

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Perekonomian Indonesia dan Pelakunya

Sejak sebelum kemerdekaan ekonomi Indonesia telah dilihat sebagai suatu perekonomian yang dualistik sebagaimana diungkapkan oleh Boeke¹. Penjajahan Belanda yang panjang telah mengukuhkan keadaan tersebut dengan dualisme pendekatan pembangunan yang memperkenalkan kegiatan *onderneming* yang dipisahkan dari perekonomian rakyat sehingga *enclave economy* hadir, dari perkebunan kemudian meluas sampai pada perusahaan perminyakan dan mastchapai lainnya. Setelah kemerdekaan kita mengenal kegiatan perekonomian rakyat, usaha milik Negara dan usaha swasta dengan keinginan kuat mengembangkan koperasi sebagai bangun perusahaan yang sesuai untuk menjadi wadah perekonomian rakyat.

Ketika isu modernisasi mengedepan dan keterbukaan mulai merasuk ke dalam perekonomian kita, maka perkembangan internasional yang relevan mulai berkembang dalam perjalanan perekonomian kita. Pada awal Repelita III isu usaha formal dan informal mulai berkembang disertai nuansa pembelaan pada produksi dalam negeri dan pengusaha golongan ekonomi lemah. Pada periode berikutnya sejak 1990an tuntutan untuk melepaskan dari karakteristik lemah muncul, sehingga lahir pemikiran tentang usaha kecil. Pemihakan kepada usaha kecil berkembang dan menjadi salah satu perhatian pemerintah hingga datangnya krisis yang meneguhkan lagi kekuatan usaha kecil dan menengah.

Indonesia telah menikmati masa pertumbuhan ekonomi yang tinggi dalam jangka waktu yang panjang, hingga datangnya krisis nilai tukar tereskalasi menjadi krisis multi dimensi yang dimulai akhir tahun 1997. Setelah lima tahun lebih krisis tersebut berlangsung dan hingga akhir 2002 tingkat output agregatpun belum kembali pada tingkat sebelum krisis. Hal ini tentu menimbulkan suatu tanda tanya besar.

Pada awal krisis ketika hampir sebagian besar sistem distribusi dan perdagangan macet memang usaha kecil dan koperasi berhasil digerakkan mengisi kegiatan yang ditinggalkan tersebut. Bahkan kemudian diikuti oleh meningkatnya aktivitas sektor pertanian non-konvensional oleh para pengusaha baru dari mereka yang tergusur dari sektor formal karena terkena pemutusan hubungan kerja. Perkembangan ini sempat memunculkan harapan baru bahwa sektor ekonomi rakyat, usaha kecil dan kegiatan koperasi akan tumbuh lebih cepat karena lingkungan politik dan dukungan yang menguntungkan serta ketersediaan tenaga profesional yang memadai.

¹ Boeke,

Di Indonesia harapan untuk membangkitkan ekonomi rakyat 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 sumberdaya akan kemampuannya untuk menjadi motor pertumbuhan bagi pemulihan ekonomi.

Harapan ini menjadi semakin kuat ketika muncul keberanian untuk mempercepat pemulihan dengan motor pertumbuhan UKM. Pergeseran sesaat dalam kontribusi UKM terhadap PDB pada saat krisis yang belum berhasil dipertahankan menyisakan pertanyaan tentang faktor dominan apa yang membuat harapan tersebut tidak terwujud. Berbicara mengenai UKM di Indonesia menganut cakupan pengertian yang luas pada seluruh sektor ekonomi termasuk pertanian, serta menggunakan kriteria aset dan nilai penjualan sebagai ukuran pengelompokan sesuai UU Nomor 9/1995 tentang usaha kecil dan Inpres Nomor 10/1999 tentang pembinaan usaha menengah.

Semangat baru dunia yang menggeluti usaha kecil dan menengah (SME) juga telah berketetapan hati untuk menjadikan UKM sebagai motor pertumbuhan ekonomi di masa depan. Pernyataan ini paling tidak telah menjadi kesadaran baru bagi kalangan pelaku UKM di kawasan Asia Pacific sebagai mana mereka kemukakan di depan para Menteri yang membidangi UKM forum APEC yang bertemu di kota Christchurch New Zealand tahun 1999. Pengalaman, keyakinan dan harapan inilah yang kemudian menggelora menjadi semangat yang terus didengungkan hingga saat ini.

1.2. Perkembangan Politik Pengembangan Ekonomi Arus Bawah

Sebenarnya sejak kemerdekaan upaya memperkuat ekonomi masyarakat lapis bawah atau pernah secara eksplisit disebut perekonomian rakyat ditekankan pada tiga sektor yaitu pertanian termasuk perkebunan dan perikanan, perdagangan terutama perdagangan eceran dan perindustrian rakyat. Sementara infrastruktur perkuatan keuangan masih sering dikaitkan dengan pembangunan pemerintahan di dalam negeri sehingga di masing-masing desa yang sudah maju dilengkapi dengan lembaga keuangan milik desa.

Sampai dengan menjelang orde baru (1966) perekonomian Indonesia memang di dominasi oleh sektor pertanian. Bahkan secara khusus diasosiasikan dengan ekonomi beras, kerena kegiatan produksi beras mempunyai pangsa lebih 18% dari PDB hingga akhir 1968. Oleh karena itu wajar apabila pada masa orde lama hingga masa awal orde baru ekonomi Indonesia di dominasi oleh pembicaraan ekonomi beras. Dengan demikian fokus pemberdayaan ekonomi rakyat pada tingkat akar rumput hampir seluruhnya ditujukan pada upaya menyelesaikan masalah perberasan.

Pada masa itu secara kelembagaan upaya meningkatkan kehidupan ekonomi rakyat diperkuat dengan perhatian khusus melalui pengembangan Koperasi pada sektor pertanian dan industri kerajinan. Dan pemerintah ketika itu membentuk Direktorat kemudian meningkat menjadi Direktorat Jenderal Koperasi yang pernah dikaitkan dengan Departemen Dalam Negeri, Departemen Transmigrasi dan bahkan Departemen Koperasi tersendiri.

Pada masa awal orde baru hingga akhir Repelita I keadaannya masih hampir sama. Hanya secara khusus dilahirkan Instruksi Presiden No. 4/1973 tentang Badan Usaha Unit Usaha yang meskipun formatnya luas tetapi pada dasarnya tetap memecahkan masalah ekonomi beras. Keadaan ini berjalan dan untuk menampung perluasan dan pengembangan industrialisasi pedesaan dan mengkaitkan dengan pembangunan pertanian, maka lahirlah Inpres NO. 9/1975 tentang Tebu Rakyat Intensifikasi yang menjadi cikal bakal model kemitraan agribisnis pertama dalam industri gula di Jawa. Dengan pengembangan padi dan tebu dalam program nasional, maka praktis dukungan industri dan distribusi input pertanian juga dikembangkan. Namun tetap format kelembagaannya adalah tunggal berorientasi stabilitas dan oleh karena itu di atur melalui koperasi. Dukungan lain adalah sistem perkreditan yang dikelola secara tertutup dalam sistem tata niaga yang dikaitkan dengan Bulog.

Pada sektor industri terutama industri kerajinan rakyat dan rumah tangga yang kemudian disebut dengan industri kecil secara khusus juga mendapat perhatian. Perkembangan hingga akhir Repelita II masih tetap sama. Pada tahun 1978 untuk meningkatkan peran perekonomian aruh bawah di luar aspek sektoral teknis diangkatlah dua Menteri Muda yang ditugasi membantu dalam hal penggunaan produksi dalam negeri dan urusan koperasi. Menteri Muda Urusan Koperasi diperbantukan kepada Menteri Perdagangan yang dijabat oleh Bustanil Arifin, SH merangkap Kepala Bulog selain memantapkan penanganan produk pangan terutama beras, gula terigu dan kemudian kedele. Disamping itu Menteri Muda Urusan Koperasi juga ditugasi mengkordinir pembinaan pengusaha golongan ekonomi lemah dalam rangka pelaksanaan peningkatan penggunaan produksi dalam negeri. Pembinaan pengusaha golongan ekonomi lemah (PEGEL) menjadi meluas dan terkait dengan kelembagaan koperasi, sehingga berkembang koperasi pedagang pasar.

Pada tahun 1983 hingga 1993 pola ini terus diperluas dan dilanjutkan hingga lahirlah perhatian secara khusus kepada industri kecil dengan terbentuknya Badan Pengembangan Industri Kecil (BIPIK) pada Departemen Perindustrian. Namun pada masa 1983 dibentuk pula Departemen Koperasi yang bekerjasama secara erat dengan Departemen Perindustrian dan Departemen Tenaga Kerja yang kemudian terkenal dengan TRIO SUBUH yaitu Sudomo-Bustanil-Hartarto yang menjadi landasan pengembangan industri kecil yang terkait dengan penciptaan lapangan kerja dengan dukungan kelembagaan koperasi. Dalam perjalanannya pengembangan industri kecil tidak dapat selalu dikaitkan dengan kelembagaan koperasi, karena usaha kecil dapat bersifat individual maupun dalam bentuk Badan Hukum tersendiri. Wacana ini yang menjadi faktor perlunya penanganan

secara khusus industri kecil dan kemudian meluas pada sektor yang lain seperti perdagangan dan sektor lainnya.

Keputusan politik akhirnya ditetapkan ketika Presiden Soeharto menyusun Kabinet Pembangunan VI dengan merubah Departemen Koperasi menjadi Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil sehingga kemudian dibentuk Direktur Jenderal Pembinaan Pengusaha Kecil. Selanjutnya khusus untuk pembinaan usaha kecil ditangani dengan membentuk Direktorat Jenderal Industri Kecil. Pada masa reformasi di bawah kepemimpinan Presiden Habibie tugas Departemen Koperasi diperluas lagi dengan lingkup koperasi dan pengusaha kecil dan menengah.

Selanjutnya pada masa Pemerintahan Presiden Abdulrahman Wahid Departemen Koperasi dan PKM dirubah menjadi Kementerian Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah. Untuk menangani program operasional dibentuk Badan Pengembangan Sumberdaya Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (BPS-KPKM) yang dipimpin oleh Menteri Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah. Dalam masa ini 1999-2001 sebenarnya dilakukan pemisahan antara penyusunan kebijakan dan koordinasi program pengembangan UKM dengan program operasional. Dalam hal ini Kementerian menjalankan kebijakan dan BPS-KPKM menjalankan program operasional pengembangan UKM. Namun masa itu hanya berlangsung sebentar dan Presiden Megawati Sukarnoputri kemudian menghapuskan BPS-KPKM dan menggabungkannya kedalam Kementerian Koperasi dan UKM. Keracuan antara tugas operasional dan penyusunan kebijakan bercampur aduk dan praktis penyelesaian kebijakan banyak yang terbengkalai. Dalam masa Kabinet Indonesia Bersatu formatnya masih tetap sama tetapi peraturan Presiden yang mengatur organisasi Kementerian tidak memberikan peluang untuk menjalankan secara langsung dan lugas kegiatan operasional. Sampai dengan posisi tahun 2005 ini praktis struktur birokrasi pemberdayaan koperasi dan UKM tingkat nasional masih sama, hanya pada tingkat daerah seluruh instansi di daerah telah menjadi lembaga daerah.

1.3 Perjalanan Sejak Krisis

Perjalanan ekonomi Indonesia selama empat 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 pada saat itu memang memperkuat kesadaran baru akan posisi penting pembangunan UKM di tanah air. Namun barangkali perlu dikaji lebih mendalam agar tidak menyesatkan kita dalam merumuskan strategi pengembangan dalam perspektif jangka waktu yang panjang. Kompleksitas ini akan semakin terlihat lagi bila dikaitkan dengan konteks

dukungan yang semakin kuat terhadap perlunya mempertahankan UKM (Usaha Kecil dan Usaha Menengah).

Menurut Urata² kedudukan UKM dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari : (a). Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor; (b). Penyedia lapangan kerja yang terbesar; (c). Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat; (d). Pencipta pasar baru dan inovasi; serta (e). Sumbangan dalam menjaga neraca pembayaran melalui sumbangannya dalam menghasilkan ekspor. Posisi penting ini sejak dilanda krisis tidak semuanya berhasil dipertahankan sehingga pemulihan ekonomi belum optimal.

Meskipun demikian secara keseluruhan tetap saja, bahwa pada tahun 1998 selama puncak krisis pertumbuhan ekonomi yang negatif 13,4% telah mengakibatkan kelesuan perkembangan unit usaha yang ada. Pada saat itu bahkan terjadi pengurangan jumlah unit usaha yang diperkirakan sebanyak 2,95 juta unit lebih (BPS dan KMKUKM, 2001). Hal ini membuktikan betapa sulitnya melakukan suatu *switching* dalam jangka yang pendek, apabila faktor sumberdaya manusia yang berintikan penguasaan teknologi dan faktor kemampuan manajerial dari tenaga kerja rendah (Robinson, 1961). Selanjutnya perjalanan perekonomian Indonesia selama lima tahun sejak dilanda krisis memang cukup menarik untuk dilihat dalam kerangka mengidentifikasi kekuatan UKM karena karakter fleksibilitasnya ternyata tidak cukup menjadi satu-satunya pertimbangan untuk membuat lompatan, ketika faktor lainnya tidak mendukung. Hal ini antara lain karena usaha kecil yang ada harus fleksibel karena mereka terpaksa harus hidup, sehingga ketika dihadapkan pada tantangan baru batas maksimal kemampuannya untuk melakukan penyesuaian segera nampak dan tidak mampu bertahan terus dalam kegiatan yang sama.

Kadang-kadang harapan yang dibebankan kepada UKM juga terlampaui 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.

Secara garis besar kebijakan Pemerintah dalam pengembangan UKM semasa krisis dimulai dengan menggerakkan sektor ekonomi rakyat dan koperasi untuk pemulihan produksi dan distribusi kebutuhan pokok yang macet akibat krisis Mei 1998. Hingga akhir tahun 1999 upaya ini secara meluas didukung dengan penyediaan berbagai skema kredit program yang kemudian mengalami kemacetan. Sejak 2000 dengan keluarnya UU 25 tentang PROPENAS secara garis besar kebijakan pengembangan UKM ditempuh dengan

² Urata, Shujiro, Prof : Policy Recommendation for SME Promotion in the Republic of Indonesia, JICA-Report, Jakarta, 2000

tiga kebijakan pokok yaitu; (a) penciptaan iklim kondusif, (b) Meningkatkan akses kepada sumberdaya produktif, dan (c) pengembangan kewirausahaan. Pada tahap selanjutnya ditekankan perlunya partisipasi *stakeholder* dalam arti luas dalam penyusunan kebijakan dan implementasinya. Namun perubahan hubungan internasional antar pusat dan daerah otonom dalam pembinaan UKM sejalan dengan pelaksanaan otonomi daerah menjadikan ketidakrataan pola dan kapasitas daerah dalam menangani pengembangan UKM.

Mengingat populasi terbesar dari unit usaha yang menyumbang pada penyediaan lapangan kerja adalah usaha kecil, maka kita tidak dapat menghindari fokus lebih besar dalam pembahasan selanjutnya akan ditujukan pada usaha kecil. Tinjauan terhadap keberadaan usaha kecil di berbagai 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.

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 Indonesia 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.

Selanjutnya melihat problematika perekonomian Indonesia maka pengembangan UKM selalu dihadapkan pada upaya menjawab dua persoalan pokok. **Pertama**, menjadikan UKM sebagai sektor yang kompetitif untuk orientasi ekspor sehingga pengembangannya sangat selektif pada sektor-sektor tertentu. **Kedua**, upaya menjawab penciptaan lapangan kerja untuk menanggulangi masalah kemiskinan. Adanya orientasi ganda tersebut memerlukan pengenalan sasaran dan pilihan instrumen kebijakan yang sesuai.

Fokus untuk melihat salah satu dimensi penting dalam pengembangan UKM yang ideal adalah pada faktor pengusahanya baik dalam tenaga kerja yakni orang yang bekerja pada unit-unit usaha kecil dan faktor pengusahanya sebagai wirausahawan. Dimensi *entrepreneurial development* menempati posisi yang strategis dalam membangun UKM Indonesia yang berdaya saing dalam kerangka globalisasi dan keterbukaan pasar. Bagi Indonesia yang didominasi oleh kegiatan pertanian dan lebih sempit lagi pertanian tanaman pangan yang lebih condong dengan subsidi tinggi, maka tantangan ini menjadi sangat besar karena selain menyangkut perubahan sikap juga harus dilaksanakan dalam jumlah yang besar secara serentak.

1.4 Ekonomi Indonesia dan Keterbukaan

Dalam suatu perekonomian yang terbuka ekspor dan impor merupakan sektor kegiatan ekonomi bagi suatu negara ditinjau dari sisi pengeluaran agregat yang biasa. Kegiatan ini sekaligus menggambarkan derajat keterbukaan ekonomi kita. Pada saat ini total nilai ekspor dan impor dibandingkan dengan PDB telah mencapai sekitar 55% yang berarti kita

memiliki keterbukaan tinggi. Strategi mendorong ekspor bisa diterima sebagai kebijakan jangka panjang yang baik untuk menjamin kelangsungan pertumbuhan ekonomi secara lebih cepat. Strategi semacam ini sering dikenal sebagai “*Export Led Development Strategy*”. Indonesia pada dasarnya pernah menikmati masa itu ketika mengalami pertumbuhan tinggi selama dasawasa 80 dan 90’an sebelum krisis moneter menerpa.

Dilain pihak impor juga merupakan komponen penting dalam pengeluaran agregat terutama import barang modal dan bahan baku untuk mendukung produksi di dalam negeri. Untuk itu komposisi impor juga merupakan faktor penting untuk melihat peranan impor untuk mendorong pertumbuhan atau malah membebankan pertumbuhan karena sifatnya yang konsumtif saja. Pengalaman selama ini terutama sejak krisis ekonomi impor kita juga didorong oleh barang-barang untuk kebutuhan konsumsi dan kurang berkembang impor barang-barang modal. Dari gambaran tersebut juga menunjukkan corak keterbukaan untuk pertumbuhan ekonomi domestik.

Dilihat dari kaca mata pertumbuhan ekonomi memang benar setelah depresi berat pada tahun 1998 dengan pertumbuhan negatif 13,8%, ekonomi kita menggeliat kembali dengan pertumbuhan positif pada tahun 1999 dan pada tahun 2000 mencapai 4,77% (BPS, 20/02/01). Meskipun pertumbuhan terjadi di semua sektor ekonomi, namun pertumbuhan yang menonjol berada disektor jasa untuk pemulihan kegiatan ekonomi seperti pengangkutan dan komunikasi, bangunan kecuali listrik, gas, air. Jika dilihat dari penggerak pertumbuhan memang investasi fisik dan ekspor memegang peranan penting meskipun pada awalnya di gerakan oleh konsumsi terutama pada akhir tahun 1999 dan sebagian besar tahun 2000. Dengan demikian menunjukkan bahwa ekspor tetap merupakan elemen penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi kita kembali pada *trajectory* jangka panjang.

Masalah jangka pendek yang dihadapi perekonomian Indonesia dalam mengamankan ekspor jangka panjang adalah perkembangan ekspor yang terjadi akhir-akhir ini lebih banyak sebagai akibat dari insentif perubahan atau fluktuasi nilai tukar dan pengurangan stock (*stock depletion*) yang terjadi sepanjang tahun 1999 dan 2000 (masing-masing 8,61–16,1). Pencapaian pertumbuhan ekspor sebagai hasil devaluasi atau kemerosotan mata uang semacam ini biasanya kurang mampu bertahan lama, efek dari insentif depresiasi nilai tukar biasanya selalu kurang dari satu tahun³.

Masalah lain pencapaian adalah bahwa ekspor besar kita yang sudah hampir kembali ke situasi sebelum krisis bahkan melampaui keadaan sebelum krisis, keadaan tersebut tidak selalu diikuti oleh penguatan cadangan devisa kita, karena sebagian besar ditahan di luar negeri sehingga pandangan bahwa ekspor akan mendorong pertumbuhan dan stabilitas moneter dalam situasi yang demikian tidak berjalan efektif. Sebagai catatan pencapaian ekspor tertinggi sebelum krisis pada tahun 1997 sebesar US \$ 53,4 M (T) / US \$ 41,8 M (TMG), sedangkan ekspor tahun 2000 sebesar US \$ 62,0 M (T) / US \$ 47,8 M (TMG) dan pada akhir 2003 total ekspor Indonesia telah mencapai US \$ 61 M.

³ Bautista, R.M. :

Gambaran diatas menunjukkan bahwa ekspor tetap merupakan instrument penting bagi mendorong pertumbuhan jangka panjang, karena sekaligus akan merupakan instrument memperbaiki daya saing produk-produk dalam negeri. Apabila peningkatan ekspor juga diikuti oleh pengaturan insentif pemasukan devisa maka akan sangat penting artinya bagi pemeliharaan stabilitas nilai tukar dan neraca pembayaran. Dimensi lain yang tidak kalah pentingnya adalah ekspor jasa yang lebih terarah akan sangat membantu perolehan devisa secara lebih baik. Usaha penempatan tenaga kerja di luar negeri kita masih terlalu rendah, karena lemahnya dukungan institusi penunjang di dalam negeri yang belum dapat di tata secara memadai dengan tuntutan pasar internasional.

