

DINAMIKA USAHA KECIL DAN MENENGAH



*Penyunting:
Firmansyah*

*Penulis:
Thee Kian Wie
Mahmud Thoha
Firmansyah
Zarida
Jiwa Sarana*

**PUSAT PENELITIAN EKONOMI
LEMBAGA ILMU PENGETAHUAN INDONESIA
Jakarta 2001**

KATA PENGANTAR

Laporan tentang Dinamika Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Pusat Penelitian Ekonomi (P2E-LIPI). Kegiatan ini tergabung dalam Proyek Penelitian dan Pengembangan Ekonomi Tahun Anggaran 2001.

Pentingnya dilakukan penelitian ini, mengingat peran UKM dalam meredam gejolak krisis ekonomi yang terjadi sejak pertengahan 1997, serta masih kurangnya pemahaman terhadap karakteristik, masalah, dan faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha dari industri kecil ke industri menengah. Sebelum menjadi Laporan Akhir kegiatan penelitian ini telah diuji melalui berbagai tahapan proses penelitian yang panjang dan sangat ketat dalam bentuk diskusi, seminar dan penilaian akhir oleh tim *Quality Assurance* P2E-LIPI. Dengan demikian laporan hasil penelitian ini secara akademik dapat dipertanggung jawabkan dan diharapkan dapat menjadi salah satu acuan dalam mengembangkan UKM.

Semua kegiatan yang berkaitan dengan penyusunan laporan penelitian ini tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak, baik instansi pemerintah maupun swasta. Berkenaan dengan itu kami mengucapkan terima kasih. Kami juga menghargai kerja keras para peneliti dan staf administrasi P2E-LIPI, sehingga berhasil menyajikan laporan penelitian ilmiah ini dengan baik. Harapan kami semoga laporan ini mampu memberikan sumbangsih terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk pengambilan keputusan atau kepentingan praktis lainnya.

Jakarta, Desember 2001
Kepala Pusat Penelitian Ekonomi-
(P2E)-LIPI

Mahmud Thoha
NIP. 320004711

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	v
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	
<i>Oleh : Mahmud Thoha & Firmansyah</i>	
1.1. Latar Belakang dan Perumusan Masalah	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian	2
1.3. Tinjauan Pustaka	2
1.4. Kerangka Pemikiran	6
1.5. Metodologi Penelitian	8
DAFTAR PUSTAKA	11
BAB II PERKEMBANGAN DAN KEBIJAKSANAAN	
USAHA-USAHA KECIL DAN MENENGAH DI	
NEGARA-NEGARA ASIA TIMUR DAN	
RELEVANSINYA BAGI INDONESIA	
<i>Oleh : Thee Kian Wie</i>	
2.1. Pendahuluan	13
2.2. Perkembangan dan Kebijakan UKM	
di Jepang, Korea Selatan dan Taiwan	15
2.2.1. Jepang	15
2.2.2. Korea Selatan dan Taiwan	22
2.2.3. Korea Selatan	24
2.2.4. Taiwan	29
2.3. Relevansi Pengalaman UKM di negara-negara	
Asia Timur bagi Indonesia	33
2.4. Kesimpulan	40
DAFTAR PUSTAKA	42

BAB III		DINAMIKA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL DAN DAERAH	
		<i>Oleh : Mahmud Thoha</i>	
	3.1.	Pendahuluan	45
	3.2.	Peranan IKM dan IRT Dalam Perekonomian Nasional dan Arah Perkembangannya	46
	3.3.	Arah Perkembangan Industri Pengolahan	55
	3.4.	Karakteristik Industri Kecil dan Menengah serta Industri Rumah Tangga	57
	3.5.	Kesimpulan, Implikasi Teoritis dan Implikasi Kebijakan	67
		DAFTAR PUSTAKA	71
BAB IV		KARAKTERISTIK, PERMASALAHAN DAN PERTUMBUHAN SKALA USAHA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH :STUDI KASUS INDUSTRI GARMEN BALI	
		<i>Oleh : Firmansyah</i>	
	4.1.	Pendahuluan	73
	4.2.	Karakteristik Usaha	74
		4.2.1. Karakteristik Pengusaha dan Usaha	74
		4.2.2. Kemitraan dan Kerjasama	83
	4.3.	Masalah Yang Dihadapi	85
	4.4.	Perkembangan Skala Industri Garmen dan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal Dengan Pertumbuhan Skala Usaha.....	87
		4.4.1. Perkembangan Skala Industri	87
		4.4.2. Faktor Internal	88
		4.4.3. Faktor Eksternal	93
	4.5.	Kesimpulan	94
		DAFTAR PUSTAKA	97

BAB V	KARAKTERISTIK, MASALAH DAN PERTUMBUHAN SKALA USAHA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH : Studi Kasus Industri Meubel Di Jepara, Jawa Tengah	
	<i>Oleh : Jiwa Sarana</i>	
	5.1. Pendahuluan	99
	5.2. Gambaran Umum Industri Meubel di Jepara ..	100
	5.3. Karakteristik Usaha	100
	5.3.1. Identitas Pengusaha dan Usaha	100
	5.3.2. Kemitraan dan Kerja Sama	104
	5.3.3. Kewirausahaan	106
	5.4. Masalah Yang Dihadapi	107
	5.5. Perkembangan Skala Industri dan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal dengan Pertumbuhan Skala Usaha	108
	5.5.1. Perkembangan Skala Usaha.....	108
	5.5.2. Faktor Internal	109
	5.5.3. Faktor Eksternal	117
	5.6. Kesimpulan	118
	DAFTAR PUSTAKA	120
BAB VI	KARAKTERISTIK, MASALAH DAN PERTUMBUHAN SKALA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH : Studi Kasus Industri Makanan Di Daerah Istimewa Yogyakarta	
	<i>Oleh : Zarida Hermanto</i>	
	6.1. Pendahuluan	122
	6.2. Gambaran Umum Industri Makanan di Yogyakarta	124
	6.3. Karakteristik Usaha	124
	6.3.1. Identitas Pengusaha dan Usaha	124
	6.3.2. Kemitraan dan Kerjasama	127
	6.4. Permasalahan yang Dihadapi	131

6.5. Perkembangan Skala Industri dan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal dengan Pertumbuhan Skala Usaha	133
6.5.1. Perkembangan Skala Industri	133
6.5.2. Faktor Internal	134
6.5.3. Faktor Eksternal	140
6.6. Kesimpulan dan Rekomendasi	141
DAFTAR PUSTAKA	143

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1	Persentase Banyaknya Unit Usaha dengan Lokasi Tetap Pada Industri Pengolahan Menurut Skala Usaha di DIY, Bali, Jawa Tengah dan Indonesia 1996 47
Tabel 3.2	Perkembangan Komposisi Jumlah Unit Usaha Industri Pengolahan Indonesia 1986 dan 1996 48
Tabel 3.3	Jumlah dan Pangsa Nilai Tambah per Kapita Menurut Skala Usaha, Pada Industri Pengolahan 1974/75 – 1993 48
Tabel 3.4	Perkembangan Jumlah Unit Usaha Industri Kecil dan Menengah di Jepang 1955 – 1986 50
Tabel 3.5	Jumlah Tenaga Kerja Pada Industri Kecil dan Menengah di Jepang 1955 – 1986 (ribuan orang) 50
Tabel 3.6	Nilai Output Industri Kecil dan Menengah di Jepang 1955 – 1986 (dalam miliar Yen) ... 51
Tabel 3.7	Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Indonesia dan Taiwan 52
Tabel 3.8	Perubahan Distribusi Tenaga Kerja di Perusahaan Manufaktur di Beberapa Negara Eropa, 1998 – 1999 53
Tabel 3.9	Persebaran Unit Usaha Sektor Industri Pengolahan Menurut Sub-Sektor Dan Skala Usaha di Propinsi D.I.Yogyakarta, Jawa Tengah, Bali & Indonesia 1996 56
Tabel 3.10	Persentase Banyaknya Usaha IK dan IRT Menurut Skala Usaha dan Golongan Besar Industri, Tahun 1998 58

Tabel 3.11	Persentase Banyaknya Unit Usaha Dengan Lokasi Tetap Dan Pangsa Omset pada Sektor Industri Pengolahan Menurut Skala Usaha di DI Yogyakarta, Jawa Tengah, Bali dan Indonesia 1996	59
Tabel 3.12	Jumlah Unit Usaha Sektor Industri Pengolahan dan Besarnya Omset (Jutaan Rupiah) Di Propinsi Bali, D.I.Yogyakarta, Jawa Tengah dan Indonesia 1996	60
Tabel 3.13	Persentase Banyaknya Usaha IKRT Menurut Kode Golongan Besar Industri Dan Jenis Kelamin Pengusaha Tahun 1998	61
Tabel 3.14	Persentase Jumlah Usaha Industri Kecil dan Industri Rumah Tangga Menurut Pendidikan Pengusaha dan Jenis Kelamin, 1998	62
Tabel 3.15	Banyaknya Pekerja Industri Kecil dan Industri Rumah Tangga Menurut Tingkat Pendidikan Pekerja, 1993 – 1998	63
Tabel 3.16	Banyaknya Usaha IKRT Menurut Modal dan Asal Pinjaman, Tahun 1998	65
Tabel 3.17	Alasan IKRT Tidak Meminjam ke Bank, 1998	66
Tabel 3.18	Jenis Kesulitan yang Dialami IK dan IRT Tahun 1998	67
Tabel 4.1	Jumlah Responden Menurut Tingkat Umur ...	75
Tabel 4.2	Jumlah Responden Menurut Tingkat Pendidikan	75
Tabel 4.3	Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan Orang Tua	76

		Halaman
Tabel 4.4	Jumlah Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha	77
Tabel 4.5	Jumlah Responden Yang Menerima Kredit Bank	78
Tabel 4.6	Jumlah Tenaga Kerja Menurut Jenis Kelamin ...	79
Tabel 4.7	Jumlah Tenaga Kerja Menurut Tingkat Pendidikan	80
Tabel 4.8	Jumlah Responden Berdasarkan Teknologi Produksi dan Sistem Produksi yang Dominan Digunakan	81
Tabel 4.9	Jumlah Responden Berdasarkan Orientasi Pasar Hasil Produksi	82
Tabel 4.10	Jumlah Responden Berdasarkan Nilai Omzet Penjualan	83
Tabel 4.11	Jumlah Responden Berdasarkan Bentuk dari Kerjasama	84
Tabel 4.12	Jumlah Responden Berdasarkan Inisiator dan Keuntungan dari Kerjasama	85
Tabel 4.13	Jumlah Responden Berdasarkan Permasalahan Yang Dihadapi	86
Tabel 4.14	Jumlah Industri Garmen Menurut Dinamika Perubahan Skala Usaha	87
Tabel 4.15	Jumlah Responden Berdasarkan Umur Dan Pertumbuhan Skala Usaha	87
Tabel 4.16	Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Dan Pertumbuhan Skala Usaha ...	89

	Halaman
Tabel 4.17	Jumlah Responden Berdasarkan Lama Usaha Dan Pertumbuhan Skala Usaha 90
Tabel 4.18	Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan Orang Tua Dan Pertumbuhan Skala Usaha ... 91
Tabel 4.19	Jumlah Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha dan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha 92
Tabel 5.1	Komposisi Umur Pengusaha 101
Tabel 5.2	Komposisi Lama Usaha 101
Tabel 5.3	Komposisi Pendidikan Pengusaha dan Tenaga Kerja 102
Tabel 5.4	Komposisi Pekerjaan Orang Tua dan Pekerjaan Sebelumnya Pengusaha 104
Tabel 5.5	Kerjasama Pengusaha dengan Perusahaan lain 105
Tabel 5.6	Peran Pemerintah dan Swasta 106
Tabel 5.7	Komposisi Pengusaha Berdasarkan Sumber Permodalan Utama 107
Tabel 5.8	Masalah-Masalah Yang Dihadapi Pengusaha 108
Tabel 5.9	Jumlah Industri Menurut Dinamika Perubahan Skala Industri 109
Tabel 5.10	Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Tingkat Umur Pengusaha 110

	Halaman
Tabel 5.11 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Pendidikan Pengusaha	110
Tabel 5.12 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Lama Usaha	111
Tabel 5.13 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha Latar Belakang Pekerjaan Orang Tua	112
Tabel 5.14 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Latar Belakang Pengalaman Usaha	112
Tabel 5.15 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Keberanian Mengambil Resiko	113
Tabel 5.16 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Kemampuan Melihat Peluang Usaha	114
Tabel 5.17 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Kepercayaan Pada Orang lain	114
Tabel 5.18 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Sikap Menghadapi Tantangan	115
Tabel 5.19 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan Keberanian Melakukan Perubahan	115
Tabel 5.20 Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Internal Perusahaan dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Usaha	117
Tabel 5.21 Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Eksternal Perusahaan dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Usaha	118

Tabel 6.1	Umur, Pendidikan, Pekerjaan Sebelumnya, Latar Belakang Pekerjaan Orangtua, Lamanya Mengelola Usaha	126
Tabel 6.2	Kerjasama, Kemitraan, dan Keanggotaan Asosiasi oleh Pengusaha	128
Tabel 6.3	Peran Pemerintah dalam Pemberian Bantuan dan Akses terhadap Modal	130
Tabel 6.4	Sumber Utama Permodalan Perusahaan	131
Tabel 6.5	Permasalahan yang Dihadapi dalam Pengembangan Usaha	132
Tabel 6.6	Jumlah Industri Menurut Dinamika Perubahan Skala Industri	133
Tabel 6.7	Hubungan Antara Faktor Internal Pengusaha dengan Pertumbuhan Skala Usaha	135
Tabel 6.8	Hubungan Faktor Kewirausahaan Pengusaha Dengan Pertumbuhan Skala Usaha	137
Tabel 6.9	Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Internal dan Kewirausahaan dalam Hubungannya Dengan Keberhasilan Usaha	139
Tabel 6.10	Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Eksternal Perusahaan Dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Berusaha	140

ABSTRAK

Penelitian ini dimaksudkan untuk memahami karakteristik, permasalahan dan faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha dari industri kecil ke industri skala menengah. Beberapa temuan dari hasil survei terhadap 130 responden yang terdiri dari pengusaha industri garmen, furniture, dan makanan di Bali, Jepara dan Yogyakarta tahun 2001 adalah sebagai berikut. Pertama, sebagian besar pengusaha tergolong berusia produktif sehingga peluang untuk meningkatkan skala usaha masih terbuka lebar. Kedua, tingkat pendidikan pengusaha pada industri garmen dan makanan relatif tinggi dibandingkan dengan tingkat pendidikan pengusaha industri furniture. Ketiga, sebagian besar industri memulai usahanya berawal dari industri skala kecil dan skala rumah tangga. Keempat, beberapa faktor penting yang berpengaruh cukup signifikan terhadap pertumbuhan skala usaha IKM adalah tingkat pendidikan, umur, lama usaha, dan faktor kewirausahaan. Kelima, akses pengusaha pada sumber kredit perbankan relatif tinggi. Keenam, permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha saat ini berkaitan erat dengan stabilitas politik dan keamanan serta kondisi perekonomian pada umumnya.

BAB I

PENDAHULUAN

Oleh : Mahmud Thoha & Firmansyah

1.1. Latar Belakang dan Perumusan Masalah

Bangunan struktur usaha di Indonesia berbentuk piramida. Puncak piramida ditempati oleh usaha besar (konglomerat dan anak perusahaannya) yang jumlahnya hanya 6.428 unit atau 0,02% dari seluruh unit usaha, tetapi menguasai 40% Produk Domestik Bruto (PDB), BUMN yang jumlahnya sekitar 180 unit menguasai 27,2% PDB, sedangkan usaha kecil (UK) yang jumlahnya 34,0 juta unit atau 99,98% hanya menguasai 32,8 PDB. Data BPS (1998) menunjukkan bahwa, dari 34,0 juta unit usaha kecil tersebut, 15,6 juta merupakan pengusaha kecil mandiri (tanpa menggunakan tenaga kerja lain), 18,2 juta merupakan pengusaha kecil yang menggunakan tenaga kerja keluarga sendiri dan 54 ribu merupakan pengusaha kecil yang memiliki tenaga kerja tetap (upahan).

Sementara itu, sesuai dengan definisi BPS dimana dari total unit usaha yang ada sektor manufaktur (industri pengolahan) Indonesia pada tahun 1998 hanya sebanyak 2,2 juta perusahaan dan 99,0 persen diantaranya merupakan industri kecil (IK), termasuk industri rumah tangga (IRT), dan sisanya industri menengah (IM) hanya berjumlah 0,7 persen dan industri besar (IB) hanya 0,3 persen.

Dengan asumsi bahwa dari IM yang jumlahnya sedikit itu berasal dari IK yang mengalami proses perkembangan secara evolusi, maka baru sebagian kecil pengusaha industri pengolahan Indonesia yang telah berhasil mengembangkan skala usahanya. Dengan perkataan lain, sebagian besar pengusaha industri Indonesia belum berhasil mengembangkan usahanya dari industri kecil atau mikro (rumah tangga) menjadi skala menengah. Bila komposisi bangunan struktur industri Indonesia yang dianggap baik atau ideal adalah semakin banyaknya jumlah IM yang kuat dan tangguh, maka secara implisit hal ini mengindikasikan perlunya upaya untuk lebih memberdayakan industri kecil sehingga semakin banyak yang dapat meningkatkan skala usahanya menjadi industri menengah.

Dari gambaran mengenai sedikitnya jumlah unit industri yang berhasil mengembangkan skala usahanya dari skala kecil dan mikro menjadi skala menengah, maka pertanyaan yang muncul adalah : Mengapa hanya sebagian kecil pengusaha yang sukses mengembangkan skala industrinya sedangkan sebagian besar tidak atau belum berhasil? Faktor-faktor penting apa saja yang mempunyai hubungan dengan keberhasilan dalam peningkatan skala

industri tersebut? implikasi kebijakan apa yang dapat dilakukan guna mempercepat proses peningkatan atau terjadinya mobilitas vertikal dari unit-unit industri berskala kecil dan mikro kepada unit-unit industri yang berskala menengah?

Penelitian IKM memang sudah banyak dilakukan, tetapi yang menekankan pada beberapa aspek tersebut masih sangat langka. Berbagai kegagalan dalam pengembangan IKM diduga kuat karena kurangnya pemahaman yang memadai terutama tentang karakteristik dan permasalahan serta faktor-faktor yang mempunyai hubungan dengan mobilitas vertikal (pertumbuhan skala usaha) IKM tersebut. Dalam konteks inilah penelitian ini penting dilakukan. Namun, walaupun bukan tujuan penelitian ini, pengalaman pembangunan IKM di berbagai negara seperti Korea Selatan, Jepang, Taiwan perlu dikemukakan dan menarik pelajaran dari pengalaman negara-negara tersebut bagi pembangunan IKM di Indonesia.

1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas maka tujuan utama dari penelitian ini adalah : Mengkaji hubungan faktor-faktor internal dan eksternal dengan pertumbuhan skala usaha dari industri berskala yang lebih kecil pada industri berskala menengah. Sedangkan tujuan sekunder, meskipun tidak kalah pentingnya, adalah sebagai berikut :

- a. Mengkaji karakteristik dan kemampuan kewirausahaan industri skala menengah serta berbagai kendala internal maupun eksternal yang dihadapi dalam pengembangannya.
- b. Mengkaji perkembangan dan peranan IKM dalam perekonomian nasional dan daerah serta berbagai kendala dalam pengembangan dan arah perkembangannya.

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah berupa pemahaman yang lebih baik tentang dinamika IKM dan faktor-faktor yang mempengaruhinya serta prospeknya pada masa yang akan datang. Berdasarkan pemahaman tersebut, hasil penelitian ini juga diharapkan berguna sebagai bahan pertimbangan bagi pembuat kebijakan untuk menetapkan kebijakan-kebijakan pemerintah dalam rangka pengembangan IKM menghadapi era globalisasi.

1.3. Tinjauan Pustaka

Menurut Hoselitz (1959), sebagaimana dikutip oleh Tambunan (1999) perubahan struktur di sektor industri manufaktur dibedakan menjadi beberapa tahap (stages) dan mengikuti perubahan tingkat pembangunan. Pada tahap pembangunan awal (early stage of development), di mana tingkat

pendapatan riil per kapita rendah, Industri Rumah Tangga (IRT) sangat dominan di sektor industri manufaktur. Sedangkan pada tingkat pembangunan yang sudah sangat maju (*later stage of development*), ISB lebih dominan. Dalam pada itu dan Anderson (1982) berdasarkan "*firm-growth pattern*" teorinya menyatakan bahwa, di negara-negara yang ekonominya belum maju diukur dari tingkat pendapatan riil per kapita yang masih rendah, terutama, industri rumah tangga (IRT) memiliki pangsa tenaga kerja terbesar di sektor industri manufaktur, sedangkan di negara-negara yang tingkat pendapatan riil per kapitanya tinggi, ISM dan ISB lebih dominan. Pendapat senada yang dikemukakan oleh Biggs dan Oppenheigin (1986), menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat pendapatan riil per kapita di suatu negara semakin kecil pangsa tenaga kerja IK terutama IRT dan semakin besar saham tenaga kerja IB di sektor industri manufaktur maupun di sektor-sektor non-pertanian secara total.

Aspek sosial juga sangat berpengaruh terhadap bangunan struktur usaha suatu negara. Menurut Francis Fukuyama sebagaimana dikutip oleh Rhenald Kasali (2000: 60-61), Indonesia dapat dikategorikan sebagai *a low trust society*, bahkan pada tingkatan yang amat rendah. Selanjutnya dinyatakan bahwa, di negara-negara yang *low trust*, badan usaha cenderung menjadi usaha kecil dan sulit tumbuh menjadi besar. Italia adalah salah satu contoh *low trust society* yang mengandalkan perusahaan-perusahaan kecil. Di perusahaan ini, hadangan muncul karena ruwetnya peraturan yang harus dilobi, keterlibatan perusahaan dalam berbagai skandal, keterkaitan pemilik dengan penguasa (melalui berbagai fasilitas), tertutupnya kemungkinan bagi *the best possible candidate* di luar anggota "keluarga" untuk menduduki posisi puncak, dan terdapat keengganan melepaskan kontrol perusahaan melalui pasar modal. Menurut Simanjuntak (2000: 27), *social capital*¹ merupakan masukan dasar bagi perkembangan ekonomi. Dengan demikian lemahnya modal sosial dapat menghambat perkembangan ekonomi karena modal sosial ini dibangun dan terbentuk atas dasar *mutual trust*, solidaritas sosial dan ketaatan pada standar etika. Salah satu sebab utama dari merosotnya *mutual trust* dalam masyarakat merupakan akibat dari tidak berjalannya penegakan hukum.

