

Pengaruh Kesepakatan WTO, AFTA, dan APEC Terhadap Perkembangan Usaha Skala Kecil dan Menengah

Tulisan ini bertujuan untuk menjelaskan secara singkat tentang ketentuan yang terkandung dalam perjanjian baik yang bersifat multilateral maupun regional yang telah disepakati oleh Indonesia dan perkiraan pengaruh perjanjian tersebut terhadap perkembangan usaha kecil dan menengah. Isi dari tulisan ini akan difokuskan kepada : pertama, uraian tentang berbagai ketentuan internasional yang akan mengikat Indonesia, kedua, perkiraan pengaruh dari ketentuan internasional tersebut terhadap perkembangan usaha kecil dan menengah Indonesia dimasa mendatang, dan ketiga, kesimpulan dan saran bahwa abad 21 ada kecenderungan (1) akan dibongkarnya hambatan tarif dan non tarif sesuai dengan ketentuan WTO dan (2) akan terjadi tembok pemisah baru berupa blok ekonomi yang bersifat eksklusif dan diskriminatif. Usaha itu para pelaku ekonomi Indonesia terutama yang berskala kecil dan menengah harus meningkatkan jiwa kewirausahaan dan bekerja secara teliti dan tekun serta produktif.

1. Pendahuluan

Dunia sekarang sedang mengalami perubahan yang cepat. Sepuluh tahun dari sekarang, lingkungan dan struktur sosial/ekonomi dunia akan sangat berbeda dibandingkan dengan yang pernah kita kenal di paruh akhir abad ke-20. Demikian pula strategis, struktur, dan system manajemen organisasi bisnis sedang dalam proses perubahan yang sangat mendasar. Muncullah berbagai paradigma "baru". Simak beberapa pernyataan dibawah ini.

- a) *Futurology john Naisbitt (Global Paradox, 1994) Berpendapat bahwa Dunia membutuhkan cara berpikir secara paradox. Maksudnya adalah menarik kesimpulan "baru" dari sejumlah kecenderungan yang saling bertentangan.*
- b) *Pakar manajemen Peter Drucker (managing for the future : The 1990s and Beyond, 1992) menyatakan bahwa hubungan ekonomi dan perdagangan akan lebih banyak dipengaruhi oleh hubungan antara blok ekonomi dibandingkan dengan hubungan antar Negara. Prinsip resiprositas akan menjadi prinsip utama dalam pelaksanaan hubungan ekonomi internasional.*
- c) *Pakar manajemen bisnis Keniche Ohmae (the borderless world 1990) menyatakan bahwa keputusan-keputusan penting dalam bidang ekonomi dan investasi di masa mendatang akan lebih banyak di tentukan dalam rapat-rapat Dewan Eksekutif Organisasi Bisnis dibandingkan dengan rapat-rapat siding Kabinet. Akibatnya, peranan "The Nation State" akan berkurang dalam bidang ekonomi dan dunia akan menjadi "a borderless economy".*
- d) *Presiden Soeharto.(keterangan pers setelah mengikuti puncak ekonomi APEC do Osaka Bulan Nopember 1995) mengingatkan pentingnya segenap bangsa Indonesia mempersiapkan diri memasuki abad ke-21 yang akan ditandai dengan liberalisasi perdagangan dan pertumbuhan pesat ekonomi Asia Pasifik. Bila Indonesia tidak bias*

memanfaatkannya, mungkin kita hanya akan menjadi korban yang hanya mampu melihat atau bahkan sekedar menjadi pasar.

Dalam menghadapi masa depan yang penuh dengan ketidakpastian dan gejolak terdapat semacam konsensus di kalangan para perumus kebijaksanaan makro dan mikro bahwa Tingkat persaingan ekonomi dan bisnis di tingkat dunia, regional (seperti dikawasan Asia Pasific), sub-regional (kawasan ASEAN), dan nasional akan meningkat dengan sangat tajam. Di masa lalu kalau sebuah ekonomi merasa terancam oleh gelombang persaingan yang datangnya dari “luar” maka untuk mengurangi dampak negative sering kali pemerintahnya segera mendirikan dinding proteksi (melalui instrumentarif bea masuk dan kebijaksanaan no-tarif). Kalau ternyata tindakan itu dirasakan masih kurang ampuh maka pemerintahnya tidak segan-segan membantu para pelaku ekonomi yang terancam tersebut dengan berbagai subsidi.

Fenomena seperti yang telah disebut tadi telah berjalan selama lima dasawarsa terakhir. Melalui kebijaksanaan yang bersifat protektif tersebut telah tumbuh dan berkembang kelompok usaha skala besar : Zaibatsu Modern di Jepang dengan system keiritsunya (1995-80). Kontraktor Hankam di USA seperti Lockheed, McDonald Douglas, dan Boeing (1945-80). Chaebol di Korea Selatan (1970-90), dan Konglomerat di Indonesia (1980-90).

Perlu diketahui bahwa kelompok usaha yang disebut di atas tadi adalah kelompok usaha skala kecil yang kemudian berkembang menjadi kelompok usaha skala menengah dan berkembang lagi menjadi skala besar.