BAB II

KARAKTERISTIK UNIT USAHA DI INDONESIA DAN PRODUKSI NASIONAL

2.1 Unit Usaha Dan Perkembangan Ekonomi

Tahun-tahun terakhir menjelang krisis perekonomian, Indonesia masih tumbuh dengan 7,8% pada tahun 1996 yang dilanda masa kering panjang pada tahun 1996/1997 dan 1997/1998. Pada tahun 1997 yang sudah mulai ditimpa krisis pada bulan September, menyebabkan pertumbuhan ekonomi merosot menjadi 4,7% pada tahun 1997. Dan puncaknya terjadi pada tahun 1998 dimana pertumbuhan PDB dengan angka negatif 13,4% dan konsumsi rumah tangga merosot dengan angka negatif 6,2%. Keadaan ini benar-benar memilukan sehingga melahirkan gejala yang disebut *transitory poor* dan menyisakan kelompok baru yang disebut *the lost generation* yang akan menjadi beban perekonomian dan bangsa ke depan. Belum lagi lahirnya kelompok *drop out* dalam jumlah yang besar yang sudah barang tentu akan membawa implikasi besar baik dalam jangka pendek dan panjang.

Jumlah unit usaha yang pada tahun 1997 telah mencapai jumlah 39,77 juta tiba-tiba menyusut menjadi 36,82 juta pada tahun 1998 memang menjadi bukti bahwa krisis ekonomi dan gangguan alam (kekeringan) telah menerpa seluruh sektor perekonomian nasional kita. Dalam arti jumlah saja, angka jumlah unit usaha itu baru kembali pada keadaan tahun 1997 terjadi setelah empat tahun kemudian. Kenyataan ini masih diperparah lagi dengan kenyataan bahwa sembilanpuluh tujuh persen usaha kecil yang ada sebenarnya adalah usaha mikro yang omsetnya diperhitungkan kurang dari limapuluh juta rupiah per tahun. Di samping itu pada kenyataannya dominasi keberadaan mereka di sektor pertanian dan perdagangan eceran dengan produktivitas rendah. Akibatnya hal ini tidak diikuti oleh tingkat pertumbuhan ekonomi yang memadai, sehingga sampai dengan akhir semester ke empat tahun 2002 posisi PDB atas dasar harga tetap 1993 mungkin belum dapat kembali pada tingkat sebelum krisis. Gambaran ini menarik untuk kita lihat bukan hanya dalam kerangka pemulihan ekonomi semata sebagai langkah awal untuk mengatur langkah membangun kembali ekonomi Indonesia, tetapi juga dalam rangka menemukan strategi yang tepat bagi pembangunan ekonomi yang lebih baik.

Tabel 1
Jumlah Usaha Kecil, Menengah dan Besar
Tahun 1997-2002 dalam unit

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UK	39.704.661	36.761.689	37.859.509	38.669.355	39.869.505	41.301.263	42.236.519
UM	60.449	51.889	52.214	54.632	57.681	61.052	61.986
UB	2.097	1.831	1.885	1.973	2.084	2.198	2.243

*Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM bekerjasama dengan BPS
(2000 dan 2003)*

Dilihat dari pertumbuhan jumlah unit usaha sebenarnya krisis yang melanda Indonesia yang telah berlalu selama limatahun ini melahirkan persoalan baru yang serius dalam kehidupan keseimbangan perekonomian kita ke depan. Persoalan tersebut adalah merosotnya jumlah unit usaha menengah dari lebih dari 60 ribu pada tahun 1997 menjadi tinggal 52 ribu pada tahun 1998 dan hingga akhir 2001 belum mencapai jumlah sebelum krisis. Proyeksi yang lebih optimis memberikan indikasi bahwa pada akhir tahun 2002 dari segi jumlah unit usaha menengah mungkin sudah dapat kembali melampaui jumlah unit usaha menengah sebelum krisis. Perkembangan ini sangat memprihatinkan karena peran usaha menengah sangat strategis untuk menjaga dinamika perekonomian dan menjaga keseimbangan struktur pengusaha. Paling tidak masalah ini membuat percepatan perlombaan pelaku ekonomi kita di banding pelaku ekonomi di negara lain tertinggal selama lima tahun. Merosotnya usaha menengah juga mempunyai dampak yang buruk terhadap penumbuhan kehidupan yang lebih demokratis, karena semakin kuatnya oligopoli ekonomi yang cenderung melahirkan oligarchi politik.

Persoalan penumbuhan unit usaha baru akan semakin kompleks apabila dilihat dalam konteks daerah dalam arti penyebarannya. Dari sektor yang penting untuk membuat dinamika perekonomian yakni sektor industri pengolahan dilaporkan bahwa kluster industri kecil yang ada di tanah air kita sebanyak limapuluh delapan persen berada di Jawa-Bali-NTB.⁴ Gambaran ini akan menyulitkan posisi penyebaran titik pertumbuhan dalam rangka memperkuat struktur perekonomian yang sejalan tujuan perkuatan usaha kecil dan menengah untuk orientasi daya saing dan ekspor. Potret ketimpangan ini juga terjadi pada usaha tidak berbadan hukum pada sektor perdagangan eceran, hotel dan restoran di mana hampir 70% berada di Jawa dan Bali (ISBRC, PUPUK & LP3E-KADIN, 2003). Padahal usaha tidak berbadan hukum tersebut selama ini telah menjadi wahana efektif untuk menjalankan fungsi distribusi produk UKM ke seluruh pelosok tanah air, tetapi menghadapi keterbatasan akses pada jasa perbankan.

⁴ Soetrisno, Noer : Pendekatan Kluster Bisnis dalam Pemberdayaan UKM, Lutfansah, Surabaya, 2002

Angka jumlah unit usaha skala kecil dan menengah dengan berbagai definisi apapun memperlihatkan bahwa dari hampir 41 juta unit usaha yang ada 23,75 juta berada di sektor pertanian dan hanya 17,25 juta saja berada di luar sektor pertanian. Angka ini penting karena dari pengalaman antar negara menurut Harvie (2002)⁵, tingkat signifikansi peranan UKM dalam suatu perekonomian dapat dilihat dari rasio antara jumlah unit usaha di luar sektor pertanian terhadap jumlah penduduk. *Angka benchmark* yang digunakan dan menjadi praktek terbaik di dunia dengan menjaga perbandingan antara jumlah penduduk dengan unit industri adalah 1 berbanding 20, artinya setiap 20 orang penduduk harus ada satu unit industri (Harvie, 2002). Untuk Indonesia yang sebagian terbesar unit usaha yang ada adalah industri rumah tangga (*Cottage Industry*) dan jasa-jasa lain sebagai usaha skala micro maka anggota yang lebih tepat adalah 1 berbanding 6, artinya setiap enam orang harus ditopang oleh satu unit usaha di luar pertanian, sehingga persoalan bekerja karena terpaksa dan beban ketergantungan sudah tidak menjadi penghalang bagi tumbuhnya kekuatan daya saing. Hal ini berarti dengan jumlah penduduk sekitar 203 juta jiwa kita harus mengejar penumbuhan jumlah unit usaha di luar pertanian sebanyak 34 juta unit usaha di luar pertanian, atau sebanyak duakali lipat dari yang ada sekarang ini tentunya harus tersebar di berbagai sektor kegiatan dan menyebar ke seluruh daerah.

Jika kita gunakan perbandingan antar negara maka terlihat jelas bahwa Indonesia dengan angka perbandingan jumlah penduduk dengan jumlah UKM di sektor industri pengolahan sebesar 83 masih sangat tertinggal dibanding tetangga kita Philippina 66. Sementara perekonomian maju seperti Jepang telah mantap pada angka 25, Korea 17 dan Taiwan 21, sedangkan Italia yang terbaik telah menyatakan bahwa setiap 9 orang penduduk terdapat 1 UKM. Di Indonesia sendiri sangat mengejutkan bahwa daerah di luar perkotaan (Kotamadya) umumnya angka ini masih jauh. Kabupaten yang menjadi penyangga kota dan disebut daerah industri seperti Pasuruan, Tangerang, Serang, Bekasi dan Gresik baru memiliki angka perbandingan antara 80-82. Sehingga Kabupaten Industri penyangga di Indonesia belum dapat dipersandingkan dengan posisi rata-rata ekonomi tetangga kita yang sedang menuju industri maju seperti Malaysia, Thailand, dan Philipina.

Pandangan yang hampir sama juga banyak mewarnai perdebatan dalam forum UKM pada kerjasama APEC. Pandangan tentang perlunya unit usaha baru untuk menjamin keikutsertaan yang luas bagi warga masyarakat anggota APEC untuk dapat menikmati keuntungan dari liberalisasi perdagangan dan investasi. Pandangan ini sejalan dengan pandangan perlunya kerjasama ekonomi dan teknik ECOTECH yang diusulkan negara berkembang untuk menghilangkan tangis kepiluan akibat kalah bersaing dalam pasaran yang bebas. Chris Hall (2002), mengemukakan proyeksi bahwa hingga 2020 dibutuhkan 70 juta unit usaha baru atau wirausaha baru agar kawasan APEC menjadi kawasan yang maju dalam kesejahteraan yang dapat mengikutsertakan segenap lapisan masyarakat di kawasan tersebut. Karena China dan Indonesia merupakan dua negara berpenduduk besar

⁵ Harvie, Charle : Regional SMEs and Competition in the Wake of the Financial and Economic Crisis, International Conference on Impact of Crises on Trade, Regionalism and Globalisation in Asia and Australia, University of Wollongong, Australia, 5-6 July 2002

yang masih memerlukan tambahan yang paling besar tersebut. Sehingga proyeksi menuju 2020 tersebut Indonesia diperkirakan membutuhkan 20 juta unit usaha baru dalam waktu yang tinggal tujuhbelas tahun lagi atau berarti secara garis besar setiap desa harus mampu menumbuhkan satu unit usaha baru di luar sektor pertanian dalam setiap bulan.

Analisis sederhana terhadap data perkembangan di Indonesia menunjukkan bahwa kendala kita untuk mencapai pertumbuhan diatas empat persen pada tahun 2002 lalu dan tahun ini juga berkaitan dengan kendala untuk menumbuhkan jumlah perusahaan baru. Sektor-sektor industri pengolahan bahkan termasuk pertanian juga tidak mampu melakukan percepatan penambahan jumlah usaha baru yang diperlukan untuk menyerap berbagai dukungan yang tersedia. Sehingga selama ini pertumbuhan ekonomi selalu digerakkan melalui sektor penarik yang tidak langsung ketimbang sektor pendorong yang bersifat langsung, yaitu melalui sektor konsumsi ketimbang dorongan produksi. Jika masalah ini tidak mendapatkan perhatian yang serius, maka sebenarnya kita tidak menyentuh faktor yang kritis untuk mengembangkan UKM menuju usaha yang kompetitif.

Tabel 2 :
Jumlah Unit Usaha Menurut Skala Usaha dan
Menurut Sektor Ekonomi Tahun 2003

Dalam Unit

No	Sektor	Tahun			Jumlah
		Kecil	Menengah	Besar	
1.	Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	24.688.267	1.757	65	24.690.089
2.	Pertambangan dan Penggalian	194.054	679	69	194.802
3.	Industri Pengolahan	2.789.545	11.107	734	2.801.386
4.	Listrik, Gas, dan Air Bersih	5.115	530	49	5.694
5.	Bangunan	153.172	8.853	192	162.217
6.	Perdagangan, Hotel dan Restoran	9.265.067	22.303	444	9.288.814
7.	Pengangkutan dan Komunikasi	1.995.929	2.435	117	1.998.481
8.	Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	27.249	6.005	293	33.547
9.	Jasa-Jasa	2.182.865	6.383	235	2.189.483
	Jumlah	41.301.263	61.052	2.198	41.364.513

Sumber : BPS (diolah)

Dilihat dari distribusi unit usaha menurut sektor ekonomi sebenarnya sekitar pertanian kecil sudah tidak dapat lagi digolongkan dalam unit usaha dan mungkin beberapa sektor lain seperti perdagangan eceran. Jumlah yang menunjang antara sekitar pertanian dan non pertanian memberikan alasan kuat mengapa banyak ahli yang tidak sependapat jika pertanian dimasukkan kedalam UKM. Mungkin tidak sepenuhnya benar keberadaan itu tetapi pemisahan antara perusahaan formal (badan usaha pertanian) dan unit usaha pertanian keluarga sangat perlu. Dalam konteks sektor lain juga berlaku sama, yakni besarnya jumlah usaha mikro dalam usaha kecil, kecuali sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan, hotel dan restoran (saja) yang dapat digolongkan dalam badan usaha. Jika usaha mikro mencapai 97,86% dan 0,01% usaha besar, sebenarnya UKM Indonesia bukan usaha mikro hanya 2,13% saja.

2.2 Kelompok Usher Dan Nilai Tambah

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 sepintas 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 pada saat 3 tahun setelah bisnis seperti beberapa Negara lain, karena indeks output pada tahun 2001 ini belum kembali pada tingkat sebelum krisis (1997). Perkembangan yang terjadi memperlihatkan bahwa indeks PDB keseluruhan baru mencapai 95% dari tingkat produksi 1997 posisi sebelum krisis baru dapat diraih kembali pada akhir 2003. Sektor yang tumbuh dengan krisis adalah sektor listrik, gas, air minum yang pada 4 tahun terakhir setelah krisis tumbuh dengan rata-rata diatas 5%/tahun. Hal ini antar lain disamping output yang meningkat terutama disebabkan oleh penyesuaian harga yang terus berjalan.

Tabel 3 :
Perbandingan Komposisi PDB Menurut Kelompok Usaha
Pada Tahun 1997 dan 2003
Dalam Milyar Rupiah adh Konstan 1993

	1997	2003	Keterangan
1. Usher Kecil	171.048 (40,45)	183.126 (40,98)	+6,5%
2. Usher Menengah	78.524 (17,41)	75.975 (17,09)	-3,2%
3. Usher Besar	183.673 (42,17)	185.352 (41,93)	+0,9%
PDB	433.245 (100)	444.453 (100)	+2,59%

Sumber : BPS (2002)

Secara umum peran usaha kecil dalam PDB mengalami kenaikan dibanding sebelum krisis bersamaan dengan merosotnya usaha menengah dan besar. Namun lima tahun setelah krisis keadaan usaha menengah tetap terpuruk sementara usaha besar telah mengambil porsi yang lebih besar lagi. Gambaran perbandingan posisi tahun 1997 dan 2003 pada tabel 3 memberikan perubahan tersebut dimana usaha menengah semakin mengecil perannya dalam perekonomian nasional. Posisi usaha kecil sendiri sempat menempati penyumbang yang lebih besar dibanding usaha besar, terutama pada puncak krisis 1998 dan 1999 namun kemudian tergeser kembali oleh usaha besar.

Jika kita cermati secara lebih rinci penyumbang PDB atas dasar sektor pelaku usaha akan terlihat jelas adanya ketimpangan tersebut. Tabel 4 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 porsinya.

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 terpuak 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 didominasi 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 terpuak, 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 4 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.

Setelah pemulihan ekonomi berjalan pada tahun 2003-2005 telah terlihat bergairahnya kembali sektor jasa skala menengah seperti pada sektor perdagangan, jasa keuangan dan jasa perusahaan dan industri pengolahan skala kecil yang telah meningkat perannya menjadi diatas 30%.

Tabel 4 :
Ranking Sumbangan Kelompok Usaha Terhadap
PDB pada 5 Penyumbang Terbesar.

No	Sektor	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003**
1.	Pertanian	UK (2) 13,30%	UK (2) 15,34%	UK (2) 16,87%	UK (2) 14,55%	UK (2) 14,33%	UK (2) 14,73%	UK (2) 14,18%
2.	Pertambangan	UB (4) 7,12%	UB (4) 11,35%	UB (4) 8,82%	UB (3) 11,82%	UB (3) 12,05%	UB (3) 9,89%	UB (3) 9,46%
3.	Industri Pengolahan	UB (1) 18,27%	UB (1) 17,20%	UB (1) 18,24%	UB (1) 18,63%	UB (1) 18,34%	UB (1) 18,08%	UB (1) 17,48%
4.	Perdagangan, Hotel, dan Restoran	UK (3) 11,89%	UK (3) 11,77%	UK (3) 12,02%	UK (4) 11,43%	UK (4) 12,14%	UK (4) 12,46%	UK (4) 12,31%
5.	Jasa-Jasa	UB (5) 5,24%	UB (5) 4,40%	UB (5) 5,26%	UB (5) 5,52%	UB (5) 5,73%	UB (5) 5,34%	UB (5) 5,86%

Sumber : Diolah dari data BPS (2001)

Ket : (UK) : Usaha Kecil; (UB) : Usaha Besar; (UM) : Usaha Menengah

* Angka Sementara

** Angka Proyeksi

Pelajaran menarik dari hasil penelaahan ini adalah bahwa dalam proses transisi yang terjadi selama krisis, kemajuan relatif yang dicapai oleh UKM hanya karena mandegnya usaha besar. Usaha menengah tidak mungkin bergerak tanpa dukungan jasa keuangan perbankan yang fleksible sehingga ketika bank rontok maka usaha menengah juga tidak mampu berbuat apa-apa, usaha kecil bertahan karena dia harus hidup.

2.3 Kendala UKM untuk Menjadi Mesin Pertumbuhan

Memperhatikan analisis pada bagian sebelumnya dapat kita catat bahwa kita belum berhasil mengidentifikasi potensi usaha kecil sebagai motor pertumbuhan ekonomi bagi pemulihan krisis ekonomi. Untuk dapat mencerna secara tepat faktor-faktor yang menjadi kendala bagi ekspansi usaha kecil maka diperlukan pendalaman dengan membuat *disagregasi* kelompok usaha kecil. Sebagaimana diketahui sesuai hasil pengolahan data tahun 1995 dari sektor usaha kecil sekitar 97% terdiri dari usaha kecil-kecil (mikro) dengan omset dibawah Rp. 50 juta,-. Dengan demikian mayoritas usaha kecil adalah usaha mikro dan sebagian terbesar berada di sektor pertanian dan perdagangan, hotel dan restoran.

Masalah mendasar yang membatasi ekspansi usaha kecil adalah realitas bahwa produktivitasnya rendah sebagaimana diperlihatkan oleh nilai tambah/tenaga kerja. Secara keseluruhan perbandingan nilai tambah/tenaga kerja untuk usaha kecil hanya sekitar seperduaratus (1/200) kali nilai tambah/tenaga kerja untuk usaha besar. Jika dilihat periode sebelum krisis dan keadaan pada saat ini ketika mulai ada upaya ke arah pemulihan ekonomi. Pada tahun 2001, mengecil menjadi 0,55. Hal ini menunjukkan bahwa potensi untuk menutup gap antara produktivitas UK dan UB malah menjadi semakin tipis, atau jurang perbedaan produktivitas (nilai tambah/tenaga kerja) akan tetap besar.

Sudah menjadi pengertian umum bahwa produktivitas sektor industri, terutama industri pengolahan seharusnya mempunyai nilai tambah yang lebih besar. Sebenarnya sektor pertanian memiliki produktivitas terendah dalam pembentukan nilai tambah terutama di kelompok usaha kecil yang hanya merupakan sekitar tiga perempat produktivitas usaha kecil secara keseluruhan yang didominasi oleh usaha pertanian. Namun pengalaman Indonesia di masa krisis menunjukkan, bahwa yang terjadi sebaliknya dengan demikian dalam suasana krisis masih sangat sulit mengharapakan sektor industri kecil kita untuk diharapkan menjadi motor pertumbuhan untuk pemulihan ekonomi.

Pembentukan nilai tambah/tenaga kerja untuk kelompok usaha yang sama (usaha kecil) di berbagai sektor dapat menggambarkan potensi peningkatan produktivitas melalui transformasi dari sektor tradisional ke sektor modern misalnya dari sektor pertanian ke sektor industri dan perdagangan. Rasio nilai tambah/TK untuk UK-pertanian dibanding UK-Industri pengolahan mengalami peningkatan dari 0,74 pada tahun 1997 menjadi 0,82

pada tahun 2001. Peningkatan ini menggambarkan bahwa industri pengolahan semasa krisis tidak memberikan kontribusi nyata dalam perbaikan produktivitas dibanding usaha kecil di sektor pertanian. Alasan lain yang dapat menjelaskan fenomena tersebut adalah kenyataan bahwa di sektor industri selama krisis sebagian besar memproduksi dibawah kapasitas penuh atau bahkan menganggur sehingga nilai tambah/TK tidak menunjukkan peningkatan yang berarti.