Secara umum, faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha baik kecil, menengah maupun besar ditentukan oleh faktor eksternal (lingkungan usaha) dan faktor internal (dalam usaha). Faktor eksternal adalah faktor yang berada di luar kendali seorang pengusaha seperti kebijakan dan

¹ Menurut Francis Fukuyama (1995), sebagaimana dikutip oleh Satjipto Rahardjo (Kompas, 31 Maret 2001), yang dimaksud dengan "*Social Capital is the ability of people to work together for common purposes in groups, and organisation.*"

peraturan pemerintah, birokrasi dan politik dan keamanan. Sedangkan faktor internal adalah faktor yang berada dalam kendali perusahaan terkait dengan perilaku pengusaha itu sendiri yang dalam literatur tersebut dikenal dengan faktor kewirausahaan. Menurut Liles P.R. yang dikutip oleh Surya Sudarma (1996) ciri-ciri atau sikap kewirausahaan dapat diidentifikasi melalui empatbelas sikap yang perlu dimiliki oleh seorang wirausaha, baik yang berada pada perusahaan swasta yang berorientasi mencari laba maupun pada organisasi nir laba untuk mengembangkan usahanya. Keempatbelas sikap kewirausahaan tersebut adalah:

1. Keberanian mengambil resiko
2. Sikap percaya diri
3. Kemampuan melihat peluang usaha
4. Kemampuan membangun jaringan kemitraan
5. Sikap percaya pada orang lain
6. Sikap hemat
7. Sikap menghargai waktu
8. Ketekunan dan kerja keras
9. Suka menghadapi tantangan
10. Disiplin dan tanggung jawab
11. Motivasi untuk maju
12. Keberanian melakukan perubahan
13. Berorientasi terhadap masa depan
14. Menepati janji

Hasil studi yang dilakukan Bank Indonesia (1999) menunjukkan bahwa derajat kewirausahaan dari pengusaha pada usaha rumah tangga, kecil dan menengah di Yogyakarta maupun di Bali masih tergolong menengah (moderat). Hal ini akan mempengaruhi ekspansi usaha baik secara vertikal (pengembangan skala usaha) maupun secara horisontal (pengembangan diversifikasi usaha).

Menurut Mead and Liedholm (1998) faktor-faktor yang diduga turut mempengaruhi pertumbuhan skala usaha industri adalah sebagai berikut :

- Umur pengusaha (tua, muda);
- Pendidikan (SD sampai dengan Perguruan Tinggi);
- Jenis atau sektor usaha (makanan atau kebutuhan pokok lainnya, kerajinan, logam, elektronik, barang modal, dan lain-lain);
- Lokasi usaha (desa, kota, sentra, non-sentra, lingkungan industri kecil);
- Gender (laki-laki, perempuan);
- *Entrepreneurship* atau kewirausahaan (visi, misi, strategi, langkah-langkah operasional, kemampuan manajemen, jaringan usaha);
- Segmen pasar (kelas bawah, menengah, dan atas);

- Orientasi pasar (lokal, nasional, internasional);
- Struktur pasar (monopoli, oligopoli, persaingan monopolistik, persaingan sempurna);
- Kebijakan pemerintah (perkreditan, perpajakan, perijinan, kemitraan, perundang-undangan).

Sementara itu dari hasil penelitian tim ini tahun lalu (Thoah, et.al, 2000) memperlihatkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha IKRT meliputi :

1. Umur pengusaha yang paling efektif dalam pengembangan skala usaha IKRT adalah kurang dari 45 tahun; setelah itu tampak mulai kurang efektif.
2. Tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap keberhasilan dalam pengembangan skala usaha IKRT.
3. Rata-rata lama usaha yang diperlukan untuk peningkatan skala usaha dari IRT menjadi IK adalah sekitar 5 – 10 tahun.
4. Kerjasama antar sesama IKRT maupun dengan usaha yang lebih besar berpengaruh positif dalam pengembangan skala usaha, tetapi untuk kasus Bali kerjasama antar sesama IKRT tampak lebih efektif dibandingkan dengan usaha yang lebih besar.
5. Dari kelima aspek kewirausahaan yang diteliti, kesemuanya berpengaruh positif dalam pengembangan skala usaha IKRT. Kelima aspek tersebut meliputi: ketepatan dalam melayani pesanan/perjanjian bisnis, sikap dalam menghadapi persaingan dan ketidakpastian usaha, sikap optimisme dalam pengembangan usaha pada masa yang akan datang, visi usaha serta berbagai jenis inovasi yang telah dilakukan. Khusus untuk faktor inovasi, hanya unsur inovasi organisasi tempat kerja saja yang tidak berkorelasi positif dengan pengembangan skala usaha. Sedangkan keempat aspek inovasi lainnya tampak berkorelasi positif yakni inovasi dalam: proses produksi, desain produk, kualitas produk serta kecanggihan peralatan/mesin yang dipakai.

Temuan empiris lainnya menunjukkan bahwa lenyapnya (gugur atau berkembang) IK di LDCs disebabkan karena gagalnya sejumlah usaha pada tahap awal pendirian atau karena telah berkembang menjadi IM atau bahkan langsung menjadi IB (misalnya melalui *joint venture* dengan perusahaan asing) melalui proses transisi (Tambunan: 2000).

1.4. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan tinjauan pustaka di atas, maka dapat ditarik kerangka pemikiran bahwa mayoritas faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha dari industri kecil pada industri menengah adalah sebagai berikut:

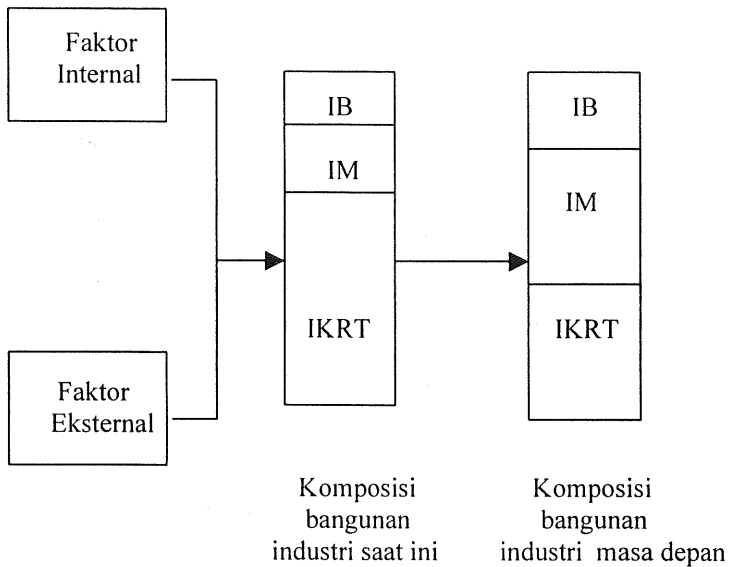
a. Faktor internal :

- Umur pengusaha
- Pendidikan pengusaha
- Lama usaha
- *Social capital* atau modal sosial
- Kewirausahaan
- Jenis kelamin (laki-laki – perempuan)

b. Faktor Eksternal

- Iklim usaha : struktur pasar, kebijakan pemerintah, birokrasi, stabilitas politik dan keamanan, akses terhadap modal dan teknologi.
- Pendapatan per kapita.
- Kemitraan.

Secara diagramatik, kerangka pemikiran tersebut dapat dikemukakan sebagai berikut:



Keterangan : IKRT = Industri Kecil dan Rumah Tangga
 IM = Industri Skala Menengah
 IB = Industri Skala Besar

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kerangka pemikiran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha industri menengah di atas, maka hipotesa yang diajukan : Pertama, bahwa faktor-faktor internal mempunyai pengaruh yang lebih kuat dibandingkan faktor-faktor eksternal terhadap pertumbuhan skala usaha industri. Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa per definisi yang dimaksud dengan pengusaha “adalah manusia dengan seribu satu akal”, yaitu manusia-manusia unggul yang selalu melihat peluang untuk meraih keuntungan dalam lingkungan bisnis yang paling tidak kondusif sekalipun. Kedua, lebih banyak industri skala menengah yang memulai usahanya dari skala kecil dan atau rumah tangga dibandingkan dengan yang langsung berasal dari skala menengah.

1.5. Metodologi Penelitian

a. Batasan dan Ruang Lingkup

Judul penelitian *Dinamika Usaha Kecil dan Menengah* merupakan topik penelitian yang sangat luas dan melibatkan semua sektor ekonomi, pertanian, industri, perdagangan dan jasa. Untuk lebih mempertajam analisis dan memperoleh hasil penelitian yang lebih bersifat aplikatif maka penelitian ini lebih difokuskan pada salah satu sektor saja yaitu sektor industri kecil-menengah. Penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha industri kecil-menengah ini merupakan tahapan kedua atau terakhir dari dua tahun kegiatan penelitian yang direncanakan. Pada tahun lalu (2000) fokus penelitian ditujukan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha atau mobilitas vertikal dari industri skala rumah tangga ke industri skala kecil. Sedangkan pada tahun ini (2001) fokus perhatian penelitian ditujukan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha industri skala kecil ke industri skala sedang atau menengah. Yang dimaksud dengan pertumbuhan skala usaha dalam penelitian ini adalah pertumbuhan industri secara vertikal dimana industri yang berskala lebih kecil meningkat skalanya menjadi industri skala menengah yang dilihat dari rata-rata pertumbuhan jumlah tenaga kerjanya per tahun.

Pengertian industri menengah yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada ketentuan BPS, yaitu industri dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 20 hingga 99 orang. Sedangkan industri kecil mempunyai tenaga kerja 5 hingga 19 orang.

Industri skala menengah yang diteliti dan sekaligus merupakan unit analisis dalam penelitian ini dibatasi pada tiga jenis industri pengolahan, yaitu:

1. Industri garmen atau pakaian jadi
2. Industri mebelair atau furnitur
3. Industri makanan

Pemilihan ketiga jenis industri tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa jumlah unit usaha pada setiap jenis industri tersebut di Bali dan Daerah Istimewa Yogyakarta, Jawa Tengah, maupun Indonesia menempati urutan pertama, kedua dan ketiga terbanyak dibandingkan dengan jenis-jenis industri pengolahan lainnya. Dengan demikian ketiga jenis industri ini melibatkan lebih banyak pengusaha dan tenaga kerja dibandingkan dengan jenis-jenis industri lainnya, sehingga sangat relevan untuk memilih ketiga jenis industri ini sebagai obyek penelitian dibandingkan dengan jenis-jenis industri lainnya.

b. Lokasi Penelitian

Pemilihan lokasi didasarkan pada pertimbangan jenis industri yang dipilih. Industri mebelair atau furnitur terutama ukiran kayu banyak berkembang di daerah Jepara, oleh karena itu dipilih daerah Jawa Tengah sebagai daerah penelitian industri ini.

Sementara itu industri garmen, terutama yang mempunyai corak etnik dan tradisional banyak berkembang di daerah Bali, sehingga daerah ini dijadikan lokasi penelitian untuk industri garmen. Sedangkan industri makanan dengan skala menengah biasanya berlokasi banyak di daerah perkotaan. Dalam hal ini daerah DI Yogyakarta dengan wilayah yang tidak terlalu luas dianggap memadai untuk dijadikan daerah penelitian untuk industri makanan.

c. Metode Pengambilan Sampel dan Pengumpulan Data

Guna menjawab pertanyaan studi, diperlukan data primer maupun sekunder. Data sekunder dihimpun dari berbagai sumber seperti: Badan Pusat Statistik, Departemen Perindustrian dan Perdagangan, dan beberapa instansi terkait lainnya, serta dari hasil-hasil penelitian sejenis. Sedangkan data primer dijaring melalui kuesioner, dan *'indepth interview'*, sedangkan data sekunder dihimpun melalui metode dokumentasi dari berbagai publikasi resmi instansi pemerintah dan swasta serta hasil-hasil penelitian, maupun berbagai jurnal ilmiah.

Populasi penelitian ini adalah pengusaha skala menengah ketiga jenis industri terpilih di ketiga daerah penelitian. Namun demikian, dengan pertimbangan kondisi lokasi usaha yang tersebar di seluruh daerah, maka para pengusaha yang dipilih sebagai sampel diutamakan yang berlokasi di dekat ibukota propinsi (kota) atau yang mengelompok di suatu daerah (misalnya industri mebelair dipilih di daerah Jepara). *"Sampling technique"* yang semula direncanakan melalui *"Systematic Sampling"* berdasarkan direktori nama-nama perusahaan Industri Kecil dan Menengah 2000, BPS, ternyata tidak bisa dilaksanakan karena banyak nama-nama perusahaan yang terpilih sebagai sampel tidak diketemukan alamatnya di lapangan. Sebagai alternatifnya maka teknik pengambilan sampel dilakukan secara *"snow ball"* dengan ketentuan memenuhi kriteria berdasarkan definisi BPS. Jumlah sampel ditetapkan secara quota sebanyak 130 perusahaan industri skala menengah yang selanjutnya dibagi masing-masing 50 responden untuk jenis industri garmen dan furniture terpilih. Khusus untuk industri makanan di Yogyakarta seluruh populasi dijadikan sampel karena jumlah industri makanan kategori menengah hanya 30 unit usaha.

Instrumen penelitian melalui kuesioner diusahakan dalam bentuk pertanyaan tertutup atau semi-tertutup dan jawaban-jawabannya dirancang

dalam bentuk skala. Sementara itu '*indepth interview*' dengan panduan wawancara digunakan untuk mengungkap informasi yang bersifat kualitatif dari beberapa pengusaha industri menengah yang bergerak pada ketiga jenis sampel industri. Hal ini berguna memperkaya dan memperkuat wawasan dalam interpretasi data primer

d. Teknik Analisis

Teknik analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis data kuantitatif atau yang dapat dikuantifikasikan. Teknik kuantitatif tersebut terutama dalam bentuk tabel-distribusi frekuensi dan tabulasi silang. Uji statistik Chi-Square (X^2) dan Kruskal Walls akan digunakan untuk menguji hipotesis yang diajukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, D (1982), Small-Scale Industry in Developing Countries : A Discussion of the Issues, *World Development*, vol 10, no. 11.
- Bank Indonesia, dan Lembaga Penelitian IPB, (1999), *Prioritas Pengembangan Usaha Kecil di Propinsi Bali*, Bogor.
- Bank Indonesia dan PAU UGM (1999), *Prioritas Pengembangan Usaha Kecil di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*, Yogyakarta.
- Biggs dan Oppenheigin (1986), What Drives the size Distribution of Firms in Developing Countries, *EEPA Discussion Paper*, No.6, HIID Horvard University.
- Djarwanto,PS. (1999), *Statistik Non Parametrik*, Yogyakarta, BPFE.
- Hoselitz, B.F. (1959), Small Industry in Under Developed Countries, *Journal of Economic History*, Vol. 19, No.4.
- Iwaki, 60 (1992), *SMI Development and the Sub-Contracting System in Japan*, Kualalumpur : Asia & Pasific Development Centre.
- Kasali, Rhenald (2000), Ekonomi Mikro sebagai Suplemen, Bukan Substitusi Ekonomi Makro, dalam “*Menggugat Masa Lalu Menggagas Masa Depan Ekonomi Indonesia*”, Jakarta, PT Mutiara Sumber Media.
- Kim, Song-Chin, (1992), *SMI Technology Development Policies in Korea*, Kualalumpur: Asia and Pasific Development Centre.
- Mc. Clelland (1997) *Memacu Masyarakat Berprestasi : Mempercepat laju Pertumbuhan Ekonomi melalui Peningkatan Motif Berprestasi*, Jakarta, Intermedia.
- Mead, D.C. and Liedholm, (1998), The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries, “ *World Development*, Vol 26, No.1.

Simanjuntak, DS (2000), *Ekonomi Pasar Sosial, Indonesia dalam "Mengingat Masa lalu Menggagas Masa Depan Ekonomi Indonesia*, Jakarta : PT Mutiara Sumber Media.

Surya Sudarma(1996), *Kewirausahaan*, Universitas Sanata Dharma dengan PT. Sarana Yogya Ventura, Yogyakarta.

Tambunan, Tulus (2000), *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*, Jakarta: PT Mutia Sumber Wijaya.

Thoha, M. (et.al) (2000), *Dinamika Industri Kecil dan Rumah Tangga*, Jakarta, PEP-LIPI.

BAB II

PERKEMBANGAN DAN KEBIJAKSANAAN USAHA-USAHA KECIL DAN MENENGAH DI NEGARA-NEGARA ASIA TIMUR DAN RELEVANSINYA BAGI INDONESIA

Oleh : Thee Kian Wie

2.1. Pendahuluan

Seperti halnya dengan negara-negara berkembang lainnya, maka Indonesia sejak awal kemerdekaan telah mengambil berbagai langkah untuk mendorong proses industrialisasi. Sebagai cara terbaik untuk memperkuat landasan ekonomi dengan mengurangi ketergantungan pada sektor pertanian dan untuk meningkatkan tingkat hidup rakyat Indonesia. Pandangan ini didasarkan atas kenyataan bahwa penduduk Indonesia selama zaman kolonial Belanda tidak memperoleh banyak manfaat dari pertumbuhan ekspor hasil-hasil primer (hasil-hasil perkebunan dan pertambangan) yang pesat. Pandangan ini antara lain dikemukakan oleh Profesor Sumitro Djojohadikusumo, Menteri Perindustrian dan Perdagangan dalam Kabinet Moh. Natsir (1950-51) yang dalam polemiknya dengan Mr. Sjafrudin Prawiranegara, Gubernur Indonesia pertama dari Bank Indonesia, dalam harian **Nieuwsgier** yang berbahasa Belanda pada 19 Maret 1952 telah menekankan pentingnya industrialisasi untuk mewujudkan struktur ekonomi yang lebih seimbang antara sektor pertanian dan sector industri manufaktur. (Djojohadikusumo 1952: 9).

Pandangan Pemerintah Indonesia mengenai industrialisasi Indonesia kemudian tertuang dalam **Rencana Urgensi Ekonomi** yang memuat rencana industrialisasi, termasuk pembangunan industri-industri berskala besar, terutama industri-industri dasar, di samping pembangunan industri-industri menengah dan kecil. Seperti juga halnya dengan negara-negara berkembang lainnya, maka rencana industrialisasi Indonesia yang tertuang dalam Rencana Urgensi Ekonomi lebih menekankan industri-industri substitusi impor yang berskala besar, seperti industri semen, industri baja, dan lain-lain. Akan tetapi karena Indonesia setelah pertengahan tahun 1950-an mengalami berbagai konflik politik yang tajam, maka rencana industrialisasi yang ada tidak dapat dilaksanakan

Kebijaksanaan industrialisasi substitusi impor baru dapat dilaksanakan secara lebih efektif di bawah pemerintah Orde Baru. Pola industrialisasi substitusi impor ini yang dimulai sejak akhir tahun 1960-an, seperti di negara-negara berkembang lainnya, ditunjang oleh kebijaksanaan proteksi melalui proteksi tarif bea masuk dan proteksi non-tarif, seperti kuota impor,

bahkan larangan total atas impor serta kebijaksanaan kredit bersubsidi (dengan suku bunga yang lebih rendah ketimbang suku bunga pasar) yang untuk sebagian besar disalurkan ke perusahaan-perusahaan besar.

Pada umumnya pola industrialisasi substitusi impor mengandalkan diri pada industri-industri berskala besar yang untuk sebagian besar menikmati proteksi efektif (proteksi atas nilai tambah) yang amat tinggi, seperti industri-industri barang rekayasa (*engineering goods industries*). Meskipun kebanyakan usaha-usaha yang bergerak dalam sektor industri manufaktur Indonesia pada waktu itu adalah **usaha-usaha kecil dan menengah (UKM)**, seperti juga halnya di negara-negara maju maupun negara-negara berkembang, namun dalam praktek UKM ini tidak atau kurang menikmati proteksi dan fasilitas yang dinikmati perusahaan-perusahaan besar.

Rupanya kurang disadari bahwa UKM ini merupakan wahana yang baik bagi penciptaan lapangan kerja yang produktif, oleh karena proses produksi dalam **industri-industri berskala kecil dan menengah (IKM)** pada umumnya bersifat lebih padat-karya ketimbang proses produksi di industri-industri besar. Di samping ini sektor IKM juga bisa memberikan sumbangan besar kepada pembentukan modal, pengembangan kewiraswastaan dan penciptaan lapangan kerja non-pertanian (*off-farm employment*) di daerah pedesaan. (James, et.al., 1987: 30-31). Misalnya, pengalaman Jepang telah menunjukkan bahwa sektor IKM merupakan bagian yang amat penting dalam struktur industri negara tersebut, karena IKM ini dalam rangka sistem sub-kontraktor bukan saja memasok berbagai jenis komponen dan sub-komponen kepada usaha-usaha besar yang bergerak di sektor industri manufaktur, akan tetapi juga mengeksport banyak komponen dan sub-komponen ini. Di Taiwan sektor IKM ini telah menciptakan banyak lapangan kerja non-pertanian, yang pada gilirannya telah memperbaiki pola pembagian pendapatan di negara ini. (James, et. al., 1987: 30-31).

Pemerintah Indonesia sejak lama mempunyai komitmen untuk memperdayakan usaha-usaha kecil dan menengah (UKM), namun hingga kini kurang berhasil untuk mengembangkan UKM yang efisien dan berdaya saing tinggi, meskipun berbagai program nasional untuk memberdayakan UKM telah dilaksanakan, termasuk berbagai program bantuan kredit, seperti Program KIK/KMKP (Kredit Usaha Kecil/Kredit Modal Kerja Permanen dan Program Kredit Usaha Kecil (KUK), dan program bantuan teknis, termasuk Program BIPIK untuk UKM yang bergerak di bidang industri manufaktur. Seperti juga di negara-negara ASEAN lainnya, maka program-program bantuan UKM ini kurang berhasil karena lebih didasarkan atas pertimbangan kesejahteraan atau pemerataan ketimbang pertimbangan efisiensi, artinya

pertimbangan untuk mengembangkan UKM yang efisien dan mempunyai daya hidup secara ekonomi (*economically viable*).

Oleh karena perkembangan UKM di negara-negara Asia Timur, khususnya di Jepang, Korea Selatan dan terutama di Taiwan, berjalan lebih lancar ketimbang di negara-negara ASEAN, khususnya di Indonesia, maka pengetahuan dan pemahaman yang lebih mendalam tentang perkembangan dan kebijaksanaan UKM di negara-negara ini, khususnya UKM yang bergerak di sektor industri manufaktur (IKM), akan bermanfaat, terutama untuk mengkaji sampai seberapa jauh pengalaman negara-negara Asia Timur ini dalam mengembangkan UKM ada relevansinya bagi Indonesia.

2.2. Perkembangan dan Kebijakan UKM di Jepang, Korea Selatan dan Taiwan

2.2.1. Jepang

Batasan usaha-usaha kecil dan menengah (UKM) di Jepang (*chu-sho kigyō*) yang bergerak di sektor industri manufaktur adalah usaha-usaha yang mempekerjakan tidak lebih dari 300 tenaga kerja dan mempunyai nilai investasi modal yang tidak melebihi yen 100 juta (yen 100,000,000). (Shinohara 1999a: 91). Pada tahap awal era Kaisar Meiji (1867-1912), sewaktu Jepang memulai proses modernisasi dan industrialisasi, salah satu masalah ekonomi yang dihadapi pada waktu itu adalah eksistensi usaha kecil (dan bukan usaha kecil dan menengah) yang terkebelakang dalam hal teknologi dan manajemen dibanding dengan usaha-usaha besar yang moderen yang mulai didirikan pada waktu itu dalam rangka pembangunan sektor industri manufaktur yang moderen.

