatkan daya saingnya. Justru hal inilah yang merupakan titik lemah yang dimiliki oleh UKM pada umumnya. Disisi lain UKM memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia baik ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dalam penciptaan lapangan kerja. Dalam hal ekspor, UKM memiliki potensi untuk meningkatkan penerimaan ekspor. Hanya saja

potensi ini belum dimanfaatkan dengan optimal. Hanya UKM yang bergerak di sektor industri tertentu saja yang sudah melakukan ekspor.

### **Titik Tolak Pemikiran : Melihat kembali peran dan posisi UKM**

Krisis ekonomi memberi pelajaran berharga tentang kekuatan pembangunan struktur usaha Indonesia. Usaha besar yang melalui strategi industri substitusi impor pada periode 1970-1985 dan dilanjutkan strategi industri promosi ekspor mulai 1985 diharapkan memberikan efek menete ternyata hanya melahirkan bangunan stuktur industri yang rapuh dan timpang. Usaha besar yang jumlahnya sedikit namun menguasai lebih dari 70% total asset usaha di Indonesia. Sementara usaha kecil dengan jumlah yang sangat besar tidak mengalami imbas dari penguasaan asset dan perkembangan yang dialami usaha besar. Namun ketika krisis menghantam perekonomian Indoneisa, terbukti usaha besar yang lebih rapuh daya tahannya terhadap krisis.

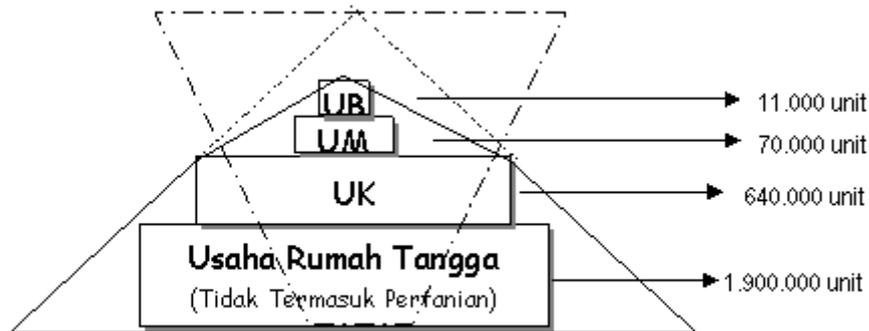
Dalam proses membangun kembali kebijakan pemulihan ekonomi, diperlukan pendlaman bagaimana peran dari masing-masing skala usaha. Pada masa lalu, pemerintah lebih menitik beratkan pada usaha mengembangkan usaha besar dengan konglomerasi yang dilakukan dan diharapkan menjadi motor pertumbuhan ekonomi. Disisi, pengembangan UKM berada pada dua pola berpikir yang berkembang. *Pertama*, UKM ditempatkan sebagai unit usaha yang perlu mendapat dukungan melalui proteksi khususnya terhadap persaingan dan dukungan melauai pola “bapak angkat”. Pola ini menghasilkan kebijakan yang bersifat “government and protection policy”. UKM menjadi tidak cukup mampu untuk bersaing (bahkan untuk skala menengah sekalipun), lemah dala melakukan inovasi dan kurang mampu melakukan penetrasi pasar yang lebih luas. Pemikiran *kedua*, menempatkan posisi dan pengembangan UKM sebagaimana unit usaha bisnis yang harus tumbuh dalam lingkungan persaingan. UKM tidak perlu diberikan proteksi dan bantuan yang berlebihan dan bahkan dirasakan akan sangat berkembang dalam iklim persaingan ekonomi pasar yang sehat dengan intervensi yang seminimal mungkin. Pola pemikiran kedua ini tdak mengarahkan pada pola *do nothing policy* tapi lebih cenderung kepada pemikiran *market driven policy*.

Banyak kalangan memang akan meragukan kemampuan UKM untuk berada dalam kondisi pasar yang bersaing dengan dukungan dan proteksi yang minimum. Disamping itu, pilihan pada kebijakan yang cenderung pada government and protection policy secara politis akan lebih populis serta terlihat lebih cepat hasilnya (dirasakan langsung oleh UKM). Disisi lain, keberadaan usaha menengah sebagai salah satu pilar UKM yang harusnya sudah lebih mandiri dan menjadi pendorong skala usaha di bawahnya menjadi dilupakan. Seperti biasa, UKM kemudian menjadi lebih identik dengan pengembangan usaha kecil dan mikro yang memang harus mendapat berbagai jenis bantuan dan proteksi. Akibatnya usaha menengah juga menjadi sosok yang terbiasa dengan proteksi, captive market dan menginginkan berbagai fasilitas yang disertai dengan manajemen yang tradisional membuatnya sulit berkembang. Fenomena

struktur usaha yang timpang dimana usaha menengah secara kuantitas tidak bisa menjadi penyangga struktur industri menunjukkan tidak berkembangnya usaha menengah.

Gambar 1.

Piramida Susunan dan Struktur Usaha Menurut Besaran Usaha (BPS, 1999)



Nilai Tambah

Keterangan: ----- Struktur Ideal

### Fakta tentang UKM dan Posisi Usaha Menengah

Kemampuan UKM untuk bertahan dalam kondisi krisis terjadi karena dua faktor utama. Pertama, kandungan lokal yang tinggi pada input produksinya. *Local content* yang tinggi tidak semata-mata menghindarkan keterpurukan akibat depresiasi rupiah yang menyebabkan meningkatnya biaya produksi pada usaha yang banyak menggunakan input impor. Keunggulan faktor pertama ini juga dapat diteruskan untuk menghasilkan komoditas dengan keunikan dan kekhasan tertentu yang menjadi nilai lebih produk untuk membuatnya memiliki daya saing lebih dipasar.