Pertanyaan kritis yang harus dijawab adalah apakah sub-sektor industri kecil mampu di gerakkan dalam jangka pendek, karena terbukti selama tiga tahun melewati krisis kecenderungannya sama yakni sekedar bertahan dari keterpurukan lebih parah. Untuk melihat potensi relatif sektor industri sebagai instrumen transformasi sektor tradisional (pertanian) ke modern (industri pengolahan) atau proses kegiatan lanjutan untuk nilai tambah, maka dapat dilihat kemajuan relatif produktivitas kedua sektor untuk usaha kecil. Rasio nilai tambah/tenaga kerja pada tahun 1997 sebesar 0,55 berubah menjadi 0,56 pada tahun 2001 ini berarti tidak terjadi kemajuan yang berarti dalam perbaikan produktivitas, atau krisis justru menyebabkan “*back push*” atau dorongan ke belakang ke sektor tradisional. Secara empiris kesimpulan ini juga didukung oleh banyaknya profesional dari sektor modern yang terkena dampak krisis kembali melakukan alih usaha ke sektor agribisnis, karena pasarnya jelas dan peluangnya masih cukup besar.

Hambatan untuk meningkatkan produktivitas usaha kecil mikro tidak terlepas dari kemampuan mengadopsi teknologi termasuk untuk alih usaha, alih kegiatan dan alih komoditas. Karena selama ini meskipun mereka telah mengalami transformasi dari sektor pertanian ke non pertanian namun tetap dalam papan bawah. Apabila keadaan ini tidak dapat didobrak maka yang terjadi adalah apapun program yang dicurahkan bagi pengembangan usaha mikro tidak berhasil meningkatkan nilai tambah. Atau jika berhasil nilai tambah tersebut diserap oleh sektor lain yang menyediakan input atau jasa pendukung bagi usaha mikro. Gambaran ini mengindikasikan bahwa industri kecil tidak dapat memikul harapan yang terlampau besar untuk menjadi motor pertumbuhan.

2.4. Usaha Mikro dan UKM

Posisi UKM, terutama usaha kecil didominasi oleh dua sektor yakni sektor pertanian dan perdagangan hotel dan restoran, sehingga fokus lebih besar juga harus ditujukan kepada kedua kelompok ini. Pada sektor perdagangan, hotel dan restoran persoalannya sangat rumit karena sektor ini sangat mudah dimasuki oleh UK baru meskipun dengan keterampilan rendah. Sehingga perbaikan produktivitas sangat tinggi karena adanya kompetisi yang tajam terutama di sub-sektor perdagangan eceran. Dari laporan BPS pada tahun 1996 dilaporkan lebih dari 5 juta usaha perdagangan eceran tanpa badan usaha memiliki penjualan rata-rata di bawah Rp. 5 juta setiap tahun.

Di sub-sektor perdagangan umum misalnya, sekitar 80% usaha perdagangan eceran yang tidak berbadan hukum yang diwakili oleh 5,2 juta unit usaha hanya memiliki omset dibawah Rp. 5 juta/tahun, sehingga jumlah usaha ekonomi rakyat lapis bawah ini benar-benar dengan skala gurem. Program yang secara bersinggungan mencoba mengatasi masalah ini pada umumnya masih dikaitkan dengan program penanggulangan kemiskinan. Untuk tidak mereka mencampuradukan permasalahan, maka tawaran pendekatan yang dapat kita manfaatkan adalah dengan melihat sisi kehidupan masyarakat ini dari dua sisi : **Pertama**, sebagai penduduk aktif maka kegiatan ekonomi baik dalam bentuk produksi barang maupun jasa harus kita perlakukan sebagai usaha mikro sehingga tujuan utamanya adalah meningkatkan produktivitas dan kapasitas produktifnya; **Kedua**, sebagai rumah tangga konsumen setiap pendapatan/pengeluaran masyarakat yang masih belum melampaui batas garis kemiskinan harus kita perlakukan sebagai penduduk miskin yang harus kita tingkatkan kondisi kehidupannya hingga melewati batas tersebut.

Bagi sektor pertanian untuk mendobrak kungkungan produktivitas/TK yang rendah harus disertai dengan perubahan mendasar paradigma pengembangan pertanian. Mendorong pertumbuhan produktivitas fisik tanpa diimbangi dengan pergeseran pada kegiatan bernilai tambah tinggi hanya akan sia-sia. Untuk itu peningkatan kapasitas serap atau kepadatan investasi disektor pertanian harus menjadi acuan baru untuk menggerakkan pertanian. Sub sektor pertanian tanaman pangan harus didorong untuk menghasilkan produk-produk yang bernilai tambah tinggi dan kekangan melalui program komoditas perlu dilonggarkan. Hal ini sejalan dengan semangat keterbukaan dalam perdagangan, sehingga berbagai hambatan tarif dengan cara perlahan harus mulai diturunkan.

Jika dilihat struktur usaha kecil, maka dapat dipisahkan menjadi dua kelompok besar yaitu usaha mikro dan usaha kecil. Berdasarkan perkiraan BPS (2001) terdapat lebih dari 40 juta unit usaha dan hanya 57,473 usaha menengah serta 2095 usaha besar. Jika perubahan besar dalam distribusi antara usaha mikro dan usaha kecil dalam kelompok usaha yang memiliki omset dibawah Rp. 1 miliar tidak banyak berubah, maka sebenarnya jumlah usaha kecil yang memiliki omset diatas Rp. 50 juta/tahun hanya dibawah 1 juta sementara 39 juta lainnya adalah usaha mikro yang omset nya hanya berada dibawah Rp. 50 juta/tahun dan populasi terbesar berada di sektor pertanian (rumah tangga) dan perdagangan umum, terutama perdagangan eceran. Untuk membangun UKM di Indonesia agar dapat menjadi mesin pertumbuhan diperlukan reformasi kebijakan yang mendasar dengan membuat pembedaan orientasi yang jelas.

Prof. Urata⁶ yang memimpin misi ahli pemerintah Jepang untuk membantu merumuskan kebijakan UKM dalam rangka pemulihan ekonomi Indonesia pada tahun 1999-2000, mengemukakan bahwa potensi UKM Indonesia cukup besar untuk pemulihan ekonomi. Namun pemerintah harus menentukan pilihan yang menjadi fokus perhatian yaitu pada

⁶ Urata, Shujiro, Prof : Opcit

UKM yang *viable* saja. UKM *viable* yang dimaksud adalah mereka yang dengan sentuhan sedikit saja akan mampu berkembang sebagaimana lazimnya usaha yang mampu bersaing di pasar Internasional dan mampu memanfaatkan jasa perbankan modern. Kelompok ini sangat berbeda dengan kelompok mikro yang memiliki motif utama untuk bertahan atau “*Survival*” untuk menopang kehidupan mereka.

Reformasi kebijakan pembinaan yang diperlukan termasuk pemisahan atau pengembangan usaha kecil (usaha mikro) untuk tujuan penanggulangan kemiskinan dan usaha pengembangan UKM untuk tujuan peningkatan pertumbuhan ekonomi dan ekspor. Penanganan ini akan sangat penting untuk menghindari kesimpang-siuran konsep dan strategi pembinaan yang dapat membingungkan bagi khalayak sasaran dan para pelaksana di daerah. Masalah ini secara khusus memang memerlukan peninjauan yang mendalam, karena adanya “*dismatching*” antara undang-undang, pengorganisasian pembinaan oleh pemerintah dan tuntutan pasar. Masalah UKM tidak dapat dikerjakan oleh satu instansi saja, tetapi juga bukan merupakan kerja semua instansi.

Secara legal setiap usaha yang ada di berbagai sektor ekonomi menurut pengertian UU No.9/1995 dapat dikategorikan sebagai usaha kecil sepanjang omset nya berada di bawah Rp. 1 miliar, memiliki aset kurang dari Rp. 200 juta di luar tanah dan bangunan dan bukan merupakan anak perusahaan dari usaha besar. Cakupan yang luas dan melebar memang menyebabkan fokus pengembangan sering tidak efektif, karena karakter dan orientasi bisnis yang dijalankan oleh para pemilik usaha, jika digunakan basis penyediaan pembiayaan sebagai tolak ukur maka usaha kecil dalam pengertian UU No. 9/1995 dapat dibedakan menjadi tiga kelompok:

- a. Kelompok usaha mikro dengan omset dibawah Rp. 50 juta yang diperkirakan merupakan 97,26 % dari seluruh populasi usaha kecil.
- b. Kelompok usaha kecil dengan omset antara Rp. 50 juta–Rp. 500 juta yang jumlahnya relatif kecil hanya sekitar 2 % dari seluruh populasi usaha kecil.
- c. Kelompok usaha kecil yang memiliki omset antara Rp. 500 juta–Rp. 1 miliar dan relatif sangat kecil jumlahnya yaitu kurang dari 1 % atau tepatnya sekitar 0,5 % saja.

Sebenarnya hanyalah usaha kecil dalam kelompok dua dan tiga yang pantas kita sebut sebagai usaha kecil, bahkan dalam perbandingan regional hanya kelompok tiga saja yang dapat kita bandingkan dengan pengertian *Small Medium Enterprises (SME)* di dalam pembicaraan internasional. Batasan usaha mikro sering dipandang sebagai batas psikologis, karena usaha mikro yang berhasil melewati batas tersebut seperti memasuki periode akselerasi bisnis dan dengan mudah memiliki jaringan bisnis yang lebih luas. Dilihat dari struktur unit usaha dan karakteristik kegiatannya memang beralasan untuk mencermati perlu tidaknya membuat posisi yang tegas dalam perbedaan antara usaha mikro dan UKM.

Dalam kelompok usaha mikro sendiri sebenarnya masih terdapat perbedaan yang mencolok dalam setiap lapisan skala bisnis. Namun demikian kelompok usaha mikro ini dapat kita golongkan ke dalam program penyediaan lapangan kerja untuk penanggulangan

kemiskinan. Dalam kaitan ini didalamnya termasuk pada orientasi yang bersifat penciptaan katup pengaman dan penciptaan dinamika kelompok untuk perbaikan produktivitas. Arah dari program ini adalah menahan agar tidak terjadi kemerosotan taraf hidup ke arah jurang yang lebih dalam. Dengan upaya tersebut tidak menimbulkan korban bagi perekonomian secara keseluruhan sehingga dapat digolongkan dalam kelompok jaring pengaman sosial.

Sebagian usaha mikro yang merupakan kegiatan ekonomi riil, masih menghadapi kendala struktural akibat kungkungan tradisi dan pengaruh kebijakan pembangunan di masa lalu. Salah satu bukti kuat terjadinya kungkungan tersebut adalah rendahnya produktivitas per tenaga kerja. Untuk mengangkat mereka dari kungkungan tersebut memang harus dilakukan dengan penetapan prioritas yang tajam. Sebagai contoh di sektor pertanian rakyat, upaya khusus untuk melihat berbagai kemungkinan mengangkat petani lahan luas (di atas 1 hektar) yang secara statistik mewakili sekitar 43% penguasaan lahan pertanian untuk dapat keluar dari atau naik kelas kelompok usaha mikro yang omset nya hanya berada dibawah Rp. 50 juta,-/tahun. Kelompok petani lahan luas ini hanya mewakili sekitar 13% rumah tangga petani. Sementara itu untuk sub-sektor peternakan dan perikanan mungkin masalah kepadatan investasi dari unit usaha yang ada jauh lebih penting untuk ditingkatkan.

Strategi dasar pembinaan usaha kecil untuk pertumbuhan, haruslah berani menetapkan sasaran individual untuk mengangkat usaha mikro potensial menjadi usaha kecil. Penciptaan usaha kecil baru ini mempunyai posisi kunci sebagai pendobrak kebakuan kungkungan produktivitas rendah. Memperbanyak jumlah usaha mikro untuk keluar dari kelompoknya akan membuat gerakan “*Big Impact*” dari bawah dari usaha kecil sendiri. Oleh karena itu amatlah tepat menempatkan sasaran untuk merubah proporsi UKM secara nyata dari keseluruhan unit usaha yang ada, terutama usaha kecil papan atas.

2.5. Bentuk Badan Usaha dan Legalitas

Dalam membangun perekonomian Indonesia kita sering dihadapkan pada perdebatan masalah pelaku dalam kontek kelembagaan. Perdebatan menjadi tidak produktif karena kita tidak memiliki basis informasi yang sama, apalagi apabila hanya didasarkan pada tuntutan keterwakilan. Untuk memberikan landasan berpikir yang sama adalah sangat penting untuk melihat produsen barang dan jasa sebagai pelaku ekonomi dalam kontek status kepemilikan dan legalitas sekaligus mencerminkan skala kegiatan usahanya. Pendekatan ini penting untuk mempertemukan keinginan untuk merealisasikan cita-cita nasional dan tuntutan legalitas dengan realitas kebutuhan pasar atau yang dapat diterima pasar. Pada tabel 5 digambarkan distribusi pelaku menurut status legalitas dan atau badan hukum serta skala kegiatan ekonomi.

Dalam baris ke kanan kita dapat melihat alternative bentuk badan usaha dan badan hukum dimana kita memiliki badan hukum koperasi, dan badan usaha dalam badan hukum maupun legalitas bukan badan hukum perseroan dan badan hukum milik Negara (BUMN), serta usaha perorangan bukan badan usaha. Dari gambaran tersebut memang cukup jelas bahwa jumlah badan usaha yang ada hanya merupakan 266.026 unit dari 42 juta lebih unit usaha kegiatan ekonomi masyarakat Indonesia. Dari keseluruhan badan usaha yang ada memang mampu menampung sekitar 30% angkatan kerja yang sering disebut sebagai kesempatan kerja formal. Selebihnya bekerja pada usaha perorangan yang sering disebut dengan kesempatan kerja non formal.

Istilah formal non formal sendiri, tidak selalu sama dengan pengertian usaha informal sebagai bagian dari pengertian sektor modern. Sementara sektor pertanian dan pedesaan tidak mengenal pengertian informal karena secara legal maupun oleh masyarakat diakui keberadaannya dan merupakan bagian dari sistem pemerintah dan pengaturan setempat.

Persoalan bentuk dan legalitas ini lebih menarik lagi jika kaitkan dengan skala usaha dan untuk dapat memberikan gambaran mengenai struktur perekonomian Indonesia berdasarkan skala kegiatan pelaku tabel 5 di atas sekaligus mengungkapkan bahwa analisa struktural terhadap perekonomian Indonesia memang kompleks, bukan sesederhana model ekonomi dualistik ala Boeke. Dalam setiap bangun perusahaan dalam badan usaha masing-masing terdapat perbedaan skala kegiatan yang mengelompok secara jelas. Misalnya pada sektor pertanian skala kecil semakin jelas dominasi usaha skala mikro yang bukan badan usaha dan sekaligus bukan badan hukum. Dengan demikian kekuatan riil dari unit usaha ekonomi di Indonesia yang dapat dihadapkan pada hubungan bisnis dalam skala nasional dan global hanya bertumpuh pada 266 ribu lebih unit usaha yang mewakili 213 juta lebih penduduk Indonesia pada tahun 2003. Persoalan ini pula yang membuat hubungan sektor riil dengan perbankan menjadi terganggu.

Tabel 5
Struktur Unit Usaha di Indonesia
Berdasarkan Jenis Badan Hukum dan Skala Usaha

Skala Usaha \ Badan Hukum	BUMN / BUMD	KOPERASI ¹⁾	SWASTA BERBADAN HUKUM ²⁾	SWASTA BUKAN BADAN HUKUM	TOTAL
1. Usaha Besar Omset > 50 m	158	30	2.085		2,273
2. Usaha Menengah Omset 1 - 50 M	700 *	3950 *	57,336		61,986
3. Usaha Kecil Bukan Mikro Omset 50 jt - 1 M		89,820	111,947	771,743	973,510
4. Usaha Kecil Mikro omset < 50 jt		KUBE PRAKOP LKM Lokal dll.		41,353,520	41,353,520
TOTAL	1,065	93,800	171,369	42,125,263	42,391,289

Sumber : Data BPS berbagai sumber diolah oleh Noer Soetrisno
Data Koperasi terbitan Kementerian Koperasi dan UKM

* Estimate

¹⁾ Koperasi hanya dihitung koperasi aktif saja dari 123.000 badan hukum koperasi yang pernah diterbitkan

²⁾ Pengertian badan hukum adalah adanya legalitas termasuk badan usaha bukan badan hukum PT dan koperasi

Koperasi sebagai bangun usaha yang dianggap sesuai untuk mengorganisir orang banyak secara legalistik hanya terdapat 123.000 lebih badan hukum koperasi yang pernah berdiri di Indonesia dan hanya 93.800 unit yang pada tahun 2003 dalam keadaan aktif. Kita hanya mempunyai sekitar 30 koperasi besar dengan omset diatas Rp. 50 miliar, lalu dimana koperasi besar kita seperti GKBI, GKSI, dan lain-lain. Ternyata apabila koperasi memiliki usaha besar seperti pabrik tekstil, pabrik pengolahan kelapa sawit, bank dan lain-lain mereka memilih mendaftarkan dalam bentuk badan hukum perseroan terbatas. Sebagai contoh GKBI group mempunyai belasan anak perusahaan demikian juga dengan PUSKUD Jatim dan lain-lain.

Jika dibandingkan antara jumlah penduduk dengan badan usaha yang ada, maka setiap perusahaan manopang 160 orang penduduk. Jika demikian sebenarnya ruang gerak pengembangan kelembagaan usaha masih sangat luas, karena 17 juta lebih usaha non pertanian tanpa status badan usaha baik badan hukum seperti CV, NV, dan firma. Data yang masih memerlukan verifikasi lebih lanjut menyebutkan bahwa saat ini ada lebih dari 800 ribu usaha bersama belum berbadan hukum seperti kelompok usaha bersama (KUBE), lembaga keuangan mikro desa/adat atau bentuk-bentuk para koperasi. Tetapi masih tetap saja sangat memprihatinkan soal legalisasi unit usaha yang ada ditanah air, karena hal itu akan dapat menghambat proses percepatan menuju lembaga yang memenuhi persyaratan sektor modern.

Sisi lain dari gambaran diatas kita harus memahami kompleksitas dari keberadaan 41,35 juta unit usaha skala mikro bukan badan usaha pada tahun 2003. Di sini pemahaman akan ekonomi rakyat dalam arti bukan usaha mikro dalam pengertian orientasi perkreditan atau menjadi pendukung system modern. Hal ini cukup beralasan karena dalam usaha mikro sendiri terdapat usaha gurem yang berada pada batas paling bawah dan tidak selalu merupakan ekonomi subsisten. Analisis yang mengetengahkan tradisi ekonomi rakyat masih relevan tetapi harus disadari adanya kompleksitas baru dari lahirnya usaha gurem dan mikro informal yang merupakan bagian dari perekonomian kita. Dalam konteks ini akhirnya kita harus berani melihat adanya dua kutub pelaku yakni ekonomi rakyat dan usaha mikro di satu pihak dan UKM yang berhadapan dengan usaha besar dalam konteks sektor modern. Karena pada kenyataannya untuk dapat disebut usaha kecil atau mencapai skala itu ada rambu penting yaitu legalitas yaitu pemenuhan syarat pendaftaran dan perijinan sehingga umumnya harus menjadi Badan Usaha.

2.6. Struktur Unit Usaha dan Kesempatan Kerja

Lapangan kerja di Indonesia 30% berada di sektor formal dan 70% di sektor non formal. Keadaan ini tentu akan menyulitkan upaya pemecahan hubungan ketenagakerjaan. Kecilnya porsi kesempatan kerja formal sangat erat hubungannya dengan struktur usaha yang ada di mana dominasinya masih berada di sektor pertanian perdesaan dan perkotaan informal.

Jika dilihat secara struktural penyediaan lapangan kerja ini juga dapat dilihat dari unsur sumbangan antar pelaku usaha. Lapangan kerja sektor formal terdiri dari 0,55% disediakan oleh usaha besar (aset di luar tanah dan bangunan di atas Rp. 10 milyar diperkirakan omset di atas Rp. 50 milyar setiap tahun); usaha menengah 11,01% dan usaha kecil menyumbang 18,44% dari seluruh lapangan kerja formal.

Lapangan kerja non formal sebesar 70% disediakan oleh usaha kecil yang tergolong dalam usaha mikro dan gurem. Ini berarti telah mengisi sekitar 85% dari lapangan kerja yang ada di Indonesia. Berdasarkan perkiraan BPS pengangguran terbuka diperkirakan mencapai 9,1 juta orang atau sekitar 9% dari seluruh angkatan kerja. Analisis struktural terhadap pelaku usaha, penyediaan lapangan kerja dan perolehan nilai tambah dapat digambarkan seperti terlihat pada tabel 6.