Selama tahun-tahun terakhir era Meiji dan tahun-tahun awal era Kaisar Taisho (1912-1926) makin banyak industri kerajinan rumah tangga dan kecil (*cottage and small-scale industries*) yang bergerak di industri tekstil yang masih menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM) mulai mengalami banyak kesulitan. Hal ini disebabkan oleh karena munculnya industri-industri berskala menengah, khususnya yang bergerak di industri tekstil, yang menggunakan alat tenun mesin (ATM) yang lebih efisien dan produktif (Shinohara 1999a: 93-94).

Dengan meluasnya jaringan listrik ke seluruh wilayah Jepang, termasuk ke daerah-daerah pedesaan yang terpencil, pada awal abad ke-20, maka industri-industri kecil lambat laun berkembang menjadi industri skala menengah. Di samping ini industri-industri skala besar juga berkembang dengan pesat, lebih pesat ketimbang perkembangan UKM, sehingga pada waktu ini muncul **struktur industri Jepang yang dualistik** (Shinohara 1999a: 93-95). Dualisme ini tercermin pada jurang yang lebar sekali dalam

tingkat kemampuan teknologi dan segmen pasar yang dipasok oleh usaha-usaha besar di satu sisi dan UKM di sisi lain. Bisa dikatakan bahwa waktu itu kedua kategori usaha ini seolah-olah bergerak di dua ekonomi yang berbeda satu sama lain dan tidak terintegrasi dalam suatu ekonomi nasional (Nakaoka 1998: 5). Akan tetapi kebutuhan Jepang akan berbagai hasil industri selama Perang Pasifik (1941-1945) mendorong UKM ini mulai terintegrasi ke dalam ekonomi nasional dan juga pembagian kerja yang lebih efisien di antara mereka. Melalui pengalaman ini, UKM ini berhasil meningkatkan kemampuan teknis mereka dalam berbagai proses produksi (Nakaoka 1998: 5).

Sebenarnya sejak awal abad ke-20 usaha-usaha besar ini juga telah memulai mengembangkan **sistem subkontrak** dengan UKM. Pada dasarnya sistem subkontrak ini adalah suatu sistem yang memungkinkan usaha-usaha besar untuk mengendalikan kegiatan UKM melalui kekuatan monopsonistik mereka. Malahan selama masa pasca Perang Dunia Pertama (1914-1918) sistem subkontrak dimanfaatkan oleh usaha-usaha besar untuk menggeser beban ekonomi yang ditanggung mereka selama resesi ekonomi yang terjadi pada waktu itu ke pundak UKM (Shinohara 1999a: 93-95).

Berbeda dengan masa sebelum Perang Pasifik (1941-1945) sewaktu usaha-usaha besar Jepang sangat mengeksploitasi UKM, maka sesudah Perang Pasifik usaha-usaha besar untuk kepentingan mereka sendiri mulai memberikan bantuan dan dukungan finansial dan teknis yang cukup berarti kepada UKM yang menjadi subkontraktor mereka. Di samping ini usaha-usaha besar ini juga mulai mendorong UKM untuk melakukan berbagai inovasi teknologi dan meningkatkan efisiensi dan produktivitas mereka, tentu saja agar mereka bisa memasok barang dengan kualitas yang lebih baik kepada usaha-usaha besar.

Akibat bantuan dan dukungan usaha-usaha besar ini, maka UKM Jepang menjadi makin kuat dan tangguh dan berhasil bertumbuh dengan amat pesat selama masa ini. Dengan demikian maka hubungan UKM dengan usaha-usaha besar mulai berubah menjadi hubungan yang lebih sederajat (meskipun belum sepenuhnya sederajat) dan saling melengkapi (*komplementer*) (Shinohara 1999a: 97). Meskipun demikian, kedudukan UKM yang menjadi sub-kontraktor dari usaha-usaha besar masih tetap rentan terhadap berbagai tekanan yang dilakukan usaha-usaha besar dalam berbagai transaksi mereka dengan para subkontraktor mereka.

Ditinjau dari segi ekonomi hubungan komplementer antara usaha-usaha besar dan UKM di Jepang memang cocok dengan perimbangan faktor-faktor produksi pada waktu itu. Di satu sisi proses produksi di usaha-usaha besar dengan jumlah investasi modal rata-rata di atas yen 1 milyar yang hanya berjumlah 277 pada tahun 1960 menggunakan proses produksi

yang padat modal. Hal ini dicirikan oleh angka rasio modal-tenaga kerja (*capital-labour ratio*) yang amat tinggi. Akan tetapi makin kecil skala usaha, makin rendah angka rasio modal-tenaga kerja di usaha tersebut. Di sisi lain sub-sektor usaha yang paling kecil dengan jumlah usaha yang paling banyak (152,003) dan dengan jumlah investasi yang paling rendah (rata-rata di bawah yen 5 juta) menggunakan proses produksi yang amat padat karya. Hal ini dicirikan oleh angka rasio modal-tenaga kerja mereka yang paling rendah pula. Perbedaan dalam teknologi proses produksi (*process technology*) antara usaha-usaha besar di satu sisi dan UKM di sisi lain memang cocok sekali bagi keadaan Jepang yang pada waktu itu masih merupakan negara yang relatif miskin dengan jumlah tenaga kerja yang tinggi di sektor pertanian (dan juga kehutanan) (*surplus agricultural labour*) yang kemudian berpindah kerja ke sektor industri manufaktur dan sektor bangunan. Sudah barang tentu tenaga kerja di UKM ini memperoleh upah yang jauh lebih rendah ketimbang tenaga kerja yang bekerja di usaha-usaha besar, bahkan jika mereka mempunyai kualifikasi pendidikan, pengalaman dan kemampuan yang sama seperti tenaga kerja di usaha-usaha besar (Nakaoka 1998: 6; Nakamura, 1990: 174-75).

Penilaian yang lebih baik dari usaha-usaha besar mengenai peran UKM diakibatkan oleh munculnya UKM yang lebih efisien sesudah Perang Pasifik. Kekalahan Jepang dalam Perang Pasifik telah mengakibatkan timbulnya banyak UKM yang bergerak di sektor industri manufaktur, khususnya industri-industri barang rekayasa (*engineering goods industries*). Hal ini disebabkan oleh karena banyak usaha besar yang bergerak di industri persenjataan ditutup atau dibubarkan. Banyak insinyur, tenaga teknik dan pekerja yang sebelumnya bekerja di usaha-usaha besar ini kehilangan lapangan kerja mereka, dan kemudian mendirikan usaha-usaha rekayasa kecil, seperti yang misalnya dilakukan oleh Soichiro Honda yang mendirikan perusahaan usaha Honda Motor dan Masaru Ibuka yang mendirikan perusahaan Sony. Akan tetapi kecuali beberapa keberhasilan cemerlang dari beberapa usaha kecil, seperti Honda Motors dan Sony yang kemudian berkembang pesat menjadi perusahaan transnasional (*transnational corporation, TNC*) raksasa dengan banyak anak perusahaan di mancanegara, kebanyakan UKM yang berkembang sesudah Perang Pasifik hanya mampu menjadi sub-kontraktor dari perusahaan besar atau menjadi usaha yang mengadakan spesialisasi khusus pada suatu bidang pengolahan tertentu yang didasarkan atas pembagian kerja yang baik yang telah berkembang di suatu lokasi industri tertentu. Akan tetapi kedua kategori UKM ini ternyata memegang peran penting dalam peningkatan efisiensi ekonomi pasca-perang Jepang (Nakaoka, 1998: 5).

Untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing UKM ini, maka pemerintah Jepang pada tahun 1976 mencantumkan perkembangan UKM sebagai salah satu prioritas utama dalam kebijaksanaan industrinya. (Uekusa & Ide 1986: 156). Oleh karena ini tidak mengherankan bahwa pada pertengahan tahun 1950-an efisiensi dan daya saing UKM Jepang telah meningkat sedemikian rupa, sehingga mereka sudah mampu mengeksport lebih dari 50 persen dari hasil produksi mereka (James, et al., 1987: 30).

Perkembangan pesat dari sistem sub-kontraktor pada tahun 1950-an terutama disebabkan karena usaha-usaha besar menarik keuntungan besar dari sistem ini. Mengandalkan diri pada para sub-kontraktor yang membayar upah yang lebih rendah kepada tenaga kerja mereka tentu saja lebih menguntungkan usaha-usaha besar daripada jika mereka harus menghasilkan sendiri barang-barang yang dihasilkan oleh para sub-kontraktor mereka. Keuntungan lain dari sistem sub-kontraktor ini bagi usaha-usaha besar adalah penghematan dalam penggunaan dana modal (*capital economies*) dan penyebaran resiko (*risk spread*). Jika keadaan ekonomi lesu, maka cukup banyak usaha besar memutuskan hubungan dengan para sub-kontraktor mereka atau mereka menunda pembayaran mereka untuk barang-barang yang telah dipasok para sub-kontraktor mereka. Hal ini tidak dilakukan oleh semua usaha besar, akan tetapi jika hal ini dilakukan, maka tentu saja sangat merugikan para UKM yang menjadi sub-kontraktor usaha besar tersebut. Di sisi lain, jika keadaan ekonomi membaik, maka usaha-usaha besar tersebut memulihkan lagi hubungan mereka dengan para sub-kontraktor. Di samping ini dengan alasan rasionalisasi operasi mereka, usaha-usaha besar juga sering menekan para sub-kontraktor mereka untuk menurunkan harga dari barang-barang yang dipasok mereka (Nakamura 1990: 175).

Akan tetapi di samping berbagai faktor negatif yang memperlemah kedudukan para sub-kontraktor terhadap usaha-usaha besar (prinsipal mereka), sistem sub-kontraktor ini juga mengandung beberapa keuntungan bagi para sub-kontraktor. Pertama, ada cukup banyak kasus di mana para sub-kontraktor bisa mengandalkan diri pada pesanan yang berkesinambungan dari prinsipal mereka (dalam keadaan ekonomi yang baik). Di samping ini ada cukup banyak sub-kontraktor yang memperoleh bantuan finansial atau bimbingan teknologi dari prinsipal (usaha besar) mereka (Nakamura 1990: 175).

Akan tetapi praktek-praktek dari usaha-usaha besar yang suka menekan para sub-kontraktor mereka mendorong pemerintah Jepang untuk mengambil berbagai langkah untuk melindungi UKM terhadap praktek-praktek ini. Misalnya, pada tahun 1956 pemerintah Jepang mengeluarkan Undang-Undang tentang Jaminan Pembayaran Segera kepada Subkontraktor

(*Law to Assure Prompt Payment to Subcontractors*). Atas desakan Federasi Usaha-Usaha Kecil dan Menengah Jepang (*Chuseiren*) pada tahun 1957 juga dikeluarkan Undang-Undang tentang Organisasi Usaha-Usaha Kecil dan Menengah (*Small and Medium Business Enterprise Organisations Law*). Atas dasar Undang-Undang ini pengusaha-pengusaha kecil dan menengah mendirikan berbagai asosiasi dan koperasi yang memberikan peluang bagi UKM untuk bekerja sama dalam produksi dan penjualan hasil-hasil produksi mereka atau dalam penggunaan perlengkapan modal yang dimiliki asosiasi atau koperasi tersebut. Meskipun asosiasi atau koperasi UKM ini kadang-kadang bertindak sebagai suatu kartel, namun kegiatan ini ditoleransi sebagai suatu pengecualian yang dapat dibenarkan atas Undang-Undang Anti Monopoli Jepang (Nakamura 1990: 169-70). Pengecualian serupa dari Undang-Undang Anti-Monopoli Jepang tidak terbatas pada sektor industri manufaktur, akan tetapi sampai beberapa tahun yang lalu juga berlaku di bidang perdagangan eceran (ritel) di mana Undang-Undang Toko Swalayan Besar (*Large-Scale Store Law*) melindungi UKM terhadap persaingan dari perusahaan-perusahaan swalayan besar, termasuk perusahaan-perusahaan swalayan dari luar negeri (Sumita & Namiki 1997: 30). Akan tetapi atas tekanan pemerintah Amerika Serikat Undang-Undang ini akhirnya dicabut, yang mengakibatkan bahwa beberapa perusahaan swalayan Amerika yang besar akhirnya bisa masuk pasaran ritel Jepang.

Pada tahun 1963 pemerintah Jepang mengeluarkan Undang-Undang Pokok tentang Usaha Kecil (*Basic Small Business Law*). Undang-Undang ini memberikan batasan tentang usaha kecil yang bergerak di sektor industri manufaktur sebagai usaha dengan modal yang tidak melebihi yen 50 juta dan/atau mempekerjakan tidak lebih dari 300 orang. Undang-Undang ini memuat berbagai ketentuan, seperti ketentuan bahwa usaha-usaha kecil ini harus mengurangi persaingan yang berlebihan (*excessive competition*) di antara mereka; merasionalisasi transaksi sub-kontrak mereka, dan lain-lain. Di sisi lain pemerintah Jepang akan membantu usaha-usaha kecil ini dalam berbagai hal, termasuk pengadaan perlengkapan modal yang moderen; perbaikan teknologi mereka; rasionalisasi manajemen dan administrasi mereka; kerja sama antara usaha-usaha kecil; rasionalisasi skala usaha mereka; dan modernisasi pabrik-pabrik mereka. Undang-Undang ini kemudian disusul oleh Undang-Undang Upaya Modernisasi Usaha Kecil (*Small Business Modernisation Promotion Law*) yang juga dikeluarkan pada tahun 1963 (Nakamura 1990: 177).

Undang-Undang di atas dikeluarkan atas dasar pertimbangan bahwa usaha-usaha kecil lemah dibanding dengan usaha-usaha besar dan oleh karena ini perlu dilindungi. Oleh karena ini usaha mereka perlu diperbaiki dengan memungkinkan mereka untuk mempunyai pabrik, perlengkapan

modal, metode manajemen dan teknologi yang sama seperti usaha besar. Dengan kata lain, gagasan di belakang Undang-Undang di atas adalah bahwa usaha kecil perlu dijadikan replica kecil dari usaha besar. Meskipun praktek-praktek pemutusan hubungan sub-kontrak dengan sub-kontraktor dan penundaan pembayaran kepada sub-kontraktor oleh usaha-usaha besar perlu dilarang, namun banyak ekonom Jepang bersifat sangat kritis terhadap Undang-Undang di atas karena asumsi yang mendasari Undang-Undang ini bahwa usaha-usaha kecil perlu memiliki perlengkapan modal yang sama seperti usaha besar dan juga mengizinkan pembentukan kartel oleh usaha-usaha kecil. Menurut para ekonom Jepang ini, hal-hal di atas tidak diperlukan untuk daya hidup ekonomi (*economic viability*) usaha-usaha kecil ini (Nakamura 1990: 177-79).

Di samping Undang-Undang ini, pemerintah Jepang juga memegang peran penting dalam program bantuan untuk UKM, termasuk program bantuan kredit. Misalnya, pada tahun 1989 bantuan kredit dan pengeluaran lainnya untuk UKM, termasuk UKM di sektor-sektor non-manufaktur, berjumlah yen 4.4 trilyun (atau US\$ 31.2 milyar pada kurs devisa yang berlaku pada waktu itu). Dari jumlah besar ini, hanya jumlah yang ekuivalen dengan US\$ 1.4 milyar dibiayai dari anggaran umum pemerintah Jepang (yang dibiayai dari penerimaan pajak), sedangkan selebihnya dibiayai dari anggaran untuk Program Investasi Fiskal dan Pinjaman (*Fiscal Investment and Loan Programme*), yaitu anggaran modal (yang sering disebut 'anggaran kedua' (*second budget*) yang dibiayai oleh dana yang diperoleh dari penerimaan dana 'trust' pemerintah Jepang (*government trust funds*) dan dari program tabungan pos besar yang disubsidi pemerintah Jepang. Pada tahun 1989 jumlah total pengeluaran pemerintah Jepang untuk program bantuan finansial kepada UKM berjumlah hampir lima persen dari anggaran umum dan anggaran modal pemerintah Jepang. Perlu dikemukakan bahwa jumlah ini belum meliputi bantuan keuangan (kredit) untuk UKM yang dikeluarkan pemerintah daerah (*ken, prefecture*), pemerintah kotamadya dan pemerintah lokal lainnya (Lall 1996a: 78).

Di samping program bantuan finansial ini, pemerintah Jepang juga memberikan bantuan teknis kepada UKM. Misalnya, selama tahun 1980-an pemerintah Jepang memberikan prioritas kepada program-program yang bertujuan untuk membantu UKM untuk menggunakan perlengkapan modal teknologi tinggi (*hi-tech capital equipment*), seperti mesin yang digerakkan computer dan robot. Di samping ini pemerintah Jepang juga mempunyai program bantuan kredit yang besar berupa pinjaman langsung kepada UKM untuk dana operasional mereka maupun untuk investasi mereka dalam perlengkapan modal serta program pinjaman yang lebih besar yang dijamin pemerintah. Pada tahun 1987 ketiga lembaga finansial pemerintah Jepang

yang paling penting memberikan pinjaman sebanyak yen 3.8 trilyun (atau US\$ 27 milyar pada kurs devisa yang berlaku pada waktu itu). Program jaminan pemerintah Jepang meliputi jumlah yang lebih besar lagi, karena memberikan jaminan bagi jumlah pinjaman kepada UKM sebanyak yen 7.8 trilyun pada tahun 1987. Dengan bantuan finansial ini maka jumlah bantuan finansial pemerintah Jepang adalah 20 kali lebih lebih besar ketimbang jumlah bantuan finansial pemerintah Amerika kepada UKM Amerika. (Lall 1996a: 78).

Pengalaman Jepang menunjukkan bahwa pinjaman pemerintah merupakan sumber pendanaan yang esensial bagi UKM yang baru didirikan. Akan tetapi sejak akhir tahun 1980-an pinjaman dari sektor swasta Jepang kepada UKM mulai melampaui bantuan finansial pemerintah. Misalnya, pada tahun 1989 seluruh pinjaman pemerintah Jepang kepada UKM telah menurun sampai 9 persen dari 13 persen dari seluruh pinjaman yang diberikan pada tahun 1988. Akan tetapi jumlah ini belum meliputi jumlah yang dijamin oleh program jaminan pemerintah Jepang untuk pinjaman kepada UKM. Di samping ini pemerintah Jepang juga memberikan bantuan keuangan lain kepada UKM yang pada tahun 1987 berjumlah yen 225 milyar (US\$ 2.3 milyar pada kurs devisa yang berlaku pada waktu itu), termasuk pinjaman untuk Sistem Pinjaman untuk Modernisasi Perlengkapan Modal (*Equipment Modernisation Loan System*) serta untuk Sistem Sewa Perlengkapan Modal (*Equipment Leasing System*). Sistem Sewa Perlengkapan Modal ini khusus ditujukan untuk usaha yang sangat kecil (20 pekerja atau kurang) untuk memungkinkan mereka untuk menyewa perlengkapan modal (mesin) atau membelinya dengan kredit (Lall 1996a: 78-79).

Kenyataan bahwa UKM di sektor industri manufaktur Jepang, yang untuk sebagian besar merupakan sub-kontraktor dari usaha-usaha besar, memang efisien dan berdaya saing tinggi merupakan sebab utama mengapa banyak industri-industri perakitan manufaktur Jepang, seperti industri-industri mesin, peralatan listrik, dan mobil, berdaya saing tinggi. Misalnya, kenyataan bahwa industri otomotif Jepang sangat mengandalkan diri pada jaringan sub-kontraktor yang luas merupakan salah satu sebab utama mengapa perusahaan-perusahaan perakitan mobil Jepang mempunyai daya saing yang lebih tinggi ketimbang perusahaan-perusahaan mobil Amerika dan Eropa. Pengembangan jaringan sub-kontraktor yang luas ini dikembangkan oleh perusahaan-perusahaan manufaktur Jepang karena mereka pada awalnya tidak mempunyai cukup dana modal dan sumber-sumber daya lainnya untuk meniru sistem produksi integrasi vertikal yang telah dikembangkan lebih dahulu oleh perusahaan-perusahaan Amerika dan Eropa (Takahashi 1997: 312).

Dengan pergeseran dalam keunggulan komparatif banyak perusahaan manufaktur Jepang, terutama perusahaan-perusahaan perakitan, di negara mereka sendiri akibat apresiasi yen (*endaka*) yang tajam sejak akhir tahun 1980-an setelah Persetujuan Plaza (*Plaza Accord*) antara ketujuh negara industri maju yang besar di kota New York pada tahun 1985, maka mereka mulai kehilangan keunggulan kompetitif mereka terhadap pesaing-pesaing mereka dari negara-negara lain, terutama negara-negara industri baru (NIB) dari Asia Timur, seperti Korea Selatan dan Taiwan. Pergeseran dalam keunggulan komparatif ini telah mendorong banyak perusahaan perakitan Jepang, antara lain yang bergerak di industri-industri peralatan listrik dan alat-alat presisi, untuk mengurangi kegiatan mereka di Jepang sendiri (*retrenchment*) untuk memindahkan operasi mereka melalui mekanisme penanaman modal asing (PMA) ke negara-negara dengan biaya operasi yang lebih rendah, seperti negara-negara Asia Tenggara, termasuk Indonesia. (Takahashi 1997: 311-12).

Akan tetapi relokasi operasi perusahaan-perusahaan perakitan Jepang ke negara-negara Asia Timur lainnya dengan biaya operasi yang lebih murah kemudian diikuti oleh relokasi industri-industri pendukung (*supporting industries*) mereka, yaitu para sub-kontraktor mereka. Relokasi seluruh lapisan sub-kontraktor Jepang ke negara-negara Asia Tenggara kini menimbulkan kekuatiran besar di Jepang bahwa proses de-industrialisasi (*de-industrialisation*) Jepang (penciutan sektor industri manufaktur) akan berjalan makin pesat karena industri-industri pendukung yang demikian penting bagi daya saing internasional perusahaan-perusahaan manufaktur Jepang lambat laun akan lenyap dari Jepang jika mereka ikut merelokasi operasi mereka ke negara-negara Asia Timur lainnya melalui mekanisme penanaman modal asing (PMA) dalam pabrik-pabrik mereka sendiri di negara-negara Asia Timur lainnya. Kekuatiran tercermin pada perdebatan hangat yang kini berlangsung di Jepang mengenai proses 'pengosongan' (*hollowing out*) yang sedang terjadi dalam struktur industri Jepang (Takahashi 1996a: 312-13).

2.2.2. Korea Selatan dan Taiwan

Korea Selatan dan Taiwan merupakan contoh dari dua negara berkembang yang secara gemilang mencapai laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan (*sustained high economic growth*) yang digerakkan oleh pertumbuhan ekspor hasil-hasil industri yang amat pesat. Akibat pertumbuhan ekonomi dan industrialisasi yang amat pesat ini, yang disertai oleh penurunan tajam dalam angka kemiskinan absolut, maka kedua negara ini bersama-sama dengan Hong Kong dan Singapura disebut 'negara-negara industri baru' (NIB) Asia Timur, dan bahkan juga 'Empat Macan

Asia' (*Four Asian Tigers*) oleh Bank Dunia dalam bukunya 'Keajaiban Asia Timur' (*The East Asian Miracle*) (World Bank 1993: xvi).