Timbul pertanyaan menarik : Apakah skenario membantu usaha kecil dan menengah menjadi skala besar melalui system proteksi dan subsidi seperti yang terjadi selama ini masih dapat di teruskan dimasa mendatang? Jawabnya : kelihatannya sulit untuk terulang kembali karena system proteksi dan subsidi (yang berlebihan) kini dianggap tidak sesuai dengan prinsip-prinsip yang melandasi kesepakatan perjanjian multilateral Putaran Uruguay yang bertujuan membuat system dan struktur perdagangan (dan investasi) dunia di masa mendatang menjadi (lebih) bebas dan (lebih) terbuka.

2. URAIAN SINGKAT TENTANG BERBAGAI KETENTUAN INTERNASIONAL

Putaran Uruguay dapat di anggap sebagai tonggak sejarah karena sejak GATT (General Aggreement On Tarif and Trade) didirikan pada tahun 1947, baru pertama kali sebanyak 120 negara (termasuk Indonesia) mencapai komitmen politik untuk memasukkan komoditi pertanian, tekstil, dan jasa serta barang manufaktur dalam kesempatan multilateral ditandatangani tanggal 15 April 1994 di Marakesh(Maroko).

Untuk mengawasi pelaksanaan ketentuan multilateral tersebut maka per 1 Januari 1995 telah mendirikan sebuah lembaga dunia “baru” bernama WTO (World Trade

Organization) yang menggantikan fungsi GATT. Adapun secara garis besar inti ketentuan WTO bertujuan mengatur empat bidang yakni:

- i. Kegiatan perdagangan internasional yang meliputi produk manufaktur, tekstil, garmen, dan produksi pertanian (yang diproses dan murni)
- ii. Kegiatan jasa-jasa yang terkait dengan perdagangan (GATTs) seperti a.l jasa keuangan, asuransi, angkutan, turisme, telekomunikasi, dan konstruksi.
- iii. Aspek social yang berkaitan dengan perdagangan (TRImS) seperti national treatment,

Inti dari ketentuan WTO adalah, Pertama, bertujuan menghilangkan berbagai hambatan yang dapat mempengaruhi arus lalu lintas barang, modal, informasi teknologi, dan jasa bisnis, dan kedua, bertujuan meningkatkan “akses pasar” seluas-luasnya ke berbagai pelosok dunia.

Mekanisme untuk menghilangkan berbagai hambatan dalam perdagangan internasional dan investasi adalah dengan mengurangi secara bertahap tingkat tarif bea masuk di seluruh dunia hingga mencapai tarif akhir (ending rate) sebesar 0% dan paling tinggi antara 5-105. Selain itu berbagai hambatan yang bersifat administrative diskriminatif seperti member kemudahan bagi investor dalam negeri juga secara berangsur-angsur harus dihapuskan.

Pertanyaan : kapan ketentuan WTO mulai berlaku ? kepada anggota WTO diberikan waktu transisi sampai tahun 2005. Setelah tahun itu ketentuan WTO akan mulai diberlakukan secara bertahap. Selama periode 1995-2005 diberikan kesempatan untuk melakukan perubahan dan penyesuaian terhadap berbagai peraturan domestic yang mengatur akses pasar terutama yang menyangkut arus impor dan investasi asing. Dengan lain perkataan, semua hukum nasional yang di anggap bertentangan dengan ketentuan WTO harus “ditulis kembali”. Tanpa memiliki perangkat hukum domestic yang “baru” maka ketentuan WTO tak mungkin dapat terlaksanakan secara baik.

Untuk peningkatan akses pasar akan dicapai melalui beberapa cara antara lain.

- a) *Tariff-bindings, yakni kesepakatan untuk tidak menaikkan tarif (impor) melampaui batas tertentu terkecuali melalui negosiasi.*
- b) *Penurunan rata-rata tarif (impor) secara berangsur-angsur sampai mencapai sasaran yang telah ditentukan paling lambat sampai mencapai sasaran yang telah ditentukan paling lambat sampai tahun 2005 terutama terhadap barang manufaktur.*
- c) *Mengurangi dan, kalau mungkin menghilangkan berbagai kebijaksanaan non-tarif (termasuk melakukan export-restraint secara sukarela)*
- d) *Penghapusan MFA (multifibre Arrangement) system yang mengatur kuota dalam perdagangan tekstil dan apparel yang dijadwalkan mulai berlaku tahun 2001; dan*
- e) *Menyusun “rules&disciplines” untuk mencegah penyalahgunaan tindakan anti-dumping dan counter-vailing duties yang sering dipraktekkan dengan dalih untuk melawan perdagangan tidak adil yang dilakukan oleh pesaing (seperti pemberian subsidi atau melanggar intellectual property rights).*

Perlu diketahui bahwa kewajiban untuk melaksanakan system perdagangan “baru” berdasarkan ketentuan WTO ternyata tidaklah sama antara kelompok Negara sedang membangun dan

kelompok Negara ekonomi maju. Yang disebut terakhir ini sepakat untuk melakukan liberalisasi perdagangan yang lebih luas dan lebih cepat serta lebih tajam dibandingkan dengan yang akan dilakukan oleh kelompok Negara sedang membangun. Komitmen yang telah disanggupi oleh kelompok Negara maju antara lain:

- a) Menurunkan tarif sebesar 36% selama masa waktu enam tahun (sampai tahun 2001). Untuk beberapa komoditi tertentu seperti baja, bir, alat kesehatan, kertas, mainan anak-anak, obat-obatan, dan furniture tarif akan dihapuskan.
- b) Pada tahun 2005 MFA akan dihapus.
- c) Semua pembatasan kuantitatif terhadap impor komoditi pertanian akan diganti dengan tarif dan kemudian tarifnya akan diturunkan sebesar 36% dalam waktu enam tahun (sampai tahun 2001).
- d) Wajib membuka akses pasar dalam negeri untuk barang pertanian senilai 3% dari konsumsi domestik sampai tahun 2001 dan setelah tahun tersebut dinaikkan menjadi 5%.
- e) Subsidi ekspor diturunkan sebesar 36% sedangkan subsidi dalam negeri diturunkan sebesar 20%.
- f) Memperluas akses pasar untuk bisnis jasa terutama yang berkaitan dengan perpindahan karyawan (intracorporate transfer, speciality professions, service supply of various service (jasa computer dan audiovisual), dan konsumsi jasa di luar negeri (untuk tujuan kesehatan, convention, turisme, retirement facilities).