Tabel 6:
Komposisi Kelompok Usaha, Penciptaan Lapangan Kerja Produktivitas dan Pembentukan Nilai Tambah Tahun 2003

Kelompok Usaha	Jumlah Unit Usaha	Penyerapan Tenaga Kerja (ribu orang)	Persentase Penyerapan TK (%)	Tenaga Kerja/ unit usaha (Orang)	Nilai Tambah/ Unit usaha adh 93 Rp. juta	Persentase Nilai Tambah PDB
Usaha Besar (UB)	2.243	438	0,55	195	82.600	45,49
Usaha Menengah (UM)	61.986	8.755	11,01	141	1.200	14,77
Usaha Kecil formal (UKF)	973.510	10.542	18,44	11	28	6,10
Usaha Kecil non formal mikro (UKNF-Mikro)	41.353.520	59.740	70,00	1,5	4	33,64

Sumber : PDB dan Kesempatan Kerja BPS

Dekomposisi usaha kecil formal non formal oleh Noer Soetrisno

Analisis tersebut sekaligus memberikan dasar penghampiran kita selain melihat indikator yang lazim disampaikan seperti unit usaha, penciptaan lapangan kerja dan nilai tambah adalah penting untuk memperhatikan produktivitas baik pada skala perusahaan (unit usaha) maupun pada satuan tenaga kerja. Produktivitas adalah cerminan kemampuan untuk menghadapi persaingan dengan pelaku sejenis di luar negeri. Pada skala perusahaan dapat menggambarkan potensi untuk melihat peluang pengorganisasian dan restrukturisasi

usaha yang menjamin kemampuan bersaing yang lebih tinggi dan perbaikan nilai tambah yang menjamin kesejahteraan lebih tinggi bagi yang terlibat di dalam kegiatan tersebut.

Memahami karakteristik usaha yang ada di Indonesia maka strategi terhadap kelompok usaha yang dapat ditempuh untuk memperbaiki kinerja penyediaan lapangan kerja adalah antara lain melalui perbaikan produktivitas perusahaan. Prioritas penanganan perbaikan produktivitas perusahaan pada usaha kecil dan menengah dapat diarahkan dengan tiga fokus utama yaitu :

- a) Sektor industri pengolahan;
- b) Sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan;
- c) Sektor pertanian terutama sub sektor peternakan, perkebunan budidaya laut dan sub sektor hortikultura.

Dilihat dari struktur pelaku usaha menurut skala kegiatan dan karakteristiknya Pemerintah Indonesia harus memilih strategi yang jelas antara orientasi pengembangan usaha kecil-menengah untuk tujuan peningkatan daya saing dan ekspor dan orientasi pengembangan usaha mikro-kecil untuk orientasi penciptaan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan. Kebijakan yang dapat ditempuh untuk penciptaan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan harus bersifat menyeluruh melalui penguatan dan perluasan lembaga keuangan mikro, LKM-pra koperasi, koperasi simpan pinjam dan BPR. LKM memiliki karakter pendampingan yang memadai sebagai salah satu cara pengamanan kredit, sehingga lebih dekat dengan nasabah dibanding bank-komersial biasa. Untuk meningkatkan kemampuan usaha mikro pada dasarnya dapat dilaksanakan oleh para petugas lapangan lembaga keuangan yang melayanani mereka. Untuk itu peningkatan kapasitas bagi petugas LKM di lapangan dalam hal pembinaan usaha bagi usaha mikro menjadi sangat penting.

BAB III

MODEL STRUKTURAL PELAKU EKONOMI INDONESIA

3.1. Landasan Pemikiran

Sebenarnya kita harus berani mengakui secara jujur untuk kegagalan mencari jawaban atas setiap keinginan untuk merumuskan format sistem ekonomi Indonesia. Dalam sejarah penelusuran perkembangan pendekatan ekonomi Indonesia sering dilompati oleh keinginan untuk merumuskan cita-cita terlebih dahulu ketimbang memahami secara benar sistem ekonomi yang hidup di tanah air kita.

Sejak model ekonomi dualistik ala Boeke sebenarnya yang lahir kemudian adalah rumusan sistem ekonomi yang di cita-citakan. Jika semula keinginan kuat untuk menjadikan pasal 33 UUD 1945 sebelum perubahan sebagai acuan membangun sistem ekonomi Indonesia, maka kini sedang bertanya-tanya kembali. Pertanyaan ini muncul karena adanya pembahasan UUD 1945 termasuk perumusan kembali pasal 33 yang menjadi landasan membangun sistem perekonomian. Format baru pengaturan untuk menjadi landasan pembangunan sistem ekonomi yang dikehendaki memang menjadi sangat diperlukan.

Kita pernah mempunyai keinginan kuat untuk merumuskan demokrasi ekonomi hingga kemudian lahir sistem ekonomi kerakyatan yang digariskan oleh ketetapan MPR No. IV Tahun 1999. Jika dilihat dari rentetan TAP MPR maupun dokumen lainnya sistem ekonomi Indonesia yang diinginkan juga selalu berubah. Nampaknya kita harus sadar bahwa yang kita tuju bukan pembangunan sistemnya semata, tetapi tujuan itu sendiri. Sesuai dengan tujuan kemerdekaan kita adalah untuk meningkatkan taraf hidup dan kecerdasan bangsa, maka seharusnya tujuan ini yang menjadi perhatian terlebih dahulu dari pada berdebat tentang sistem yang dapat menjebak kita.

Adalah menarik bagi kita untuk mencoba melihat bagaimana kita mencoba mencari rumusan kemajuan ekonomi menurut pikiran kita. Badan Pusat Statistik pernah menyusun suatu laporan perekonomian Indonesia di mana di dalamnya memuat berbagai indikator kemajuan perekonomian kita. Hal yang menarik yang ingin ditonjolkan ketika indikator kemajuan tersebut hendak dituangkan secara ringkas dalam suatu tabel untuk mudah dibaca sebenarnya kita menyepakati itulah indikator tujuan yang setiap saat hendak dicapai.

Dari indikator yang ditampilkan terdapat 11 indikator yang kemudian akan diulas secara mendalam dalam tiap-tiap bab atau bagian secara rinci kesebelas indikator itu adalah :

- a. Pertumbuhan ekonomi
- b. Inflasi
- c. PDB pada harga konstan

- d. PDB per kapita pada harga berlaku
- e. Neraca perdagangan luar negeri (ekspor-impor)
- f. Investasi (PMDN-PMA)
- g. Suku bunga deposito berjangka
- h. Kunjungan wisatawan asing
- i. Produksi padi
- j. Nilai tukar petani
- k. Penduduk miskin.

Dalam kesempatan ini tidak ingin mengupas perbandingan indikator antara waktu atau tahun, tetapi yang lebih penting keinginan memahami dengan indikator itu dapat kita lihat adanya indikator agregat yang dapat tercermin oleh tingkah laku pasar dan pemahaman persoalan struktural perekonomian kita. Terlepas tepat atau tidaknya pikiran indikator yang disajikan, tetapi rumusan penyederhanaan penyajian laporan tersebut dapat dilihat sebagai upaya untuk menyediakan informasi bagi yang biasa menjadi komentar dan pertanyaan pejabat pemerintah, para politisi, para pengamat, ilmuwan, dan para praktisi serta media. Dan akhirnya indikator itu semua yang akan menjadi instrumen alokasi sumberdaya, terutama anggaran belanja negara.

Meskipun indikator tersebut bersifat makro tetapi cukup penting bagi kita mencoba memahami apakah berbagai indikator tersebut secara baik dapat kita gunakan untuk menjawab pertanyaan seberapa jauh kita telah mencapai kemajuan dalam perjalanan menuju cita-cita nasional yang tertuang dalam pembukaan UUD 1945. Jika kita cermati kita masih menemukan jumlah produksi padi sebagai indikator makro yang sama pentingnya dengan yang lainnya. Apakah hal semacam ini tidak menggambarkan bahwa kita sering ketakutan dengan sesuatu yang sebenarnya sudah berubah. Jika kita ingin menonjolkan masalah kepedulian kita dengan ketahanan pangan sebenarnya indikator penduduk miskin jauh lebih mewakili ketimbang jumlah produksi padi.

Benturan yang sering terjadi dalam memahami persoalan perekonomian Indonesia sebenarnya tidak terlalu terletak pada sistem ekonomi apa yang diterapkan. Kita dapat melihat hal tersebut pada berbagai tataran. Barangkali ada baiknya kita merenungkan kembali pertanyaan-pertanyaan dasar dalam memahami pembangunan ekonomi seperti pendapat Keindleberger⁷ bahwa didalamnya harus ada dua ciri besar yaitu perubahan kearah yang lebih baik (*growth*) dan terjadinya perluasan dan pendalaman modal (*capital widening and deepening*). Penjelasan mengenai teori dualisme ekonomi oleh Boeke dan kendalanya juga perlu dilihat dalam kontek yang lebih kekinian, bukan sekedar sektor modern versus sektor tradisional. Dengan demikian kita semakin mudah mencari dasar penilaian pencapaian perjalanan ekonomi bangsa ini.

⁷) Keindleberger,

Untuk dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut di atas dibutuhkan pemahaman lebih rinci terhadap pertanyaan dasar dan indikator makro ke dalam isu-isu struktural yang lebih relevan. Salah satu peluang untuk dapat memahaminya adalah dengan melihat perekonomian kita selain atas dasar struktur sektor juga struktur menurut pelaku.

3.2. Struktur Ekonomi dan Partisipasi Pelaku

Seperti lazimnya pengertian pelaku ekonomi dalam pengertian yang telah diterima secara luas adalah produsen, konsumen dan pemerintah. Dalam suatu perekonomian yang terbuka sudah barang tentu lalu lintas barang dan jasa akan menentukan jumlah peredaran barang dan jasa. Oleh karena itu ekspor dan impor yang dilakukan akan turut menentukan tingkat produksi dan penyediaannya. Apalagi bagi perekonomian kita yang lebih dari separuh produksi kita disediakan melalui perdagangan luar negeri (ekspor-impor).

Sejak dilaksanakannya Sensus Ekonomi 1996 upaya untuk melihat produksi nasional secara lebih rinci terus dilakukan. Bahkan sejak 1998 telah berhasil dilakukan perhitungan produk domestik bruto menurut pelaku berdasarkan skala usaha yaitu usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar mengikuti pengelompokan UU 9/1995 dan Impres 10/1999, perhitungan itu dimungkinkan karena adanya kerjasama antara BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM sejak 1999.

Meskipun pengelompokan lebih lanjut diperlukan, terutama pemisahan usaha mikro dan UKM, namun perkembangan perhitungan tersebut telah membantu menyadarkan semua pihak akan arti penting dari keberadaan UKM atau sektor ekonomi kecil dalam menopang perekonomian nasional.

Sisi lain yang belum banyak dikembangkan adalah melihat secara lebih rinci dalam sisi konsumsi agregat. Pengenalan pembagian pembentukan model domestik untuk UKM sudah dilakukan secara parsial, dan hal ini menjadi penjabar penting mengapa output dikuasai oleh usaha besar, karena sekitar 51% investasi di tangan perusahaan besar. Kita juga memiliki informasi yang cukup mengenai distribusi rumah tangga berdasarkan pengeluaran, sehingga cukup mampu menyusun pengelompokan pengeluaran oleh masing-masing strata pengeluaran. Upaya semacam ini akan mampu melengkapi analisa struktural perekonomian Indonesia baik dari sisi produksi maupun konsumsi.

Bahkan studi yang dilakukan oleh Hadi Soesastro dan kawan-kawan⁸ (1996) secara empiris telah menunjukkan adanya perkembangan yang sejalan antara rata-rata hasrat konsumsi (*Average prosperity to consume*) dengan porsi pendapatan dari sektor pertanian. Kemudian secara teoritis di teruskan landasan untuk menjelaskan perkembangan tersebut dan hasil

⁸ Hadi Soesastro , M. N Haidi A. Pasay dan Julius A. Mulyadi : *Pertumbuhan Ekonomi, Perubahan Struktural dan Perilaku Konsumen*, Jurnal Ekonomi Indonesia, Agustus 1996

pengujian melalui suatu model yang dibangun membuktikan adanya pengaruh yang kuat perubahan struktur ekonomi dengan perubahan hasrat konsumen.

Tabel 7:
Struktur PDB atas Dasar Sektor Ekonomi dan Penggunaan
Berdasarkan Skala Kegiatan Usaha dan Kelompok Pengguna
Tahun 2003

No	Sektor	Pangsa Kelompok Usaha					Pengguna/ Pengeluaran	Pangsa
		Kecil	Menengah	Besar	Total			
1.	Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	14,18	1,50	0,86	17,09	1.	Konsumsi Rumah tangga	70,67
2.	Pertambangan dan Penggalian	0,89	0,36	9,46	10,70	1.1	RT sangat kaya	
3.	Industri Pengolahan	3,93	3,24	17,48	24,65	1.2	RT kaya	
4.	Listrik, Gas dan Air Bersih	0,01	0,13	2,08	2,22	1.3	RT tidak miskin	
5.	Bangunan	2,64	1,35	2,01	6,00	1.4	RT hampir miskin	
6.	Perdagangan, Hotel dan Restoran	12,31	3,41	0,59	16,32	1.5	RT miskin	
7.	Pengangkutan dan Komunikasi	2,21	1,65	2,39	6,25	2.	Konsumsi pemerintah	8,21
8.	Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	1,17	3,17	2,55	6,88	3.	Pembentukan model tetap domestik bruto	20,21
9.	Jasa-jasa	3,79	0,75	5,86	10,39	3.1	Usaha Besar	58,63
						3.2	Usaha Menengah	23,08
						3.3	Usaha Kecil	18,39
						4.	Perubahan Stok	-5,94
						5.	Ekspor	35,40
						6.	Impor	-28,55
Produk Domestik Bruto		41,11	15,61	43,28	100	Produk Domestik Bruto		100

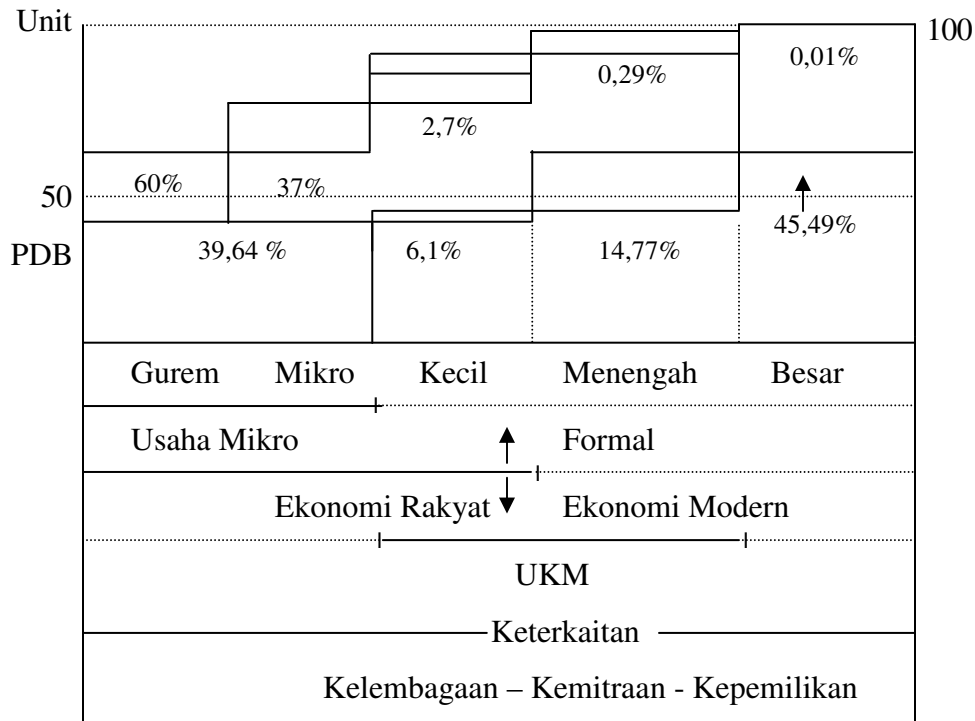
*Sumber : BPS, Pengukuran Produk Domestik Bruto Usaha Kecil dan Menengah
BPS, Laporan Perekonomian Indonesia 2002*

Dekomposisi struktur produksi dan konsumsi menurut sektor dan kelompok usaha atau pengguna juga penting untuk mengenali sasaran kebijakan untuk orientasi berbeda. Karena sebagaimana harus disadari, pilihan kebijakan apapun yang akan dilakukan oleh pemerintah akan tetap harus memperhatikan dua arah yang berbeda yaitu pertumbuhan ekonomi dan daya saing serta perluasan kesempatan kerja dan penanggulangan kemiskinan.

Jika dilihat dengan menggunakan ketimpangan struktural antar pelaku maka akan dapat dikenali *threshold* untuk menetapkan perbedaan hubungan antar faktor dan seleksi faktor penting mana yang dominan. Ini akan menentukan kepada pilihan kebijakan yang benar. Analisis kesenjangan struktural sebagaimana disajikan pada tabel 7 selanjutnya dapat menggunakan model box diagram dengan model dua sektor. Pada dasarnya melalui diagram tersebut dapat dilihat dari perbedaan gravitas faktor dominan. Disamping itu juga dapat dilihat dari kaca mata orientasi bisnis rendah atau tinggi, produktivitas rendah dan tinggi, keharusan legalitas dan tidak, serta masih banyak faktor lain yang dapat dimasukkan. Dengan pendekatan ini akan meyakinkan kita akan perlunya pendekatan

yang berbeda dan jika diperlukan dapat dikembangkan menjadi Three sector model yang mencakup pembangunan sosial, ekonomi tradisional dan usaha modern. Dengan cara ini maka asumsi analisis struktural dari sisi produksi dan pengeluaran dapat sekaligus dimasukkan.

Kotak Diagram Ketimpangan Antar Pelaku Ekonomi di Indonesia



3.3. Perkembangan Pemikiran Sistem Perekonomian Indonesia

Dalam berbagai model makro untuk merumuskan tujuan perjalanan suatu perekonomian pada dasarnya ditujukan pada upaya mencapai pertumbuhan ekonomi yang tinggi, pencapaian kesempatan kerja penuh (*full employment*) dan inflasi yang terkendali. Tiga tujuan kebijakan makro ini pernah menjadi Trilogi Pembangunan pada saat Repelita I (1969-1974) dengan rumusan pertumbuhan, kesempatan kerja dan stabilitas. Kemudian formulasi berikutnya sudah lebih jelas sebagai rumusan politik perekonomian dengan tekanan pada pertumbuhan, stabilitas dan pemerataan.

Jika dalam realitas kehidupan perekonomian ada dinamika dari waktu ke waktu. Dalam model pertumbuhan kita mengenal jalur pertumbuhan optimal yang mengantar pada masa keemasan atau “golden age”⁹. Di dalam pencarian tingkat pertumbuhan optimal sendiri

⁹ Neher, Philip A : Economic Growth and Development : A Mathematical Introduction, John Wiley & Sons, Inc, New York, Hal 207-255

sering kita berhadapan dengan persoalan jalur cepat yang menjadikan ekonomi *over heated* dan mungkin juga pengharapan yang berlebihan.

Pelajaran penting yang harus kita petik terhadap teori pertumbuhan ekonomi optimal itu apa ? Jawabnya ternyata teori ini mengajarkan bahwa masa kejayaan atau *golden age* itu terwujud apabila pertumbuhan itu dapat diusahakan pada tingkat optimal hingga tercapai tingkat konsumsi perkapita yang maksimal sebagai suatu tujuan yang tepat. Dengan demikian pertumbuhan ekonomi sendiri bukan tujuan akhir tetapi indikator pencapaian tujuan pada setiap titik dan harus diarahkan agar *golden rule* ditaati, sehingga tidak mudah terjadi kecelakaan. Dan pertimbangan lain yang lebih penting lagi ada jaminan yang perlu ditegaskan, bahwa tidak ada mereka yang harus hidup di bawah garis kemiskinan kecuali mereka yang dapat dipelihara oleh Negara.

Jika dilihat sejarah perekonomian kita sejak kemerdekaan terlihat adanya pola siklus tujuh tahunan yang menurut berbagai ahli seperti Emil Salim, Franseda, dan Mubyarto sendiri yang mengutip pendapat keduanya dapat dijadikan dasar periodisasi perkembangan perekonomian Indonesia. Sampai dengan akhir 1990an telah dapat dikenali 8 periode perkembangan perekonomian Indonesia yang mencerminkan gerakan pendulum mencari bentuk kearah bentuk perekonomian yang ideal.

Periodisasi tersebut sekaligus menunjukan bahwa sejak awal 1990an kita sudah mulai sadar akan bahaya konsentrasi dan konglomerasi. Dan datangnya krisis pada akhir 1997 memperkuat kesadaran baru untuk membangun ekonomi rakyat. Sehingga periode ini (1994-2001) oleh Mubyarto dinamakan masa Menuju Ekonomi Kerakyatan dan memang benar akhirnya lahir Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat yang mengatur dan memberi pengertian mengenai Sistem Ekonomi Kerakyatan.