Setelah mencapai kemerdekaan pada akhir Perang Pasifik, kedua negara ini merumuskan kebijaksanaan industri dan mengembangkan lembaga-lembaga dan prasarana fisik yang bertujuan untuk mendukung proses industrialisasi yang padat karya. Seperti juga halnya dengan kebanyakan negara berkembang yang memulai proses industrialisasi, kedua negara ini selama tahap awal proses industrialisasi pada tahun 1950-an menempuh pola industrialisasi substitusi impor yang didukung oleh kebijaksanaan proteksi yang kuat. Akan tetapi sejak awal tahun 1960-an kedua negara ini mulai menempuh pola industrialisasi yang berorientasi ekspor karena pasaran domestik mereka sudah mulai jenuh, sehingga laju pertumbuhan sektor industri manufaktur mereka mulai bertumbuh dengan lebih lambat (Oshima 1987: 161-62).

Berbeda dengan kebanyakan negara berkembang lainnya, maka kedua negara ini memulai proses industrialisasi mereka dengan beberapa keuntungan yang tidak dimiliki kebanyakan negara berkembang lainnya. Dibanding dengan kebanyakan negara Asia lainnya yang pernah dijajah, proses industrialisasi di kedua negara ini, terutama di Korea, selama penjajahan Jepang lebih maju ketimbang negara-negara Asia lainnya yang dijajah negara-negara Barat karena Jepang telah mendirikan berbagai industri manufaktur yang diperlukan Jepang untuk mendukung perang negara ini dengan Cina. Akibat industrialisasi awal ini, maka setelah perang Pasifik berakhir kedua negara ini mempunyai jauh lebih banyak ahli teknik, pekerja terampil dan wiraswasta maupun pabrik-pabrik dan prasarana fisik ketimbang negara-negara Asia lainnya yang pernah dijajah. (Oshima 1987: 138, 162). Tenaga kerja yang terampil ini serta prasarana fisik yang baik merupakan aset-aset yang berharga bagi Korea Selatan dan Taiwan sewaktu mereka memulai proses industrialisasi pada tahun 1950-an.

Sejak awal tahun 1970-an kedua negara ini, terutama Korea Selatan, mulai mengembangkan industri-industri yang lebih padat modal. Perkembangan industri-industri padat modal ini berjalan lebih pesat lagi pada akhir tahun 1970-an, terutama di Korea Selatan, akibat proteksi yang makin kuat dari negara-negara industri maju yang bertujuan untuk melindungi industri-industri padat karya mereka yang terancam akibat ekspor hasil-hasil industri padat karya dari kedua negara ini dan NIB lainnya. Akan tetapi upaya pemerintah Korea Selatan untuk mengembangkan berbagai industri berat (*heavy industry*) sejak pertengahan tahun 1970-an mengandung berbagai resiko, karena teknologi dan manajemen untuk mengoperasikan industri-industri berat (industri dasar) ini, seperti industri besi dan baja, sangat rumit. Lagipula, perkembangan teknologi industri ini pesat sekali, sehingga sulit

diimbangi negara-negara berkembang, seperti Korea Selatan, yang pada waktu itu masih berada pada tahap awal industrialisasinya. Di samping ini pembangunan industri-industri berat ini ternyata juga amat mahal, sehingga dana modal yang tersedia untuk sektor pertanian dan industri ringan berkurang (Oshima 1987: 164-66).

Meskipun pemerintah Taiwan juga mengembangkan beberapa industri berat, mereka tidak begitu menekankan pembangunan industri-industri berat seperti yang dilakukan pemerintah Korea Selatan, dan mereka juga tidak mengabaikan pembangunan sektor pertanian dan sub-sektor industri-industri ringan yang lebih padat karya. Perbedaan dalam strategi industrialisasi antara kedua negara ini juga merupakan sebab penting mengapa wahana industrialisasi (*agents of industrialisation*) di Korea Selatan berbeda sekali dengan yang dari Taiwan. Perbedaan ini ternyata mempunyai dampak atas pola pertumbuhan ekonomi, termasuk pola pembangunan regional, dan pola pembagian pendapatan di kedua negara ini.

2.2.3. Korea Selatan

Di Korea Selatan sektor industri manufaktur (dan sektor-sektor lainnya) didominasi oleh konglomerat raksasa (*chaebol*), sedangkan ekonomi di Taiwan didominasi oleh banyak usaha kecil dan menengah (UKM). Perbedaan antara kedua NIB ini terutama disebabkan oleh strategi industrialisasi dan teknologi pemerintah Korea Selatan yang sejak pemerintahan Presiden Park Chung Hee (1961-1979) secara terencana dan terarah mengembangkan konglomerat-konglomerat swasta yang besar (*chaebol*), seperti yang sebelumnya juga telah dilakukan oleh Jepang. *Chaebol* ini dipilih secara langsung oleh Presiden Park dan stafnya dari perusahaan-perusahaan swasta Korea yang berhasil sekali dalam **mengekspor** barang-barang yang dihasilkan mereka, dan kemudian diberikan berbagai insentif dan kemudahan, seperti kredit pemerintah yang berbunga rendah (*subsidised loans*), insentif pajak, dan sumber-sumber daya lainnya yang diperlukan perusahaan-perusahaan ini untuk menjadi *chaebol* yang kuat dengan investasi di berbagai bidang (*diversified*). (Vogel 1991: 61). Di antara insentif penting yang ditawarkan kepada *chaebol* ini juga perlu disebut pembatasan yang ketat atas masuknya penanaman modal asing (PMA) oleh perusahaan-perusahaan transnasional (TNC) dalam bidang-bidang tertentu yang dianggap strategis oleh pemerintah Korea Selatan. Insentif ini diberikan oleh pemerintah Korea Selatan untuk mendorong para *chaebol* untuk mengembangkan kegiatan-kegiatan yang padat modal dan/atau padat teknologi yang berorientasi ekspor (Lall 1996b: 19).

Akibat tekanan yang amat kuat dari pemerintah Korea Selatan untuk mempercepat proses industrialisasi yang berorientasi ekspor, maka produksi hasil-hasil industri terkonsentrasi pada beberapa perusahaan-perusahaan raksasa (*chaebol*) yang berlokasi di dua-tiga kota besar. Akibat strategi industrialisasi ini, maka pembangunan regional di Korea Selatan menjadi timpang, karena pendapatan di beberapa kota besar di mana terdapat industri-industri ini bertumbuh dengan lebih pesat ketimbang di daerah-daerah pedesaan. Hal ini ternyata menghambat pertumbuhan kesempatan kerja, termasuk kesempatan kerja di luar sektor pertanian (*off-farm employment*) di daerah-daerah pedesaan di Korea Selatan, sehingga pertumbuhan pendapatan rumah tangga para petani juga tidak bisa mengimbangi pertumbuhan pesat dari pendapatan penduduk perkotaan, khususnya di kota-kota besar dengan konsentrasi industri yang tinggi (Oshima 1987: 167-68). Bisa dikatakan bahwa pola pembangunan ekonomi di Korea Selatan memperlihatkan suatu 'kecenderungan ke perkotaan' (*urban bias*) yang sangat kuat dengan dampak yang kurang baik atas pola pembagian pendapatan di negara ini.

Berbeda dengan *zaibatsu* Jepang (konglomerat Jepang sebelum Perang Pasifik) yang sudah sejak lama sekali telah muncul sebagai perusahaan swasta (misalnya, Mitsui dan Sumitomo sudah didirikan beberapa abad yang lalu dan Mitsubishi satu abad yang lalu), maka kebanyakan *chaebol* Korea adalah perusahaan-perusahaan baru yang baru didirikan setelah pendudukan Jepang berakhir pada akhir Perang Pasifik. Oleh karena ini tidak mengherankan bahwa pada akhir tahun 1980-an, yaitu tiga dasawarsa setelah industrialisasi berorientasi ekspor diluncurkan di Korea Selatan, para pendiri *chaebol* ini masih tetap memegang kendali yang ketat atas perusahaan-perusahaan raksasa mereka. Seperti juga halnya dengan para pendiri perusahaan di negara-negara lain, maka pengalaman dan keberhasilan para pendiri *chaebol* ini sangat memperkuat kepercayaan diri mereka, dan memperteguh kecenderungan mereka untuk mengambil sendiri keputusan-keputusan terakhir atau strategis mengenai perusahaan-perusahaan mereka. Malahan para pendiri/pemimpin *chaebol* ini sering lebih berani lagi dalam mengambil keputusan yang strategis, karena mereka mengetahui bahwa pemerintah Korea berada di belakang mereka dan akan membantu mereka jika diperlukan (Vogel 1991: 61-62).

Kadang-kadang prakarsa untuk memasuki bidang-bidang kegiatan baru berasal dari pemerintah Korea Selatan, karena pengendalian ketat mereka atas lembaga-lembaga keuangan, khususnya bank. Hal ini berbeda sekali dengan *zaibatsu* (konglomerat Jepang) sebelum perang, yang masing-masing mempunyai bank sendiri yang mendanai kegiatan-kegiatan mereka. Di setiap sektor atau kegiatan baru yang ingin dikembangkan, pemerintah Korea Selatan berusaha untuk mendorong paling sedikit dua *chaebol* besar untuk

memasuki sektor atau kegiatan baru untuk mengurangi bahaya timbulnya monopoli dan mendorong persaingan domestik yang tajam yang juga terjadi di antara perusahaan-perusahaan besar di Jepang. Akan tetapi jika ada *chaebol* yang gagal dalam kegiatan ini, maka pemerintah Korea Selatan menawarkan insentif kepada *chaebol* lain untuk mengambil alih kegiatan ini. Hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya pengangguran. Dengan berbagai dorongan dan insentif ini, maka *chaebol* dengan diversifikasi usaha yang luas mampu melakukan ekspansi yang jauh lebih pesat daripada apa yang bisa tercapai melalui kekuatan pasar saja. (Vogel 1991: 62).

Pengembangan *chaebol* dengan daya saing internasional yang tinggi bukan saja dilakukan dengan mendorong persaingan yang tajam antara *chaebol* di pasaran domestik (persaingan domestik), akan tetapi juga dengan mengenakan disiplin yang ketat atas *chaebol* ini dengan mengharuskan mereka untuk mencapai kinerja ekspor yang tinggi serta dengan campur tangan pemerintah yang terarah untuk merasionalisasi struktur industri (Lall 1996b: 19). Di samping ini pemerintah Korea Selatan juga mengeluarkan berbagai peraturan untuk mendorong penyebaran teknologi (*technological diffusion*) dengan mendorong *chaebol* untuk mengembangkan jaringan vendor atau sub-kontraktor, yang kebanyakan terdiri atas usaha kecil dan menengah (UKM). Untuk mencapai tujuan ini pemerintah Korea Selatan mengeluarkan Undang-Undang yang bertujuan untuk mengembangkan jaringan subkontraktor yang luas. Untuk mencapai tujuan ini, maka pemerintah Korea Selatan menetapkan bahwa berbagai komponen dan sub-komponen yang diperlukan oleh perusahaan-perusahaan manufaktur dari *chaebol* tersebut tidak diperkenankan dibuat sendiri (*in-house manufacture*) oleh perusahaan-perusahaan tersebut, akan tetapi harus dibeli dari UKM. Akibat Undang-Undang ini maka pada tahun 1987 kurang lebih 1,200 komponen dan sub-komponen telah ditetapkan sebagai barang yang harus dibuat di luar *chaebol* (*out-house manufacture*), artinya harus dibuat oleh para subkontraktor. Pembuatan sekian banyak komponen dan sub-komponen melibatkan 337 perusahaan manufaktur dari berbagai *chaebol* yang bertindak sebagai pembeli komponen dan sub-komponen ini dan 2,200 subkontraktor (semuanya UKM). Jaringan sub-kontraktor ini terutama berkembang di industri-industri mesin, peralatan listrik dan elektronik, dan pembuatan kapal. Untuk mendukung kegiatan para subkontraktor ini dan pengembangan proses produksi dan produk (*process and product development*) mereka, pemerintah Korea Selatan memberikan bantuan finansial dan kemudahan fiskal kepada para subkontraktor ini. (Notes to Lall 1996b: 216).

Batasan UKM dalam Undang-Undang Pokok Korea Selatan tentang Usaha-Usaha Kecil yang bergerak di sektor industri dalam arti yang luas

(sektor-sektor industri manufaktur, pertambangan dan transpor (*SMI Basic Act*) Korea Selatan menetapkan bahwa usaha kecil adalah usaha yang mempekerjakan antara satu sampai 20 tenaga kerja yang bekerja penuh (*full-time employees*), sedangkan usaha yang mempekerjakan antara 21 sampai 300 tenaga kerja adalah usaha menengah. (Kim 1986: 133). Akan tetapi dalam Dekrit untuk menegakkan Undang-Undang Pokok tentang Industri Kecil dan Menengah (*Enforcement Decree of the SMI Basic Act*) ditetapkan juga bahwa UKM yang bergerak di beberapa industri tertentu bisa juga meliputi usaha yang mempekerjakan sampai 700 tenaga kerja. Dalam hal ini batasan tentang UKM diperluas dengan penetapan tolok ukur jumlah asset maksimal yang boleh dimiliki usaha tersebut untuk tetap dapat dianggap sebagai usaha menengah. Dengan demikian maka menurut Dekrit ini hanya UKM yang memenuhi kedua persyaratan ini, yaitu jumlah tenaga maksimal dan jumlah asset maksimal yang boleh dimiliki, dapat memanfaatkan berbagai kemudahan yang ditentukan dalam berbagai kebijaksanaan dan peraturan tentang pengembangan UKM Korea Selatan. Akan tetapi untuk tujuan praktis, peneliti-peneliti ekonomi sering menggunakan jumlah maksimal 200 tenaga kerja sebagai batasan untuk UKM, karena usaha-usaha dengan lebih dari 200 tenaga kerja pada umumnya mempunyai struktur produksi yang berbeda dengan usaha yang mempekerjakan lebih dari 200 tenaga kerja (Kim 1986: 133-34).

Bagian terbesar dari UKM Korea Selatan yang bergerak di sektor industri manufaktur terdapat di industri tekstil dan garmen. Di samping ini UKM manufaktur juga terdapat di industri-industri barang-barang logam, mesin berat dan mekanis, kimia, plastik, pengolahan pangan, dan alas kaki. Meskipun pada awalnya bagian terbesar dari UKM manufaktur bergerak di industri-industri ringan yang pada umumnya padat karya, namun seiring dengan pergeseran struktur industri Korea Selatan dari industri-industri ringan yang padat karya ke industri-industri berat yang lebih padat modal yang dilakukan *chaebol*, maka UKM manufaktur Korea Selatan secara perlahan-lahan juga mulai menggeser kegiatan mereka ke industri-industri berat yang lebih padat modal. Hal ini terutama terjadi dalam hal di mana UKM merupakan subkontraktor dari para *chaebol* ini. Dengan cara ini maka UKM Korea Selatan pada tahun 1990 secara langsung atau tidak langsung menyumbang 35 sampai 40 persen dari ekspor total negara ini (Regnier 1990: 187).

Namun prioritas yang diberikan pemerintah Korea Selatan kepada pengembangan sistem subkontraktor menunjukkan bahwa perkembangan UKM di Korea Selatan untuk sebagian besar meniru '**model Jepang**' yang telah diuraikan di atas. Seperti diketahui "model Jepang" ini dicirikan oleh hubungan sub-kontraktor yang sangat erat antara perusahaan-perusahaan

manufaktur besar dan UKM. Karena mengikuti 'model Jepang' ini, maka pengembangan **kewiraswastaan dan UKM yang otonom**, artinya yang tidak terikat dalam hubungan sub-kontrak dengan perusahaan-perusahaan besar, tidak atau kurang berkembang, meskipun di atas kertas baik pemerintah Presiden Park Chung Hee (1961-1979) maupun pemerintah Presiden Chun Doo Hwan (1980-1987) menekankan peranan yang penting dari UKM (Regnier 1990: 186).

Akan tetapi dengan prioritas tinggi yang diberikan kepada perkembangan konglomerat-konglomerat besar (*chaebol*), maka bagian terbesar dari sumber-sumber daya yang tersedia, terutama dana modal, termasuk yang diperoleh dari pinjaman luar negeri yang sangat besar, disalurkan ke *chaebol* ini, terutama yang bergerak di industri-industri berat dan elektronika. Akibat kebijaksanaan industri yang menekankan industri-industri berat ini (di bawah bimbingan ketat dari pemerintah dan pimpinan tertinggi tentara Korea Selatan) yang hanya bisa dibangun oleh perusahaan-perusahaan besar, maka peranan UKM dalam ekonomi Korea Selatan terus berkurang sampai pertengahan tahun 1970-an (Regnier 1990: 186). Trend ini baru mulai berbalik karena sejak itu pemerintah Korea Selatan mulai memberikan prioritas tinggi kepada pengembangan jaringan subkontraktor antara para *chaebol* dan UKM. Seperti telah dikemukakan di atas, perkembangan jaringan subkontraktor pada waktu itu bisa berjalan pesat karena para *chaebol* memang makin mengandalkan diri pada subkontraktor mereka. Meskipun demikian pada tahun 1990 dua persen dari jumlah usaha Korea (yaitu para *chaebol*) menghasilkan tidak kurang dari 62 persen dari seluruh nilai tambah (Produk Domestik Bruto) yang dihasilkan ekonomi Korea Selatan. (Regnier 1990: 186).

Ketergantungan *chaebol* Korea yang makin besar pada sub-kontraktor mereka juga disebabkan oleh karena sub-kontraktor ini memang berhasil sekali dalam mengadopsi teknologi-teknologi baru. Pandangan ini diperkuat oleh temuan dari suatu penelitian yang dilakukan oleh Kin Jae-won dari Korea Development Institute mengenai UKM Korea Selatan yang mengungkapkan bahwa pertumbuhan produktivitas total faktor-faktor produksi (*total factor productivity, TFP*) mereka lebih pesat ketimbang pertumbuhan TFP di perusahaan-perusahaan besar. Pertumbuhan TFP dari UKM yang bergerak di industri-industri barang logam, mesin dan perlengkapan modal lainnya malahan lebih pesat ketimbang laju pertumbuhan TFP rata-rata dari UKM Korea Selatan. Hal ini menarik sekali karena kebanyakan UKM yang bergerak di industri-industri ini justru merupakan subkontraktor dari perusahaan-perusahaan besar (Kim 1986: 147-48).

Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa tingkat teknologi (*level of technology*) yang digunakan mereka (dinilai menurut nilai moneter teknologi yang digunakan) ternyata sama tinggi dengan tingkat teknologi dari perusahaan-perusahaan besar. Hal ini disebabkan oleh karena industri-industri kecil dan menengah (IKM) Korea Selatan ternyata sering lebih cekatan dalam menerima perbaikan-perbaikan teknologi ketimbang perusahaan-perusahaan besar. Oleh karena ini tidak mengherankan bahwa UKM Korea Selatan memainkan peran yang penting sekali dalam ekonomi Korea Selatan pada umumnya dan ekonomi negara ini pada umumnya. (Lee 1986: 148).

2.2.4. Taiwan

Seperti halnya dengan Korea Selatan, maka selama masa pendudukan Jepang (1895-1945) pemerintah kolonial Jepang juga mendirikan berbagai industri manufaktur di Taiwan, meskipun tidak begitu banyak seperti di Korea. Di samping ini pemerintah kolonial Jepang juga mendorong pembangunan sektor pertanian di Taiwan untuk memasok beras yang murah dan gula ke Jepang. Untuk mendorong pembangunan sektor pertanian, pemerintah kolonial Jepang menyediakan berbagai sarana dan prasarana yang penting untuk meningkatkan produktivitas pertanian, seperti bibit baru, pupuk kimiawi, kredit, jaringan irigasi dan jalan raya, dan juga mendorong penelitian pertanian. Akibat kebijaksanaan ini maka produktivitas pertanian Taiwan sebelum Perang Pasifik meningkat dengan cukup pesat. (Liang & Lee, 1975: 287; Oshima 1987: 139).

Seperti juga halnya dengan Jepang dan Korea Selatan, maka pemerintah Taiwan atas desakan pemerintah Amerika melakukan '*land reform*' yang luas setelah pendudukan Jepang berakhir. Akibat '*land reform*' ini maka para petani, yang kini memiliki sendiri bidang tanah yang sebelumnya mereka sewa sebagai petani penggarap, mempunyai insentif yang lebih besar untuk bekerja lebih keras lagi untuk meningkatkan produktivitas usaha tani mereka dan dengan demikian meningkatkan pendapatan riil mereka. Di samping ini produktivitas pertanian di Taiwan juga meningkat dengan pesat karena pemerintah Taiwan menyediakan bibit unggul dan pupuk baru yang dikembangkan di pusat-pusat penelitian pertanian dan juga kredit, penyuluhan pertanian, saluran irigasi yang lebih baik dan prasarana fisik yang lebih baik, seperti saluran listrik, di daerah pedesaan, yang semuanya memungkinkan para petani Taiwan untuk melakukan diversifikasi tanaman (*crop diversification*), penanaman berbagai tanaman di satu bidang tanah (*double cropping*), dan komersialisasi pertanian. Metode-metode produksi pertanian yang lebih baik yang dikembangkan di pusat-pusat penelitian pertanian kemudian disampaikan

secara luas dan efektif kepada para petani melalui perkumpulan-perkumpulan petani (*agricultural associations*) (Liang & Lee, 1975: 287; Oshima 1987: 150).

Diversifikasi tanaman ini mendorong pergeseran struktural dalam pertanian Taiwan, karena tanaman baru ini, termasuk sayur-sayuran dan buah-buahan, memerlukan lebih banyak pekerjaan di suatu bidang tanah dibanding dengan menanam padi. Oleh karena perkembangan ini, maka lebih banyak tenaga kerja dapat diserap di daerah pedesaan (*rural labour absorption*) sehingga setengah pengangguran (*underemployment*) yang sering terjadi di sektor pertanian sesudah panen dapat dikurangi. Prasarana fisik yang jauh lebih baik di daerah pedesaan Taiwan memungkinkan penyebaran industri-industri manufaktur yang jauh lebih merata di Taiwan ketimbang di Korea Selatan (Oshima 1987: 1250-52; 168). Dengan pola pembangunan yang lebih seimbang antara pembangunan sektor pertanian dan sektor industri manufaktur di Taiwan, maka pendapatan rumah tangga petani dapat bertumbuh seiring dengan pertumbuhan pendapatan penduduk daerah perkotaan. Karena proses industrialisasi di Taiwan juga berjalan lebih hati-hati dan menghindari pembangunan industri-industri berat secara tergesa-gesa, seperti yang dilakukan Korea Selatan, maka pertumbuhan ekonomi Taiwan juga berjalan lebih pesat ketimbang pertumbuhan ekonomi Korea Selatan. (Liang & Lee, 1975: 322; Oshima 1987: 173).