Secara filosofi, suatu produk akan memiliki nilai lebih dan daya saing dipasar ketika produk yang dihasilkan dapat menjadi yang terbaik (*to be number one*) di kelasnya atau menjadi satu-satunya (*to be the only one*). Disisi lain, kebanyakan produksi UKM masih mengandalkan pasar lokal dan permintaan dalam negeri sebagai sumber omsetnya kecuali pada produk tertentu. Belum banyak produk UKM bahkan yang berasal dari usaha menengah yang mampu melakukan ekspor langsung. Kemampuan melakukan inovasi yang lemah dan merasa cukup puas dengan apa yang sudah didapat menjadi faktor yang membuat kemampuan untuk bersaing daya produk yang dihasilkan tidak cukup kuat.

Kemampuan fleksibilitas UKM dalam merespon fluktuasi permintaan pasar yang bersumber dari keunggulan skala ekonomi untuk melakukan penyesuaian pemanfaatan kapasitas produksi dengan cepat. Perubahan permintaan yang terjadi dengan cepat dipasar pada saat krisis mampu direspon oleh UKM tanpa terjadinya

inefisiensi yang begitu besar. Studi CESS dan The Asia Foundation (2002) terhadap industri skala menengah dan besar menunjukkan bahwa semakin kecil skala usaha, semakin kecil dampak penurunan output yang terjadi akibat krisis. Fleksibilitas dalam melakukan penyesuaian kapasitas produksi menjadi faktor yang mendukung kecilnya dampak penurunan output pada usaha skala kecil dan menengah.

Harus diakui sampai saat ini UKM telah secara efektif menjadi *safety valve* ekonomi dalam penyediaan tenaga kerja, memproduksi output dan sumber kehidupan dan ketenangan bagi jutaan rakyat Indonesia. Salah satu indikasi mengapa UKM bertahan adalah karena salah satu atau kombinasi alasan berikut: (a) tidak terkaitnya kegiatan ekonomi UKM dengan pinjaman dollar, (b) seperti dilaporkan oleh (CESS, 1999) UKM mampu mengadakan langkah penghematan dengan substitusi input mahal terhadap input yang lebih murah, dan (c) serta mampu melakukan keanekaragaman usaha (*differensiasi* usaha) dan membuka pasar baru (*diversifikasi* pasar) dan (d) UKM pada dasarnya mayoritas bergerak berdasarkan modal sendiri dan bukan pinjaman (CESS, 1999).

Namun temuan lain hasil studi ini juga menunjukkan bahwa sumber kurangnya kemampuan daya saing pasar yang paling dirasakan khususnya oleh usaha skala menengah justru akibat lingkungan usaha yang tidak kondusif dengan banyaknya pungutan-pungutan yang menggerogoti margin. UKM yang notabene riil melakukan kegiatan produktif sangat mengandalkan margin yang didapat sebagai modal untuk melakukan akumulasi kapital maupun efisiensi untuk meningkatkan daya saing. Penurunan margin akibat berbagai bentuk pungutan akan berimplikasi pada penurunan kemampuan melakukan akumulasi kapital sehingga berdampak pada kemampuannya melakukan akumulasi kapital, menurunkan efisiensi dan memaksanya meningkatkan harga jual sehingga menjadi sulit bersaing dalam iklim pasar yang kompetitif. Dipihak lain, hambatan tersebut semakin melemahkan motivasi UKM untuk berkembang lebih maju melalui inovasi, perluasan pasar maupun peningkatan skala usaha.

Studi CESS dan Swisscontact (2003) terhadap UKM ekspor di Bali juga menunjukkan bahwa pada kondisi pasar yang semakin kompetitif, lingkungan bisnis yang tidak kondusif dan menambah beban biaya menjadi masalah yang sangat mengganggu kenyamanan berusaha eksportir/trading house. Akibatnya daya saing dari produk eksportir/trading house dari Bali yang notabene berasal dari UKM, menurun tajam karena sulit bersaing dengan produk dari negara yang ongkos produksinya lebih murah. Bali yang merupakan salah satu andalan ekspor UKM (termasuk untuk produk dari daerah lain) dihadapi oleh semakin memburuknya iklim usaha akibat semakin banyaknya pungutan dan perijinan yang dihadapi. Akibatnya trading house yang menjadi saluran ekspor bagi produk UKM untuk meraih pasar mancanegara semakin merasa berat untuk mempertahankan usahanya.

### **UKM Dalam Iklim Persaingan**

Salah bentuk proteksi yang dilakukan pemerintah terhadap pengembangan UKM adalah apa yang tercantum pada dua Undang-Undang (UU) yang terkait dengan UKM yaitu UU Usaha Kecil No. 9 Tahun 1995 dan UU Persaingan Usaha Tahun 1999. Lebih menarik lagi karena UU Persaingan Usaha muncul setelah Indonesia dihantam badai krisis yang menjadi arena pengujian ketangguhan masing-masing skala usaha.