Prinsip-prinsip WTO ternyata juga dipakai sebagai landasan kerjasama ekonomi di tingkat regional seperti APEC dan di tingkat sub-regional seperti AFTA sebagai anggota APEC dan ASEAN, maka Indonesia secara otomatis juga harus dilaksanakan berbagai ketentuan yang diberlakukan di kedua lembaga tersebut.

Perihal APEC, ternyata program kerjasama ekonomi yang ditanganinya beragam jenisnya dan tidak hanya terbatas pada masalah perdagangan, perindustrian, dan investasi melainkan juga meliputi bidang sumberdaya manusia, infrastruktur, usaha skala kecil dan menengah, energy dan lingkungan. Adapun ruang lingkup kerjasama ekonomi APEC dapat dikelompokkan menjadi tiga bidang yakni: 1.Liberalisasi perdagangan (dan investasi). 2.Fasilitas perdagangan (dan investasi). Dan 3.Kerjasama pembangunan (termasuk kerjasama teknik). APEC dapat dikelompokkan menjadi tiga bidang yakni : 1.Liberalisasi perdagangan (dan inventasi). 2. Fasilitas perdagangan (dan investasi). Dan 3.Kerjasama pembangunan (termasuk kerjasama teknik).

Dalam rangka mempercepat pelaksanaan ketentuan WTO maka berdasarkan “deklarasi Bogor” (Nopember 1994), APEC telah menentukan jadwal pelaksanaan system perdagang bebas dan terbuka bagi anggotanya dimulai tahun 2020. Dengan adanya komitmen tersebut maka arah perkembangan APEC telah menjadi semakin jelas, walaupun cara atau modalitas untuk mencapai tujuan tersebut masih harus dirumuskan lebih lanjut. Di Osaka (nopember 1995) para anggota APEC telah menyetujui sebuah kerangka dasar Agenda Aksi tekad untuk melaksanakan kesepakatan Bogor. Agenda Aksi tersebut masih akan dibahas secara lebih rinci dalam tahun 1996 dan diharapkan secara penuh.

Perkembangan APEC yang begitu cepat telah menjadi APEC bukan saja sebagai kawasan ekonomi yang tercepat di dunia tetapi juga sebagai pusat kegiatan ekonomi dan bisnis.

Ditingkat sub-regional tujuan memperluas akses pasar juga telah mendapat perhatian besar dalam rangka melaksanakan kerjasama di bidang ekonomi. Seperti diketahui, sejak tahun 1992 ASEAN sadar bahwa strategi inward-looking akhirnya akan membawa malapetaka bagi bangsa ASEAN sendiri. Oleh karena itu strategis semacam itu perlu diganti dengan strategi pembangunan yang bersifat outward-looking dengan menerima resiko yakni menghadapi langsung persaingan global yang semakin memuncak.

Pada tahun 1992 lahirlah kesepakatan AFTA (Asean Free Trade agreement) yang bertujuan sekaligus mencapai “perluasan” dan “kesatuan” pasar. Mekanisme untuk melaksanakan AFTA adalah skema CEPT (Common Effective Preferential Tarif atau tingkat tarif efektif yang sama). Adapun mata dagangan (pos tarif) yang masuk dalam skema CEPT di bagi dalam dua daftar yakni “daftar inclusion” dan daftar exclusion. Khusus bagi komoditi pertanian “murni” ditambah dengan daftar ketiga yakni “daftar sensitive”. Tujuan AFTA ialah agar semua produk yang termasuk dalam daftar exclusion dan sensitive berangsur-angsur dipindahkan ke dasar inclusion.

Pada tahap awal, komoditi yang masuk dalam skema CEPT AFTA hanya meliputi dua kelompok yakni produk manufaktur dan komoditi pertanian murni (yang tidak diproses) dan kelompok sektor jasa yang ada kaitanya dengan kegiatan perdagangan. Selanjutnya telah disepakati bahwa jadwal penurunan tarif akhir (ending rate) sebesar 0-5% pada tahun 2003. Untuk pelaksanaannya dapat ditempuh dengan dua cara, yakni memilih “jalur normal” atau “jalur cepat” sedangkan jadwal penghapusan hambatan non-tarif akan dimulai pada tahun 2008.

Apakah semua komoditi Indonesia sudah termasuk dalam daftar inclusion? Sampai akhir tahun 1995 diperkirakan jumlah komoditi yang masih digolongkan ke dalam daftar exclusion berjumlah 1259, yakni terdiri dari : 650 komoditi olahan manufaktur, 500 pertanian yang diproses dan 95 pertanian murni. Menurut ketentuan, tiap tahun sejak 1995 sebanyak 20% dari daftar inclusion. Jadi secara teoritis, pada tahun 2000 Indonesia tidak akan lagi memiliki komoditi yang berada di dalam daftar exclusion.