Tabel 8 :
Periodisasi Ekonomi, Laju Pertumbuhan dan Krisis Ekonomi

No	Tahun	Periode Pembangunan	Pertumbuhan Ekonomi	Inflasi
I	1945-1952	Ekonomi Perang		
II	1952-1959	Awal Penyusunan Ekonomi Nasional		
III	1959-1966	Ekonomi Komando (Ekonomi Terpimpin)		
IV	1966-1973	Awal Demokrasi Ekonomi		
V	1973-1980	Ekonomi Bonanza Minyak		
VI	1980-1987	Ekonomi Keprihatinan		
VII	1987-1994	Ekonomi Konglomerasi		
VIII	1994-2001	Menuju Ekonomi Kerakyatan		
IX	2001-2008	Mencari Format Baru		

Sumber : Dikutip dari Mubyarto, *Membangun Sistem Ekonomi*, BPFE, Yogyakarta, 2000 hal 222

1. sampai dengan 1978 pengelompokan oleh Emil Salim.
2. Ekonomi Terpimpin dalam naskah aslinya diberi nama Ekonomi Komando
3. sampai dengan 2001 penamaan oleh Mubyarto
4. periode 2001-2008 oleh Noer Soetrisno

Namun tetap saja rumusan sistem itu sendiri sebagai keputusan politik tidak dapat bebas dari dinamika politik.

Pada tabel 8 periode ke IX yang meliputi masa dari 2001-2009 yang menggambarkan transisi pemerintah sebanyak dua kali dengan tiga masa kepemimpinan yang berbeda. Periode siklus 7 tahun ke 9 ini lebih tepat diberinama mencari format baru ekonomi Indonesia. Ada beberapa alasan mengapa masa ini kita sebut mencari format baru antara lain sebagai berikut :

- a. Menurut Mubyarto¹⁰ yang mengutip Pidato Presiden Megawati Sukarnoputri pada tanggal 16 Agustus 2001 konsep ekonomi berakyatan dan ekonomi rakyat belum jelas pengertian, lingkup dan isinya, sehingga dapat menimbulkan kebingungan.
- b. Dimulainya pemisahan hubungan antara pemerintah dengan Bank Indonesia dalam penetapan kebijakan moneter dan perbankan, secara khusus sering disebut masa dimulainya independensi Bank Indonesia.
- c. Pada masa ini telah terjadi perubahan Undang-Undang Dasar 1945 yang berkaitan dengan rumusan pasal 33 yang berbeda atau beberapa rumusan penjelasan pasal 33 di hilangkan dan tidak dimasukkan ke dalam ayat di dalam pasal 33, terutama yang menyangkut rumusan koperasi.
- d. Selama pemerintahan Megawati Soekarnoputri 2001-2004 di bawah duet Menko Perekonomian dan Menko Kesra telah ditempuh “*dual track strategy*” dalam kebijakan ekonomi yaitu pertumbuhan ekonomi dan perluasan lapangan kerja untuk penanggulangan kemiskinan.
- e. Dalam visi Presiden Susilo Bambang Yudhoyono dan Wakil Presiden M. Yusuf Kalla dipertajam lagi secara jelas akan ditempuh kebijakan “*triple track strategy*” dengan sasaran pertumbuhan ekonomi tinggi disertai dengan pengurangan pengangguran dan jumlah penduduk miskin.

Karena selama masa tujuh tahun perjalanan perekonomian ini perubahan UUD 1945 dan landasan perundangan bagi sistem perekonomian nasional serta beberapa UU di bidang ekonomi sedang disusun, maka masa ini lebih tepat disebut sebagai masa mencari format baru perekonomian Indonesia.

¹⁰ Mubyarto, Pemberdayaan ekonomi rakyat dan peranan ilmu-ilmu sosial, BPFE, Yogyakarta 2001 hal 31

BAB IV

DAYA SAING DAN KEWIRAUSAHAAN

4.1. Daya Saing Perekonomian Indonesia

Untuk melihat kemampuan suatu negara dalam memenangkan persaingan pada kehidupan pasar global dapat diperhatikan dari indikator makro dan mikro. Secara makro daya saing suatu negara dapat digambarkan oleh tiga macam indek, yaitu: Indek Kemampuan Teknologi; Indek Kelembagaan Publik; dan Indek Lingkungan Makro Ekonomi. Sementara itu pada indikator mikronya dapat dilihat dari Urutan Strategi dan Operasi Perusahaan; dan Urutan Kualitas Lingkungan Bisnis Nasional¹¹. Dalam laporan yang dikutip oleh Adiningsih tersebut memang dibandingkan negara ASEAN lainnya, terutama ASEAN-6, Indonesia berada pada posisi ekstrim di bawah. Hal ini karena baik kinerja makro maupun mikro yang kurang kompetitif antar Negara, sehingga Indonesia tidak kompetitif untuk menarik investasi dari luar negeri. Namun demikian disadari bahwa ekspor Indonesia yang masih terus berlangsung menunjukkan adanya segmen tertentu yang sangat kompetitif dalam persaingan pasar di luar negeri. Untuk melihat keunggulan komperatif dan kompetitif dapat dilihat lebih akurat pada level produk, sehingga perbandingan ini memberikan justifikasi akan perlu tidaknya suatu produk dikembangkan. Namun hal ini merupakan faktor yang tidak dapat ditampung oleh indek kompetitif agregatif dan perlu dilihat dari persfektif kinerja perusahaan sebagai terlihat dalam bagian sebelumnya.

Ada tiga faktor penting untuk memperbaiki daya saing yang kesemuanya berada kekuatan internal perusahaan dan berhubungan dengan produktivitas karena pada dasarnya perbaikan daya saing salah satu kuncinya adalah penurunan ongkos. Ketiga faktor dimaksud adalah (i). adanya inovasi dan perbaikan teknologi yang terus menerus menuju penurunan biaya; (ii). pengembangan pemanfaatan teknologi komunikasi dan informasi untuk meningkatkan produktivitas dan penghematan waktu; dan (iii). pemanfaatan jaringan kerjasama untuk pengembangan pasar secara meluas. Ketiga instrumen ini menjadi penting untuk meningkatkan akses kepada sumberdaya produktif dan harus dimiliki oleh sebuah perusahaan yang modern meskipun skala kecil. Di samping itu akan mampu mengembangkan pemecahan alternatif karena semakin banyaknya informasi yang dapat dikuasai oleh UKM. Dalam struktur skala perusahaan yang ada di Indonesia maka peran ini pada tahap awal tidak perlu dikerjakan oleh setiap UKM tetapi dapat disediakan oleh lembaga pengembangan usaha dan UKM Maju.

¹¹ Adiningsih, Sri, Dr : The Indonesia Business Rop in AFTA, Indonesia Business Perspective, Volume V, No. 3, PT. Harvest International Indonesia, March, 2003, hal 20

Tabel 9
Rata-rata Produktivitas Tenaga Kerja Usaha dan Menengah 1999-2002
adh Konstan 1993 (000 Rp)

No.	SEKTOR	USAHA KECIL	USAHA MENENGAH
1.	Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	1.601	9.378
2.	Pertambangan dan Penggalian	14.361	5.779
3.	Industri Pengelohan	2.834	4.431
4.	Listrik, Gas dan Air Bersih	6.155	5.603
5.	Bangunan	28.692	25.733
6.	Perdagangan, Hotel dan Restoran	3.218	9.788
7.	Pengangkutan dan Komunikasi	4.441	31.266
8.	Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	42.547	48.571
9.	Jasa-jasa	3.178	2.341
Total PDB		2.572	8.666

Sumber : BPS (Diolah)

4.2. Produktivitas Usaha dan Tenaga Kerja

Salah satu ukuran kualitas kelompok usaha dalam sumbangannya terhadap produksi nasional adalah produktivitas yang dapat diukur dengan ukuran output per unit usaha. Krisis bukan hanya menyebabkan surutnya jumlah perusahaan, namun juga membawa akibat langsung berupa penurunan output perusahaan. Kondisi menurunnya produktivitas perusahaan secara menyeluruh ini masih terjadi hingga tahun 1999, baru kemudian tumbuh kembali selama tiga tahun terakhir. Demikian juga dengan produktivitas usaha kecil yang terlihat semakin tidak menentu karena dalam tahun 2002 kembali terjadi penurunan. Sektor-sektor yang mengalami kemerosotan kembali produktivitas perusahaan pertanian, pertambangan dan galian, listrik dan gas, bangunan dan jasa-jasa. Sementara sektor jasa keuangan yang semula terus menurun mulai menunjukkan tanda-tanda perkembangan yang positif. Salah satu jawaban terhadap perkembangan yang tidak menggembirakan ini adalah karena unit usaha baru yang tumbuh umumnya berskala mikro dan berada di sektor dengan produktivitas rendah.

Adalah menarik jika diperhatikan sektor yang memiliki produktivitas tertinggi untuk perusahaan skala kecil adalah sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan yang nilainya delapanpuluh kali produktivitas usaha kecil sektor pertanian atau empatpuluh kali rata-rata produktivitas usaha kecil secara keseluruhan. Gambaran ini menggambarkan dua hal : (i). sektor pertanian kurang berorientasi nilai tambah tetapi lebih menekankan produktivitas fisik sehingga menjadi ekstrim rendah; dan (ii). sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan merupakan sektor yang paling produktif dan paling memberikan sumbangan positif bagi pengembangan UKM terutama usaha kecil mikro. Secara empiris cukup banyak bukti yang menunjukkan pentingnya jasa keuangan dan jasa perusahaan yang efisien sebagai faktor penting bagi dukungan pengembangan usaha lebih lanjut.

Gambaran produktivitas usaha pada perusahaan skala menengah sungguh sangat berbeda di mana sektor pertanian memiliki produktivitas usaha yang paling produktif, bahkan hampir empat kali rata-rata produktivitas perusahaan skala menengah secara keseluruhan. pada kelompok ini yang kurang produktif adalah sektor jasa-jasa yang memang umumnya belum mapan benar. Agak berbeda dengan kelompok usaha kecil pada kelompok usaha menengah ini peningkatan produktivitas terasa amat berat kecuali sektor pertanian yang masih tumbuh positif secara konsisten selama empat tahun terakhir. Jika kita amati kinerja produktivitas usaha pada kedua kelompok ini mengisyaratkan perlunya restrukturisasi perusahaan pertanian menuju skala menengah. Hal ini sejalan dengan pemikiran tentang perlunya peningkatan kepadatan investasi pertanian untuk mengejar keuntungan usaha pertanian yang sesuai dengan biaya oportunitas dari tanah pertanian yang harganya semakin meningkat¹².

Pada perusahaan skala menengah sektor jasa keuangan tidak menempati tempat teratas, namun masih menempati tempat ketiga setelah sektor angkutan dengan yang masih jauh diatas rata-rata keseluruhan sektor. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan jasa keuangan pada dasarnya tidak selalu dapat memanfaatkan keuntungan karena skalanya yang lebih besar, terutama antara skala usaha kecil dan skala usaha menengah. Gambaran ini akan lebih lengkap lagi jika kita kaitkan dengan produktivitas tenaga kerja yang mengindikasikan kemampuan untuk mendukung jaminan hidup yang layak bagi pihak yang terlibat dalam kegiatan dimaksud.

¹² Soetrisno, Noer : Menuju Pembangunan Ekonomi Berkeadilan Sosial, STEKPI, Jakarta, Indonesia 2003

Tabel 10 :
Rata-rata Produktivitas Usaha Kecil dan Menengah 1999-2002
Dalam Ribu Rupiah adh Konstan 1993

NO	SEKTOR	USAHA KECIL	USAHA MENENGAH
1.	Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	2.327	3.945.684
2.	Pertambangan dan Penggalian	25.610	1.246.988
3.	Industri Pengelohan	7.629	1.487.870
4.	Listrik, Gas dan Air Bersih	9.657	1.213.851
5.	Bangunan	63.003	888.662
6.	Perdagangan, Hotel dan Restoran	5.547	602.876
7.	Pengangkutan dan Komunikasi	5.845	3.398.544
8.	Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	187.715	2.284.134
9.	Jasa-jasa	7.032	479.898
Total PDB		4.202	1.189.601

Sumber : BPS (Diolah)

**Tahun 2002 Angka Proyeksi*

Pertanyaan penting selanjutnya adalah mengapa jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan sangat produktif dan sangat kompetitif. Diantara jawaban atas pertanyaan tersebut adalah bahwa ; usaha disektor ini harus memenuhi persyaratan legal (BH, ijin, persyaratanteknis); dikelola oleh kelompok profesional; interaksi dengan dunia bisnis yang luas; kandungan IPTEK yang tinggi; terbiasa dengan hubungan kontraktual yang lugas; relatif lebih transparan dibanding kelompok lain; dan adanya pengawasan yang kuat baik oleh pengawasan Pemerintah maupun pengguna jasa. Dilihat dari produktivitas tenaga kerja secara keseluruhan untuk usaha kecil dan menengah mengalami keadaan yang terus merosot walaupun hanya dalam derajat yang tipis. Hal ini menunjukkan bahwa sangatlah sulit bagi UKM untuk mempertahankan produktivitas yang pernah dicapai sebelum krisis yang ini akan berakibat pada perolehan pendapatan para pekerja yang bergerak pada perusahaan skala kecil dan menengah. Pertanyaan besar yang perlu diketengahkan adalah apakah selama limatahun dilanda krisis ini berbagai perusahaan skala kecil dan menengah tidak mampu mempertahankan kapasitas produksi optimal atau

ketiadaan investasi untuk pengembangan teknologi untuk perbaikan produktivitas? Hal ini sangat relevan dengan thema sumberdaya manusia yang berada pada sektor UKM.

Persoalan lain dalam hal produktivitas tenaga kerja adalah ketimpangan yang sangat menyolok antara usaha kecil dengan usaha besar yang digambarkan satu berbanding duaratus. Sektor yang mencerminkan adanya kesetaraan dalam produktivitas tenaga kerja hanyalah sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan. Kinerja usaha kecil dan usaha menengah pada sektor ini telah sama dan menggambarkan perkembangan yang telah mulai keluar dari krisis. Patut dicatat bahwa dengan adanya sektor keuangan, persewaan dan jasa keuangan skala kecil dan menengah yang produktif dari segi perusahaan dan tenaga kerja akan menjadi sektor pendukung yang efisien bagi tumbuhnya UKM. Memang patut disayangkan bahwa peranan sektor ini dalam struktur pembentukan nilai tambah sudah cukup bagus yaitu sekitar 6,25% selama periode pemulihan 1999-2002, namun belum cukup kuat untuk menjadi dinamisator yang handal bagi perkembangan usaha ke depan. Sektor ini akan mempunyai peran penting apabila berhasil mendongkrak sumbangannya pada pembentukan nilai tambah diatas 10 persen dengan tetap mempertahankan produktivitas yang tinggi.

4.3. Pendekatan Klaster UKM untuk Peningkatan Daya Saing

Untuk penciptaan basis UKM yang kokoh pendekatan pengembangan Klaster Bisnis/Industri perlu ditumbuh kembangkan. Kehadiran klaster yang senergik dari kegiatan hulu ke hilir, atau antara kegiatan inti (pokok) dengan kegiatan pendukung, penyediaan bahan baku dan outlet pemasaran akan mempercepat dinamika usaha di dalam klaster tersebut, termasuk interaksi dengan usaha besar yang ada di kawasan tersebut atau terkait. Pendekatan klaster ini pada dasarnya untuk mengefektifkan pola pengembangan dengan menjadikannya sebagai titik pertumbuhan bagi bisnis UKM. Inti dari strategi penciptaan klaster yang terpadu dan kokoh adalah membangun suatu sinergi untuk mencapai suatu *“broad base economic growth”* atau pertumbuhan ekonomi dengan basis yang luas.

Dari sisi dukungan yang diperlukan maka prasyarat utama adalah bahwa dalam semangat otonomi setiap pemerintah daerah harus memberikan dukungan administratif dan lingkungan kondusif bagi berkembangnya bisnis UKM. Ini menjadi mutlak karena dengan otonomi daerah, maka kewenangan pengaturan pemerintahan dan pembangunan secara lokal berada di daerah. Kebijakan makro dan moneter secara nasional hanya bersifat memberikan arah dan sinyal alokasi sumberdaya dan kesepakatan internasional terhadap dunia bisnis di daerah.

Dukungan lain yang penting adalah dukungan non finansial dalam pengembangan bisnis UKM. Sejumlah praktek terbaik dalam persuasi UKM melalui inkubator, kawasan berikat, konsultasi bisnis maupun hubungan bisnis antar pengusaha dalam klaster harus dijadikan pelajaran untuk mencari kesesuaian dengan jenis kegiatan atau industri dan kultur masyarakat pengusaha, termasuk didalamnya pengalaman kegagalan lingkungan industri yang mencoba memindahkan lokasi untuk penciptaan klaster. Klaster yang inovatif akan tumbuh dengan perkembangan kultur yang mendukung. Dukungan pengembangan bisnis semacam ini harus ditumbuhkan menjadi suatu bisnis yang berorientasi komersial.

Dan akhirnya dukungan finansial yang meluas harus didasarkan pada prinsip intermediasi yang efisien. Berbagai lembaga pembiayaan yang sesuai harus ditumbuhkan dan menjangkau klaster-klaster yang telah berkembang, sehingga pilar bagi tumbuhnya bisnis UKM yang didukung oleh kesatuan sistem produksi dan keberadaan bisnis jasa pengembangan bisnis serta keuangan menjadi benar-benar hadir di kawasan klaster di maksud. Lembaga pembiayaan dimaksud dapat berupa bank, lembaga keuangan bukan bank dan lembaga-lembaga keuangan masyarakat sendiri (lokal).

Dengan dua basis pendekatan tadi akan tercipta lapisan pengusaha yang dapat menjadi lokomotif penarik bagi kemajuan masing-masing lapisan pengusaha. Sasarannya jelas memperbanyak pengusaha mikro yang dapat segera lepas dari tiap usaha mikro dan selanjutnya menjadikan klaster sebagai satuan bisnis yang layak dan mampu berkembang (Viable). Persyaratan ini yang harus dipenuhi untuk menjadikan usaha kecil sebagai motor pertumbuhan.

Usaha kecil dalam keadaannya yang ada tidak mungkin dijadikan motor pertumbuhan karena populasi terbesar adalah usaha mikro yang pada intinya hanya bersifat subsisten, kecuali mereka yang sudah tumbuh di dalam suatu klaster. Untuk keluar dari jebakan ini maka strategi dasar adalah membebaskan diri untuk keluar dari usaha mikro secara meluas. Untuk pengembangan usaha kecil yang berdaya saing maka pendekatan klaster bisnis usaha kecil / industri kecil dapat dijadikan dasar penciptaan dinamika yang luas bagi penciptaan basis pertumbuhan yang luas (*broad base economic growth*).

Salah satu langkah strategis yang dilakukan dalam rangka pemberdayaan UKM adalah melalui pengembangan sentra-sentra bisnis, yang difasilitasi dengan program-program perkuatan baik non finansial (pembentukan BDS) maupun finansial seperti melalui perguliran dana MAP. Inilah yang menjadi alasan dilalui hanya program perkuatan sentra bisnis UKM melalui pendekatan klaster oleh BPS-KPKM sejak tahun 2001 dan dilanjutkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM mulai tahun 2002 hingga kini yang jumlahnya sudah menjangkau 1000 sentra.

Studi yang dirancang untuk mengetahui dan menganalisis program pengembangan sentra dalam meningkatkan kapasitas bisnis UKM di dalam sentra, mengetahui perkembangan jaringan bisnis UKM di dalam sentra dan antar sentra, serta untuk melihat dampak

keberadaan sentra terhadap masyarakat sekitarnya telah dilaksanakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM sejak tahun 2002 hingga tahun 2004.

Secara umum temuan studi ini telah mengkonfirmasi adanya sentra yang ditunjukkan oleh peningkatan jumlah UKM, jumlah tenaga kerja dan omzet dalam sentra, dengan rata-rata pertumbuhan per tahun berturut-turut 5,46%, 2,67% dan 0,9% selama 4 tahun terakhir (tabel 11). Secara nominal angka ini menggambarkan bahwa rata-rata pertumbuhan jumlah UKM sentra sebesar 6 UKM. Ini menunjukkan bahwa program perkuatan melalui sentra dinilai cukup potensial untuk menciptakan wirausaha-wirausaha baru.