Di dalam UU Usaha Kecil tersebut secara jelas dinyatakan betapa diperlukannya tindakan untuk melindungi UKM dari persaingan yang tidak adil serta perlunya usaha untuk mengembangkannya. Misalnya, pemerintah mengeluarkan peraturan pemerintah, perlindungan terhadap pelaksanaan program kemitraan dimana usaha besar dipaksa bermitra dengan UKM. Sementara dalam pasal 50 butir (h) dan (i) UU Anti Monopoli dan UU Persaingan ini ternyata koperasi dan UKM tidak tercakup di dalamnya. Kedua UU ini menyatakan bahwa salah satu tugas pemerintah dalam pengembangan sektor ekonomi adalah untuk memberikan perlindungan perundangan dan usaha pengembangan bagi koperasi dan UKM.

Berdasarkan isi dari kedua UU ini, jelas terlihat bahwa pemerintah Indonesia mungkin berpandangan bahwa untuk mengembangkan serta melindungi koperasi dan UKM (sebagai bagian dari sektor ekonomi) dari persaingan bebas (yang tidak adil) diperlukan suatu peraturan yang ketat agar dapat digunakan sebagai bagian dari insentif untuk mengembangkan dan melindungi koperasi dan UKM. Tampaknya pemerintah juga berpendapat bahwa dalam proses itu, melindungi dan mengembangkan koperasi dan UKM merupakan unsur yang penting untuk menghadapi persaingan bebas (khususnya yang tidak adil). Ketika harus memilih antara manfaat persaingan yang didorong oleh pasar atau perlindungan pemerintah, ternyata pemerintah memilih perlindungan. Mungkin kita akan memberikan interpretasi: bahwa perlindungan untuk UKM serta koperasi akan efektif hanya dengan cara memakai perangkat peraturan pemerintah. Dasar pemikiran ekonomi dari UU nasional ini adalah bahwa UU dapat memainkan peranan yang penting dalam mendukung usaha besar, menengah, kecil dan koperasi dalam bersaing di pasar yang sama tetapi kita harus melindungi UKM dan koperasi.

Secara umum tujuan UU ini adalah bagaimana mengembangkan ekonomi dengan sifat pasar persaingan bebas dimana UU seharusnya atau sebenarnya tidak ditujukan untuk melawan usaha-usaha besar, tetapi lebih merupakan pengembangan prinsip persaingan dalam ekonomi pasar yang sedemikian rupa agar dapat menciptakan kondisi pasar yang dapat mempercepat pertumbuhan usaha kecil, menengah dan besar secara bersamaan. Hubungan yang terutama dan logis antara UU ini dan pertumbuhan UKM adalah sebagai berikut: tujuan utama UU ini adalah meningkatkan keadaan ekonomi melalui persaingan pasar bebas. Oleh sebab itu, teori pelaku ekonomi mengenai perbuatan yang bersifat anti persaingan harus dimengerti secara jelas. Apabila pasar yang bersaing (bukan yang bersifat monopoli atau monopolistik dll.)

dikembangkan, maka akan tercipta ekonomi yang kondusif yang dapat mempercepat pertumbuhan UKM. Namun demikian perlu dicamkan bahwa pasar yang bersaing tidak dapat dihasilkan hanya dengan UU Anti Monopoli dan UU Persaingan saja (Tambunan 1999)

Wacana regulasi tidak boleh memandang salah satu bentuk/skala usaha sebagai musuh bagi bentuk/skala usaha lainnya. Sabenarnya musuh yang sesungguhnya adalah distorsi pasar dalam bentuk kesewenangan pelaku ekonomi misalnya dalam meningkatkan harga yang mungkin dilakukan oleh perusahaan manapun yang tidak memperhatikan kepentingan konsumen dan produsen. Perusahaan-perusahaan besar sebenarnya tetap harus dipandang tidak akan menjadi penghalang selama mereka memproduksi produk-produk unggul. Tidak masuknya UKM dan koperasi dalam kedua UU ini dapat menjadi peluang bagi adanya penyimpangan. Dalam banyak hal, melindungi UKM dan koperasi dari persaingan justru tidak dapat membantu pertumbuhan UKM dan koperasi.

Kehadiran UKM yang kuat dalam perekonomian akan menghasilkan dan memungkinkan adanya kondisi pasar yang sesuai untuk mengembangkan dan memelihara persaingan pasar. Ini adalah bagian dari kondisi yang diperlukan untuk membangun persaingan pasar bebas yang adil. Dengan demikian apabila kita tidak mengikutsertakan UKM dan koperasi dalam persaingan bebas, maka kekuatan insentif pasar dari kondisi perekonomian yang sifatnya institusional itu tidak akan terlepas dari pencarian alternatif input dan output terutama pada saat pasar memberi signal perubahan biaya, harga dan hasil berubah-ubah dalam keadaan krisis ekonomi seperti sekarang ini.

### **UKM dan Tantangan Persaingan Global**

Ditengah tuntutan kemampuan bersaing didalam negeri yang masih dilindungi oleh proteksi pemerintah, UKM juga harus menghadapi persaingan global yang berasal dari berbagai bentuk usaha mendorong integrasi pasar antar negara dengan seminimal mungkin hambatan. Berbagai bentuk kerjasama ekonomi regional maupun multilateral seperti AFTA, APEC dan GATT berlangsung dengan cepat dan mendorong perekonomian yang semakin terbuka. Pada kondisi lain, strategi pengembangan UKM masih menghadapi kondisi nilai tambah yang kecil termasuk kontribusinya terhadap ekspor.