Jadi kalau dibandingkan AFTA dengan WTO dan APEC adalah lebih cepat. Untuk membuktikan bahwa Indonesia sangat mendukung terhadap AFTA dapat dilihat dalam jadwal penurunan tarif seperti yang tercantum pada pakmei 1995 dimana pada tahun 2003 sebagian besar dari mata dagang Indonesia dikenal tarif antara 0-5%. Dalam pakmei 1995 jumlah pos tarif 0-5% telah ditingkatkan menjadi 4070 sebelumnya, jumlah baru mencapai 3232. Kemudian dari seluruh 9398 (pos tarif) yang ada sekitar 6030 pos (64%) sudah mengalami penurunan.

Demikian pula sejumlah 81 pos tarif yang mengatur tata niaga impor telah dihapus. Kini masih tersisa 189 pos tariff tahun 1994 nilai impor barang yang kena tata niaga berjumlah \$2 milyar (6,3% dari seluruh impor). Dalam proses liberalisasi ekonomi ini pemerintah ternyata masih memberikan proteksi kepada SME yakni dengan menyediakan 37 bidang usaha khusus untuk SME.

Oleh karena itu, dalam pertemuan puncak para pimpinan ekonomi APEC di Osaka Jepang tanggal 9 November 1995. Indonesia “berani” menjanjikan jadwal penurunan tarif menjadi maksimal 5-10% pada tahun 2003- 17 tahun sebelum hal yang sama diberlakukan di APEC (lihat di table 1)

**Table Jadwal penurunan tariff bea masuk Indonesia
(1995-2003)**

Tariff tahun 1995	Tahun 2000	Tahun 2003
5%	5%	5%
5	5	5
10	5	5
15	5	5
20	5	10
25	5	10
30	5	10

3. Kesiapan Indonesia Menghadapi APEC dan AFTA

Pertanyaan: apa manfaat APEC bagi ekonomi Indonesia? Dalam rangka mengurangi kemiskinan dan mengatasi pengangguran serta mencerdaskan bangsa maka pra-syarat utama pembangunan bagi Indonesia adalah tercapainya tingkat pertumbuhan ekonomi yang relative tinggi --- sekitar 7 sampai 8% per tahun. Untuk mencapai sasaran tersebut diperlukan dan pembangunan yang tidak sedikit.

Dana pembangunan pada dasarnya dapat berasal dari dua sumber yakni dalam negeri. dan luar negeri sumber dalam negeri mempunyai keterbatasan mengingat pendapatan per kapita Indonesia kini baru mencapai sedikit di bawah US \$1000. Maka tidak ada pilihan lain bagi Indonesia kecuali mencari sumber dana dari luar negeri yakni dengan mengandalkan pertumbuhan ekonomi yang dimotori oleh kegiatan ekspor barang dan jasa.

Untuk dapat masuk pasar dunia maka ekspor non-migas memegang peranan sangat strategis. Agar komoditi dan jasa Indonesia dapat bersaing diluar negeri perlu dihilangkan berbagai hambatan terhadap terciptanya peningkatan perdagangan bebas dan investasi di tingkat dunia. Maka berbagai hambatan berupa tarif (bea masuk) dan non-tarif (dikenal dengan istilah NTB) perlu berangsur-angsur dikurangi dikelompok Negara anggota WTO.

Menurut ketentuan WTO , tarif untuk produk manufaktur pada umumnya akan mengalami penurunan sebesar 30 sampai 40% dalam jangka waktu 6 tahun sejak 1995— dengan catatan ketentuan MFA (multi fiber agreement – yang mengatur komoditi tekstil) masih akan diberlakukan sampai tahun 2005. Selanjutnya, dibidang produk pertanian akan berlaku pengurangan subsidi kepada para petani sebesar 20% pengurangan subsidi ekspor sebesar 36% dan membuka pasar domestic untuk komoditi impor sebesar 3%

Jadi perluasan perdagangan antar negara dan pengurangan tarif seperti yang tercantum dalam ketentuan WTO dilihat dari kepentingan nasional adalah sangat sesuai dengan strategis pembangunan Indonesia. Dengan pengurangan tarif bea masuk ke Indonesia maka berbagai bahan baku dan suku cadang serta barang modal yang impor dengan dukungan infrastruktur fisik dan jaringan distribusi yang baik serta peranan lembaga keuangan yang kondusif akan menyebabkan biaya produksi menjadi lebih rendah. Apabila kalau mutu pekerja Indonesia semakin trampil dan disiplin maka dengan menggunakan teknologi yang handal. Indonesia berpotensi untuk menghasilkan barang ekspor yang kompetitif.

Kalau Negara lain juga mengurangi tarif bea masuk maka produk Indonesia berangsur-angsur melalui bantuan iklan dan promosi yang jitu tentu dapat masuk pasar Negara lain. Ini berarti ekspor non-migas Indonesia semakin meningkat. Peningkatan ekspor tentu akan berdampak positif terhadap penyediaan kesempatan kerja didalam negeri.

Berapa besar potensi APEC?

Sebagai anggota APEC sebenarnya Indonesia mempunyai peluang baik untuk memperluas pasar ekspor. Pada tahun 1993 gabungan nilai produk domestik bruto anggota APEC telah mencapai US \$13 trilyun. Dalam segi ekspor, pangsa APEC dalam ekspor dunia terus menunjukkan arah yang meningkat yakni dari 35% pada tahun 1980 menjadi 46% pada tahun 1994. Selama kurun waktu 1980-1994 pertumbuhan ekspor APEC berkisar antara 7.6% dan 9,8% yakni melampaui tingkat dunia.