Berbeda dengan kebijaksanaan pemerintah Korea Selatan yang dengan sadar mendorong perkembangan perusahaan-perusahaan raksasa (*chaebol*), maka pemerintah Taiwan tidak pernah menempuh kebijaksanaan serupa. Oleh karena ini maka jumlah UKM di Taiwan maupun sumbangan mereka kepada ekonomi Taiwan, termasuk sumbangan mereka kepada jumlah nilai tambah sektor manufaktur, jauh lebih tinggi ketimbang di Korea Selatan. Pertumbuhan UKM yang pesat di Taiwan untuk sebagian besar disebabkan oleh **kebijaksanaan finansial** Taiwan yang lebih baik. Perkembangan *chaebol* yang pesat di Korea Selatan dimungkinkan oleh karena pemerintah Korea Selatan dengan sengaja menyalurkan kredit konsesional (kredit dengan suku bunga yang rendah) ke perusahaan-perusahaan besar yang sudah mapan, sehingga kurang memberikan peluang kepada perusahaan-perusahaan baru, termasuk UKM. (James, et.al., 1987: 85).

Sebaliknya di Taiwan lembaga-lembaga keuangan tidak membedakan antara perusahaan-perusahaan besar dan UKM, sehingga kredit disalurkan baik kepada perusahaan-perusahaan besar maupun UKM. Kenyataan ini menyebabkan bahwa ada persepsi luas di Taiwan bahwa setiap orang yang berminat, dapat mendirikan suatu usaha, bahkan jika usahanya kecil. Kesadaran ini juga merupakan sebab mengapa tingkat tabungan perorangan (*personal savings rates*) di Taiwan tinggi sekali. Tiadanya rintangan untuk

memasuki suatu bidang kegiatan (*barriers to entry*) dan tersedianya dana investasi yang cukup yang dapat diperoleh dari kredit lembaga keuangan atau dari tabungan pribadi, menyebabkan bahwa setiap calon wiraswasta mempunyai peluang yang baik untuk mendirikan usahanya sendiri. (James, et.al, 1987, hal. 85-86). Di samping faktor ekonomi ini, mungkin juga ada faktor budaya yang bisa menerangkan mengapa Taiwan dipadati oleh begitu banyak UKM, yaitu aspirasi dari banyak orang Cina untuk menjadi 'boss' sendiri dari usahanya, betapa kecil pun usahanya daripada menjadi staf penting dalam perusahaan besar. Aspirasi ini juga menerangkan bahwa di suatu keluarga sering terdapat lebih dari satu wiraswasta (Regnier 1990: 185).

Struktur industri yang dipadati jumlah UKM yang tinggi yang tersebar di seluruh wilayah Taiwan juga menyebabkan bahwa pola pembagian pendapatan maupun pola pembangunan regional di Taiwan jauh lebih merata ketimbang di Korea Selatan (James, et.al. 1987: 40). Seperti telah dikemukakan di atas, maka pemerintah Taiwan telah membangun prasarana fisik yang baik di daerah-daerah pedesaan, sehingga memudahkan penyebaran industri-industri manufaktur, termasuk industri-industri kecil dan menengah (IKM), yang jauh lebih merata ketimbang di Korea Selatan di mana industri-industri besar terkonsentrasi di beberapa kota besar saja. Penyebaran industri-industri manufaktur, khususnya IKM, di daerah-daerah pedesaan Taiwan juga dipermudah karena, seperti telah dikemukakan di atas pula, pendapatan penduduk pedesaan dapat bertumbuh seiring dengan laju pertumbuhan pendapatan penduduk daerah perkotaan berkat prioritas tinggi yang diberikan pemerintah Taiwan kepada pembangunan pedesaan pada umumnya dan pembangunan pertanian pada khususnya.

Kebanyakan UKM Taiwan terdapat di sektor industri manufaktur, khususnya di industri-industri ringan (*light industry*), dan di sektor jasa-jasa. Bagian terbesar UKM yang bergerak di sektor industri manufaktur terdapat di industri-industri tekstil dan garmen, alas kaki, plastik, kimia, mesin presisi, barang logam dan percetakan dan penerbitan. Selain beroperasi sebagai UKM otonom, banyak UKM juga beroperasi sebagai subkontraktor dari perusahaan besar. Kebanyakan UKM Taiwan yang bergerak di sektor industri manufaktur berorientasi ekspor dan oleh karena ini mempunyai daya saing internasional yang tinggi. Oleh karena ini sejak pertengahan tahun 1980-an UKM ini menjadi sumber penting dari surplus ekspor besar yang diperoleh dari perdagangan luar negeri Taiwan (Regnier 1990: 185).

Peranan yang amat penting dari UKM Taiwan bagi ekonomi dan kesejahteraan sosial penduduk Taiwan tercermin pada kenyataan bahwa kurang lebih 700,000 UKM yang beroperasi di negeri ini menciptakan lapangan kerja bagi 70 persen dari jumlah total tenaga kerja Taiwan dan

menghasilkan 55 persen dari Produk Nasional Bruto (GNP) Taiwan. Di samping ini UKM Taiwan juga menyumbang 62 persen dari jumlah penerimaan ekspor total (Lall 1996a: 98).

Meskipun cukup banyak UKM Taiwan beroperasi sebagai subkontraktor dari perusahaan besar, namun mereka tidak begitu terikat dalam hubungan subkontrak yang ketat yang dikendalikan perusahaan-perusahaan besar, seperti yang terdapat di Korea Selatan. Meskipun sistem subkontrak juga banyak terdapat di Taiwan, namun cukup banyak UKM di Taiwan juga beroperasi sebagai subkontraktor dari perusahaan-perusahaan asing di luar negeri, termasuk Amerika Serikat dan negara-negara maju lainnya. Hal ini merupakan sebab mengapa UKM Taiwan menjadi sumber penting dari penghasilan ekspor Taiwan. Orientasi ekspor yang kuat dari kebanyakan UKM Taiwan ini juga dimungkinkan oleh jasa-jasa promosi ekspor yang sangat efisien yang disediakan baik oleh pemerintah Taiwan maupun oleh sektor swasta, khususnya perusahaan-perusahaan niaga (*trading companies*). Di samping ini UKM Taiwan yang berorientasi ekspor juga dapat memanfaatkan peluang yang tersedia oleh jaringan bisnis etnik Cina yang luas di kawasan Asia-Pasifik (Regnier 1990: 186).

Daya saing internasional yang tinggi dari UKM Taiwan didukung oleh prasarana teknologi yang amat baik, sangat mungkin salah satu yang terbaik di seluruh dunia. Pada tahun 1981 pemerintah Taiwan mendirikan suatu badan, yaitu Administrasi Usaha Kecil dan Menengah (*Medium and Small Business Administration*), untuk mendukung perkembangan UKM dan mengkoordinasi berbagai instansi lainnya yang memberikan bantuan finansial, manajemen, akuntansi, teknologi dan pemasaran kepada UKM. Biaya konsultasi untuk jasa-jasa konsultasi manajemen dan teknis kepada UKM untuk 50-70 persen dibiayai oleh pemerintah Taiwan. Di samping ini badan Administrasi untuk Usaha Kecil dan Menengah mendirikan dana sebanyak NT\$ 10 milyar untuk promosi UKM. Departemen Urusan Ekonomi juga mempunyai Program Promosi Pabrik Pusat-Satelit (*Centre-Satellite Factory Promotion Program*) yang bertujuan untuk mengintegrasikan pabrik-pabrik kecil milik UKM dengan pabrik milik perusahaan besar, yang didukung dengan bantuan kepada usaha-usaha vendor (subkontraktor) ini dan dengan berbagai upaya untuk meningkatkan produktivitas usaha-usaha 'satelit' (UKM) ini, terutama yang bergerak di industri elektronik. (Lall 1996a: 98).

Di samping instansi-instansi ini ada juga berbagai lembaga penelitian teknologi yang melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan (Litbang, R & D) untuk sektor swasta, terutama UKM Taiwan. Di antara sekian lembaga teknologi yang terpenting adalah Lembaga Penelitian Teknologi Industri (*Industrial Technology Research Institute, ITRI*) yang melakukan

penelitian teknologi untuk proyek-proyek yang dianggap terlampaui riskan. Lembaga ini mempunyai tujuh laboratorium yang masing-masing melakukan penelitian teknologi untuk kimia, mekanika, elektronika, energi dan pertambangan, material, standar ukuran (*measurement standards*) dan optik elektro (*electro-optics*). Fokus utama dari ITRI adalah penelitian elektronika yang menelan tidak kurang dari dua pertiga anggaran ITRI sebesar US\$ 450 juta pada pertengahan tahun 1990-an (Lall 1996a: 98-99). Di samping ini pemerintah Taiwan juga telah mendirikan suatu 'kota ilmu pengetahuan' (*science town*) di Hsinchu yang mempekerjakan kurang lebih 13,000 tenaga peneliti yang tersebar di dua universitas, enam laboratorium (termasuk ITRI) dan suatu lembaga penelitian yang amat besar. Di samping ini di kota Hsinchu ini juga terdapat kurang lebih 150 perusahaan, termasuk banyak UKM, yang bergerak di industri elektronika. Salah satu upaya khusus dari kota Hsinchu ini adalah menarik usaha-usaha baru (*start-ups*) dengan menyediakan tempat bagi pabrik yang sudah dibangun (*prefabricated factory space*) dan hibah finansial kepada mereka di samping masa pembebasan pajak selama lima tahun. (Lall 1996a: 100).

2.3. Relevansi pengalaman UKM di negara-negara Asia Timur bagi Indonesia

Uraian di atas tentang perkembangan dan kebijaksanaan usaha-usaha kecil dan menengah (UKM) di negara-negara Asia Timur, khususnya Jepang, Korea Selatan dan Taiwan, mengungkapkan bahwa efisiensi dan daya saing tinggi UKM, khususnya IKM, di ketiga negara ini adalah hasil dari perkembangan selama beberapa dasawarsa, bahkan lebih dari seabad dalam kasus Jepang, yang pada gilirannya adalah hasil dari kebijaksanaan UKM khas yang ditempuh di ketiga negara ini maupun dari praktek bisnis perusahaan-perusahaan besar di negara-negara ini. Pelajaran apa yang dapat dipetik Indonesia dari perkembangan serta kebijaksanaan UKM di ketiga negara Asia Timur di atas, khususnya dalam mendorong perkembangan UKM yang efisien dan berdaya saing tinggi?

Relevansi pengalaman Jepang

Di sektor industri manufaktur Jepang kebanyakan UKM berkembang menjadi subkontraktor yang efisien dan handal bagi perusahaan-perusahaan besar. Meskipun sistem subkontrak Jepang sering dijadikan acuan sebagai model yang patut ditiru oleh Indonesia untuk memperdalam dan memperkuat struktur industri Indonesia, namun para protagonis 'model subkontrak Jepang' ini kurang menyadari bahwa sistem subkontrak ini juga mengandung beberapa kelemahan, khususnya unsur eksploitasi terhadap para subkontraktor, terutama dalam keadaan ekonomi yang sulit. Stagnasi

ekonomi berkepanjangan yang dialami Jepang sejak tahun 1991 hingga kini menunjukkan bahwa dalam keadaan ekonomi yang sulit perusahaan-perusahaan besar Jepang memang selalu berusaha untuk menggeser beban ekonomi mereka ke pundak para subkontraktor mereka, misalnya dengan memutuskan hubungan mereka dengan para subkontraktor atau dengan memaksa para subkontraktor untuk menjual komponen dan sub-komponen yang mereka hasilkan dengan harga yang jauh lebih murah daripada yang sebelumnya telah disepakati. Hal ini, misalnya, dilakukan dengan sangat berhasil oleh perusahaan otomotif Nissan yang sudah lama mengalami kesulitan finansial besar dan oleh karena ini terpaksa melakukan restrukturisasi besar-besaran, antara lain dengan mengurangi pengeluaran mereka untuk komponen-komponen dan sub-komponen yang dibuat para subkontraktor mereka. Karena Nissan adalah pembeli tunggal barang-barang mereka, maka para subkontraktor tidak punya pilihan lain kecuali menerima persyaratan baru yang dikenakan prinsipal mereka.

Di sisi lain tidak dapat disangkal bahwa di samping faktor negatif ini, sistem subkontrak ini juga mengandung beberapa keuntungan penting bagi para subkontraktor karena mereka dalam kondisi ekonomi yang baik dapat mengandalkan diri pada pesanan yang berkesinambungan dari prinsipal mereka, sehingga pemasaran produk-produk mereka bukan menjadi masalah bagi mereka. Di samping ini para subkontraktor ini juga telah menerima bantuan finansial dan bimbingan teknologi yang berharga dari prinsipal mereka. Karena para prinsipal (perusahaan-perusahaan perakitan besar) besar memang berkepentingan untuk memperoleh komponen dan sub-komponen dengan kualitas terbaik, maka bantuan teknologi yang mereka berikan memang cocok dan relevan sekali bagi para subkontraktor mereka.

Pengalaman Jepang ini relevan bagi Indonesia karena menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan perakitan besar memang akan membantu UKM yang menjadi subkontraktor mereka jika mereka berkepentingan dalam hal ini, yaitu memperoleh komponen dan subkomponen dengan kualitas terbaik sesuai dengan standar tinggi yang telah ditetapkan. Mengharuskan perusahaan-perusahaan besar untuk membantu UKM tidak akan efektif sama sekali jika mereka tidak berkepentingan untuk memberikan bantuan ini. Kenyataan ini sudah terbukti dengan Program Bapak Angkat-Mitra Usaha antara perusahaan-perusahaan besar dan UKM yang ternyata tidak efektif sama sekali dalam mengembangkan UKM yang efisien dan mandiri karena tidak mengandalkan diri pada kekuatan pasar.

Karena Jepang memang berhasil sekali dalam mengembangkan industri-industri pendukung (*supporting industries*) yang tangguh yang terdiri atas industri-industri kecil dan menengah (IKM) yang sangat efisien dan berdaya saing tinggi, maka pengalaman Jepang memang patut dipelajari,

apalagi industri-industri pendukung di Indonesia oleh para investor Jepang dinilai paling lemah dibandingkan dengan industri-industri pendukung di negara-negara Asia Tenggara lainnya, seperti Malaysia dan Thailand. Oleh karena ini tidak mengherankan bahwa upaya pemerintah Jepang untuk membantu pemerintah Indonesia dalam mengembangkan UKM yang tangguh pada umumnya terfokus pada pengembangan IKM yang berorientasi ekspor dan yang bisa menjadi sub-kontraktor yang efisien dan tangguh bagi usaha-usaha perakitan besar, khususnya yang bergerak di industri-industri otomotif, listrik dan elektronika (Urata 2000: 13-14). Pengembangan industri-industri pendukung ini dapat dipercepat dengan mengundang investasi yang lebih besar oleh IKM Jepang yang melalui usaha patungan atau kaitan lain dengan IKM Indonesia dapat mencetuskan dampak teknis (*technical spillovers*) yang positif bagi IKM Indonesia yang bergerak di industri-industri pendukung.

Pengalaman selama krisis ekonomi pada akhir tahun 1990-an telah memperlihatkan bahwa salah satu kelemahan pokok dalam struktur industri Indonesia adalah 'kekosongan pada tingkat menengah' (*the hollow middle*) dalam struktur ini, yang disebabkan oleh tiadanya lapisan industri-industri pendukung yang kuat dan efisien, sehingga industri-industri perakitan Indonesia untuk sebagian besar masih sangat tergantung pada impor berbagai komponen dan sub-komponen yang cukup mahal.

Di samping memperkuat struktur industri manufaktur Indonesia, pengembangan industri-industri pendukung yang tangguh juga akan membantu neraca pembayaran internasional Indonesia karena akan menghemat pengeluaran devisa langka untuk impor suku cadang dan komponen serta dapat membantu upaya promosi ekspor hasil-hasil industri rakitan yang akan lebih kompetitif jika dapat menghemat biaya tinggi untuk impor suku cadang dan komponen. Adanya industri-industri pendukung yang tangguh dan efisien juga dapat menarik lebih banyak investasi oleh usaha-usaha perakitan besar, baik yang bersifat PMA maupun PMDN (Urata 2000: 14).

Oleh karena ini maka akan ada banyak manfaatnya untuk mempelajari pengalaman Jepang dalam pengembangan jaringan subkontraktor yang tangguh dan efisien dan yang tidak akan dieksploitasi oleh usaha-usaha besar. Oleh karena ini maka pemerintah Indonesia dapat mempertimbangkan untuk mengeluarkan undang-undang atau peraturan pemerintah yang serupa seperti Undang-Undang Jepang tentang Jaminan Pembayaran Segera kepada Subkontraktor untuk melindungi para subkontraktor Indonesia terhadap tindakan eksploitasi dari pihak usaha-usaha besar. Di samping ini pemerintah Indonesia perlu mempelajari juga kelayakan program-program pemerintah Jepang untuk membantu UKM Indonesia untuk membeli peralatan modal

yang lebih moderen dan canggih yang dapat meningkatkan kinerja dan efisiensi mereka, khususnya kemampuan UKM yang menjadi subkontraktor untuk menghasilkan komponen-komponen dan subkomponen-subkomponen yang bermutu tinggi yang diperlukan oleh usaha-usaha besar. Bantuan ini tentu harus seiring dengan bantuan teknis untuk meningkatkan sumber daya manusia (SDM) UKM ini, baik pada tingkat manajemen usaha ini maupun pada tingkat pekerja pabrik, sehingga UKM ini benar-benar bisa menggunakan perlengkapan modal ini secara efisien dan efektif.

Di samping bantuan sektor swasta kepada UKM, pemerintah Jepang juga mempunyai berbagai program bantuan yang berharga bagi perkembangan UKM, termasuk bantuan finansial untuk UKM yang baru didirikan dan program kredit yang memberikan peluang kepada UKM untuk memperbaharui perlengkapan modal mereka serta program jaminan kredit. Akibat program bantuan finansial pemerintah untuk memodernisasikan atau menyewa perlengkapan modal (*capital equipment*) dan sejak akhir tahun 1980-an bantuan finansial yang makin besar dari sektor swasta, maka UKM Jepang, khususnya IKM, berhasil menjadi usaha yang tangguh dengan daya saing internasional yang tinggi. Program bantuan finansial yang terarah ini seperti yang telah dilakukan pemerintah Jepang maupun pemerintah daerah (*ken, prefecture*), termasuk program jaminan kredit yang disesuaikan dengan kebutuhan konkrit UKM, perlu dipelajari dengan seksama untuk mengkaji apakah program bantuan ini bisa diterapkan pula dengan berhasil di Indonesia. Untuk mencapai hal ini, maka pasar finansial untuk UKM perlu dikembangkan dengan baik, termasuk sistem penyaluran kredit kepada UKM, sistem jaminan kredit, pendanaan melalui partisipasi modal saham (*equity financing*), di samping peningkatan kemampuan staf lembaga-lembaga keuangan yang melayani kebutuhan finansial UKM (Urata 2002).

Relevansi pengalaman Korea Selatan dan Taiwan

Perkembangan UKM yang berbeda antara Korea Selatan dan Taiwan menunjukkan bahwa strategi industrialisasi yang ditempuh suatu negara berkembang mempunyai dampak besar bukan saja atas perkembangan UKM, akan tetapi juga atas pola pembangunan ekonomi pada umumnya, termasuk pola pembangunan regional dan pola pembagian pendapatan di negara tersebut. Dengan mengandalkan diri pada sejumlah konglomerat besar (*chaebol*) untuk membangun suatu sektor industri manufaktur yang kuat dan berdaya saing internasional tinggi, maka pemerintah Korea Selatan memang berhasil menjadikan Korea Selatan sebagai negara industri baru (NIB) yang disegani dan negara Asia kedua setelah Jepang yang berhasil menjadi negara anggota Organisasi untuk Kerjasama dan Pembangunan Ekonomi

(*Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD*), yaitu perhimpunan eksklusif dari negara-negara kapitalis yang kaya.

Akan tetapi dengan fokus pada pengembangan industri berat (*heavy industry*) dan pengembangan *chaebol* yang berdaya saing internasional tinggi, maka bagian terbesar dari sumber daya (*resources*) yang tersedia, terutama dana modal, disalurkan ke *chaebol* ini, terutama yang bergerak di industri-industri berat (misalnya petrokimia, kapal, baja, kendaraan bermotor) dan elektronika. Akibat kebijaksanaan ini, maka sumber-sumber daya, termasuk dana modal, yang tersedia untuk UKM, berkurang sehingga peran UKM dalam ekonomi Korea Selatan berkurang.

Di satu sisi fokus pemerintah Korea Selatan pada pengembangan *chaebol* (konglomerat) yang kuat dan berorientasi ekspor berhasil dalam meningkatkan daya saing internasional yang tinggi yang bertumpu pada pengembangan kemampuan teknologi yang tinggi. Pada gilirannya pengembangan kemampuan teknologi yang tinggi dimungkinkan oleh pengembangan sumber daya manusia yang sangat efektif. Akan tetapi di sisi lain prioritas tinggi yang diberikan pemerintah Korea Selatan kepada pengembangan *chaebol* yang kuat menimbulkan konsentrasi kekuasaan ekonomi yang tidak sehat dalam tangan beberapa *chaebol* raksasa serta penyalah-gunaan kekuatan monopolistik yang berbahaya seraya menghambat pertumbuhan UKM (Kim 2002: 12). Oleh karena ini maka pengalaman Korea Selatan dalam pengembangan UKM kiranya kurang relevan bagi Indonesia, kecuali dalam pengembangan subkontraktor yang mirip dengan pengembangan subkontraktor di Jepang.

Perkembangan UKM yang lebih pesat memang baru terjadi sewaktu pemerintah Korea Selatan mulai memberikan prioritas tinggi kepada pengembangan sistem subkontrak seperti yang telah berkembang di Jepang. Hal ini dilakukan dengan mengharuskan para *chaebol* untuk membeli berbagai komponen dan sub-komponen dari sub-kontraktor-sub-kontraktor mereka. Untuk mendukung kegiatan para sub-kontraktor ini, khususnya pengembangan teknologi proses dan teknologi produk (*process and product technology*) mereka, maka pemerintah Korea Selatan memberikan bantuan finansial dan kemudahan fiskal kepada para subkontraktor ini. Dengan demikian maka fokus pemerintah Korea Selatan dalam pengembangan UKM lebih diarahkan ke pengembangan UKM yang bisa menjadi sub-kontraktor yang efisien dari perusahaan-perusahaan besar, seperti halnya di Jepang. Oleh karena ini maka *pengalaman Korea Selatan* dalam pengembangan UKM kiranya *kurang relevan* bagi Indonesia, kecuali dalam pengembangan subkontraktor yang mirip dengan pengembangan sub-kontraktor di Jepang.