Dengan pergeseran yang terjadi pada tatanan ekonomi dunia yang mengarah pada persaingan bebas, dapat dikatakan bahwa UKM sesungguhnya menghadapi situasi yang bersifat double squeeze, yaitu [a] situasi yang datang dari sisi internal (dalam negeri) berupa ketertinggalan dalam produktivitas, efisiensi dan inovasi, dan [b] situasi yang datang dari eksternal pressure. Salah satu aspek penting yang perlu mendapat perhatian dari kombinasi situasi yang dihadapi ini adalah masalah ketimpangan struktur usaha seperti yang diungkapkan diawal dan juga kesenjangan antara usaha besar dengan

usaha kecil dan menengah. Sedikitnya terdapat tiga keadaan yang membentuk terjadinya kesenjangan antar skala usaha di Indonesia. *Pertama*, akses usaha/industri besar terhadap teknologi dan manajemen modern jauh lebih besar daripada UKM. UKM masih bertahan pada teknologi dan manajemen yang sederhana bahkan cenderung tradisional. Bahkan industri menengah yang dalam data BPS digabungkan dengan industri besar masih menunjukkan ciri dan karakter usaha kecil dalam hal akses teknologi dan manajemen usaha. *Kedua*, akses usaha skala besar terhadap pasar (termasuk informasi pasar) juga lebih terbuka, sementara UKM masih berkuat pada bagaimana mempertahankan pasar dalam negeri ditengah persaingan yang ketat dengan usaha sejenis. *Ketiga*, kurangnya keberpihakan kebijakan dan keputusan strategis pemerintah pada UKM pada masa lalu yang lebih menjadikan UKM sebagai entitas sosial dan semakin memperburuk dua kondisi diatas.

Tabel 1. Jumlah Unit Industri dan Nilai Outputnya (BPS,1996 dan 1999)

Ukuran Industri <sup>a)</sup>	Jumlah Usaha (Unit)	Jumlah Usaha Industri (Unit)	Nilai Output (Milyar Rp)
Besar	11.000	6.500	71.426
Menengah	70.000	16.000	21.905
Kecil	640.000	2.600.000 <sup>c)</sup>	8.706 <sup>c)</sup>
Rumah Tangga <sup>b)</sup>	19.000.000		

\*) Klasifikasi berdasarkan jumlah tenaga kerja.

\*\*) Tidak termasuk pertanian yang diperkirakan berjumlah 20 juta unit.

\*\*\*) Industri Kecil dan Rumah Tangga (IKRT)

Untuk masa mendatang dengan tantangan globalisasi ekonomi dan persaingan bebas, struktur yang timpang dan kesenjangan akses ini tidak relevan lagi untuk dipertahankan. Tidak ada jalan lain bagi Indonesia selain melakukan reformasi struktur usaha yang ada saat ini. Dalam konteks reformasi ini, menjadi sangat relevan untuk diberi ruang gerak yang longgar guna mengejar ketertinggalan namun juga dengan strategi yang tepat.

Dari sisi *external pressure*, liberalisasi perdagangan melalui penurunan tarif maupun penghapusan kuota, kondisi pasar akan bergerak dari kurang kompetitif (karena besarnya intervensi dan praktek monopoli, oligopoli dan monopsoni) ke arah pasar yang lebih kompetitif. Dalam kondisi yang demikian, UKM akan terdorong untuk menuju pada efisiensi penggunaan input (*least cost argument*). Liberalisasi perdagangan seharusnya juga membuka peluang bagi perluasan pasar produk UKM itu sendiri melalui kemunculan insitusi yang secara spesifik ditujukan untuk membuka dan

memperluas akses pasar UKM. Diantara bentuk institusi yang dinilai mampu memainkan fungsi tersebut adalah penguatan trading house sebagai piuntu saluran ekspor produk UKM dan pola subkontrak (Tambunan dan Seldadyo, 1996)

Namun demikian, tidak seluruh UKM dapat memanfaatkan situasi pasar yang demikian untuk menembus pasar yang lebih luas atau bersaing dalam pasar yang semakin global. Sebagian besar UKM adalah perusahaan yang independen termasuk dalam memasarkan produknya. Sementara, dalam perdagangan bebas, sebenarnya tidaklah mudah bagi UKM yang independen untuk masuk pada pasar ekspor. Hal ini didasarkan pada pemikiran bahwa : [i] tingkat kompetisi yang tinggi juga muncul dari UKM yang berada dalam pasar output yang sama, dan [ii] adanya kelemahan inherent yang melekat dalam UKM itu sendiri. Dalam kondisi ini, kendati peluang pasar yang lebih terbuka menjadi lebih luas, liberalisasi perdagangan tidaklah otomatis dapat membantu UKM, bahkan justru menjadi ancaman bagi UKM. Disinilah dirasakan pentingnya peran pemerintah maupun institusi penopang untuk mendongkrak kinerja UKM.