Kekuatan ekonomi APEC ditunjang oleh saling membeli hasil produksi sesama anggotanya. Selama periode 1980-1994 perdagangan intra-APEC menunjukkan arah yang meningkatkan sedangkan di Uni Eropa justru semakin menurun. Perbedaan lain dengan Uni Eropa ialah produktivitas industry modal dan suku cadang APEC yang semakin meningkat sehingga nilai ekspor hasil kedua jenis komoditi industry tersebut dalam tahun 1991 telah melampaui Eropa.

Kemudian perbandingan pertumbuhan ekspor bagi anggota APEC, dari tahun 1980 sampai 1985 semuanya menunjukkan pertumbuhan yang meningkat, dengan cina mencatat angka tertinggi, disusul oleh NIES, jepang, ASEAN, amerika (USA,Canada,Mexico, cili) dan paling rendah adalah oceania (A'lia, N'zealand, papua nugini). Tetapi setelah tahun 1985 semua anggota APEC mengalami penurunan pertumbuhan ekspor terkecuali ASEAN.

Perlu diketahui bahwa sampai tahun 1990 bagian APEC di sebelah benua Amerika merupakan pasar terbesar ekspor APEC. Tetapi sejak tahun 1994 beralih kebenua Asia. Hal ini disebabkan hampir semua benua Asia kecuali Jepang sedang giat-giatnya membangun industry manufaktur. Dengan demikian permintaan (impor) terhadap komoditi hasil manufaktur semakin meningkat.

Perdagangan di bagian Asia (timur dan tenggara) menunjukkan pola sebagai berikut: Jepang yang eksponenya semula mayoritas dalam komoditi consumer durables mulai beralih ke capital goods dan parts. Asian NIES dari non-durable beralih ke capital goods dan parts. ASEAN pun demikian yang tadinya banyak mengekspor bahan baku industry dan intermediate goods beralih ke capital goods and parts. Sedangkan China yang tadinya ekspor bahan baku industry dan intermediate goods beralih ke non-durable customer goods, capital goods, dan bagaimana kesiapan Indonesia di periode pasca AFTA ASEAN? Seperti telah dijelaskan dibagian terdahulu ternyata jadwal penurunan tarif AFTA adalah lebih cepat dibandingkan dengan yang berlaku di WTO dan APEC. Oleh karena itu periode pasca AFTA merupakan uji coba pertama kali Indonesia dalam persaingan global.

Beberapa nilai transaksi perdagangan Indonesia dengan ASEAN ?

Angka statistik menunjukkan bahwa dari tahun 1990 ke 1994 ekspor Indonesia ke ASEAN meningkat lebih dari dua kali yakni US \$2,6 milyar menjadi \$5,8 milyar. Membeli terbesar barang Indonesia di ASEAN adalah Singapura, disusul oleh Malaysia di tempat kedua, Filipina di tempat ketiga, dan Thailand di tempat keempat. Sedangkan import Indonesia dari Negara tetangga ASEAN dalam tahun yang sama juga meningkat masing-masing dari \$1,8 milyar menjadi \$2,8 milyar. Ini berarti bahwa neraca perdagangan Indonesia dengan anggota ASEAN memberikan surplus bagi Indonesia terkecuali pada bulan Maret 1991 dan bulan Juni 1995.

Jadi meskipun dikalangan ASEAN posisi Indonesia ibarat sebagai "raksasa ekonomi" tetapi dilihat dari volume perdagangan intra ASEAN pemimpinnya ialah Singapura—diikuti oleh Malaysia dan Thailand. Selanjutnya, berdasarkan perkembangan transaksi perdagangan intra ASEAN dapat disimpulkan bahwa produk Indonesia ternyata telah memiliki daya saing yang cukup baik di pasar ASEAN. Terkecuali dengan Brunei, posisi perdagangan Indonesia dengan anggota ASEAN lainnya menguntungkan Indonesia terutama dengan Singapura.

4. PERKIRAAN PENGARUH AFTA DAN APEC TERHADAP DAYA SAING USAHA KECIL DAN MENENGAH INDONESIA

Dihadapkan pada perubahan lingkungan yang demikian pesat maka kelihatannya tidak ada jalan lain bagi ASEAN untuk bergerak lebih cepat dibandingkan dengan kawasan perdagangan bebas lainnya. Bagi Indonesia, dalam upaya ke arah itu, perlu diingat ucapan Presiden Soeharto bahwa pada waktu AFTA mulai dilaksanakan (tahun 2003) para pengusaha Indonesia pada umumnya dan para pengusaha kecil dan menengah pada khususnya dapat menjamin agar "pasar dalam negeri tidak lepas dari tangan kita dan bahkan mampu menembus pasar dunia serta mempertahankan pangsa pasar di pasar dunia"—dikutip dari Pidato Kenegaraan dihadapan DPR tanggal 16 Agustus 1995.