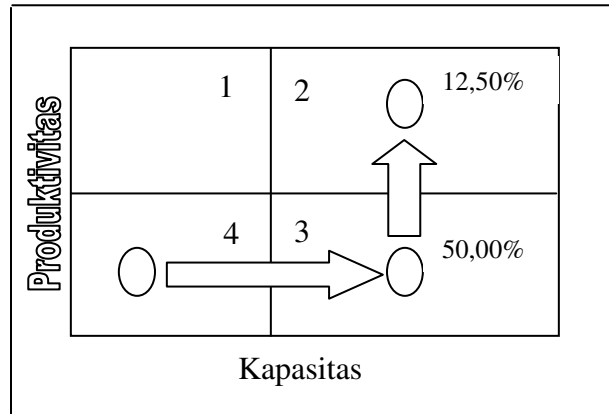
Tabel 11
Rata-rata Jumlah UKM, Tenaga Kerja dan Omzet Sentra
2001-2004

Uraian	Satuan	Pertumbuhan
UKM	Unit	5,46%
TK	Orang	2,67%
Omzet	Rp./Tahun	0,90%
Omzet/UKM	Rp./Tahun/Unit	-4,36%
Omzet/TK	Rp./Tahun/Orang	-5,34%

Keterangan : UKM sampel dipilih dari sentra-sentra unggulan

Namun di sisi lain peningkatan kapasitas tidak diikuti dengan peningkatan produktivitas UKM di dalam sentra dan bahkan ada kecenderungan menurun. Penurunan ini kemungkinan terjadi karena adanya *demonstration effect*. Yaitu efek yang terjadi karena adanya sambutan antusias masyarakat atas program perkuatan melalui sentra yang menghasilkan peningkatan kapasitas, namun peningkatan ini tidak di ikuti dengan pertumbuhan pasar produk sentra secara proporsional. *Demonstration effect* kemungkinan juga dapat terjadi karena pengusaha dalam sentra selama ini bekerja dalam kondisi kelebihan kapasitas (*over capacity*), akibatnya pada awal perkuatan dana yang diterima digunakan untuk mengisi kapasitas yang menggangur setelah itu, baru diarahkan untuk meningkatkan produktivitas. Kondisi ini tercermin dari peta pergerakan sentra, dimana sebagian besar sentra (50%) beroperasi pada produktivitas yang rendah dan kapasitas meningkat, dan hanya 12,5% sentra yang berada pada posisi kapasitas dan produktivitas tinggi, seperti terlihat pada gambar berikut :

Gambar 1
Pengerakan Sentra dalam Matrik Kapasitas dan Produktivitas Sentra
Tahun 2002-2004



Selain itu peningkatan kapasitas UKM juga dapat dilihat dari struktur keuangannya. Hasil analisa keuangan menunjukkan bahwa UKM di sentra yang mendapat perkuatan mengalami peningkatan likuiditas, perubahan struktur modal yang lebih mengarah pada penggunaan modal sendiri dibandingkan penggunaan hutang, peningkatan jumlah hutang, menurunnya produktivitas penggunaan asset untuk menghasilkan keuntungan, meningkatnya margin laba dari laba yang dituliskan, menurunnya perputaran total aktiva, dan masih ada potensi kebangkrutan, namun risikonya semakin mengecil dari tahun ke tahun (tabel 12)

Tabel 12
Perubahan Rasio Keuangan Sentra
Tahun 2003-2004

No.	Rumus	Perubahan Rasio Keuangan
1.	Aktiva lancar/ Kewajiban lancar	15,52%
2.	Hutang/Modal	-5,41%
3.	Hutang/Total asset	1,90%
4.	Laba/Total asset	-0,92%
5.	Laba/Omzet	2,48%
6.	Omzet/Total asset	-3,32%
7.	Sales/Modal	-10,26%
8.	Modal/Total asset	7,73%
9.	Z-Altman	3,76%

Dari aspek pengembangan jaringan kerjasama, terlihat ada perkembangan kerjasama antar UKM di dalam sentra (27%-36%) walaupun 2 tahun terakhir terlihat stagnan. Sedangkan kerjasama dengan pelaku bisnis di luar sentra tidak menunjukkan perkembangan. Yang cukup menarik adalah kerjasama dengan pihak luar negeri walaupun masih kecil akan tetapi sudah menunjukkan perkembangan yang berarti (10%-13%). Dari kerjasama yang dilakukan, kerjasama dalam pemasaran sebesar 24% dan dalam pengadaan bahan baku sekitar 19%.

Dalam hal pengadaan bahan baku, UKM lebih banyak bekerjasama dengan distributor, sedangkan dalam bidang pemasaran kerjasama lebih banyak dilakukan dengan pedagang, kecuali sentra meubel. Walaupun jumlah pemasok sangat banyak akan tetapi daya tawar UKM ke pemasok sangat rendah yang dinyatakan oleh 72,7% responden. Demikian halnya dalam memasarkan hasil. Hasil analisis menunjukkan bahwa cakupan pasar UKM masih sangat terbatas, sehingga pemasaran produk UKM sangat bergantung pada pedagang pengumpul. Akibatnya UKM kesulitan dalam meningkatkan posisi tawarnya. Kedua hal ini merupakan aspek-aspek yang menyebabkan daya saing UKM rendah.

Pada hakekatnya produk-produk yang dikelola oleh UKM di Sentra memiliki potensi yang cukup bagus, baik dilihat dari sisi permintaan maupun dilihat dari sisi perolehan keuntungan. Namun UKM belum bisa mengoptimalkan pemasarannya karena rendahnya daya saing produknya yang dalam hal ini didekati melalui kualitas produk dan biaya. Hasil kajian menunjukkan bahwa pemberian perkuatan terhadap sentra belum banyak berpengaruh terhadap peningkatan kualitas produk UKM sehingga faktor perbaikan mutu harus menjadi agenda penting perkuatan sentra bisnis UKM ke depan.

4.4. Kewirausahaan : Perbaikan dan Penumbuhan

Perspektif kebutuhan wirausahawan baru yang mendesak selain dilihat dari kenyataan rendahnya pendirian perusahaan baru dibandingkan dengan besarnya ekonomi dan jumlah penduduk, juga didasari atas kenyataan bahwa lebih 97% unit usaha yang ada adalah usaha skala mikro. Ini berarti usaha yang ada di Indonesia dikelola oleh pengusaha dengan kemampuan pengelolaan yang rendah. Sehingga persoalan kebutuhan wirausaha bagi Indonesia mempunyai sasaran yakni mengisi kebutuhan perluasan perusahaan yang ada dan kebutuhan untuk mengembangkan wirausaha baru untuk membuat ekonomi Indonesia lebih kompetitif.

Refleksi di atas terlihat jelas dari kinerja produktivitas perusahaan maupun tenaga kerja di mana sektor keuangan dan jasa perusahaan menampilkan kinerja produktivitas yang tinggi. Faktor penting lain yang menjadi salah satu sebabnya adalah perusahaan yang bergerak di dalam sektor tersebut, terutama jasa keuangan dan jasa perusahaan, dipersyaratkan dalam bentuk badan usaha terutama yang berbadan hukum bagi lembaga keuangan. Mungkin ini relevan dengan kebijakan yang diambil oleh Perdana Menteri Thailand Thaksin Shinawatra yang terkenal dengan menjadikan sektor informal menjadi formal dalam rangka penciptaan asset.¹³

Wirausaha tidak hanya dilahirkan dan ditunggu kelahirannya, oleh karena itu juga dapat dididik dan dilatih untuk mengembangkan kemampuan yang ada pada diri setiap orang dalam memecahkan masalah hidupnya. Oleh karena itu aspek pengembangan kecakapan hidup atau *lifeskill* sama pentingnya dengan ilmu pengetahuan dan dalam mengembangkan wirausaha baru aspek sikap mental menjadi faktor dominan, karena hanya dengan mengembangkan sikap mental maka keberanian dan kesabaran serta kesanggupan untuk menghadapi resiko menjadi lebih tinggi. Faktor yang demikian akan meningkatkan kemungkinan untuk berhasil bagi seorang wirausaha baru.

Dari berbagai praktek terbaik yang mengembangkan wirausaha baru memang dapat bermacam-macam cara sesuai dengan sektor kegiatan yang ditekuni dan lingkungan pasar di mana wirausaha baru ingin dikembangkan. Kasus industri elektronik di Korea Selatan dan Taiwan menunjukkan peran lembaga inkubasi bisnis sangat dominan, sementara pengalaman pengem Silicon Valley yang melahirkan Bill Gate dan proses pengembangan IT di India dikenal peran *Venture Capital Company* sangat penting. Sementara Singapura dan Malaysia memperlihatkan kisah sukses yang lain dengan menampilkan peran lembaga Mentor untuk membantu IKM yang ingin masuk ke dalam venture bisnis baru terutama IT. Kesemuanya itu ternyata sangat berhubungan dengan pilihan model kegiatan yang diperkenalkan, sehingga bagi Indonesia yang memberikan pengertian UKM mencakup sektor yang luas instrumen yang berhasil menjadi praktek terbaik tersebut harus dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhannya.

Secara garis besar ada enam rambu-rambu dalam mengembangkan wirausaha baru berdasarkan praktek terbaik yang teruji secara internasional sebagai berikut (UNCTAD, 2002)¹⁴. *Pertama*, pembentukan kerangka kondisi dan lingkungan bisnis yang baik bagi tumbuhnya wirausaha baru; *Kedua*, sistem insentif yang dirancang dengan baik; *Ketiga*, intervensi pemerintah yang seminimal mungkin tetapi efektif; *Keempat*, adanya kerjasama yang baik dengan dunia perguruan tinggi; dan *Kelima*, membangun perusahaan swasta untuk mengembangkan dan mengasuh wirausaha baru atau *development of private business to foster entrepreneurship*. Dari kelima praktek terbaik dalam pembangunan kewirausahaan tiga diantaranya adalah bersifat kebijakan umum yang harus digariskan

¹³ Lian, Daniel, Capital Creation-The Next Step Up ?, dalam Thailand Economics, Januari 16, 2003

¹⁴ UNCTAD :

oleh pemerintah di tingkat pusat maupun di daerah. Secara khusus aspek keempat dan kelima yang harus kita dalami secara khusus.

Kerjasama yang ideal dalam menumbuhkan wirausaha adalah perlunya kerjasama yang erat antara perguruan tinggi dan perusahaan swasta, mengingat ke dua lembaga tersebut mempunyai dua karakter yang saling melengkapi yang diperlukan untuk membentuk karakter wirausaha. Kombinasi antara ciri mengejar keuntungan dan kepuasan untuk mencari sesuatu yang baru yang bermanfaat untuk kemajuan. Kombinasi ke dua lembaga dengan orientasi yang berbeda dalam pengalaman dapat menghasilkan sinergi yang maksimal. Khusus dalam hal pengembangan wirausaha melalui cara inkubasi bisnis kerjasama tiga pihak dalam hal ini didukung oleh intervensi pemerintah yang tepat juga menjadi model terbaik di berbagai negara.

Hal yang baru yang menjadi kepedulian para ahli UNCTAD adalah peran swasta untuk menumbuhkan wirausaha baru. Karena hal ini sangat penting dan sesuai dengan kondisi Indonesia di mana perusahaan swasta yang sukses pada dasarnya dapat membuka diri bertindak sebagai inkubator atau mentor bagi pengusaha baru. Hal ini sekaligus dapat dilaksanakan dalam kaitannya untuk memecahkan masalah hubungan perbankan dan jaminan pasar selain sebagai tempat magang dalam hal ketrampilan teknik berproduksi dan kemampuan manajerial. Oleh karena itu dorongan kepada perusahaan swasta yang berhasil untuk dapat menjadi lembaga pengembangan wirausaha baru. Dorongan untuk memanfaatkan perusahaan swasta yang berhasil bagi penumbuhan wirausaha baru diduga juga berkaitan dengan semakin kuatnya temuan dan pengalaman praktis yang menyebutkan sumber pembiayaan bagi usaha kecil yang baru di luar modal sendiri dan keluaraga berasal dari apa yang disebut dengan *angle capital* yang berhasil diadakan atau diatur oleh pihak tertentu (UNCTAD, 2002). Sehingga apabila perusahaan swasta bersedia menjadi orangtua asuh bagi pengusaha baru dapat memainkan peran penyediaan modal serupa dan melakukan pemindahan ke dalam portofolio pembiayaan bank karena mereka telah mendapat kepercayaan.

Akhirnya segenap praktek terbaik yang telah digambarkan di muka dalam menumbuhkan wirausaha baru diperlukan komitmen untuk melaksanakannya. Jika sasaran kebutuhan wirausaha baru telah menjadi kebutuhan kita, maka yang diperlukan program aksi pada tingkat daerah. Program aksi dimaksud dapat diterjemahkan dalam tingkat yang paling bawah bahwa setiap enam orang penduduk perlu memiliki seorang pengusaha yang bergerak di luar kegiatan pertanian dalam arti sempit (kurang berorientasi komersial). Atau setiap desa harus melahirkan pengusaha baru seorang sebulan, bukankah ini tantangan yang berat?

Ke depan Indonesia menghadapi persoalan mendesak dalam menumbuhkan usaha baru untuk memungkinkan dukungan bagi pemulihan ekonomi dan keikutsertaan dalam pasaran global. Salah satu elemen terpenting bagi tumbuhnya usaha baru yang produktif

adalah tersedianya wirausaha baru yang cukup banyak. Hal ini dimungkinkan apabila terdapat lingkungan yang kondusif, intervensi pemerintah yang tepat dan sistem insentif yang sesuai. Namun yang lebih penting adalah menumbuhkan kerjasama perguruan tinggi dan perusahaan dalam pengembangan wirausaha serta kesediaan perusahaan swasta menjadi orang tua asuh bagi wirausaha baru dalam skema jasa pengembangan bisnis. Sektor jasa keuangan dan jasa perusahaan mempunyai posisi strategis untuk didorong pengembangannya sejalan dengan semangat desentralisasi.

4.5. Posisi Strategis Sub-Sektor Jasa Perusahaan

Pengalaman perkembangan sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan skala kecil dan menengah selama krisis memberikan dukungan terhadap pilihan strategi yang pernah dirumuskan oleh Badan Pengembangan Sumberdaya Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (BPS-KPKM) pada tahun 2001 yang menekankan pada perkuatan dukungan pengembangan (*development supports*) pada titik-titik pertumbuhan UKM (*sme-clusters*) dengan konsep pasar. Karena sektor yang produktif dan menyediakan jasa bagi pengembangan usaha untuk para pengusaha kecil dan menengah akan menjadi pendorong bagi perbaikan produktivitas UKM di sektor yang telah berhubungan dengannya. Secara khusus dukungan pengembangan yang diidentifikasi oleh BPS-KPKM adalah jasa pengembangan usaha yang terdiri dari jasa konsultan teknologi, manajemen dan pemasaran oleh lembaga penyedia *BDS (Business Development Services)* serta jasa perusahaan lainnya yang diperkuat oleh lembaga keuangan mikro untuk menjembatani menuju pelayanan lembaga keuangan/perbankan modern.¹⁵ Bahkan ketika itupun referensi secara internasional baru menempatkan klaster sebagai pengalaman pengembangan industri yang baik untuk dipertimbangkan (UNCTAD, 1999).

Kunci penggerak untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing dalam melaksanakan strategi dimaksud adalah sub-sektor jasa perusahaan yang tergabung di dalam sektor keuangan persewaan dan jasa perusahaan. Sub-sektor ini mempunyai sumbangan yang penting dalam pembentukan PDB (1,30-2,00%) dan kualitas nilai tambah. Kinerja ini menonjol karena kandungan IPTEK dan *Good Corporate Governance* yang tinggi dibanding sektor lain kecuali sub-sektor jasa keuangan. Sub-sektor jasa perusahaan memang masih jauh dari perhatian kita dalam pengembangan UKM. Padahal produk jasa yang dihasilkan adalah vital bagi kemajuan perusahaan dan pengembangan hubungan bisnis baik lokal maupun internasional.

¹⁵ Soetrisno, Noer : Opcit

Kegiatan yang termasuk dalam sub-sektor jasa perusahaan antara lain :

- Jasa Konsultasi Piranti Keras;
- Jasa Konsultasi Piranti Lunak;
- Pengolahan Data;
- Perawatan Reparasi Mesin Kantor, Komputer, dll;
- Penelitian dan Pengembangan;
- Rekayasa Teknologi;
- Jasa Hukum;
- Jasa Akuntansi dan Perpajakan;
- Jasa Riset Pemasaran;
- Jasa Konsultasi Bisnis dan Manajemen;
- Jasa Konsultasi Engineering Dll;
- Analisis dan Testing;
- Jasa Periklanan;
- Seleksi Tenaga Kerja;
- Fotocopy dll.

Posisi penting sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan untuk peningkatan produktivitas dapat dilihat dari berbagai perspektif. Ciri-ciri yang dimiliki oleh kegiatan yang ada di dalam sub-sektor ini yaitu :

- a) Harus memenuhi persyaratan legal (badan hukum, ijin, persyaratan teknis);
- b) Di kelola oleh kelompok profesional;
- c) Interaksi dengan dunia bisnis yang luas;
- d) Kandungan IPTEK tinggi;
- e) Terbiasa dengan hubungan kontraktual yang lugas;
- f) Relatif lebih transparan di banding kelompok lain;
- g) Adanya pengawasan dari luar yang kuat baik oleh sistem pengawasan intern dan ekstern maupun oleh pengguna jasa.

Tabel 13 :
Perkembangan Nilai Tambah Sub Sektor Jasa Perusahaan
a.d.h 1997-2000

Tahun	Nilai Tambah (milyar)		Persen Jasa Perusahaan terhadap PDB (%)
	Jasa Perusahaan	PDB	
1997	11.439,7	627.695,5	1,82
1998	15.041,2	955.753,5	1,57
1999	15.679,3	1.109.979,5	1,41
2000	17.873,9	1.290.684,2	1,38
2001	19.944,5	1.467.654,8	1,36
2002	22.547,9	1.610.565,0	1,40
2003	24.675,7	1.786.690,9	1,38

Sumber : BPS (diolah dari statistik Indonesia tahun 2000 dan 2003

Perbandingan : - Sebanding dengan sub-sektor kehutanan

- Di atas sektor Listrik, gas kota dan air bersih

- Dua kali lipat dibanding sub-sektor Hotel

Karena fungsi produk jasanya yang penting bagi pengembangan usaha serta karakteristiknya yang sesuai dengan persyaratan usaha modern, maka sub-sektor jasa perusahaan juga merupakan instrumen penting untuk formalisasi dan modernisasi bisnis yang ada di Indonesia. Penyediaan pembiayaan dan lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank menjadi terhambat karena ketiadaan industri jasa perusahaan yang mendukungnya. Demikian juga permintaan pasar luar negeri yang tidak dapat direalisasikan sebagiannya berhubungan dengan ketidakmampuan usaha kecil dan menengah memenuhi segala persyaratan administrasi. Program pengenalan lembaga pelayanan bisnis (BDS=business development service) yang untuk pertama kalinya diperkenalkan oleh pemerintah (BPS-KPKM) pada tahun 2001 adalah sebuah kesadaran akan hal ini.¹⁶ Sayangnya pengembangan kearah industri jasa perusahaan yang lebih besar lagi tidak lagi menjadi fokus pada periode berikutnya setelah BPS-KPKM dibubarkan. Sehingga BDS tinggal menjadi BDS, padahal seharusnya dapat diperankan menjadi dinamisator untuk menjangkau integrasi industri jasa perusahaan ke dalam pemberdayaan UKM. Kini belum terlambat, untuk mencapai sasaran Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJM) dalam peningkatan produktivitas usaha kecil dan menengah diatas laju pertumbuhan produktivitas nasional kita memerlukan kehadiran sub-sektor industri jasa perusahaan yang kuat dan menjadi bagian dari komitmen tersebut.

¹⁶ Soetrisno, Noer : Pendekatan Klaster Bisnis dalam Pemberdayaan UKM, Lutfansah, Surabaya, 2002

BAB V PEMBIAYAAN

Kebijakan Pembiayaan dan Perbankan

Modal adalah penting tetapi bukan segalanya! Itulah ungkapan yang selalu dinasehatkan oleh para ahli yang meneliti pembiayaan bagi para pengusaha. Sebaiknya setiap kali kita melakukan *interview* kepada pengusaha terutama pengusaha kecil jawabnya pasti kekurangan modal, sehingga usahanya tidak maju. Gambaran menjadi lain pula ketika membaca berita di media masa bahwa dana sedang berada di perbankan sangat besar dan penyediaan kredit bagi pengembangan usaha tersedia. Jika dari biasanya yang sebenarnya terjadi ? Untuk memahami persoalan ini kita perlu melihat pembiayaan usaha bagi para pengusaha.

Pada dasarnya pemberdayaan usaha oleh pelaku ekonomi lapis bawah memang bertumpuh pada kemandirian dan kekerabatan, kemudian pada tahap berikutnya secara kelembagaan yang masih bersifat lokal dan imformal. Namun di masa lalu juga terdapat lembaga formal pada tingkat desa yang merupakan bagian penting dari pemberdayaan bagi ekonomi lapis bawah di pedesaan yang melekat pada pemerintahan di desa. Kemudian pada tahap berikutnya masuklah pasar keuangan pedesaan melalui koperasi, program pemerintah dan perbankan.