### **Menumbuhkan Usaha Menengah untuk Mendorong Kinerja UKM**

Salah satu strategi untuk mendorong kinerja dan peran UKM dalam pasar bebas serta mengatasi kesenjangan yang terjadi adalah dengan menumbuhkan usaha menengah yang kuat dalam bangunan struktur industri. Strategi mengembangkan usaha menengah ini praktis banyak dilupakan sejalan dengan kurangnya perhatiannya entitas dan posisi usaha menengah dalam pertumbuhan ekonomi maupun kebijakan pengembangan UKM. Pengalaman masa lalu dan sampai saat ini menunjukkan bahwa kebijakan pengembangan usaha besar (melalui UU Perseroan Terbatas) dan kebijakan Usaha Kecil (melalui UU usaha Kecil) lebih jelas dan terarah, sementara usaha menengah dibiarkan berkembang sendirian. Penempatan usaha menengah baik dalam kebijakan maupun penyediaan informasi cenderung bias. Kementerian Koperasi dan UKM sejak dulu menempatkan kebijakan dan pengembangan usaha menengah menyatu dengan usaha kecil. Sementara Badan Pusat Statistik dalam menyajikan data pada sektor industri menyatukan industri menengah dengan industri besar.

Diskusi mengenai peran usaha menengah dalam konteks persaingan global bahkan muncul di Eropa. Inggris mulai mengkhawatirkan produktivitasnya yang sedikit lebih rendah dari Perancis dan Germany dan hampir sama dengan Jepang. Kondisi produktivitas relatif rendah ini dirasakan sangat tidak menguntungkan dimasa depan. Untuk mengejar ketertinggalan ini dalam produktivitas ekonomi, dirasakan strategis menggerakkan usaha menengah dengan menelaah kembali tingkat inovasi dan kemampuan UM dalam pasar global. Di Indonesia, apa yang terjadi menjelang, saat krisis dan periode pemulihan dalam dinamika jumlah usaha menunjukkan bahwa jumlah industri menengah cenderung tetap sementara industri kecil dan besar mengalami

fluktuasi. Pertanyaan yang muncul dalam kestabilan jumlah ini adalah ternyata kinerjanya tetap tidak bisa mendekati usaha besar.

Perlu disadari bahwa peranan usaha menengah di masa depan, sangat strategis dalam kemampuan inovasi dan kemampuan manajemen didalam proses industrialisasi (termasuk produktivitas) pada perekonomian pulau (*island economy*) seperti Indonesia. Usaha menengah diharapkan bisa memainkan tiga peran penting dalam reformasi struktur bangunan usaha dan pengembangan UKM. Peran yang diharapkan adalah : 1) sebagai motor penggerak (*work horse*) bagi pertumbuhan dunia usaha melalui produktivitasnya, [2] sebagai gerbong penarik usaha kecil untuk berkembang dan “naik kelas” menjadi usaha menengah, dan [3] sebagai wahana transfer teknologi dan business knowledge bagi usaha kecil dalam persaingan bebas. Akan tetapi, sampai saat ini, belum mengetahui mengapa populasi usaha menengah menjadi sangat tipis jumlahnya, adalah bagaimana mendorong dunia UM agar tumbuh. Hipotesa yang muncul dalam fenomena jumlah usaha menengah yang kecil adalah bahwa struktur pasar usaha menengah adalah sangat distorsif dan kurang kompetitif.

Di dalam proses industrialisasi, peranan usaha menengah sangat dibutuhkan, baik untuk mempercepat proses industrialisasi maupun meningkatkan produktivitas ekonomi. Studi empiris pada sektor industri (sebagai gambaran riil competitiveness) menunjukkan bahwa usaha menengah memiliki beberapa keunggulan untuk bersaing di pasar. Analisis terhadap data dari tahun 1996 sampai 2000 menunjukkan bahwa produktivitas per tenaga kerja industri menengah bahkan mengungguli industri besar. Industri menengah juga lebih mampu mengantisipasi perubahan pasar yang terjadi daripada industri besar. Faktor inilah yang menyebabkan industri menengah relatif lebih stabil dalam menghadapi krisis meskipun masih sangat mengandalkan permintaan dalam negeri untuk omsetnya. Dari komposisi industri menengah yang ada, industri makanan, industri tekstil dan pakaian jadi serta industri bahan dari kayu menjadi primadona industri menengah. Dari komposisi ini terlihat bahwa dengan dukungan efisiensi, industri menengah mampu untuk bersaing dipasar global.

Secara riil, tanpa bermaksud mengabaikan kinerja usaha kecil, pada kelompok UKM, usaha menengahlah yang lebih memiliki potensi dan kemampuan untuk bersaing dipasar global. Potensi dan kemampuan melakukan inovasi yang berbasis pada skill, penguasaan teknologi, SDM dan akumulasi kapital yang dimiliki usaha menengah lebih baik dari usaha kecil. Demikian pula kemampuannya dalam akses pasar, informasi dan sumber permodalan. Sementara dukungan fleksibilitas dalam merespon pasar membuat usaha menengah lebih tangguh bertahan dalam hantaman badai krisis daripada usaha besar. Sehingga dalam konteks persaingan bebas bagi UKM, mengedepankan usaha menengah dengan meningkatkan efisiensi dan daya inovasi yang dimiliki serta mendorong kemampuan berkompetisi menjadi layak untuk dikedepankan.