Untuk mengetahui perjalanan ekonomi ASEAN dapat disajikan data sebagai berikut. Pada waktu ASEAN didirikan tahun 1967, tingkat GDP perkapita adalah sebesar : US \$618 (S'pu), \$328 (M'sia), \$220 (F'ina), \$158 (T'land), dan \$51 (I'nesia). Pada tahun 1994 angka tersebut telah menjadi: 14 ribu (S'pur), \$3406 (M'sia), \$1850 (T'land), \$715 (F'pina), dan \$680 (I;nesia). Khusus bagi Brunei angkanya pada tahun 1994 adalah sebesar \$ 12 ribu.

Dalam bagian dari makalah ini akan disajikan pengaruh AFTA terhadap perkembangan dunia usaha Indonesia terutama yang berskala kecil dan menengah. Analisisnya akan dibagi menurut sektor ekonomi yakni perdagangan, industry, pertanian, dan jasa.

Bagaimana dengan kesiapan para pelaku ekonomi di sektor perdagangan ? Dari pengalaman Negara lain dan juga Indonesia sendiri (sejak tahun 1986), suatu paket kebijakan deregulasi dalam bidang ekonomi dan perdagangan serta investasi cenderung menyebabkan meluasnya kegiatan di sektor perdagangan (dalam dan luar negeri) sehingga dapat meningkatkan ekspor non-migas.

Jadi dalam kaitan dengan AFTA, manfaat yang diterima oleh para pedagang (termasuk eksportir dan importer) sangat tergantung dari harga pabrik (producer price) dan akses pasar serta selisih harga pembelian dan penjualan (trading margin). Kalau pasar tersedia dan margin positif maka pada umumnya para pedagang dan distributor akan merasakan manfaat dari liberalisasi perdagangan yang pasti senang dengan perluasan pasar adalah para konsumen karena harga barang, terutama yang diimpor, dikenakan tarif yang rendah.

Bagaimana kesiapan di sektor industry dan pertanian? Berbeda dengan sektor perdagangan, para produsen di sektor industry pengolahan dan pertanian dalam menghadapi liberalisasi perdagangan investasi harus benar-benar disiapkan dengan matang karena dalam proses produksinya ada keterkaitan dengan factor teknologi dan pengetahuan dan manajemen. Artinya, perlu kesiapan yang menyangkut mutu sumberdaya manusia dan jiwa kewirausahaan para produsen/petani.

Dengan masih dihadapi berabagai kendala tetapi pada umumnya daya saing produk sektor industri dan pertanian Indonesia di pasar ASEAN cukup kompetitif. Salah satu indicator adalah perkembangan ekspor non-migas yang pada tahun 1994 telah mencapai 65% dari seluruh nilai ekspor Indonesia ke ASEAN. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada garis besarnya Indonesia merasa siap bersaing di pasar ASEAN kalau jadwal AFTA dilaksanakan tahun 2003.

Meskipun Indonesia sudah sepakat untuk mempercepat penurunan tarif dalam skema CEPT, masih ada masalah yang cukup rawan untuk diperhatikan secara serius yakni posisi usaha skala kecil dan menengah Indonesia (UKM). Dalam hal ini perlu diperhatikan pandangan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha kecil bahwa dalam menjalani proses menuju AFTA tahun 2003 secara simultan harus pula ditingkatkan pembinaan terhadap usaha skala kecil dan menengah. Semua skala kecil dan menengah. Semua instansi terkait diharapkan untuk secara taat azas dan penuh tanggung jawab melaksanakan berbagai program nasional tentang pembinaan pengusaha kecil.

Dari banyak program yang kini sedang dilaksanakan, Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil menyebut lima program yang di anggap mempunyai peranan yang strategis yakni :

1. Gerakan kemitraan antara usaha kecil, menengah dan besar.
2. Gerakan kewirausahaan (Inpres NO.4/1995).
3. Program keterkaitan investor asing dalam usaha unggulan yang melibatkan usaha kecil dan Koperasi (diatur dalam SKB dua menteri yakni Menkop & PPK dan Meninvest); dan
4. Kampanye penggunaan produksi dalam negeri.
5. Kredit KUK dan KKU (Kelayakan Kredit Usaha) serta jenis pembiayaan lainnya untuk membantu usaha kecil yang kini sudah berjumlah 14 jenis.

Bagaimana meningkatkan daya saing usaha skala kecil dan menengah? Di sektor manufaktur perlu diperkuat penguasaan terhadap factor teknologi. Perlu membina “supporting manufacturing industries” yang bertujuan ganda, yakni : pertama; dapat memanfaatkan peluang akibat terjadinya relokasi industry manufaktur dari kelompok Negara maju ke Indonesia (Sebagian sub-kontrak atau supplier); dan kedua; menjadi pemasok bagi perusahaan global. Diusulkan untuk pilih industry elektornik, logam, dan mesin. Selain itu, diusulkan untuk mendirikan lembaga yang dapat melakukan kegiatan “bio-teknologi” dalam bidang agrobisnis (perikanan dan hotikultura) dan mendirikan industrial Park bagi UKM yang relative banyak menggunakan muatan teknologi.

UKM juga perlu ditingkatkan dalam aspek pemasaran yakni dengan mendirikan “Lembaga Networking” untuk saling menukar informasi tentang bisnis UKM (pemasaran, teknologi) dan menyusun “Manual Business Start Up Scheme bagi UKM” seperti : Franchise, aliansi bisnis, spin off, dan sub-kontrak.

Perihal aspek manajemen melakukan pendidikan dan pelatihan bagi calon instruktur dalam berbagai aspek yang bertujuan membantu UKM masuk pasar global dan melaksanakan Program Magang bagi para UKM untuk meningkatkan kapasitas manajemen dan teknis.