Mengutip laporan BPS Dibylo Prabowo¹⁷ menegaskan kembali bahwa 35,10% UKM menyatakan kesulitan permodalan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4%. Jika kita ikuti jawaban tersebut sebenarnya kesulitan permodalan adalah resultante dari kesulitan mendapatkan kepastian pasar karena ketidakmampuan menjamin kepastian produksi. Oleh karena itu pemecahan masalah pembiayaan UKM tidak sebatas masalah kekurangan modal, sehingga diperlukan pemecahan yang komprehensif. Hal yang mungkin agak kurang dipahami adalah praktek terbaik dimanapun pembiayaan usaha, terutama pemula, selalu didahului dengan sumber modal sendiri atau modal keluarga atau jika tidak bersumber dari *angle Capital*¹⁸ yang dasarnya adalah kepercayaan dan kegigihan si pelaku. Dalam hal demikian sebenarnya yang harus juga menjadi perhatian kita adalah usaha yang menyediakan jasa untuk memecahkan pembiayaan usaha kecil hingga sampai pada perbankan. Pembiayaan bagi UKM di negara berkembang pada umumnya masih diharapkan dari perbankan.

¹⁷ Dibylo Prabowo : Developent of Small and Medium-sized Enterprise, makalah pada seminar The Tokyo seminar on Indonesia 25-26 Agustus 2004 di Tokyo Jepang

¹⁸ Stillman, Robert D ; Equity Financing for Technology, makalah pada Expert meeting on improving the competitiveness of SME through enhancing productive capacity : financing for technology 28-30 october 2002

Di sisi lain perubahan paradigma pemberian dukungan pembiayaan UKM dari kredit program kepada mekanisme pasar jasa keuangan akibat perubahan UU 23/1999 tentang Bank Indonesia dan berbagai rencana program pemulihan ekonomi yang tercantum dalam nota kesepakatan dengan IMF telah memberikan pelajaran baru. Sejak akhir 1999 semua kredit program dihentikan, sehingga Pemerintah mengubah dukungannya dari memberikan subsidi dan penjaminan pada kredit program sektoral perbankan (seperti BIMAS, KKPA dll.) menjadi dukungan perkuatan LKM terutama KSP/USP sejak tahun 2002 sebagai mekanisme fiskal biasa. Hal ini diharapkan relatif tidak menimbulkan distorsi pasar keuangan mikro kecuali hanya memperkuat para pelaku untuk semakin kompetitif dan memperluas jangkauan. Meskipun stimulan fiskal untuk LKM ini baru menjangkau sekitar 15-20 persen LKM, namun telah mendorong tumbuh kembangnya kekuatan kredit mikro non bank. Sebagai pelaku mereka termasuk dalam sektor keuangan. Apabila perkembangan ini menjadi instrumen perkuatan yang efisien, maka instrumen fiskal untuk perkuatan LKM akan terbukti lebih efektif disertai dengan tingkat distorsi yang rendah sehingga dapat menjadi pilihan baru bentuk intervensi yang ramah pasar.

Secara garis besar, kebijakan perbankan terdiri dari: (1) **program penyehatan perbankan**, meliputi penjaminan pemerintah bagi bank umum dan BPR, rekapitalisasi bank umum dan restrukturisasi kredit perbankan; (2) **pemantapan ketahanan sistem perbankan** yang meliputi pengembangan infrastruktur perbankan, peningkatan *good corporate governance* dan penyempurnaan pengaturan dan pemantapan sistem pengawasan bank; (3) upaya pengembangan UMKM dalam rangka pemulihan fungsi *intermediasi* perbankan.

Berdasarkan Laporan Perekonomian Bank Indonesia tahun 2003, peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM dilakukan dengan tiga pendekatan, yaitu: (1) kebijakan kredit perbankan; (2) pengembangan kelembagaan; dan (3) pemberian bantuan teknis. Keterbatasan UMKM dalam memperoleh pelayanan kepada sektor perbankan merupakan salah satu kendala belum optimalnya fungsi intermediasi perbankan. Menyikapi hal tersebut, selama tahun 2003, upaya yang ditempuh Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM lebih ditekankan pada upaya peningkatan akses UMKM kepada sektor perbankan. Melalui pendekatan kebijakan kredit, upaya yang dilakukan Bank Indonesia antara lain dengan senantiasa mendorong bank umum dan BPR untuk meningkatkan penyaluran kredit UMKM sesuai dengan rencana bisnis masing-masing bank dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.

Dalam rencana bisnis 2002, 14 bank umum (sekarang 13 bank) yang menguasai 80% aset perbankan nasional (*systemically important banks*) dan BPR, menetapkan rencana penyaluran kredit kepada sektor UMKM sebesar Rp. 30,9 triliun. Dalam realisasinya dicapai jumlah Rp. 35,9 triliun, atau 116% dari target. Namun pada tahun 2003, kredit

baru yang disalurkan perbankan ke sektor UMKM sebesar Rp. 26,9 triliun atau 63,82% dari total rencana perbankan untuk penyaluran kredit UMKM sebesar Rp. 42,3 triliun.

Selain mendorong perbankan menyalurkan kredit pada UMKM, Bank Indonesia juga mendukung pembiayaan UMKM melalui penyediaan KLBI *relending* dalam rangka kredit program oleh BUMN Koordinator pengelola. Hal ini merupakan tindak lanjut pasal 74 UU No. 23/1999, yang mengamanatkan pengalihan pengelolaan KLBI dalam rangka kredit program kepada tiga BUMN Koordinator yang ditunjuk pemerintah, yakni BRI, BTN, dan PT. Permodalan Madani (PNM). Tiga BUMN Koordinator tersebut berwenang menyalurkan kembali (*relending*) angsuran KLBI yang diterima oleh bank pelaksana sampai dengan KLBI dimaksud jatuh tempo. Jumlah angsuran KLBI yang disalurkan kembali mencapai Rp. 2,3 triliun atau mencapai 56%.

Selain itu, dalam membantu penyediaan dana untuk kredit program, Bank Indonesia melakukan pembelian Surat Utang Pemerintah (SUP) No. 005 dalam rangka kredit program dengan plafon Rp. 9,9 triliun pada akhir Desember 1999. Sampai dengan akhir Desember 2003, dana yang tersedia adalah Rp. 3,1 triliun, dan telah ditarik oleh pemerintah sebesar Rp. 850 milyar, sehingga dana yang masih ditarik sebesar Rp. 2,2 triliun. SUP dimaksud berjangka waktu 10 tahun yang akan berakhir pada 10 Desember 2009 dan dikenakan suku bunga SBI 3 bulan.

Pada **pendekatan kelembagaan**, salah satu upaya BI dalam mencari solusi bagi peningkatan fungsi intermediasi perbankan dan pemulihan sektor riil dilakukan dengan menyelenggarakan Forum Dialogis Kawasan Barat Indonesia (FD-KBI) pada 21-23 Pebruari 2003 di Sumatera Barat. Forum tersebut merupakan pertemuan tripartit antara pemerintah, perbankan dan pelaku usaha, serta merupakan rangkaian kegiatan yang diselenggarakan di Kawasan Timur Indonesia (KTI) pada 8-11 November 2002 di Sulawesi Selatan.

Salah satu rekomendasi dan solusi yang dihasilkan dalam FD-KBI adalah upaya pemanfaatan dan pengembangan lembaga penjaminan kredit untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi nasabah UMKM yang relatif tidak atau kurang *bankable*, meskipun memiliki usaha yang layak. Kemudian di ikuti dengan seminar dan diskusi terfokus mengenai lembaga penjamin kredit, dan dihasilkan rumusan penting yaitu ”pemberdayaan dan penguatan lembaga penjamin kredit yang telah ada, yang didukung oleh perangkat hukum yang memadai.

Disamping itu, Bank Indonesia juga terus menyelenggarakan bazar intermediasi yang bertujuan untuk mempertemukan bank dengan UKM. Untuk mendukung pengembangan UMK, BI memperluas perannya dalam pemberian bantuan teknis yang selama ini hanya diberikan kepada bank. Upaya tersebut dirumuskan dalam PBI No. 5/18/PBI/2003 tentang pemberian bantuan teknis dalam rangka pengembangan UMK yang menekankan pada

upaya mengatasi keterbatasan kemampuan aksesibilitas UMK ke lembaga keuangan, khususnya perbankan.

5.2. Lembaga Keuangan Mikro

Selama ini berbagai upaya untuk mendorong produktivitas oleh kelompok ini, nilai tambahnya terbangun dan dinikmati para pelepas uang. Adanya pasar keuangan yang sehat tidak terlepas dari keberadaan Lembaga Keuangan yang hadir ditengah masyarakat. Lingkaran setan yang melahirkan jebakan ketidak berdayaan inilah yang menjadikan alasan penting mengapa lembaga keuangan mikro yang menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro menempati tempat yang sangat strategis. Oleh karena itu kita perlu memahami secara baik berbagai aspek lembaga keuangan mikro dengan segmen-segmen pasar yang masih sangat beragam disamping juga masing-masing terkotak-kotak.

Usaha mikro sering digambarkan sebagai kelompok yang kemampuan permodalan UKM rendah. Rendahnya akses UKM terhadap lembaga keuangan formal, sehingga hanya 12 % UKM akses terhadap kredit bank karena :

- a. Produk bank komersial tidak atau kurang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM
- b. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya resiko kredit UKM
- c. Biaya transaksi kredit UKM relatif tinggi
- d. Persyaratan bank teknis kurang dipenuhi (agunan, proposal, dll)
- e. Terbatasnya akses UKM terhadap pembiayaan equity
- f. Monitoring dan koleksi kredit UKM tidak efisien
- g. Bantuan teknis belum efektif dan masih harus disediakan oleh bank sendiri sehingga biaya pelayanan UKM mahal
- h. Bank pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM.

Secara singkat kredit perbankan diselenggarakan atas pertimbangan komersial membuat UKM sulit memenuhi persyaratan teknis perbankan, terutama soal agunan dan persyaratan administratif lainnya.

Indonesia memiliki sejarah panjang dan kaya akan ragam model pembiayaan mikro. Pengalaman dan kekayaan ini meliputi jenis produk pembiayaan mikro maupun lembaga pelaksanaannya, bahkan juga sejarah pengenalnya kepada masyarakat. Oleh karena itu kekayaan ini tidak bakal dibiarkan begitu saja dan disia-siakan untuk tidak diberikan tempat terhormat untuk dikembangkan. Desakan akan pentingnya pengembangan ini akan semakin terasa setelah krisis perbankan melanda Indonesia, sehingga perbankan lumpuh dan tidak dapat menjadi lembaga yang efektif lagi.

Memang disadari bahwa pengertian kredit mikro dapat diartikan bermacam-macam, karena memang produk kredit mikro sendiri tidak homogen dan lembaga pelaksanaannya juga bermacam-macam ditinjau dari segi sifat dan status legalnya. Perbedaan-perbedaan ini juga merupakan ciri segmentasi pasar yang perlu dipahami dan bahkan dapat dilihat sebagai mekanisme fungsional dalam pembagian pasar dan target sasaran. Pemahaman ini diperlukan bagi penetapan kebijakan sesuai kelompok sasaran yang hendak dituju. Demikian latar belakang program pengenalannya juga sangat terkait dengan munculnya tantangan yang dihadapi masyarakat ketika itu, namun demikian pembiayaan mikro tetap mempunyai unipersatitas sebagai penyedia jasa keuangan bagi usaha mikro dan kecil.

Perkreditan mikro selain dilihat dari segi produk dan kelembagaannya juga dapat dilihat dari segi “permintaan dan penawaran” atau dari sudut sumber dan penggunaan. Gambaran ini akan menjelaskan pembagian kerja fungsional antar lembaga perkreditan mikro dengan berbagai kelompok sasaran berdasarkan tingkat pendapatan dan bahkan dapat sangat terkait dengan penggunaan kredit. Pendekatan ini sekaligus untuk memahami dinamika perkembangan lembaga perkreditan mikro bagi pengembangan ekonomi rakyat.

Pada dasarnya kredit dapat dibedakan dalam dua sifat penggunaan yaitu kredit produktif dan kredit konsumtif. Untuk melihat sejauh mana sektor-sektor ekonomi produktif memberikan tanda adanya permintaan pasar yang kuat perlu dikaji struktur ekonomi masing-masing sektor berdasarkan atas pelaku usaha, disamping itu juga kaitan dengan sasaran ekspor dan tersedianya dana sendiri oleh para pelaku usaha. Ciri pasar kredit mikro adalah kecepatan pelayanan dan kesesuaian dengan kebutuhan pengusaha mikro.

Berdasarkan nilai kredit maka besarnya kredit yang tergolong ke dalam kredit mikro lazimnya disepakati oleh perbankan untuk pinjaman sampai dengan Rp. 50 juta/nasabah dapat digolongkan kedalam kredit mikro. Ada yang berpendapat bahwa dalam masyarakat perbankan internasional kredit mikro dapat mencapai maksimum US \$ 1000,-. Di Thailand baru dalam taraf pilot project oleh *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperative (BAAC)* menetapkan kredit mikro adalah kredit dengan jumlah maksimum Bath 100.000/nasabah atau setara dengan US \$ 2.500,-. Dengan demikian kredit mikro pada dasarnya menjangkau pada pengusaha kecil lapis bawah yang memiliki usaha dengan perputaran yang cepat.

Lembaga perkreditan mikro di Indonesia pada dasarnya ada dua kelompok besar yakni *Pertama*, Bank terutama BRI unit dan BPR yang beroperasi sampai ke pelosok tanah air; dan kelompok yang *Kedua* adalah koperasi, baik koperasi simpan pinjam yang khusus melayani jasa keuangan maupun unit usaha simpan pinjam dalam berbagai macam koperasi. Disamping itu terdapat LKM lain yang diperkenalkan oleh berbagai lembaga baik pemerintah seperti Lembaga Kredit Desa, Badan Kredit Kecamatan dan lain-lain, maupun swasta/lembaga non pemerintah seperti yayasan, LSM, dan LKM lainnya termasuk lembaga keagamaan.

Pada gambar 1 dapat diperlihatkan pada bagian atas adalah sumber dana atau modal yang dapat diakses oleh usaha kecil dan sekaligus lembaga yang menanganinya. Dari gambar tersebut secara fungsional memang terlihat bahwa masing-masing lembaga perkreditan mempunyai segmen-segmen pasar tersendiri. Pada garis ke kanan menggambarkan, bahwa untuk mencapai tujuan peningkatan investasi atau penggunaan modal untuk proses nilai tambah, ada dua jenis langkah yang harus ditempuh yaitu pada lembaga keuangan modern maka yang terpenting adalah bagaimana memperbaiki akses oleh UKM terhadap fasilitas pembiayaan yang telah disediakan. Sementara pada kelompok penyedia kredit mikro yang berskala sangat kecil perlu pengembangan jaringan kelembagaannya agar efektif dalam pelayanan.

Pada bagian lain dapat dilihat kelompok pengguna dana dan jumlah unit usaha / nasabah potensial yang dapat dilayani oleh masing-masing Lembaga Keuangan. Gambar ini memberikan penjelasan secara rinci segmen besaran pinjaman dan khalayak sasaran yang dapat dijadikan nasabah, sehingga setiap pengembang program akan secara mudah mengenali kearah mana mereka akan membawa program dan dukungan LKM yang diperlukan sesuai dengan kelembagaan. Dari sini juga sekaligus akan menjelaskan jumlah sasaran potensial sehingga secara mudah kita akan mampu mengenali kelompok mana yang paling terpinggirkan dari pelayanan kredit.

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia telah membuktikan bahwa :

- a. Tumbuh dan berkembang di masyarakat serta melayani usaha mikro dan kecil (UKM)
- b. Diterima sebagai sumber pembiayaan anggotanya (UKM)
- c. Mandiri dan mengakar di masyarakat
- d. Jumlah cukup banyak dan penyebarannya meluas
- e. Berada dekat dengan masyarakat, dapat menjangkau (melayani) anggota dan masyarakat
- f. Memiliki prosedur dan persyaratan peminjaman dana yang dapat dipenuhi anggotanya (tanpa agunan)
- g. Membantu memecahkan masalah kebutuhan dana yang selama ini tidak bisa dijangkau oleh kelompok miskin
- h. Mengurangi berkembangnya pelepas uang (*money lenders*)
- i. Membantu menggerakkan usaha produktif masyarakat dan
- j. LKM dimiliki sendiri oleh masyarakat sehingga setiap surplus yang dihasilkan oleh LKM bukan bank dapat kembali dinikmati oleh para nasabah sebagai pemilik.

Keunggulan diatas menyebabkan LKM sangat penting dalam pengembangan usaha kecil karena merupakan sumber pembiayaan yang mudah diakses oleh UKM (terutama usaha mikro). Pelajaran BRI-Unit sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM) telah memberikan

pelayanannya sampai ke pelosok tanah air dengan tingkat bunga pasar dan tidak ada memerlukan subsidi. Disamping itu secara empiris tingkat pengembalian baik, mutu pelayanan lebih penting dan mengenal orang dan memahami nasabah serta cash flow sebagai pengganti kollateral phisik. Pendekatan kelompok juga terbukti efektif sebagai *pressure group* dan mengurangi biaya dan resiko dalam penyaluran.

Lembaga keuangan mikro lainnya yang akhir-akhir ini tumbuh pesat adalah lembaga keuangan syariah yang penyelenggaraannya sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Lembaga keuangan syariah terdiri dari bank khusus (bank muamalat) dan bank lain serta BPR-S, sedangkan yang berbentuk bukan bank terdiri dari Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) dibawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), Baitul Tamwil (BTM) yang dikembangkan oleh Baitul Mal Muhammadiyah dan Koperasi Syirkah Muawanah yang digairahkan oleh pesantren-pesantren. Status legalnya ada yang berbentuk koperasi, tetapi tidak jarang masih dalam pembinaan yayasan atau sama sekali tidak terkait dengan institusi pengembang.

Bentuk lain kredit mikro yang diakui keberhasilannya oleh dunia adalah pola Grameen Bank yang dirancang untuk memecahkan Perkreditan bagi keluarga miskin. Modal ini terbukti telah berhasil membangkitkan kegiatan ekonomi bagi kelompok penduduk miskin di Bangladesh, sehingga dianggap sangat sesuai untuk memecahkan penyediaan modal bagi penciptaan kegiatan produktif untuk penduduk miskin. Mat Syukur (2001) dalam hasil studinya mengemukakan bahwa Karya Usaha Mandiri (KUM) yang merupakan refleksi grameen bank sangat efektif sebagai instrumen delivery untuk kelompok sasaran, namun *sustainability* dari program ini tanpa dukungan dari luar yang terus menerus masih dipertanyakan, demikian juga daya saing terhadap produk kredit mikro lain belum secara nyata menunjukkan keunggulannya. Di dunia memang diakui bahwa Grameen Bank adalah sistem perbankan sosial yang terbaik dan paling berhasil, sehingga menjadi model yang tepat sebagai instrumen pemberdayaan ekonomi kelompok penduduk miskin.

Jika BRI unit telah diakui sebagai *The Biggest and The Best Micro Banking System in the world*, maka Grameen Bank adalah *The Best Social Banking System*, perbedaannya terletak pada kemampuan untuk memobilisasi dana masyarakat dan kegiatan usaha secara komersial yang sehat tanpa subsidi untuk perbankan mikro seperti yang telah ditunjukkan BRI-Unit. Sementara Grameen Bank terletak pada kemampuannya untuk menjangkau masyarakat miskin menjadi produktif dan siap masuk dalam arus kegiatan ekonomi biasa serta memanfaatkan mekanisme perbankan yang biasa, meskipun akhirnya juga dikerjakan oleh Grameen Bank sendiri tapi tidak tertutup untuk menjadi nasabah bank lain. Di Indonesia yang memiliki kekuatan koperasi sebagai sumber pembiayaan mikro terbesar kedua setelah BRI-Unit, struktur kelembagaannya masih sangat terfragmentasi dan belum bergerak sebagai sistem lembaga keuangan yang efisien, oleh karena itu daya dobraknya tidak dapat kelihatan meluas dan terkesan kurang produktif. Di negara seperti Kanada, India, Korea, dan lain-lain lembaga keuangan mikro yang diselenggarakan koperasi

menjadi kekuatan efektif untuk pembiayaan anggota koperasi baik para petani, peternak, produsen, maupun konsumen.

Pada dasarnya potensi pengembangan LKM masih cukup luas karena :

- a. Usaha mikro dan kecil belum seluruhnya dapat dilayani atau dijangkau oleh LKM yang ada
- b. LKM berada di tengah masyarakat
- c. Ada potensi menabung oleh masyarakat karena rendahnya penyerapan investasi didaerah, terutama di pedesaan
- d. Dukungan dari lembaga dalam negeri dan internasional cukup kuat.