Peranan usaha menengah dalam hal ekspor memang masih rendah dibanding usaha kecil. Namun dengan posisi strategis dan peran yang dimainkan, keunggulan

yang dimiliki yang masih bisa dioptimalkan, usaha menengah layak untuk didorong sebagai motor pengembangan UKM dalam persaingan bebas. Hal ini dikarenakan potensi teknologi dan sumberdaya manusia yang jauh lebih tinggi dari usaha kecil dan mikro. Efisiensi memang menjadi hal yang tidak bisa ditawar mengingat perubahan yang terjadi pada tatanan pasar dunia khususnya sasaran ekspor produk Indonesia (Eropa, Amerika Serikat dan Jepang) yang semakin banyak menghadapi kendala akibat peta politik dan keamanan. Indonesia bukan hanya menghadapi situasi tersebut tapi juga bersaing dengan raksasa Cina yang bukan hanya mengancam pasar ekspor, tapi juga pasar dalam negeri.

Namun pengembangan usaha menengah ini masih belum didukung oleh kebijakan dukungan bagi usaha menengah yang hanya bersandarkan pada satu peraturan pemerintah sebagai payung kebijakan. Dalam aras kebijakan pengembangan usaha, juga terdapat grey area dalam pengembangan usaha menengah. Kementerian Koperasi dan UKM lebih menitikberatkan pada pengembangan usaha kecil dan mikro. Sementara Departemen Perindustrian juga lebih memfokuskan pada pengembangan industri besar disatu sisi dan industri kecil disisi lain dengan “sedikit mengabaikan” posisi dan peranan usaha menengah.

**Tabel 2. Potret Industri Menengah (1996-2000)**

Skala Industri	Jumlah					
	1996	%	1998	%	2000	%
<b>Jumlah (unit)</b>						
Total	22.997	100,0	21.423	100,0	22.174	100,0
IB	5.050	22,0	4.861	22,7	5.124	23,1
IM	17.947	78,0	16.562	77,3	17.050	76,9
<b>Jumlah TK</b>						
	(org)	(%)	(org)	(%)	(org)	(%)
Total	4.214.967	100,0	4.123.612	100,0	4.366.816	100,0
IB	3.393.910	80,5	3.357.824	81,4	3.571.423	81,8
(Rata-rata)	(672)		(691)		(697)	
IM	821.057	19,5	765.788	18,6	795.393	18,2
(Rata-rata)	(46)		(46)		(47)	
<b>Output</b>						
	(000rp)	(%)	(000rp)	(%)	(000rp)	(%)
Total	129.568.416	155,8	74.951.964	174,1	68.139.964	177,1
IB	83.169.824	100,0	43.062.464	100,0	38.485.427	100,0
(Rata-rata)	(16.469)		(8.859)		(7.511)	
IM	46.398.592	55,8	31.889.500	74,1	29.654.537	77,1
(Rata-rata)	(2.585)		(1.925)		(1.739)	

<b>Produktivitas TK</b>						
	(rp/orang)		(rp/orang)		(rp/orang)	
Total	30,740		18,176		15,604	
IB	24,506		12,825		10,776	
IM	56,511		41,643		37,283	
<b>Kapasitas Produksi</b>						
	(% )		(% )		(% )	
Total	71,0		64,2		52,0	
IB	73,0		65,0		49,0	
IM	70,0		64,0		58,0	
<b>Skala Industri</b>						
	Jumlah					
	1996	%	1998	%	2000	%
<i>Ekspor</i>	(000rp)	(%)	(000rp)	(%)	(000rp)	(%)
Total	3.985.586	100,0	431.756	100,0	1.311.337	100,0
IB	2.663.336	66,8	202.934	47,0	626.731	47,8
(Rata-rata)	(527,4)		(41,8)		(122,3)	
IM	1.322.249	33,2	228.822	53,0	684.606	52,2
(Rata-rata)	(73,7)		(13,8)		(40,2)	

Sumber: Survei Industri Menengah dan Besar, BPS (diolah).

### Pengembangan Usaha Kecil

Indonesia memiliki jumlah penduduk yang sangat besar yang menyimpan banyak potensi. Salah satunya adalah potensi ekonomi, sebagian besar penduduk menggantungkan hidupnya pada dunia Usaha Kecil dan Menengah. Hanya sebagian kecil menjadi bagian dari usaha besar. Potensi besar usaha kecil Indonesia perlu mendapat perhatian dan pengembangan yang sungguh-sungguh dari semua pihak. Mengingat kondisi eksternal dan internal terus mengalami perubahan-perubahan yang cukup mendasar, penting bagi kalangan usaha kecil melakukan perubahan dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan. Kemampuan melakukan perubahan dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan akan menentukan eksistensi usaha kecil dalam perekonomian bangsa. Pada akhirnya eksistensi usaha kecil yang memiliki daya saing tinggi akan memperkokoh ekonomi bangsa secara keseluruhan.

### Perubahan Fundamental Lingkungan

Pada lingkungan ekonomi tingkat lokal dan internasional telah mengalami beberapa perubahan yang cukup fundamental, yang harus disikapi secara arif. Perubahan pertama terjadi di tingkat internasional yaitu proses globalisasi dengan perdagangan bebas dunia sebagai salah satu motor penggerakannya. Perubahan fundamental kedua terjadi di dalam negeri, yaitu berlangsungnya transformasi struktur

perekonomian nasional dan peningkatan pendapatan masyarakat yang diikuti oleh perubahan pola konsumsi masyarakat.