Terakhir perihal dana, yakni mendirikan Lembaga Modal Ventura yang modalnya berasal dari lembaga keuangan internasional (equity atau grants) untuk membantu UKM masuk pasar dunia.

Memperkuat posisi UKM di ASEAN selain perlu dukungan dari pemerintah tidak kalah pentingnya peranan organisasi dunia usaha. Dalam mekanisme ASEAN yang ditunjuk untuk mewakili “suara” dan memperjuangkan kepentingan dunia usaha adalah KADIN di masing-masing anggota ASEAN yang telah memiliki organisasi bersama yakni ASEAN-CCI berada dalam struktur ASEAN organisasi ini kurang lincah. Bahkan keputusan tentang dunia jalur pemerintah. Kurang lincahnya peranan ASEAN-CCI terlihat dengan munculnya inisiatif dunia swasta (tanpa keikutsertaan KADINnya) dalam kerjasama bisnis tingkat sub-regional seperti: SIJORI (Singapore-Johor-Riau) dan BIMP-EAGA yakni East Asean Growth Area (Brunei – Indonesia-Malaysia-Fillipina).

Patut diperhatikan statement Menteri Perdagangan di mass media Indonesia setelah selesai mengikuti siding menteri ASEAN di Brunei awal September 1995, yakni bahwa komite KADIN Indonesia yang mendorong percepatan AFTA sejauh ini belum aktif. Diharapkan, selanjutnya, komite KADIN Indonesia segera berkomunikasi dengan pemerintah agar tidak menimbulkan kesan bahwa pengusahanya jalan sendiri-sendiri dalam proyek kerjasama regional

5 SARAN DAN KESIMPULAN

Perlu diketahui, bahwa internasional di abad ke-21 menunjukkan kecenderungan yang mengarah ke dua arah yang berlawanan. Arah pertama ialah menuju dibongkarnya semua hambatan tarif dan non-tarif sesuai dengan ketentuan WTO. Ini berarti bahwa dunia akan menjadi sebuah "borderless society".

Sebaliknya, arah kedua adalah justru mendirikan tembok pemisah "baru" berupa blok ekonomi yang bersifat eksklusif dan diskriminatif. Sebagai contoh, kini Uni Eropa sedang berusaha untuk menambah jangkauan keanggotaannya dari Negara Eropa bagian Timur dan Tengah. Bahkan, yang perlu diwaspadai oleh ASEAN ialah kemungkinan terjadinya fakta perdagangan bebas trans-atlantik antara seluruh Negara Eropa dan NAFTA (diperluas) karena akan menjadikan sebuah pasar terproteksi dengan kekuatan 750 juta konsumen dengan rata-rata daya beli tinggi.

Dari uraian terdahulu maka jelas masalah yang dihadapi Indonesia dalam abad ke-21 adalah cukup berat. Kalaupun Indonesia merasa siap dengan jadwal AFTA tahun 2003 maka harus diupayakan agar beberapa program nasional tentang pembinaan UKM dapat berjalan untuk mencapai sarannya. Untuk menghadapi peluang dan tantangan di masa depan maka para pelaku ekonomi, terutama yang berskala kecil dan menengah, harus meningkatkan jiwa kewirausahaan dan bekerja secara teliti dan tekun serta produktif.

Dalam menghadapi perubahan lingkungan ekonomi yang berjalan dalam tempo relative tinggi kelihatannya ada dua sikap yang kita jumpai di dunia usaha Indonesia, yakni: pertama, sikap menunggu dan melihat keadaan, dan kedua, sikap mau segera bangkit dan segera berubah. Akal sehat cenderung mengatakan bahwa tidak ada pilihan lain bagi dunia usaha Indonesia selain sejak dini bersikap pro-aktif dan mulai melakukan perubahan. Ingat nasehat Presiden Soeharto yang dimuat dalam berbagai mass media ibu kota beberapa waktu yang lalu, yakni: "senang tidak senang, mau tidak mau, dan siap tidak siap, dunia telah menjadi global".

Beberapa indicator perlu dihayati oleh pengelola perusahaan, seperti:

- (a) *Persaingan telah bersifat global yang dampaknya akan meningkatkan tingkat persaingan bisnis baik dipasar dalam negeri maupun pasar di dunia*
- (b) *Pasar telah menjadi "buyer's market" dimana sang konsumen telah menjadi "raja"*
- (c) *Perangkat hukum (dalam negeri) sebagai landasan beroperasi di pasar berangsur-angsur mengalami perubahan untuk disesuaikan dengan hukum internasional yang berorientasi ke ketentuan GATT,*

(d) *Sang konsumen telah memiliki sifat-sifat kritis, informed, dan demanding untuk memperoleh produk serta jasa yang bermutu dan reliable.*

Kemudian untuk menerobos pasar ekspor tidak cukup mengandalkan komoditi andal. Perlu dipilih bentuk organisasi bisnis yang sesuai. Dengan tersedianya berbagai bentuk "organisasi strategis:- seperti networking dan aliansi bisnis- yang telah diciptakan oleh perusahaan skala besar di tahun 70 dan 80-an telah memungkinkan semua skala perusahaan (termasuk UKM) memanfaatkan bentuk kelembagaan bisnis itu dalam tahun 90-an untuk memasuki bisnis yang bersifat global.]