Segmentasi pasar lembaga keuangan mikro pada umumnya adalah kelompok usaha mikro yang dianggap oleh bank :

- a. Tidak memiliki persyaratan yang memadai
- b. Tidak memiliki agunan yang cukup
- c. Biaya transaksinya mahal / tinggi
- d. Lokasi kelompok miskin tidak berada dalam jangkauan kantor cabangnya

Permintaan kredit bagi Lembaga Keuangan Mikro dapat diperhitungkan masih sangat luas dan segmennya bermacam-macam. Hal ini mengingat sebagian besar kelompok usaha mikro belum dapat dilayani oleh bank. Kelompok peminjam tersebut meliputi usaha produktif masyarakat yang memiliki perputaran usaha tinggi dan dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja.

Tabel 14
Peta Lembaga Keuangan Mikro

Jenis LKM	Total	Peminjam (Ribu orang)	Peminjaman (Juta rupiah)	Rata-rata Pinjaman (Rp. Ribu)	Jumlah Deposit (Rp. Juta)	LDR
BRI Unit	3.694	2.518	6.141.400	2.439	17.477.868	0,36
BPR Non BKD	2.427	1.889	3.066.078	1.623	2.621.709	1,89
Badan Kredit Desa	5.345	726	147.648	203	24.003	6,15
KSP	1.097	655	530.814	810	166.625	3,19
USP	35.218	10.141	3.629.053	359	1.156.804	3,14
Lembaga Dana Kredit Pedesaan	2.272	1.326	358.000	270	334.000	1,07
Lembaga Pengadaian	685	10.000	793.000	793	---	---

Sumber: *Bank Indonesia 2001*

Dilihat dari besarnya kredit yang disalurkan maka dua kekuatan besar penyelenggara kredit mikro adalah BRI-unit dan koperasi (KSP dan USP) yang masing-masing menyumbang sebesar 46 % dan 31 % terhadap total kredit mikro. Ditinjau dari jangkauan pelayanan memang koperasi yang paling dominan baik dari segi titik pelayanan (unit lembaga) maupun nasabah (peminjam), kemudian BRI menempati urutan kedua dalam jumlah nasabah dan BKD dalam titik pelayanan. Jika diamati lebih lanjut segmen kredit mikro papan atas memang sebagian terbesar ditangani BRI meskipun rata-rata peminjamnya hanya Rp. 2.439.000 jauh dibawah batas maksimum Rp. 50 Juta. Sementara BPR masih merupakan lembaga yang meminjamkan dananya dibawah BRI. Koperasi dan perkreditan lain nampaknya benar-benar melayani lapisan paling bawah dari pelaku kegiatan produktif karena secara rata-rata menangani peminjam dibawah Rp. 1 Juta.

Ditinjau dari kemampuan memobilisasi dana masyarakat hampir semua LKM, kecuali BRI unit sangat lemah sebagaimana ditunjukkan oleh angka LDR diatas 1. BRI unit yang berhasil memobilisasi tabungan mencapai Rp. 17 triliun lebih hanya meminjamkan sekitar Rp. 6,1 triliun, LKDP meskipun kecil sangat lokal dan terbatas mempunyai kemampuan mobilisasi tabungan masyarakat yang cukup bagus. Dalam kaitan dengan koperasi ketidak mampuan mobilisasi tabungan ini bersumber dari dua hal :

- a. Koperasi memungkinkan menggunakan “modal penyertaan” sesuai ketentuan UU 25/1992 yang dapat memberikan konsesi pada keikutsertaan pengelolaan sebagai pengganti jaminan bagi deposito yang tidak dimiliki oleh koperasi, tapi hanya ada pada bank
- b. Istilah deposito tidak dikenal dalam koperasi yang ada adalah tabungan dan biasanya tabungan sering diperlakukan sebagai modal luar saja. Hal ini menyebabkan data deposito menjadi “under recorded” atau tidak tercatat pada posnya. Jika modal penyertaan dan tabungan lain dicatat sebagai deposit pasti angka LDR setidaknya mendekati LKDP, karena sifat koperasi yang selalu mengutamakan prinsip pelayanan dari, oleh dan untuk anggota.

5.3. Arah dan Strategi Pengembangan LKM

Permasalahan yang dihadapi oleh LKM terutama LKM bukan bank pada dasarnya dapat digolongkan ke dalam hal-hal yang bersifat internal dan eksternal. Yang bersifat internal meliputi keterbatasan sumberdaya manusia, manajemen yang belum efektif sehingga kurang efisien serta keterbatasan modal. Sementara faktor yang bersifat eksternal meliputi kemampuan monitoring yang belum efektif, pengalaman yang lemah serta infrastruktur yang kurang mendukung. Kondisi inilah yang mengakibatkan jangkauan pelayanan LKM terhadap usaha mikro masih belum mampu menjangkau secara luas, sehingga pengembangan LKM yang luas akan sangat penting perannya dalam membantu investasi

bagi usaha mikro dan kecil. Upaya yang dapat dilakukan untuk memperkuat LKM dapat dilakukan melalui :

- a. Perkuatan permodalan dan manajemen lembaga keuangan masyarakat (KSP/USP dan LKM)
- b. Penggalangan dukungan dan fasilitasi pembiayaan UKMK dengan lembaga keuangan
- c. Penggalangan partisipasi berbagai pihak dalam pembiayaan UKMK (Pemda, Laur Negeri, dll)
- d. Optimalisasi pendayagunaan potensi pembiayaan UKMK di daerah (Bagian Laba BUMN, Dana Bergulir, Yayasan, Bantuan Luar Negeri)
- e. Peningkatan Capacity Building LKM
- f. Training bagi pengelola LKM, untuk meningkatkan kapasitas pengelola LKM
- g. Perlu adanya lembaga penjamin untuk menjamin kredit LKM dan tabungan nasabah LKM dan
- h. BDS yang mampu memberikan fasilitasi manajemen, keuangan, dll.

Pengembangan KSP dan LKM kedepan harus diarahkan untuk menjadikan KSP dan LKM sehat, kuat, merata dan mampu menyediakan kebutuhan pembiayaan usaha mikro dan kecil agar mampu menghadapi tantangan untuk melaksanakan otonomi daerah. Pengendalian dan pembinaan/fasilitasi, serta pengembangan kelembagaan (organisasi dan manajemen), meningkatkan kompetensi dan profesionalisme pengelola KSP/USP-LKM melalui diklat terus menerus sangat diperlukan. Pengembangan kemampuan layanan bagi anggota, meningkatkan jumlah produk keuangan yang didukung dengan pengembangan jejaring. Pengembangan jejaring antara lain meliputi jejaring :

- a. Antar KSP/LKM, mendayagunakan lembaga simpan pinjam sekunder yang berperan mengatur interlending diantara KSP/USP Koperasi dan LKM
- b. Antara KSP/USP dan LKM dengan lembaga keuangan lain, meningkatkan akses untuk dana pinjaman maupun *equity*.

Dalam memperkuat USP/KSP ke depan paling tidak ada tiga langka yang harus dilakukan : **Pertama**, harus dilakukan pemisahan koperasi simpan pinjam dan tidak boleh dicampur/dilaksanakan sebagai bagian dari koperasi serba usaha, terutama bila USP sudah menjadi besar dan sangat dominan; **Kedua**, harus segera diorganisir kedalam kelompok-kelompok KSP sejenis untuk melaksanakan integrasi secara utuh, sehingga peminjaman dan penyaluran dana antar KSP dapat terjadi dan berjalan efektif; **Ketiga**, perlu dikembangkan sistem asuransi tabungan anggota, asuransi resiko kredit serta lembaga keuangan pendukung lainnya. Disamping itu mekanisme pengawasan yang baik dan efektif akan menjamin bekerjanya mekanisme mobilisasi dana dan pemanfaatannya secara efektif.

Pengalaman keberhasilan Bank Bukopin yang mengembangkan supervisi dan sistem on-line pada pola Swamitra juga telah membuktikan, bahwa integrasi KSP dengan Lembaga Keuangan Modern/berpengalaman dalam hal ini bank akan memperkuat kedudukan koperasi. Model ini harus menjadi pelengkap cara memajukan KSP ditanah air.

Berbagai dukungan perkuatan seperti perkuatan permodalan : P2KER (Proyek Pengembangan Kemandirian Ekonomi Rakyat), PUK (Pengembangan Usaha Kecil), Dana Penghematan Subsidi BBM, MAP (Modal Awal dan Padanan) akan terus diupayakan, pengendalian (monitoring, evaluasi, pengawasan, penilaian kesehatan) LKM juga akan terus dikembangkan, pengembangan pola dan lembaga penjaminan lokal serta pengembangan biro kredit, informasi kinerja UMK di masa lalu (track record). Arah Lembaga Keuangan Mikro ke Depan :

- a. Mengatasi status legal agar jelas, diarahkan menjadi Bank, Koperasi atau LKM yang saat ini sedang disiapkan RUU LKM;
- b. Pengawasan lebih intensif untuk melindungi pihak ketiga (penabung);
- c. Pengembangan jaringan melalui penumbuhan lembaga keuangan sekunder, jaringan on line untuk peningkatan mutu pelayanan kepada masyarakat lokal.

Dengan demikian pelayanan yang luas serta menjangkau lapisan usaha mikro yang luas akan membawa pasar keuangan lebih bersaing, sehingga ketergantungan usaha mikro terhadap pelepas uang dapat ditekan atau ditiadakan. Pola pengembangan LKM juga harus memberikan pilihan yang luas bagi masyarakat nasabah apakah melalui pola konvensional atau pola bagi hasil (pola syariah). Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) sebagai model tertua LKM syariah saat ini telah memiliki 3.000 unit dibawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), serta model Baitul Tamwil Muhamadiyah (BTM), Koperasi Pondok Pesantren, Koperasi Syirqoh Mu'awanah dan Lembaga Pengelola Zakat yang mengembangkan program ekonomi produktif bagi penerima zakat ini akan berkembang dan tumbuh lebih banyak LKM karena sudah ada perlindungan hukum tetapi untuk LKM binaan memerlukan perlindungan tersendiri.

Posisi LKM dalam pemberdayaan UKM, terutama usaha mikro sangat strategis karena 97% usaha kecil adalah usaha mikro yang belum terjangkau pelayanan perbankan. Perkuatan LKM selain menyangkut dengan lemahnya SDM juga tidak adanya jaringan yang memungkinkan terjadinya inter lending. Disamping itu pengembangan UKM memerlukan kehadiran lembaga pendukung agar posisi LKM, penabung dan peminjam terlindungi dari berbagai resiko. Lembaga keuangan mikro dapat didudukkan sebagai energi pemberdayaan UKM, terutama untuk pembentukan proses nilai tambah dan peningkatan taraf hidup lapisan masyarakat bawah.

5.4. Lembaga Keuangan Syariah

Pada dasarnya perbuatan muamalat yang ditujukan untuk kebaikan hubungan berekonomi sesama manusia harus mengandung ciri untuk kemaslahatan umum. Oleh karena itu seharusnya kita melihat kehadiran sistem syariah dalam transaksi antar individu dan lembaga harus kita tempatkan dalam konteks pasar, yaitu karena adanya kebutuhan dan ketersediaan serta dipilih atas dasar pertimbangan rasional dan moral untuk mencapai kehidupan yang lebih sejahtera lahir dan batin. Karena perekonomian syariah dilandasi atas prinsip kesempurnaan kehidupan diantara kebutuhan lahiriah dan rohaniah dalam bertransaksi sesama hamba Allah maupun lembaga yang mereka buat, maka kerelaan atau “ridho” menjadi fundamen dasar setiap transaksi dua pihak atau lebih.

Perdebatan ekonomi syariah sering dipersempit dalam konteks pada “bunga bank” sebagai riba atau bukan, sementara dimensi lain selain “riba” kurang diberikan pembahasan secara seimbang. Selain “riba” terdapat dua aspek penting yakni unsur ada tidaknya judi atau “maisir” yang sangat berkaitan dengan aspek resiko dan ketidakpastian serta ada tidaknya unsur kecoh (tipuan) yang dikenal sebagai hal yang mengandung unsur “gharar”. Ketiga unsur yang menjadi dasar perbuatan transaksi atau “baia” mempunyai arti yang penting untuk menilai substansi suatu transaksi dapat digolongkan memenuhi syarat syariah atau tidak.

Pengkajian ekonomi syariah secara umum masih didominasi oleh kupasan dari dimensi “fiqih” dan “administrasi pembangunan” bukan kupasan ilmu ekonomi dan nilai substansi ajaran islam dalam menjelaskan perilaku individu muslim sebagai pelaku ekonomi. Padahal beberapa kajian empiris oleh para ahli ekonomi juga telah banyak menemukan adanya perbedaan perilaku masyarakat muslim yang tercermin dalam tingkah laku ekonominya (Metwali). Tantangan besar bagi para ekonom adalah terus mengkaji kedudukan moral ekonomi islam atau sistem ekonomi syariah dan bagaimana interaksi dengan sistem yang lain dalam dunia global.

Apabila kita simak secara mendalam ajaran berekonomi dalam Al-qur’an dilandasi oleh suatu sikap bahwa tiada pemisahan antara ekonomi dan keberagamaan seseorang. Mencari nafkah adalah bagian dari ibadah dan tiada pemisahan antara agama dan kehidupan dunia. Dari titik tolak ini akan melahirkan dua konsekuensi yaitu : *pertama*, perlunya pembentukan sikap oleh seorang individu akan *penguatan hidup* dan *pencarian kebaikan* di dunia atau dalam hubungannya dengan bumi dan alam; *kedua*, soal pemilihan pribadi, sampai dimana batas dan tujuannya. Konsekuensi dasar pertama memerlukan pada sikap keharusan hidup bersahaja yang menjadi dasar hidup seorang muslim untuk menghindari sikap hidup yang boros dan bermewah-mewahan. Dengan demikian prinsip kemanfaatan didasarkan atas pemenuhan kesejahteraan lahiriyah dan rohaniah.

Jika prinsip ekonomi syariah sebagai dasar muamalat, maka seharusnya kita jangan buru-buru terpaku pada institusi. Institusi dengan berbagai karakter dan prinsip yang mengawal

prakteknya pada akhirnya akan memberikan pilihan kepada masyarakat selaku pengguna untuk memilihnya. Dalam jual beli seorang calon pembeli mempunyai kesempatan untuk melakukan “khiyar” atau memilih. Pilihan dalam hal jasa institusi sudah barang tentu selain pertimbangan rasional juga atas dasar kaidah-kaidah syariah yang bersumber dari Wahyu Illahi yang ditunjukkan bagi kebaikan umat manusia.

Dalam konteks institusi, kita posisi penting perbankan dan LKM syariah dalam pengembangan UKM di Indonesia. Sebagaimana dimaklumi sektor usaha UKM pada umumnya berada di sektor tradisional dengan perkiraan resiko yang tidak lazim tersedia pada pengalaman perbankan konvensional. Sementara sistem bagi hasil justru menghindari prinsip mendapatkan untung atas kerjasama orang lain. Maka amatlah tepat jika format pengembangan lembaga keuangan dan Perbankan Syariah dapat diarahkan untuk mendukung pengembangan UKM. Dilihat dari pelakunya sistem perbankan syariah memberikan keyakinan lain akan terjaminnya keamanan batin mereka. Hal yang terakhir ini sudah barang tentu memperkuat tingkat pengharapan dan keyakinan mereka akan keberhasilan usahanya.

Ekonomi syariah sangat pas untuk bisnis yang mempunyai ketidakpastian tinggi dan keterbatasan informasi pasar, apalagi apabila berhasil dibangun keterpaduan antara fungsi jaminan dan usaha yang memiliki resiko. Oleh karena itu berbagai dukungan untuk mendekatkan UKM dengan perbankan syariah adalah sangat penting dan salah satu strateginya adalah bagaimana kita mampu menjalin keterpaduan sistem keuangan syariah. Hal inilah yang harus kita cari jawabnya. Keterpaduan sistem keuangan syariah menjadi unsur penting dalam menjadikan LK-syariah menjadi efektif, memiliki kemaslahatan tinggi terutama dalam konteks globalisasi dan otonomi daerah.

Sebagaimana sistem konvensional dalam sistem keuangan syariah juga terdapat pelaku kecil dan menengah, termasuk perbankan. Dengan demikian kerjasama dan keterkaitan antara perbankan syariah skala besar dan bank syariah skala kecil dan menengah harus mendapatkan perhatian. Lebih jauh akan menjadi semakin produktif apabila peran lembaga keuangan Syariah Non-Bank juga mendapat perhatian yang sama. Dari berbagai data yang disajikan oleh BPS, sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan, adalah sektor yang paling produktif dibanding sektor lainnya, bahkan tidak ada perbedaan nilai tambah/tenaga kerja antara LK kecil dan besar.

Dalam sejarah perkembangannya di Indonesia sudah dapat mengembangkan berbagai macam LK-syariah yaitu bank syariah; “LKM”-syariah, Gadai syariah, Asuransi syariah, dan Koperasi syariah. Dalam rumpun LKM-syariah yang non bank telah berkembang tiga model : BMT (Baitulmal Wa Tamwil) yang menyatukan Baitul Mal dan Baitul Tamwil; BTM (Baitul Tamwil) yang menyempurnakan “Sponsored Financial Institution” dan “sirhkah”. Ketiga model ini ada telah berkembang dan kebanyakan sudah mengambil bentuk “Badan Hukum” koperasi dan hanya sebagai kecil yang tidak terdaftar dalam format perijinan dan pendaftaran institusi keuangan di Indonesia.

LK-syariah sekarang sudah menjadi nama dari institusi keuangan, sehingga secara legal sudah terbuka untuk dijalankan oleh setiap warga negara Indonesia, bahkan perusahaan asing. Jika syariah menjadi “Brand” dan orang yang percaya kepada Brand menjadikan konsumen fanatik, maka LK-syariah adalah ladang investasi sektor keuangan yang menjanjikan. Maka sebentar lagi perdebatan format LKS berubah menjadi kancah perdebatan pasar biasa. Sangat boleh jadi akan muncul pertanyaan mengapa lembaga yang bukan berbasis islam juga menjual produk syariah ? Sehingga sebenarnya LK-syariah saja belum menyelesaikan persoalan membangun sistem ekonomi yang islami.

Meskipun Fatwa MUI sudah dikeluarkan tugas pencerahan tentang kedudukan moral islam dalam berekonomi masih akan semakin diperlukan. Pertanyaan dasar apakah konsep bunga sebagai harga uang juga berlaku bagi “nisbah bagi hasil” dalam sistem syariah. Bagaimana jika nisbah bagi hasil secara mengejutkan berlipat dibanding bunga komensial ?. Apa masih memenuhi kaidah “Baia” yang dapat dicerna oleh akal sehat (tiada agama tanpa akal). Harus dipikirkan pula jika dalam perebutan pasar LK-konvensional dapat merubah persyaratan akad semakin dekat dengan moral islam. Sehingga unsur “ridho” menonjol dan prinsip tidak boleh mengambil keuntungan atas kerugian orang lain dikembangkan. Apakah dalam kedudukan seperti itu fatwa masih mempunyai kedudukan yang sama ? Inilah pekerjaan berat para ekonom untuk ikut menyumbangkan pikirannya agar tidak terjadi jalan buntu. Pada dasarnya ilmu ekonomi juga berkembang diluar batas neo classic yang relevan dengan prinsip-prinsip berekonomi secara islami. Mengenai kritik terhadap ekonomi neo classic di Indonesia sudah sering kita dengar¹⁹, namun penjelasan cara pandang dan pengembangan kerangka analisa baru yang dianggap sesuai juga masih terbatas.

Format pengembangan LKM syariah ke depan harus bertumpu pada basis kewilayahan atau daerah otonom, karena tanpa itu tidak akan ada sumbangan yang besar dalam membangun keadilan melalui pencegahan pengurusan sumberdaya dari suatu tempat secara terpusat pada “*the capitalist sector*”. Bentuk LKM menurut hemat penulis harus berjenjang, pada basis paling bawah kita butuh LKM-informal yang hak hidupnya dapat diatur oleh PERDA. Pada skala ekonomi kaum yang layak berusaha, baru membangun format koperasi dan pemusatan pada tingkat daerah otonom dalam bentuk bank khusus, sehingga secara hirarki dapat dilihat seperti bangunan pyramid. Pada skala yang lebih tinggi BPRS dan kaum pemilik modal dapat bersatu dalam bank umum syariah yang berfungsi sebagai APPEX Bank.

Dukungan pengaturan kearah itu sudah sangat terbuka dan sebagian sedang dipersiapkan. Secara umum pada saat ini tidak ada halangan untuk mengembangkan LKM-syariah. Dan pilihan kelembagaan yang sesuai tergantung pada keputusan para pemodal dan prinsip akan pengembangannya.

¹⁹ Perhatikan pidato pengukuhan Guru Besar Prof. A.R. Karseno di depan Senat Guru Besar Universitas Gadjah Mada yang berjudul “Pengaruh 3 Pranata (Institusi) pada penerapan teori economic Neo-klasik, tanggal 7 Pebruari 2004