Perubahan fundamental pertama yang mempunyai dampak langsung pada perekonomian nasional, dan usaha kecil nasional, adalah globalisasi dan liberalisasi perdagangan. Ditinjau dari sisi permintaan, konsumen akan membutuhkan barang dan jasa yang makin beragam serta menuntut jaminan kualitas yang lebih tinggi dengan demikian tuntutan konsumen yang makin tinggi.

Di pasar domestik, globalisasi menyebabkan terjadinya proses internasionalisasi sistem budaya dengan dampak langsung terhadap perilaku konsumsi masyarakat. Pergeseran pola konsumsi ini akan menggeser pula permintaan akan produk-produk nasional yang tidak memiliki ciri budaya “internasional”.

Perubahan fundamental kedua berkenaan dengan dinamika pembangunan ekonomi nasional itu sendiri, yaitu transformasi struktur perekonomian dari ekonomi tradisional ke ekonomi modern, dari ekonomi agraris ke ekonomi industri. Proses transformasi ini dengan sendirinya mempengaruhi pula pola produksi dan pola konsumsi masyarakat. Proses industrialisasi akan menghasilkan permintaan yang meningkat akan bahan-bahan baku dan barang-barang setengah jadi, serta komponen-komponen bagi industri pada berbagai tahapannya dari hulu sampai ke hilir. Dengan demikian, permintaan akan berbagai jenis barang bukan hanya meningkat, tetapi makin beragam. Di bidang jasa, juga terjadi proses yang sama, karena proses transformasi yang sedang terjadi juga menyangkut jasa-jasa, yang akan makin penting perannya dalam struktur ekonomi yang modern. Permintaan akan jasa-jasa makin besar, baik volume, jenis, maupun kualitasnya.

Kedua proses perubahan itu, baik yang terjadi di dalam bangsa kita sendiri, maupun dalam perekonomian dunia, dengan sendirinya tidak berdiri sendiri, tetapi saling terkait. Proses perubahan global juga berpengaruh pada proses transformasi struktural dan perkembangan pendapatan masyarakat di dalam negeri.

### **Peluang Usaha Bagi Usaha Kecil**

Kedua perubahan fundamental tersebut menghasilkan hal yang sama, yaitu memberikan kesempatan kepada dunia usaha nasional untuk berkembang dan berkembang dengan kecepatan yang tinggi, karena proses globalisasi itu sendiri bergerak dengan cepat. Untuk bisa memanfaatkan kesempatan itu, ada syarat yang harus dipenuhi. Pertama, daya saing, dan kedua, kewirausahaan (entrepreneurship). Peluang usaha bagi semua kalangan usaha termasuk Usaha Kecil Dan Menengah.

Peluang yang terbuka untuk mengembangkan usaha dalam perekonomian yang makin terbuka dan terintegrasi dengan ekonomi dunia hanya bisa dimanfaatkan kalau dunia usaha kita memiliki daya saing. Usaha nasional sudah tidak bisa lagi bersandar pada proteksi untuk pasar dalam negeri dan subsidi untuk pasar ekspor. Oleh karena itu, peningkatan daya saing harus menjadi agenda utama pembangunan nasional kita. Daya

saing dihasilkan oleh produktivitas dan efisiensi serta partisipasi masyarakat yang seluas-luasnya dalam perekonomian.

Produktivitas menyangkut kualitas sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi, dan pengelolaan sumber daya alam secara tepat yang menjamin bukan hanya keekonomian tetapi juga kesinambungannya. Efisiensi berarti sedikitnya hambatan dan berfungsinya dengan baik ekonomi sehingga mendorong biaya-biaya produksi menjadi serendah mungkin. Efisiensi dengan demikian menyangkut berbagai aspek kelembagaan. Partisipasi masyarakat diperlukan untuk membuat seluas mungkin basis perekonomian sehingga menjadi kukuh dan handal, baik masyarakat sebagai produsen maupun sebagai konsumen. Berkaitan dengan itu syarat yang kedua, kewirausahaan memerlukan syarat-syarat pengetahuan untuk bisa berusaha dalam dunia perekonomian modern, seperti pengetahuan yang minimal mengenai modal, pasar, mana jemen usaha, teknologi, dan informasi. Namun, lebih mendasar dari itu adalah pengembangan kebudayaan berusaha (*business culture*). Masyarakat yang tidak memiliki kecenderungan untuk berusaha, sulit untuk maju dan berkembang apalagi bersaing dalam ekonomi pasar yang terintegrasi dengan ekonomi global.

Dalam keadaan yang demikian, proses perubahan yang terjadi baik di pasar dunia maupun di dalam negeri belum tentu akan menguntungkan lapisan usaha kecil. Yang terjadi bahkan bisa sebaliknya. Usaha kecil bisa makin terdesak dalam persaingan karena posisi persaingan yang tidak seimbang. Upaya mengatasi masalah ini harus menjadi agenda pembangunan yang pokok pula. Upaya itu harus dilandasi oleh strategi penguatan dan pemberdayaan, yang tujuannya adalah selain memampukan juga memandirikan lapisan pengusaha kecil. Dari pengalaman negara-negara lain, kita ketahui bahwa kecil tidak harus berarti lemah, dan besar tidak harus berarti kuat. Oleh karena itu, ada peluang besar bagi kita untuk membuat lapisan usaha kecil itu menjadi kuat dan bahkan bersama dengan usaha menengah yang lahir dari usaha kecil yang maju dan bisa menerobos lingkaran “kekecilannya”, menjadi tulang punggung dunia usaha nasional dan dengan demikian menjadi tulang punggung perekonomian nasional yang tangguh dan handal.