Berbeda dengan ekonomi Korea Selatan yang didominasi oleh para *chaebol*, maka ekonomi Taiwan justru sangat didominasi oleh UKM yang

sangat efisien dan, seperti *chaebol* Korea Selatan, berdaya saing internasional tinggi. Pertumbuhan UKM yang pesat di Taiwan untuk sebagian besar disebabkan oleh kebijaksanaan finansial yang baik, artinya yang tidak mengadakan perbedaan sama sekali dalam pemberian kredit antara perusahaan besar atau UKM. Hal ini berbeda sekali dengan keadaan di Korea Selatan (dan juga di Indonesia) di mana lembaga-lembaga keuangan sangat berkecenderungan untuk memberikan kredit kepada usaha-usaha besar saja dan kurang berminat untuk memberikan kredit kepada UKM. Kenyataan ini menyebabkan bahwa ada persepsi luas di masyarakat Taiwan bahwa setiap orang yang berminat menjadi wiraswasta dapat memperoleh kredit dengan mudah. Dengan tiadanya rintangan untuk memasuki suatu bidang tertentu (*barriers to entry*) dan tersedianya dana modal yang cukup yang bisa diperoleh dari kredit perbankan (atau dari tabungan pribadi), maka setiap calon wiraswasta di Taiwan mempunyai peluang yang baik untuk mendirikan usahanya sendiri, betapa kecil pun usahanya. Dengan tersedianya prasarana fisik yang baik yang tersebar secara merata di seluruh wilayah Taiwan, termasuk di daerah pedesaan yang terpencil, dan dengan akses yang baik ke kota-kota pelabuhan, maka tidak mengherankan bahwa UKM yang berorientasi ekspor dapat berkembang dengan baik di seluruh wilayah Taiwan.

Di samping ini maka Taiwan juga memiliki prasarana teknologi domestik (lembaga-lembaga penelitian dan pendukung teknologi) yang amat baik untuk mendukung kegiatan UKM, malahan mungkin yang terbaik di antara negara-negara berkembang, dan yang terbukti telah memberikan jasa-jasa dukungan teknologi (*technology support services*) yang amat efektif kepada UKM Taiwan, sehingga UKM ini bisa terus menerus meningkatkan daya saing internasional mereka, meskipun mereka sendiri, karena keterbatasan sumber-sumber daya mereka, tidak bisa melakukan sendiri kegiatan Litbang (R & D), seperti yang misalnya bisa dilakukan oleh *chaebol* Korea Selatan.

Pemerintah Indonesia tentu tidak bisa membatasi fokus perhatiannya kepada UKM yang bisa atau sudah menjadi sub-kontraktor dari usaha-usaha besar, seperti yang dilakukan oleh pemerintah Jepang dan pemerintah Korea Selatan, karena di samping barisan sub-kontraktor ini masih ada banyak UKM yang merupakan usaha otonom, artinya UKM yang berdiri sendiri dan yang tidak mempunyai kaitan langsung atau tidak langsung dengan usaha-usaha besar. Dalam hal ini maka keberhasilan Taiwan dalam mengembangkan UKM yang sangat efisien dan berdaya saing internasional tinggi patut dipelajari. Dalam hubungan ini perlu ditekankan bahwa peranan UKM yang sangat besar dalam ekonomi Taiwan erat berkaitan dengan strategi industrialisasi Taiwan yang bertumpu pada pembangunan sektor

pertanian yang tangguh dan efisien dan yang **tidak** mengutamakan industri-industri berat dan yang **tidak** menganak-emaskan perusahaan-perusahaan besar, seperti yang dilakukan oleh pemerintah Korea Selatan dan juga oleh pemerintah Indonesia selama Orde Baru.

Oleh karena ini maka *pengalaman Taiwan* dalam mengembangkan UKM yang efisien dan berdaya saing tinggi jauh *lebih relevan* bag Indonesia dalam upayanya untuk mengembangkan UKM yang tangguh dan efisien. Kiranya akan sangat bermanfaat untuk mempelajari kebijaksanaan finansial Taiwan yang tidak membedakan antara usaha besar dan UKM dalam pemberian kredit. Sampai seberapa jauh kebijaksanaan finansial yang tidak diskriminatif ini dapat dilaksanakan di Indonesia? Di samping kebijaksanaan finansial yang tidak diskriminatif ini perlu juga dipelajari secara seksama peranan dari prasarana teknologi Taiwan yang berhasil memberikan dukungan teknologi yang sangat efektif kepada UKM, seperti ITRI (*Industrial Technology Research Institute*), untuk mengetahui bagaimana prasarana teknologi yang serupa dapat didirikan di Indonesia untuk memberikan dukungan teknologi yang benar-benar efektif kepada UKM Indonesia. Jika bantuan teknologi yang serupa bisa diberikan kepada UKM Indonesia, maka UKM ini juga bisa berkembang menjadi efisien dan berdaya saing internasional tinggi seperti UKM Taiwan.

Lembaga-lembaga penelitian dan dukungan teknologi ini ada juga di Indonesia, tetapi hingga kini peranan mereka dalam memberdayakan UKM masih sangat minim, karena kebanyakan penelitian yang dilakukan lembaga-lembaga penelitian di Indonesia masih dilakukan atas prakarsa lembaga-lembaga itu sendiri (*supply-driven*), dan bukan atas permintaan atau kebutuhan riil dunia usaha, termasuk UKM (*demand-driven*) (Thee 1998: 126). Agar penelitian lembaga-lembaga penelitian ini lebih diarahkan ke kebutuhan riil dunia usaha, khususnya UKM, maka lembaga-lembaga penelitian ini harus lebih pro-aktif dalam menjalin kaitan yang saling menguntungkan dengan dunia usaha, khususnya UKM. Menurut suatu survai yang dilakukan oleh The Asia Foundation, maka lebih dari 80 persen dari UKM yang diwawancarai telah menyatakan kesediaan mereka untuk membayar untuk jasa-jasa pengembangan bisnis (termasuk dukungan teknologi) yang diberikan kepada mereka (The Asia Foundation 1999). Untuk mendorong lembaga-lembaga penelitian ini untuk melakukan penelitian dan dukungan teknologi yang efektif kepada UKM, maka pemerintah Indonesia juga bisa mempertimbangkan untuk memberikan dana penelitian yang memadai bagi lembaga-lembaga ini, dengan ketentuan bahwa penelitian ini memang dilakukan atas permintaan UKM dan bukan atas prakarsa lembaga-lembaga tersebut.

2.4. Kesimpulan

Uraian di atas mengenai perkembangan dan kebijaksanaan usaha-usaha kecil dan menengah di negara-negara Asia Timur mengungkapkan bahwa ada beberapa unsur dari pengalaman negara-negara ini dalam mengembangkan UKM yang relevan bagi Indonesia, sehingga patut dipelajari secara seksama. Meskipun demikian unsur-unsur ini tidak perlu ditiru begitu saja, karena perlu disesuaikan dengan keadaan di Indonesia.

Karena Jepang sangat berhasil dalam mengembangkan industri-industri pendukung (*supporting industries*) yang tangguh dan efisien yang umumnya terdiri atas UKM, maka pengalaman Jepang patut dipelajari karena industri-industri pendukung di Indonesia pada umumnya masih kurang berkembang, bahkan jika dibandingkan dengan industri-industri pendukung di Malaysia, Singapura dan Thailand. Relevansi pengalaman Jepang adalah bahwa perusahaan-perusahaan perakit besar akan membantu UKM yang menjadi subkontraktor mereka untuk meningkatkan kemampuan teknis dan manajerial mereka jika mereka berkepentingan dalam hal ini, yaitu memperoleh komponen dan subkomponen dengan kualitas terbaik sesuai dengan standar tinggi yang telah ditetapkan perusahaan-perusahaan perakit ini yang dipasok menurut jadwal ketat yang ditetapkan perusahaan-perusahaan besar ini. Dengan kata lain, bantuan perusahaan-perusahaan besar yang efektif dan bermanfaat kepada para subkontraktor mereka hanya efektif jika terdorong oleh kekuatan pasar, dan bukan karena ketetapan pemerintah, seperti yang telah dilakukan oleh pemerintah Indonesia melalui Program Bapak Angkat yang pada dasarnya memaksakan perusahaan-perusahaan besar untuk membantu UKM, bahkan jika hal ini tidak bermanfaat bagi perusahaan-perusahaan besar ini.

Pengalaman Korea Selatan dan Taiwan menunjukkan bahwa strategi industrialisasi yang ditempuh suatu negara berkembang, termasuk pilihan mengenai wahana industrialisasi (*agents of industrialisation*) yang akan melaksanakan industrialisasi ini, bukan saja berdampak pada laju dan pola perkembangan negara tersebut, tetapi juga pada perkembangan UKM. Oleh karena pemerintah Korea Selatan sejak awal mendorong perkembangan konglomerat-konglomerat besar (*chaebol*) untuk membangun suatu sektor industri manufaktur yang tangguh dan berdaya saing internasional tinggi, khususnya industri-industri berat (*heavy industry*) dan kemudian industri-industri yang padat ketrampilan dan padat teknologi (*skill- and technology-intensive industries*), maka sumber-sumber daya, termasuk dana modal, yang tersedia bagi UKM terbatas sekali, sehingga tidak mengherankan bahwa perkembangan UKM di Korea Selatan tidak begitu pesat dan mengesankan seperti, misalnya, Taiwan. Baru setelah krisis ekonomi Asia pada tahun 1997/98 pemerintah Korea Selatan memberikan perhatian yang lebih besar

pada perkembangan UKM, termasuk UKM yang menjadi subkontraktor bagi perusahaan-perusahaan perakitan besar..

Berbeda dengan ekonomi Korea Selatan yang didominasi oleh para, maka ekonomi Taiwan didominasi oleh UKM yang menghasilkan 55 persen dari Produk Nasional Bruto (PNB) Taiwan dan menyumbangkan lebih dari 60 persen dari jumlah penerimaan ekspor total. Perkembangan UKM Taiwan yang pesat dimungkinkan berkat penciptaan iklim usaha yang kondusif bagi UKM Taiwan melalui berbagai kebijaksanaan deregulasi. Di samping ini perkembangan UKM Taiwan juga dipermudah berkat kebijaksanaan pemberian kredit yang baik yang tanpa birokrasi yang berbelit-belit menyalurkan kredit bagi setiap orang yang berminat menjadi wiraswasta. Dengan tiadanya rintangan apapun untuk memasuki suatu bidang tertentu (*barriers to entry*) dan tersedianya kredit yang dapat diakses dengan mudah oleh pengusaha kecil dan menengah, dan pula dengan tersedianya prasarana fisik yang baik yang tersebar di seluruh pulau secara merata,, maka tidak mengherankan bahwa UKM Taiwan yang berorientasi ekspor dapat berkembang dengan pesat.

Di samping ini maka Taiwan juga memiliki prasarana ilmu pengetahuan dan teknologi (Iptek) domestik yang amat efektif dan ramah terhadap UKM, sehingga dinilai paling baik di antara negara-negara berkembang. Lembaga-lembaga Iptek domestik, termasuk Lembaga Penelitian Teknologi Industri (*Industrial Technology Research Institute, ITRI*), berhasil memberikan dukungan teknologi (*technology support*) yang amat efektif kepada UKM Taiwan yang memang tidak memiliki dana besar dan staf peneliti yang banyak untuk melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan (Litbang) seperti yang bisa dilakukan para *chaebol* Korea. Berkat bantuan teknologi lembaga-lembaga Iptek domestik ini, maka UKM Taiwan mampu untuk terus menerus meningkatkan daya saing internasional mereka.

Keberhasilan Taiwan untuk mengembangkan UKM yang mempunyai daya hidup ekonomi (*economically viable*) serta daya saing internasional yang tinggi patut dipelajari oleh pemerintah Indonesia maupun pihak-pihak yang mempunyai kepedulian tentang pengembangan UKM yang efisien dan mempunyai daya hidup ekonomi yang kuat yang tidak terus menerus menggantungkan diri pada bantuan dan proteksi pemerintah. Pelajaran utama yang dapat dipetik dari pengalaman Taiwan adalah bahwa iklim usaha yang kondusif yang tidak dibebani oleh berbagai persyaratan administratif dan birokrasi yang rumit serta bantuan finansial dan teknologi yang dapat diakses dengan mudah oleh UKM adalah unsur-unsur yang pokok bagi keberhasilan dan perkembangan UKM Taiwan yang pesat.

DAFTAR PUSTAKA

- Hill, Hal & Thee Kian Wie (editors), 1998, *Indonesia's Technological Challenge*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore.
- Ichimura, Shinichi (editor), 1975, *The Economic Development of East and Southeast Asia*, An East-West Center Book, The University Press of Hawaii.
- James, William E.; Seiji Naya & Gerald M. Meier, 1987, *Asian Development – Economic Success and Policy Lessons*, The University of Wisconsin Press.
- Kim Jae-won, 1986, The Rate of TFP Change in Small and Medium Industries and Economic Development: The Case of Korea's Manufacturing, dalam: Lee (editor), 1986, hal. 131-61.
- Kim Linsu, 2002, *Reengineering the Economy in Crisis: Lessons from Korea*, Public Lecture at the Center for Indonesian Reform, Jakarta, 28 January.
- Kulesa, Manfred (editor), 1990, *The Newly Industrialising Economies of Asia – Prospects of Cooperation*, Springer Verlag, Berlin and Heidelberg.
- Lall, Sanjaya, 1996a, Technology Development Policies: Lessons from Asia, dalam: Lall, 1996c, bab 3, hal. 59-106.
- , 1996b, Paradigms of Development: The East Asian Debate on Industrial Policy, dalam: Lall, 1996c, bab 1, hal. 1-26.
- , 1996c, *Learning from the Asian Tigers - Studies in Technology and Industrial Policy*, Macmillan Press, London.
- Lee Kyu-uck (editor), 1986, *Industrial Development Policies and Issues*, Korea Development Institute, Seoul.
- Liang, Kuo-Shu & Lee Teng-Hui, 1975, Taiwan, dalam: Ichimura (editor), 1975, bab 7, hal. 269 - 346.

- Masuyama, Seiichi; Donna Vandenbrink & Chia Siow Yue (editors), 1997, *Industrial Policies in East Asia*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore & Nomura Research Institute, Tokyo.
- Mutoh, Hiromichi; Sueo Sekiguchi; Kotaro Suzumura & Ippei Yamazawa (editors), 1986, *Industrial Policies for Pacific Economic Growth*, Allen & Unwin, North Sydney.
- Nakamura, Takafusa, 1990, *The Postwar Japanese Economy – Its Development and Structure*, The University of Tokyo Press, Fifth paperback printing.
- Nakaoka, Tetsuro, 1998, Overview of the Workshop, dalam: Nakaoka, et.al. (editors), 1998, bab 1, hal. 1-14.
- Nakaoka, Tetsuro; Saito Eiji & Fujikawa Kiyoshi (editors), 1998, *Asian-Pacific Economies and Small Business*, Institute of Small Business Research and Business Administration, Osaka University of Economics.
- Oshima, Harry T., 1987, *Economic Growth in Monsoon Asia – A Comparative Survey*, University of Tokyo Press.
- Regnier, Philippe, 1990, The Development of Small- and Medium-Sized Enterprises in the Asian NIEs – Business Opportunities for Western Europe?, dalam: Kulesa(editor), 1990, hal. 180-96.
- Shinohara, Miyoehei, 1999a, Small-Medium Enterprises in Japanese Economic Development, dalam Shinohara, 1999b, bab 6, hal. 91-112.
- , 1999b, *Economic Dynamism in East Asia and Japan – Collected Economic Articles*, Tokyo: Tokei-Kenkyukai (Institute of Statistical Research).
- Sumita, Makoto & Fujio Namiki, 1997, Industrial Policy in Japan, dalam: Masuyama, et.al. (editors), 1997, hal. 21-52.
- Takahashi, Takuma, 1997, The Industrial Policies of Developed and Developing Economies from the Perspective of the East Asian Experience, dalam: Masuyama, et.al. (editors), 1997, hal. 293- 323.

- The Asia Foundation, 2000, *Policy Reform and SME Development in Indonesia*, Makalah yang disajikan di Pertemuan Sarapan Pagi, Jakarta, 2 Februari.
- Thee, Kian Wie, 1998, Determinants of Indonesia's Industrial Technology Development, dalam: Hill & Thee (editors), 1998, hal. 117-35.
- Uekusa, Masu & Ide, Hideki, 1986, Industrial policy in Japan, dalam: Mutoh, et.al. (editor), 1986, hal. 147-71)
- Urata, Shujiro, 2000, *Policy Recommendations for SME Promotion in the Republic of Indonesia*, JICA Senior Advisor to Coordinating Minister of Economy, Finance, and Industry, July 26.
- , 2002, *Problems and Proposals concerning the Promotion of Small - and Medium-sized Enterprises in Indonesia*, mimeo.
- Vogel, Ezra F., 1991, *The Four Little Dragons - The Spread of Industrialization in East Asia*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- World Bank, 1993, *The East Asian Miracle - Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press.

BAB III

DINAMIKA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL DAN DAERAH

Oleh: Mahmud Thoha

3.1. Pendahuluan

Krisis ekonomi berkepanjangan yang diikuti dengan bangkrutnya sebagian besar usaha-usaha skala besar telah menggugah kesadaran para pengambil kebijakan, politisi, peneliti, akademisi, pengamat, dan berbagai kalangan masyarakat lainnya terhadap arti penting perekonomian rakyat atau usaha kecil dan menengah dalam perekonomian nasional. UKM (Usaha Kecil dan Menengah), industri rumah tangga dan sektor informal yang pada masa rezim Orde Baru relatif terabaikan, sejak krisis ekonomi justru menjadi tumpuan harapan sebagian besar tenaga kerja yang terkena PHK maupun angkatan kerja baru yang gagal memasuki sektor formal dan industri modern. Upaya pemerintah untuk menciptakan stabilitas politik dan keamanan serta restrukturisasi ekonomi belum juga mampu menarik kembali investor asing maupun domestik dalam jumlah yang memadai, sehingga harapan untuk terwujudnya penciptaan kesempatan kerja baru pada sektor-sektor usaha berskala besar dan modern masih jauh dari harapan. Dalam situasi dan kondisi ekonomi yang demikian, UKM (termasuk sektor informal) seolah-olah menjadi satu-satunya tumpuan harapan bagi sebagian besar angkatan kerja baru maupun lama yang tersisih dari persaingan, baik dengan membuka usaha sendiri atau mencari kerja pada IKRT (Industri Kecil dan Rumah Tangga) maupun sektor informal. Tidak mengherankan bahwa sejak krisis ekonomi pada medio 1997 sampai dengan 1998, jumlah IK baru yang mulai beroperasi mencapai 8.128 unit, sedangkan IRT baru lebih banyak lagi yakni mencapai 108.808 unit (BPS, 1998). Meskipun demikian tidak berarti bahwa UKM tahan banting terhadap badai krisis. Sekitar 2/3 dari IKRT merasakan dampak buruk dari krisis, dan hanya 27% saja yang menyatakan tidak terpengaruh krisis dan hanya 3 persen saja yang omsetnya justru meningkat (BPS, 1998).

Pokok bahasan utama pada bab ini adalah ingin menjawab beberapa pertanyaan mendasar berikut:

- a) Bagaimana peranan IKM (dan Rumah Tangga) dalam struktur industri nasional maupun daerah dan kecenderungan arah perubahannya pada masa yang akan datang?
- b) Bagaimana arah perkembangan industri pengolahan nasional?

- c) Apa karakteristik utama dari IKM dan IRT nasional dan bagaimana karakteristik tersebut mempengaruhi perkembangan skala usaha industri pengolahan nasional?
- d) Implikasi teoritis dan praktis apa yang dapat diangkat dari jawaban-jawaban atas pertanyaan-pertanyaan di atas?

3.2. Peranan IKM dan IRT Dalam Perekonomian Nasional dan Arah Perkembangannya

Sebagaimana telah dikemukakan oleh Hoselitz (1959) dan Anderson (1982) serta Biggs dan Oppenheim (1986) pada Bab I bahwa pada tahap awal pembangunan, dimana tingkat pendapatan riil per kapita rendah, IKM sangat dominan baik dalam jumlah unit usaha maupun pangsa tenaga kerja di sektor industri manufaktur. Sedangkan pada tingkat pembangunan yang sudah sangat maju (*later stage of development*), industri skala besar (ISB) lebih dominan. Kelemahan dari teori ini adalah tidak dinyatakan secara eksplisit, pada tingkat pendapatan riil perkapita berapa, suatu negara dikategorikan sebagai "*early stage of development*" dan pada tingkat pendapatan riil perkapita berapa suatu negara termasuk dalam kategori "*later stage of development*". Meskipun demikian teori pertumbuhan (*growth pattern theory*) tetap sangat membantu untuk memahami perkembangan dan peranan IKM dalam perekonomian suatu negara atau daerah.

Gambaran tentang komposisi jumlah unit usaha industri pengolahan berdasarkan skala usaha pada Sensus Ekonomi 1996 memperlihatkan bahwa baik dalam skala regional (DI Yogyakarta, Jawa Tengah dan Bali) maupun nasional, perekonomian Indonesia secara keseluruhan dapat dikategorikan sebagai perekonomian "gurem" karena lebih dari 90 persen industri nasional tergolong sebagai usaha berskala rumah tangga atau "gurem" (lihat Tabel 3.1). Sementara itu industri pengolahan yang tergolong skala kecil sekitar 8 persen saja, dan hanya 1,0 persen saja yang termasuk skala menengah dan besar.

Tabel 3.1
 Persentase Banyaknya Unit Usaha dengan Lokasi Tetap
 Pada Industri Pengolahan Menurut Skala Usaha di DIY, Bali,
 Jawa Tengah dan Indonesia 1996

Skala Usaha	DIY	Bali	Jawa Tengah	Indonesia
Rumah Tangga	93,38	92,92	95,50	90,66
Kecil	6,14	6,55	4,09	8,30
Menengah	0,40	0,45	0,34	0,81
Besar	0,08	0,07	0,04	0,24
Jumlah	100,00	100,00	100,00	100,00
n	81.975	88.784	2.844.191	2.759.340

Sumber: BPS, Sensus Ekonomi 1996

Meskipun struktur industri pengolahan nasional maupun daerah masih didominasi oleh industri berskala usaha rumah tangga (tenaga kerja 1-4 orang), sebenarnya telah terjadi pergeseran struktur industri selama kurun waktu 1986-1996. Seiring dengan meningkatnya pendapatan per kapita Indonesia (data tidak ditampilkan) maka komposisi jumlah unit usaha maupun tenaga kerja yang bekerja pada industri rumah tangga mengalami sedikit penurunan sedangkan industri skala kecil, menengah dan besar mengalami kenaikan (lihat Tabel 3.2.). Fenomena ini memperkuat teori Hoselitz, Anderson, Biggs dan Oppenheim di atas dengan sedikit modifikasi bahwa seiring dengan meningkatnya pendapatan per kapita, maka pangsa jumlah unit usaha maupun tenaga kerja pada industri skala rumah tangga mengalami penurunan sedangkan pangsa industri kecil, menengah dan besar semakin meningkat. Pergeseran tersebut tentu akan lebih kentara kalau kurun waktu pengamatan lebih lama, sebagaimana dapat dilihat dari pangsa nilai tambah perkapita menurut skala usaha dalam kurun waktu 1974/75 – 1993 yang memperlihatkan bahwa peranan industri rumah tangga dan industri kecil baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama terus menurun, meskipun secara absolut terus meningkat. Pada sisi yang lain, peranan industri skala sedang dan besar baik secara absolut maupun relatif terus meningkat (lihat Tabel 3.3.).