Menurut hasil penelitian OECD (1993) ada tiga tipe bentuk perusahaan yang berhasil masuk dalam proses globalisasi, yakni:

Pertama: tipe perdagangan murni. Tipe ini merupakan bentuk usaha yang paling lama dikenal. Mitra dagang yang terlibat tidak melakukan perubahan kepemilikan usaha tetapi tetap berstatus independen. Pada umumnya perusahaan yang termasuk tipe ini mendasarkan usahanya pada penguasaan pasar (market based).

Kedua: Tipe MNC/TNC. Tipe ini mulai terkenal setelah perang dunia kedua selesai. Dalam tipe ini para mitra bisnis sangat terintegrasi baik dalam bentuk kepemilikan maupun manajemen. Dalam tipe ini sekelompok investor menjadi pemilik mayoritas. Kegiatan bisnis tipe ini adalah kombinasi antara perdagangan dan investasi.

Ketiga, tipe "biru". Tipe ini adalah bentuk yang baru muncul yakni berkaitan dengan bentuk organisasi bisnis yang dikembangkan berdasarkan: aliansi bisnis, networking, value chains, license agreements, dan franchising. Dalam tipe ini sering terjadi integrasi pemilikan secara parsial dan mencakup pasar di berbagai belahan dunia. Tipe ini banyak digeluti oleh usaha kecil dan menengah.

Selanjutnya, dari pengamatan empiric ternyata usaha yang telah mampu menjadi global dapat digolongkan kedalam 5 kategori:

- (1) *Leading Firm, sebuah perusahaan yang global menggunakan UKM sebagai supplier atau distributornya.*
- (2) *Trading Firm, sebuah perusahaan dagang melakukan kemitraan dagang dengan unit usaha di berbagai Negara.*
- (3) *Domestic Network, dijalin suatu network antara berbagai perusahaan di berbagai Negara untuk bersama-sama masuk pasar dunia.*
- (4) *Keiretsu, UKM dijadikan sebagai bagian (penting) dari grup perusahaan besar yang sudah global.*
- (5) *Innovation Option, perusahaan yang inovatif menjual barang atau jasanya ke pasar dunia.*

Untuk meningkatkan daya saing, menurut “hukum bisnis” yang paling dasar, dunia usaha berpaling ke konsumen (pasar). Dunia harus mengenal sifat konsumen (pasar), dan memperhatikan kebutuhannya yang berubah-ubah dan meningkat, serta melayaninya segera dengan penuh jualan yang memadai. Dalam bahasa teknis langkah yang perlu diperhatikan ialah: memilih segmentasi pasar, kemudian memilih target, dan setelah itu di tindak lanjuti dengan langkah yang sangat penting yakni merumuskan “strategic positioning”.

Seringkali dunia usaha merasa sudah cukup kalau sudah melakukan segmentasi pasar dan target. Justru langkah “positioning” amatlah penting karena melalui langkah tersebut kita dapat mengetahui kebutuhan dan harapan serta persepsi konsumen. Selain itu dapat pula diketahui positioning barang saingan dalam benak konsumen dan pesaing sehingga kita dapat merumuskan sebuah “RETAIL MIX” yang jitu dan kemudian melaksanakannya.

Bukti empiric menunjukkan bahwa melalui kegiatan bisnis yang bersentuhan dengan perdagangan (luar negeri) dan/atau investasi (dalam dan luar negeri) dan/atau investasi (dalam dan luar negeri), sebuah perusahaan dapat meningkatkan nilai tambah karena adanya factor-faktor, seperti:

- (1) *Keunggulan karena factor lokasi,*
- (2) *Mengambil manfaat karena adanya posisi “life-cycle” yang berbeda di berbagai pasar,*
- (3) *Menekan biaya per unit dengan cara menambah volume operasi,*
- (4) *Mempertahankan ceruk pasar setelah melakukan inovasi,*
- (5) *Mengurangi resiko usaha dengan melempar produk ke pasar,*
- (6) *Mengambil manfaat karena adanya system pajak dan insentif yang berbeda di berbagai Negara, dan*
- (7) *Tersedianya teknologi yang relative murah.*

Factor-faktor yang dapat meningkatkan nilai tambah seperti disebutkan di atas ternyata dalam arus globalisasi dapat dimanfaatkan oleh UKM. Dulu factor “endowment” (fisik) yakni akses terhadap sumber bahan atau memiliki lokasi yang strategis atau memiliki barang tertentu telah menyebabkan perusahaan mampu memiliki “keunggulan komparatif” dalam percaturan bisnis internasional. Kini sudah terbukti bahwa banyak perusahaan yang go internasional tidak memiliki factor “endowment” (fisik) tetapi memiliki “pengetahuan” sehingga memungkinkan memiliki “keunggulan kompetitif” –terutama yang bergerak dalam kegiatan bisnis “value chains”.

Bisnis yang termasuk “value chains” tanpa memiliki lokasi tertentu sekarang banyak mendominasi bisnis jasa dan distribusi. Nilai tambah yang ditimbulkan oleh kegiatan jasa dan distribusi sering kali mengambil 80% dari nilai komoditi akhir sehingga “core component manufacturing” menjadi bagian yang jauh lebih kecil. UKM secara alamiah memang lebih mampu memasuki kegiatan bisnis “value chains”. Karena bisnis yang bersifat “value chains” lebih dekat dengan konsumen maka pengelola bisnis semacam ini harus memiliki daya adaptasi tinggi terhadap perubahan pasar. Kelompok UKM justru memiliki kelebihan dalam hal melakukan inovasi yang cepat.