### **Strategi Pengembangan Usaha Kecil**

Untuk menangkap peluang-peluang dari perubahan fundamental tersebut itu harus ada strategi yang tepat, yang meliputi aspek-aspek sebagai berikut :

*Pertama*, peningkatan akses kepada aset produktif, terutama modal, di samping juga teknologi, manajemen, dan segi-segi lainnya yang penting.

*Kedua*, peningkatan akses pada pasar, yang meliputi suatu spektrum kegiatan yang luas, mulai dari pencadangan usaha, sampai pada informasi pasar, bantuan produksi, dan prasarana serta sarana pemasaran. Khususnya, bagi usaha kecil di perdesaan, prasarana ekonomi yang dasar dan akan sangat membantu adalah prasarana perhubungan.

*Ketiga*, kewirausahaan, seperti yang telah dikemukakan di atas. Dalam hal ini pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting. Namun, bersamaan dengan atau dalam pelatihan itu penting pula ditanamkan semangat wirausaha. Bahkan hal ini harus diperluas dan dimulai sejak dini, dalam sistem pendidikan kita, dalam rangka membangun bangsa Indonesia yang mandiri, yakni bangsa niaga yang maju dan bangsa industri yang tangguh. Upaya ini akan memperkuat proses transformasi ekonomi yang sedang berlangsung karena didorong oleh transformasi budaya, yakni modernisasi sistem nilai dalam masyarakat.

*Keempat*, kelembagaan. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Maka memperkuat pasar adalah penting, tetapi hal itu harus disertai dengan pengendalian agar bekerjanya pasar tidak melenceng dan mengakibatkan melebarnya kesenjangan. Untuk itu diperlukan intervensi-intervensi yang tepat, yang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang mendasar dalam suatu ekonomi bebas, tetapi tetap menjamin tercapainya pemerataan sosial (social equity).

*Kelima*, kemitraan usaha. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat. Kemitraan telah terbukti berhasil diterapkan di negara-negara lain, seperti keempat macan Asia, yaitu Taiwan, Hongkong, Singapore, dan Korea Selatan, dan menguntungkan pada perkembangan ekonomi dan industrialisasi mereka yang teramat cepat itu

## **KESIMPULAN**

Di dalam proses industrialisasi, peranan usaha menengah sangat dibutuhkan, baik untuk mempercepat proses industrialisasi maupun meningkatkan produktivitas ekonomi. Studi empiris pada sektor industri (sebagai gambaran riil competitiveness) menunjukkan bahwa usaha menengah memiliki beberapa keunggulan untuk bersaing di pasar. Deregulasi perizinan dan penyederhanaan pencatatan usaha, akan menciptakan tambahan pertumbuhan ekonomi sebesar 0.25 % PDB. Bagi Indonesia angka tersebut berarti US\$ 434 juta yang bertambah dalam PDB.

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dan pembangunan ekonomi. Gerak sektor UKM amat vital untuk menciptakan pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. UKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. Selain itu, perlu ada strategi dalam pengembangan UKM agar dapat menyongsong peluang-peluang seperti peningkatan akses kepada aset produktif, peningkatan akses pada pasar, kewirausahaan, kelembagaan, dan kemitraan usaha.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Adair, J. 2006., *Effective Innovation. How to Stay Ahead of the Competition*. London: PanBooks.
- Amirullah . 2002., *Perilaku Konsumen*. Graha Ilmu :Yogyakarta
- Byrd, J & Brown, P.L. 2003., *The Innovation Equation. Building Creativity and Risk Taking in Your Organization*. Jossey-Bass/Pfeiffer. A Wiley Imprint: San Fransisco.
- De Jong, J & Hartog, D D. 2003., *Leadership as a determinant of innovative Behaviour. A Conceptual framework*. A Wiley Imprint: San Fransisco.
- Hussey, D.E (eds). 2003., *The Innovation Challenge*. John Wiley & Sons: New York.
- Sugiono, 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta: Bandung
- Umar, Husein, 2000., *Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta .
- Agung, 2005., Studi CESS dan Swisscontact (2003) terhadap UKM. *Majalah, Entrepreneurship*.
- De Jong, JPJ & Kemp, R. 2003., *Determinants of Co-workers's Innovative Behaviour: An Investigation into Knowledge Intensive Service. International Journal of Innovation 4 Management*. 7 (2) (Juni 2003) 189 - 212.
- Hyland, P.W & Beckett, R.C. 2004., "Innovation And Enhancement Of Enterprise Capabilities" *International Journal of Technology Management and Sustainable Development*. 3 (1) 35 – 46.
- Janssen, O. 2003. "Innovative Behaviour and Job Involvement at the Price Conflict and Less Satisfactory Relations with Co-workers". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 76. 347 - 364.
- Nugraha,2005.*Strategi Jitu Memilih Model Statistik Penelitian Dengan Spss*,Yogyakarta
- Nursiah, 2006,*Pengaruh Strategi Inovasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Industri Manufaktur (Studi Kasus Pada Usaha Ritel Merchandise Yogyakarta)*. FE UGM: Yogyakarta
- Scott, S. G & Bruce, R. A. 1994. *Determinants of Innovative behavior: A Path Model Of Individual Innovation in the Workplace. Academy of Management Journal*.. 37 (3) 580-607.