Tabel 3.2
Perkembangan Komposisi Jumlah Unit Usaha
Industri Pengolahan Indonesia 1986 dan 1996

Tahun	Skala Usaha	Jumlah Unit Usaha	%	Jumlah Tenaga Kerja	%
1986	Rumah Tangga	1.422.593	92,76	2.700.000	52,40
	Kecil	98.129	6,40	787.700	14,90
	Menengah	10.008	0,65	1.728.700*)	32,70 *)
	Besar	2.894	0,19	-	-
	Jumlah	1.533.624	100,00	5.286.500	100,00
1996	Rumah Tangga	2.501.590	90,66	4.878.100	48,60
	Kecil	228.987	8,30	1.831.900	18,20
	Menengah	22.283	0,81	3.329.500*)	33,20*)
	Besar	6.509	0,24	-	-
	Jumlah	2.759.370	100,00	10.039.500	100,00

Sumber: BPS, Sensus Ekonomi, 1986, 1996

Keterangan: *) skala menengah dan besar

Tabel 3.3
Jumlah dan Pangsa Nilai Tambah per Kapita Menurut
Skala Usaha, Pada Industri Pengolahan
1974/75 – 1993 (000 Rp., %)

Skala Usaha	1974/75	1979	1985/86	1991	1993
Rumah Tangga	21	104	526	738	658
Kecil	154	226	1.007	1.643	1.585
R. Tangga & Kecil	32	132	632	924	840
Sedang & Besar	721	1.909	4.788	9.995	13.914
Total	125	476	1.983	4.425	6.403
Pangsa (%)					
Rumah Tangga	13,4	13,6	14,0	8,1	4,7
Kecil	8,7	8,8	7,5	4,7	2,8
R. Tangga & Kecil	22,1	22,4	21,5	12,8	7,5
Sedang & Besar	77,9	77,6	78,5	87,2	92,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sumber: BPS, Statistik Industri, berbagai tahun

Fenomena yang sama juga terjadi dalam perekonomian Jepang. Perkembangan jumlah unit usaha IKM di Jepang 1955–1986 memperlihatkan bahwa industri yang memperkerjakan tenaga kerja 1 – 9 orang tahun 1955 – 1980 rata-rata mencapai 75 persen, kemudian mengalami penurunan drastis sejak tahun 1985 yaitu menjadi sekitar 57 persen saja. Bila digunakan definisi IKM dari BPS untuk melihat struktur industri Jepang tersebut maka terlihat bahwa pangsa jumlah unit usaha industri skala kecil dan sedang (10 – 99 tenaga kerja) mengalami kenaikan drastis dari 22 persen pada tahun 1955 menjadi 38 persen pada tahun 1985. Perkembangan pangsa unit usaha IKM paling cepat terjadi pada industri dengan skala usaha 30 – 99 orang tenaga kerja dari hanya 4,9% tahun 1955 menjadi 10,8% pada tahun 1980 dan 19,4% pada tahun 1985. Demikian pula industri dengan tenaga kerja lebih dari 99 orang mengalami kenaikan dari 1,4 persen pada tahun 1955 menjadi 3,6 persen pada tahun 1985 (lihat Tabel 3.4). Pergeseran serupa juga terjadi pada komposisi penyerapan tenaga kerja pada IKM, dari industri skala rumah tangga (1-9 orang) ke industri skala besar (≥ 99 orang), sementara peran industri skala kecil dan sedang (10 – 99 orang) relatif stabil (lihat tabel 3.5). Hal yang senada juga terjadi pada pergeseran komposisi nilai output IKM (lihat Tabel 3.6). Pergeseran komposisi struktur industri pengolahan di Jepang selama kurun waktu 30 tahun (1955 – 1985) di atas memperkuat teori Hoselitz sebagaimana dikemukakan di atas. Dengan adanya kecenderungan pergeseran komposisi struktur industri yang tampaknya bersifat universal tersebut, dimana peranan IKM semakin menonjol dalam bangunan struktur industri pengolahan, kita dapat menaruh harapan (optimisme) bahwa bentuk piramida struktur industri nasional Indonesia akan semakin kokoh di mana depan.

Tabel 3.4
Perkembangan Jumlah Unit Usaha Industri Kecil dan Menengah di Jepang 1955 – 1986

Skala Usaha (Jumlah T. Kerja)	1955		1960		1965		1970		1975		1980		1985		1986	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1-3	245.593	56,8	248.730	51,1	404.971	72,6	472.047	73,4	560.688	76,2	558.456	76,0	253.595	57,8	247.460	56,8
4-9	85.608	19,8	96.943	19,9					90.764	12,3	83.038	11,3	84.506	19,3	86.727	19,9
10-19	74.344	17,2	97.408	20,0	100.682	18,0	87.300	13,6								
20-29																
30-99	21.086	4,9	33.553	6,9	39.304	7,0	68.604	10,7	70.142	9,5	79.104	10,8	85.099	19,4	86.514	19,8
100-299	4.333	1,0	7.388	1,6	9.566	1,7	11.397	1,8	10.528	1,4	10.514	1,4	11.554	2,6	11.564	2,7
300-999	1.354	0,3	2.210	0,5	2.853	0,5	3.350	0,5	3.076	0,4	2.864	0,4	3.085	0,7	3.060	0,7
> 1000	376	0,1	618	0,1	730	0,1	854	0,1	772	0,1	647	0,1	679	0,2	679	0,2
Total	432.694	100,0	487.050	100,0	558.106	100,0	643.552	100,0	755.970	100,0	734.623	100,0	438.418	100,0	436.004	100,0

Sumber: Small & Medium Enterprise Agency, MITI, 1988, dalam Iwaki (1992).

Tabel 3.5
Jumlah Tenaga Kerja Pada Industri Kecil dan Menengah di Jepang 1955 – 1986 (ribuan orang)

Skala Usaha (Jumlah T. Kerja)	1955		1960		1965		1970		1975		1980		1985		1986	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1-3	553	10,0	568	7,0	1.599	16,1	1.910	16,4	2.153	19,1	2.143	19,6	1.510	13,9	1.488	13,7
4-9	549	9,9	626	7,7					1.282	11,3	1.145	10,5	1.168	10,7	1.196	11,0
10-19	1.186	21,4	1.586	19,4	1.688	17,0	2.850	24,4	2.848	25,2	3.044	27,8	3.284	30,2	3.331	30,6
20-29																
30-99	1.027	18,6	1.669	20,4	1.992	20,0			1.704	15,1	1.697	15,5	1.852	17,0	1.854	17,0
100-299	709	12,8	1.231	15,1	1.551	15,6	1.859	15,9	1.549	13,7	1.437	13,1	1.541	14,1	1.523	14,0
300-999	681	12,4	1.115	13,6	1.446	14,6	1.751	15,0	1.549	13,7	1.465	13,4	1.536	14,1	1.501	13,8
> 1000	805	14,6	1.374	16,6	1.645	16,6	2.047	17,5	1.761	15,6	1.465	13,4	1.536	14,1	1.501	13,8
Total	5.510	100,0	8.169	100,0	9.921	100,0	11.680	100,0	11.296	100,0	10.932	100,0	10.890	100,0	10.893	100,0

Sumber: Small & Medium Enterprise Agency, MITI, 1988, dalam Iwaki (1992).

Tabel 3.6
 Nilai Output Industri Kecil dan Menengah di Jepang 1955 -- 1986 (dalam miliar Yen)

Skala Usaha (jumlah T. Kerja)	1955		1960		1965		1970		1975		1980		1985		1986	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1-3	208	3,1	285	18,3	1.696	5,7	3.987	5,8	8.788	6,9	13.999	6,5	13.457	5,1	13.486	5,29
4-9	330	4,9	500	3,2	1.798	6,0	4.487	6,5	8.906	7,0	13.173	6,1	15.182	5,7	15.377	6,0
10-19	965	14,2	1.743	11,2	6.182	20,6	13.587	19,7	26.423	20,7	47.155	22,0	58.396	22,0	57.927	22,7
20-29			2.509	16,1												
30-99	1.150	17,0			5.501	18,4	11.671	16,9	21.299	16,7	37.321	17,4	46.996	17,7	43.631	17,9
100-299	1.141	16,9	2.576	16,5	6.400	21,4	15.177	21,1	28.263	22,2	49.824	23,2	60.353	22,8	53.858	21,9
300-999	1.382	20,4	3.206	20,6	8.371	27,9	20.742	30,0	33.842	26,5	53.227	24,8	70.936	26,7	66.550	26,1
> 1000	1.593	23,5	4.760	30,6	100,0	100,0	69.033	100,0	127.521	100,0	214.700	100,0	265.320	100,0	254.829	100,0
Total	6.769	100,0	15.579	100,0	29.948	100,0	69.033	100,0	127.521	100,0	214.700	100,0	265.320	100,0	254.829	100,0

Sumber: Small & Medium Enterprise Agency, MITI, 1988, dalam Iwaki (1992).

Bila analisis tentang peranan IKM dalam perekonomian nasional diperluas menjadi UKM maka pengalaman Taiwan tampaknya juga memberikan optimisme tentang prospek UKM di Indonesia (lihat Tabel 3.7).

Tabel 3.7
Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Indonesia dan Taiwan

Keterangan	Indonesia (%)	Taiwan (%)
Unit usaha	99	98
Kesempatan Kerja	72	70
Output	16	49
Ekspor	19	65

Sumber: Didik Rachbini, 1999

Jumlah UKM di Indonesia dan Taiwan relatif sama yaitu mencapai sekitar 98-99 persen dari seluruh unit usaha nasional. Begitu pula kontribusinya dalam penciptaan kesempatan kerja relatif sama yaitu sekitar 70 persen. Yang membedakan UKM di kedua negara tersebut adalah kemampuannya dalam menghasilkan output dan perannya dalam perolehan devisa. Dalam hal kemampuan menghasilkan output, produktivitas UKM Taiwan adalah tiga kali lebih besar dibandingkan Indonesia. Demikian pula jumlah UKM yang telah berhasil menembus pasar ekspor, Taiwan mencapai dua pertiga (65%), sedangkan Indonesia hanya seperlima (19%).

Besarnya peranan UKM terutama usaha kecil dalam perekonomian tampaknya bukanlah suatu hal yang unik, melainkan suatu gejala yang umum terjadi di berbagai belahan dunia lainnya sejak tahun 1980-an sebagaimana terlihat pada Tabel 3.8). Pada hampir semua negara Eropa, peranan industri berskala mikro dan kecil dalam penyerapan tenaga kerja mengalami peningkatan. Sebaliknya peranan industri skala menengah dan besar semakin merosot (negatif). Kecenderungan yang sama juga terjadi di Amerika Serikat, Jepang, dan Taiwan. Carlsson (1996) memperlihatkan bukti yang meyakinkan dengan menunjukkan bukti-bukti empiris bahwa pangsa penyerapan tenaga kerja 500 perusahaan terbesar di Amerika Serikat mengalami penurunan dari 20% pada tahun 1970-an menjadi sekitar 10% dewasa ini.

Tabel 3.8
Perubahan Distribusi Tenaga Kerja di Perusahaan Manufaktur
di Beberapa Negara Eropa, 1998 – 1999 (%)

Negara	Mikro (0-9)	Kecil (10 – 99)	Menengah (100 – 500)	Besar > 500
Belgia	1,7	0,5	(0,6)	(1,5)
Perancis	0,3	1,1	0,6	(1,9)
Denmark	8,2	5,7	(4,7)	(9,3)
Jerman Barat	2,0	(0,7)	(0,4)	(0,9)
Italia	3,3	(1,1)	(0,4)	(0,2)
Belanda	1,0	(0,3)	(0,2)	(0,5)
Inggris	(1,1)	0,9	(0,1)	0,4
Portugal	1,0	2,1	(0,6)	(2,5)
Negara UE-12	1,6	0,1	(0,6)	(1,0)

Sumber: R. Thunk (1996)

Keterangan: (...) = negatif

Studi yang dilakukan oleh M. Thoha, et.al. (1998) terhadap 206 industri kecil mebel, alas kaki, serta tekstil dan produk tekstil di Surabaya, Bandung dan Medan juga memperlihatkan kecenderungan yang sama, bahwa telah terjadi pergeseran naik dalam skala usaha industri kecil yang diamati, meskipun pergeserannya masih dalam kelompok skala kecil. Artinya, kemampuan industri kecil mengalami peningkatan baik dalam nilai omset penjualan, investasi maupun penyerapan tenaga kerja tetapi kenaikannya masih dalam interval atau skala usaha yang sama (kecil).

Selanjutnya Carlsson memberikan alasan mengapa aktivitas ekonomi dalam sektor manufaktur telah berubah dari perusahaan skala besar menjadi skala yang lebih kecil. Pertama, berkaitan dengan perubahan-perubahan fundamental yang terjadi dalam perekonomian dunia sejak tahun 1970-an hingga dewasa ini. Perubahan-perubahan ini berkaitan dengan intensifikasi kompetisi dunia, peningkatan ketidakpastian dan pertumbuhan fragmentasi pasar. Faktor kedua berkaitan dengan karakter dari kemajuan teknologi. Carlsson menunjukkan bahwa otomatisasi yang fleksibel memberikan dampak pergeseran dalam keunggulan kompetitif kepada perusahaan kecil relatif dibandingkan dengan perusahaan besar. Pergeseran ini terutama terjadi pada perusahaan yang bersifat padat sumberdaya manusia yang terlatih.

Sementara itu Thunk (1996) menunjukkan ada enam faktor yang menjelaskan tentang fenomena kenaikan pangsa pasar industri kecil di Eropa dan Amerika Serikat. *Pertama*, dampak transportasi. Untuk jenis barang tertentu atau pada tingkatan retail, pengaruh biaya transportasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap biaya pemasaran. Akibatnya konsumen akan memasukkan biaya transportasi dalam fungsi

permintaannya. Hal inilah yang menyebabkan dispersi geografis dan permintaan berjalan searah dengan dispersi geografis penawaran. Dan akibatnya ukuran perusahaan yang lebih kecil – establishment, pabrik atau pertokoan mendapatkan peluang untuk eksis.

Kedua, pengaruh ukuran pasar. Permintaan pasar yang kecil membutuhkan perusahaan yang kecil pula. Eksistensi perusahaan kecil akan terasa saat suatu produk baru diperkenalkan. Sehingga tidak heran pada saat ekonomi lagi berkembang, eksistensi industri kecil akan lebih cepat berkembang dibandingkan dengan industri besar.

Ketiga, eksistensi industri kecil disebabkan oleh pengaruh penyesuaian. Terdapat *trade off* antara biaya produksi pada tingkatan output tertentu dengan *adjustability* – biaya penyesuaian pada tingkatan output tertentu. Benar perusahaan besar dapat memproduksi dengan biaya rata-rata lebih rendah dibandingkan perusahaan kecil, tetapi perusahaan kecil lebih mudah melakukan penyesuaian terhadap outputnya dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan besar karena mereka lebih padat karya atau menggunakan peralatan yang berbeda.

Penyebab *keempat* adalah efektivitas. Esensi dari pengaruh ini adalah barang dan jasa yang berbeda mempunyai pengertian yang berbeda pula pada setiap orang. Contoh, pakaian yang diproduksi massal – dengan harga yang lebih murah, tetapi nilainya akan lebih rendah bagi sebagian konsumen dibandingkan dengan pakaian yang dijahit secara khusus oleh penjahit kecil.

Kelima adalah pengaruh pengendalian. Biaya pengendalian untuk industri kecil akan lebih rendah dibandingkan dengan industri yang skala besar terutama untuk industri yang berhubungan dengan “art” dan membutuhkan perlakuan khusus. Contohnya adalah industri ukir-ukiran, batik tulis atau industri jam tangan yang umumnya adalah industri kecil dan menengah.

Pengaruh yang *keenam* berkaitan dengan perubahan dalam teknologi dan globalisasi. Otomatisasi yang fleksibel telah memberikan kemungkinan proses produksi menjadi makin tidak sensitif terhadap skala ekonomi. Contoh yang nyata adalah industri perakitan komputer. Hampir semua industri komputer seperti apple, Dell, Gateway 2000 adalah berawal dari industri kecil. Dan dalam faktanya, industri perakitan kecil masih eksis dan tumbuh dalam pasar yang makin berkembang. Globalisasi juga menyebabkan outsourcing dalam proses produksi makin dominan sehingga memberikan peluang terhadap eksistensi industri kecil. Kecenderungan ini makin kuat dengan bukti bahwa proses inovasi dalam industri kecil untuk jenis industri tertentu lebih tinggi dibandingkan dengan industri besar.

Sementara itu Acs dan Andretsch (1990) memberikan argumentasi bahwa meningkatnya peran industri kecil dalam perekonomian adalah karena IK merupakan sumber inovasi produksi dan teknologi,

pertumbuhan entrepreneurs yang kreatif dan inovatif, fleksibilitas dalam proses produksi dalam menghadapi perubahan permintaan yang cepat, serta lebih efisien dalam memenuhi permintaan pasar yang semakin beragam segmentasi dan spesifikasinya.

3.3. Arah Perkembangan Industri Pengolahan

Data BPS 1996 memperlihatkan bahwa lebih dari 90 persen industri pengolahan di DI Yogyakarta, Bali dan Jawa Tengah maupun Indonesia merupakan industri berskala rumah tangga dengan tenaga kerja maksimal 4 orang. Pada bagian ini akan dikaji apakah gambaran seperti itu berlaku pada seluruh jenis industri pengolahan, ataukah terjadi perkecualian pada beberapa jenis industri tertentu.

Persebaran jumlah unit usaha pada seluruh jenjang skala usaha (IRT, IK, IM dan IB) pada sektor industri pengolahan dapat dilihat pada Tabel 3.9. Tampak bahwa persebarannya adalah sebagai berikut :

Pertama, sekitar 93 persen IRT terkonsentrasi pada keempat jenis industri KLUI 31,32,33 dan 36. Secara lebih spesifik, sekitar 65-70 persen IRT di DIY dan Indonesia terkonsentrasi pada kelompok industri makanan, minuman dan tembakau (KLUI 31) dan kelompok industri kayu dan barang-barang dari kayu termasuk perabot rumah tangga (KLUI 33).

Kedua, sebagaimana halnya dengan IRT, sekitar 82 persen IK di Yogyakarta dan 88 persen IK di Indonesia juga terkonsentrasi pada keempat kelompok industri di atas. Yang menarik adalah bahwa proporsi jumlah IK pada KLUI 32 (industri tekstil, pakian jadi dan kulit) dan KLUI 36 (industri barang galian bukan logam) lebih banyak dibandingkan dengan IRT. Hal ini merupakan indikasi bahwa telah terjadi mobilitas vertikal atau pertumbuhan skala usaha pada kedua jenis industri ini, dengan asumsi bahwa ada hukum evolusi usaha dari skala yang lebih kecil ke skala yang lebih besar.

Ketiga, sekitar 73 persen industri skala menengah (IM) juga terkonsentrasi pada keempat kelompok industri 31,32,33 dan 36 baik di DIY maupun Indonesia, dengan kosentrasi terbesar terjadi pada KLUI 32.

Keempat, industri skala besar (IB) di DIY yang terkonsentrasi di keempat kelompok industri tersebut mencapai 69 persen, sedangkan pada tingkat nasional mencapai 64 persen. Hal menonjol yang perlu dicatat adalah bahwa sebagian besar IB (43 % di DIY dan 27 % di Indonesia) yang jumlahnya tidak banyak itu terkonsentrasi pada kelompok industri tekstil, pakiaian jadi dan kulit (KLUI 32).

Tabel 3.9
 Persebaran Unit Usaha Sektor Industri Pengolahan Menurut Sub-Sektor
 Dan Skala Usaha di Propinsi D.I.Yogyakarta, Jawa Tengah,
 Bali & Indonesia 1996

Sub-sektor	Prop.	Skala Usaha				Jumlah
		IRT	IK	IM	IB	
31	1	35,65	27,50	20,61	11,11	35,07
	2	-	-	75,47	24,53	
	3	-	-	85,09	16,91	
	4	35,24	34,60	23,38	17,50	
32	1	14,29	16,06	25,76	42,86	14,47
	2	-	-	70,50	29,50	
	3	-	-	52,11	47,89	
	4	14,27	17,02	25,80	26,61	
33	1	31,91	16,60	14,24	9,52	30,88
	2	-	-	73,11	16,89	
	3	-	-	77,46	22,54	
	4	35,43	17,95	14,88	15,53	
34	1	0,58	2,80	7,88	9,52	0,75
	2	-	-	85,30	4,70	
	3	-	-	97,08	2,82	
	4	0,66	2,55	5,17	4,58	
35	1	1,53	1,13	4,55	7,94	1,52
	2	-	-	86,99	13,01	
	3	-	-	-	-	
	4	0,84	1,88	8,78	15,78	
36	1	10,71	22,26	11,21	6,35	11,42
	2	-	-	97,05	2,95	
	3	-	-	98,59	1,41	
	4	8,57	18,32	9,85	4,26	
37	1	0,05	0,16	-	-	0,05
	2	-	-	99,83	0,67	
	3	-	-	-	-	
	4	0,06	0,27	0,38	1,37	
38	1	1,50	6,04	8,18	7,94	1,81
	2	-	-	95,30	4,70	
	3	-	-	97,18	2,82	
	4	2,43	4,50	9,25	1,37	
39	1	3,78	7,45	7,58	4,76	4,02
	2	-	-	96,91	3,09	
	3	-	-	94,36	5,64	
	4	2,50	2,91	2,53	-	
Jumlah		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber: Diolah dari data BPS, Sensus Ekonomi 1996

Keterangan:

- 1 = Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
- 2 = Propinsi Jawa Tengah (tidak termasuk IRT & IK)
- 3 = Propinsi Bali (tidak termasuk IRT & IK)
- 4 = Indonesia
- (-) = tidak tersedia data

Dari analisis data statistik sensus ekonomi 1996 di atas dapat disimpulkan bahwa industri yang relatif telah berkembang (dilihat dari banyaknya unit usaha) di DIY maupun Indonesia adalah jenis-jenis industri yang erat kaitannya dengan penyediaan kebutuhan pokok atau kebutuhan primer masyarakat, yang secara berurutan adalah sebagai berikut :

- Industri makanan, minuman dan tembakau (KLUI 31)

- Industri kayu dan barang-barang dari kayu termasuk perabot rumah tangga (KLUI 33)
- Industri tekstil, pakaian jadi dan kulit (KLUI 32) serta
- Industri barang galian bukan logam (KLUI 36).

Menggelembungnya jumlah unit usaha pada keempat jenis industri tersebut diduga kuat dipengaruhi oleh beberapa faktor . Pertama adalah bahwa struktur permintaan masyarakat yang memang masih didominasi oleh kebutuhan primer. Kedua, dari sisi penawaran, penyediaan produk-produk tersebut dibutuhkan teknologi proses produksi yang relatif sederhana dan dari segi ketersediaan sumberdaya input, bahan mentah untuk menghasilkan produk-produk tersebut relatif banyak tersedia di tanah air.

Berdasarkan hasil analisis data statistik tersebut, dapat diajukan hipotesis dan prediksi yang berkaitan dengan perkembangan industrialisasi di Indonesia. Hipotesis dan atau prediksi tersebut adalah bahwa seiring dengan meningkatnya pendapatan, kualitas sumberdaya manusia dan kemampuan penguasaan teknologi maka secara bertahap akan terjadi pergeseran struktur industri pengolahan dari jenis-jenis industri yang menghasilkan kebutuhan pokok masyarakat (KLUI 31,32,33) dan eksploitasi sumberdaya alam secara langsung dengan proses yang sederhana (KLUI 36) kepada jenis-jenis industri yang menghasilkan produk-produk kebutuhan sekunder dan tersier bagi masyarakat serta memerlukan proses produksi yang lebih canggih seperti industri kertas (KLUI 34) industri kimia (KLUI 35), industri logam dasar (KLUI 37) dan industri barang dari logam, mesin dan peralatannya (KLUI 38).

3.4. Karakteristik Industri Kecil dan Menengah serta Industri Rumah Tangga

a. Komposisi Unit Usaha

Pengenalan karakteristik IKRT secara lebih rinci akan membantu dalam melakukan identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi dinamika dan perkembangannya dari waktu ke waktu. Salah satu karakteristik IKRT yang menonjol dapat dilihat dari komposisi jumlah unit usahanya (lihat Tabel 3.10):

Tabel 3.10
 Persentase Banyaknya Usaha IK dan IRT Menurut Skala Usaha dan
 Golongan Besar Industri, Tahun 1998

Kode Golongan Besar Industri	Jumlah Pekerja						
	1	2-4	5-9	10-14	15-19	1-4	5-19
31	21,1	72,1	5,3	0,9	0,5	93,2	6,8
32	58,6	31,0	7,2	1,9	1,3	89,6	10,4
33	45,7	47,9	5,0	1,1	0,3	93,6	6,4
34	16,1	62,9	16,4	3,6	0,9	79,0	21,0
35	26,4	63,2	7,9	2,4	0,1	89,6	10,4
36	12,1	68,0	16,2	2,8	1,0	80,0	20,0
37	29,4	60,0	2,0	8,6	-	89,4	10,6
38	20,8	61,2	13,6	3,4	1,1	81,9	18,1
39	48,1	43,6	7,1	0,3	0,9	91,6	8,4
Jumlah (%)	34,6	56,6	6,9	1,4	0,6	91,1	8,9
n	759.569	1.242.766	151.034	29.759	13.771	2.002.335	194.564

Sumber : BPS, Profil IKRT, 1998

Pertama, lebih dari 1/3 jumlah IKRT hanya memperkerjakan satu orang tenaga kerja. Untuk industri 32 (tekstil, pakaian jadi, kulit dan alas kaki) jumlahnya bahkan hampir mencapai 60 persen.

Kedua, lebih dari separoh (57%) IKRT hanya memperkerjakan 2 – 4 orang tenaga kerja. Dengan demikian IKRT yang jumlahnya mencapai 2,2 juta lebih pada tahun 1998; sekitar 90 persen lebih tergolong industri berskala rumah tangga (1 – 4 orang), dan hanya 9 persen saja yang tergolong industri kecil (5 – 19 orang). Sebagai akibat dari dominannya jumlah unit usaha IRT dalam struktur industri nasional maka produktivitas IKRT juga rendah.

Produktivitas relatif IKRT dapat dilihat dari pangsa omsetnya. Produktivitas yang rendah tercermin dari rendahnya pangsa omset. Meskipun sudah dimaklumi bahwa produktivitas IKRT relatif rendah namun ada perbedaan sangat menyolok mengenai ketimpangan produktivitas antara industri skala rumah tangga (IRT), industri kecil (IK), industri skala menengah (IM) dan industri berskala besar (IB), baik di DI Yogyakarta maupun Indonesia. Pada satu sisi ekstrim 99 persen IKRT nasional hanya mempunyai omset kurang dari 14 persen, sedangkan 0,24 persen IB mempunyai pangsa pasar hampir 68 persen (lihat Tabel 3.11). Ketimpangan ini relatif lebih lunak untuk DI Yogyakarta karena pangsa pasar yang dikuasai oleh 99,5 persen IRT mencapai 46 persen lebih atau tiga kali lebih besar dibandingkan dengan pangsa IRT nasional. Gambaran di atas menunjukkan bahwa IB mempunyai omset relatif yang luar biasa besarnya. Secara kuantitatif, angka-angka pada tahun 1990 berikut dapat memberikan gambaran betapa besarnya omset penjualan usaha skala besar (Warta Ekonomi, No. 95, 3 Mei 1993).

Tabel 3.11
 Persentase Banyaknya Unit Usaha Dengan Lokasi Tetap
 Dan Pangsa Omset pada Sektor Industri Pengolahan Menurut
 Skala Usaha di DI Yogyakarta, Jawa Tengah, Bali dan Indonesia 1996

Skala Usaha	D I Y	Bali	Jawa Tengah	Indonesia
1. IRT				
• Unit usaha	93,38	92,92	90,61	90,66
• Omset	30,78	--		8,86
2. IK				
• Unit usaha	6,14	6,55	8,72	8,30
• Omset	15,70	--		5,57
3. IM				
• Unit usaha	0,40	0,45	0,57	0,81
• Omset	11,48	--		17,76
4. IB				
• Unit usaha	0,08	0,07	0,11	0,24
• Omset	42,04	--		67,82

Sumber: BPS, Sensus Ekonomi 1996

Keterangan:

IRT = industri rumah tangga; IK = industri kecil; IM = industri menengah;

IB = industri besar; -- = tidak tersedia data.

- Sepuluh kelompok bisnis memiliki omset 2 sampai dengan 20 triliun rupiah.
- Enambelas kelompok bisnis memiliki omset 1 sampai 2 triliun rupiah.
- Tigapuluh kelompok bisnis memiliki omset 500 miliar sampai dengan 1 triliun rupiah.
- Delapan puluh tujuh kelompok bisnis memiliki omset 200 miliar sampai dengan 500 miliar rupiah.
- Lima puluh tujuh kelompok bisnis memiliki omset 100 sampai dengan 200 miliar rupiah.

Dengan demikian ada 200 kelompok bisnis di Indonesia yang mempunyai omset sebesar Rp. 200 miliar sampai dengan Rp. 20 triliun pada tahun 1990. Usaha-usaha berskala besar ini memiliki ciri-ciri antara lain: struktur pasar bersifat monopolis atau oligopolis, hambatan masuk tinggi (berupa tarif, non-tarif, modal atau teknologi), sehingga margin keuntungan relatif tinggi dan akumulasi modal dapat dilakukan dengan cepat. Dengan terpuruknya usaha-usaha berskala besar selama krisis ekonomi dewasa ini, dapat dipastikan bahwa omsetnya akan turun drastis, meskipun tidak ada angka-angka guna mendukung pernyataan ini. Sementara itu dari 39,3 juta lebih unit usaha yang tidak berbadan hukum di Indonesia pada tahun 1996, ada sekitar 48 persen hanya mempunyai pendapatan atau omset di bawah Rp. 5 juta per tahun atau Rp. 400 ribu per bulan. Sisanya sebanyak 19 persen mempunyai income antara Rp. 5

– Rp. 9 juta; 20 persen mempunyai pendapatan Rp. 10 – Rp. 24 juta dan hanya 12 persen saja yang beromset di atas Rp. 25 juta (BPS, 1996). Berdasarkan angka-angka tersebut, sekali lagi menunjukkan bahwa Indonesia merupakan kampiun usaha kelas gurem.

Bila analisis lebih difokuskan pada sektor industri pengolahan maka terjadi variasi yang relatif tajam dalam hal omset penjualan antara Bali, DI Yogyakarta, Jawa Tengah dan Indonesia. Di Bali, 97 persen lebih omset industri pengolahannya kurang dari Rp. 25 juta setahun, sedangkan di DI Yogyakarta kurang dari 80 persen, sementara itu Jawa Tengah dan Indonesia sekitar 91 persen. Selanjutnya di DI Yogyakarta jumlah unit usaha industri pengolahan yang mempunyai omset Rp. 25 – Rp. 99 juta mencapai 18,7 persen, sedangkan di Bali hanya 1,7 persen dan di tingkat nasional sebesar 5,8 persen (lihat Tabel 3.12). Kalau definisi usaha kecil sebagaimana dikemukakan dalam UU no 5 Tahun 1995 dijadikan acuan, dimana yang dimaksud usaha kecil adalah setiap unit usaha yang mempunyai omset dibawah Rp 1 milyar pertahun maka ada 99,97 persen dari 88.784 unit usaha di Bali yang tergolong usaha kecil (dan rumah tangga). Gambaran yang sedikit lebih baik terjadi di DIY, Jawa Tengah maupun Indonesia.

Tabel 3.12
Jumlah Unit Usaha Sektor Industri Pengolahan dan Besarnya Omset
(Jutaan Rupiah) Di Propinsi Bali, D.I.Yogyakarta, Jawa Tengah
dan Indonesia 1996

Klasifikasi Omset	DI Yogyakarta		Bali		Jawa Tengah		Indonesia	
	Unit	%	Unit	%	Unit	%	Unit	%
< 25	64.879	79,14	86.481	97,41	633.343	92,04	2.523.625	91,46
25 - 49	11.979	14,61	1.061	1,20	27.065	3,93	115.108	4,17
50 - 99	3.414	4,16	441	0,50	10.746	1,57	46.680	1,69
100 - 499	1.399	1,70	611	0,69	11.118	1,62	48.750	1,77
500 - 999	160	0,20	128	0,14	3.865	0,56	14.365	0,52
≥ 1000	144	0,18	62	0,07	2.029	0,29	10.872	0,39
Jumlah	81.975	100,00	88.784	100,00	688.166	100,00	2.759.340	100,00

Sumber: Diolah dari Sensus Ekonomi 1996, BPS

b. Jenis Kelamin Pengusaha

Emansipasi perempuan pada berbagai lapangan usaha telah mengakibatkan meningkatnya jumlah wanita yang berprofesi sebagai pengusaha baik pada industri rumah tangga maupun industri skala kecil. Dari sekitar 2 juta IKRT tahun 1998, jumlah pengusaha wanita mencapai lebih dari 40 persen. Mereka terutama bergerak pada industri tekstil dan garmen (32); industri kayu dan perabot rumah tangga (33) dan industri makanan dan minuman (31). Yang menarik adalah bahwa komposisi jumlah pengusaha wanita yang demikian banyak (> 40%) pada industri rumah tangga (IRT), ternyata tidak terjadi pada industri kecil (IK), karena jumlah pengusaha wanita pada IK hanya sekitar 12 persen saja (lihat Tabel 3.13). Selain itu tak seorangpun pengusaha wanita yang bergerak

pada sektor industri logam dasar (37). Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan pengusaha wanita untuk mengembangkan usahanya dari skala IRT menjadi IK relatif terbatas dibandingkan pengusaha laki-laki. Meskipun secara alamiah wanita mempunyai sifat lebih jujur dan lebih dapat dipercaya dibandingkan laki-laki (Zain, 1998), dan hal ini sebenarnya merupakan salah satu modal dasar yang cukup penting dalam kewirausahaan, namun demikian kendala alamiah maupun kultural tampaknya lebih dominan sehingga potensi kewirausahaan pengusaha wanita kurang dapat diaktualisasikan sepenuhnya dibandingkan dengan pengusaha laki-laki.

Tabel 3.13
 Persentase Banyaknya Usaha IKRT Menurut Kode Golongan
 Besar Industri Dan Jenis Kelamin Pengusaha Tahun 1998

Kode Golongan Besar Industri	IRT		IK		IKRT	
	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Perempuan
31	60,7	39,3	79,4	20,6	62,0	38,0
32	21,5	78,5	79,7	20,3	27,5	72,5
33	52,1	47,9	95,4	4,6	67,2	32,8
34	92,0	8,0	92,6	7,3	92,1	7,9
35	75,4	24,6	96,2	3,8	94,4	5,6
36	88,2	11,8	94,1	5,9	89,3	10,7
37	100,0	0,0	100,0	100	100,0	100,0
38	97,6	2,4	96,7	3,3	97,5	2,5
39	77,7	22,3	88,0	12,0	78,5	21,5
Jumlah	56,4	43,6	88,3	11,7	59,2	40,8
n	1.129.105	878.230	171.747	22.817	1.300.852	896.047

Sumber : BPS, Profil IKRT, 1998

c. Pendidikan Pengusaha dan Pekerja

Kualitas sumberdaya manusia merupakan salah satu faktor penting (kalau tidak yang terpenting) dalam mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, disamping faktor modal, teknologi serta sumberdaya alam. Salah satu faktor penentu kualitas SDM adalah tingkat pendidikan, dalam pengertian bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan semakin tinggi pula kualitas SDM, termasuk kemampuan kewirausahaan. Keterbatasan kemampuan kewirausahaan IRT dalam mengembangkan skala usahanya menjadi IK hampir dapat dipastikan karena faktor rendahnya tingkat pendidikan. Sebagaimana terlihat pada Tabel 3.14 bahwa sekitar 83% pengusaha IRT hanya berpendidikan Sekolah Dasar, itupun hampir separuhnya tidak tamat SD. Sedangkan jumlah pengusaha IK yang berpendidikan SD (tamat dan tidak tamat) hanya 55 persen saja, selebihnya tamatan SLTP ke atas. Data pada level mikro juga mendukung fakta-fakta tersebut. Hasil penelitian Mustika (2001) tentang kewirausahaan pada 17 unit usaha IKM logam di Ceper, Jawa Tengah

memperlihatkan ada korelasi atau hubungan positif antara tingkat pendidikan pengusaha dengan skala usaha. Para pengusaha dengan tingkat pendidikan yang relatif rendah pada umumnya skala usahanya (diukur dari jumlah tenaga kerja) juga relatif kecil, dan sebaliknya. Fakta ini mengajarkan bahwa pengembangan dan pemberdayaan perekonomian rakyat, terutama IRT dapat dilakukan secara tidak langsung melalui peningkatan aksesibilitas dan kualitas pendidikan formal (maupun informal) bagi seluruh lapisan masyarakat terutama penduduk berusia sekolah, yang pada gilirannya nanti sebagian diantaranya akan mempunyai profesi sebagai pengusaha atau pekerja biasa.

Tabel 3.14
 Persentase Jumlah Usaha Industri Kecil dan Industri Rumah Tangga
 Menurut Pendidikan Pengusaha dan Jenis Kelamin, 1998

Tingkat Pendidikan	IK	IRT	IKRT
Tidak tamat SD	17,2	39,3	37,3
Tamat SD	38,5	43,6	43,2
Tamat SLTP	18,9	10,5	11,3
Tamat SLTA-D2	22,3	6,2	7,6
Tamat D3 - PT	3,1	0,4	0,6
Jenis Kelamin:			
Laki-laki	88,3	56,4	59,2
Perempuan	11,7	43,6	40,8

Sumber : 1. BPS, Statistik Industri Kecil, 1993
 2. BPS, Profil IKRT, 1998

Pengembangan kualitas SDM tidak hanya pada sisi pengusahanya melainkan juga pekerjanya, karena faktor ini pulalah yang menjadi salah satu ganjalan bagi IRT dalam memperbesar skala usahanya. Secara hipotetis dapat dikemukakan bahwa rata-rata tingkat pendidikan tenaga kerja IRT lebih rendah dibandingkan IK. Data pada Tabel 3.15 tampaknya memperkuat dugaan tersebut. Lebih dari 34 persen pekerja IRT tahun 1998 berpendidikan tidak tamat SD. Pada tahun yang sama, jumlah pekerja pada IK yang tidak tamat SD hanya 15 persen saja. Sementara itu jumlah pekerja yang tamat SD baik pada IK maupun IRT relatif sama yaitu sekitar 47%. Keunggulan pekerja IK dibandingkan IRT adalah bahwa 43 persen tenaga kerja pada IK berpendidikan SLTP ke atas sedangkan pada IRT hanya 19 persen. Pergeseran komposisi tingkat pendidikan pekerja ke arah yang lebih baik juga terjadi pada IK selama kurun waktu 1993 –1998. Pada satu sisi jumlah pekerja dengan pendidikan SD ke bawah menurun sebesar 13 persen, sedangkan yang berpendidikan SLTP ke atas meningkat sebesar 21 persen. Peningkatan kualitas pendidikan pekerja IK tersebut tentu saja telah meningkatkan

produktivitas IK, melalui peningkatan keterampilan, wawasan dan kemampuan teknis lainnya.

Tabel 3.15
Banyaknya Pekerja Industri Kecil dan Industri Rumah Tangga
Menurut Tingkat Pendidikan Pekerja, 1993 – 1998

Tingkat Pendidikan Pekerja	IK		IRT (1998)	IKRT (1998)
	1993	1998		
Tidak Tamat SD	24,4	15,2	34,2	19,0
Tamat SD	53,2	49,4	47,0	0,5
Tamat SLTP	14,9	21,8	12,4	19,9
Tamat SLTA/D1/D2	6,7	12,8	6,1	11,5
Tamat D3/PT	0,7	8,4	0,4	0,4
Jumlah	952.038	1.505.604	379.659	1.885.263

Sumber : 1. BPS, Statistik Industri Kecil, 1993

2. BPS, Profil IKRT Tahun 1998

d. Faktor orang tua

Lingkungan keluarga mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembentukan watak seorang anak. Oleh karena itu anak yang dibesarkan dalam lingkungan keluarga pengusaha, secara langsung atau tak langsung akan terdidik menjadi pengusaha sejak dini sehingga kemungkinannya untuk menjadi pengusaha di kemudian hari akan lebih besar jika dibandingkan dengan anak yang dididik di lingkungan keluarga non-pengusaha. Berbagai penelitian telah menunjukkan bahwa seorang anak cenderung mengikuti pekerjaan ayahnya. Bahkan di Amerika Serikat, dimana dianggap terdapat banyak sekali kebebasan bagi seseorang untuk memilih pekerjaannya, terdapat lebih dari 60% pemimpin perusahaan adalah anak-anak para usahawan (Clelland: 1987). Karena itu hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa pengusaha yang orang tuanya mempunyai profesi sebagai pengusaha akan lebih cepat mengembangkan skala usahanya dibandingkan dengan pengusaha yang orang tuanya mempunyai pekerjaan sebagai non-pengusaha.

Hasil penelitian Thoha dkk. (2001) bahwa latar belakang pekerjaan sebelumnya sebagian besar pengusaha IKRT yang bergerak pada industri tekstil, kulit dan logam di Bali dan D.I. Yogyakarta adalah usaha kecil sejenis milik keluarga (pengusaha) maupun bukan. Sementara itu hasil penelitian Mustika (2001) pada IKM logam di Tegal dan Ceper memperlihatkan hal yang senada, yakni sebagian besar pengusaha tersebut memiliki orang tua yang berprofesi sebagai pengusaha. Dengan perkataan lain pekerjaan orang tua relatif mempengaruhi anaknya dalam menentukan masa depannya. Seberapa besar pengaruh pekerjaan orang tua dalam menunjang keberhasilan pengusaha dalam memperbesar skala

usahanya, hasil penelitian di kedua daerah tersebut memperlihatkan hasil yang tidak konklusif. Pada satu sisi, para pengusaha yang latar belakang pekerjaan orang tuanya juga sebagai pengusaha pada industri logam di Ceper, relatif lebih berhasil mengembangkan skala usahanya dibandingkan dengan para pengusaha yang pekerjaan orangtuanya bukan pengusaha. Sementara itu hal demikian kurang terlihat pada industri logam di Tegal. Alasannya adalah karena sebagian besar usaha yang diwariskan orang tua dibadi menjadi usaha-usaha anak-anaknya sehingga skala usahanya tidak berbeda dengan usaha yang relatif baru.

Hasil penelitian lapangan pada industri makanan, mebel dan garmen di Bali, Jawa Tengah dan D.I. Yogyakarta pada bab IV, V, dan VI dalam laporan penelitian ini memperlihatkan tidak ada hubungan yang jelas antara pertumbuhan omset IKM dengan latar belakang pekerjaan orang tua (pengusaha dan non-pengusaha). Demikian pula jenis pekerjaan orang tua kurang begitu penting dalam menentukan seseorang menjadi pengusaha. Jumlah pengusaha pada IKM garmen dan makanan di Bali dan DI Yogyakarta yang berlatar belakang orang tua sebagai pengusaha maupun non-pengusaha relatif seimbang. Sedangkan untuk kasus industri mebel di Jepara, 90 persen dari 50 pengusaha yang diteliti ternyata bukan anak pengusaha. Dari beberapa temuan yang bervariasi tersebut maka belum dapat disimpulkan apakah jenis pekerjaan orang tua mempunyai peranan yang signifikan dalam menentukan pilihan seseorang menjadi pengusaha dan kisah sukses atau gagal selanjutnya.

e. Permodalan

Sudah menjadi pengetahuan umum bahwa sumber utama permodalan IKRT adalah dari modal sendiri dan hanya sebagian kecil yang telah memanfaatkan fasilitas pinjaman dari berbagai sumber. Yang menjadi pertanyaan adalah apakah ada perbedaan karakteristik antara IK pada satu sisi dan IRT pada sisi yang lain dalam hal sumber modal dan asal pinjaman, dan bila ada apakah perbedaan tersebut bersifat konsisten? Hasil survei BPS tentang profil IKRT (1998) sebagaimana terlihat pada Tabel 3.16 memperlihatkan bahwa memang ada perbedaan karakteristik sumber permodalan dan asal pinjaman antara kedua skala industri tersebut. Meskipun keduanya masih mengandalkan modal sendiri dalam menjalankan usaha, namun ketergantungan IK pada modal sendiri semakin berkurang, sedangkan struktur permodalan semakin diperkuat melalui pinjaman. Juga terdapat perbedaan karakteristik mengenai asal pinjaman antara IK dan IRT. Pada satu sisi IRT masih mengandalkan pinjamannya pada perorangan dan keluarga, sedangkan IK sudah mulai mengandalkan pinjamannya dari lembaga keuangan formal terutama bank. Peranan lembaga-lembaga keuangan bukan bank, termasuk koperasi dan modal ventura masih sangat terbatas, meskipun peranannya sebagai sumber pinjaman bagi IK lebih penting dibandingkan IRT. Yang dapat disimpulkan dari fenomena tersebut adalah bahwa seiring dengan

meningkatnya skala usaha dari IRT ke IK maka aksesibilitasnya terhadap sumber-sumber pinjaman dari lembaga-lembaga keuangan formal terutama bank, semakin meningkat. Keterbatasan IRT terhadap sumber permodalan dari bank terutama karena tidak punya agunan dan tidak tahu prosedur peminjaman. Sedangkan bagi IK, permasalahannya terutama bukan karena ketidaktahuan akan prosedur peminjaman melainkan prosedur yang ada dirasakan masih sangat sulit. Selain itu masalah agunan dan suku bunga yang tinggi juga menjadi kendala yang cukup serius bagi IK. Banyak juga IKRT yang tidak mau pinjam ke bank karena alasan tidak berminat (lihat Tabel 3.17). Kalau agunan dan suku bunga memang merupakan kendala utama bagi IKRT dalam mengakses pinjaman dari bank maka alternatifnya diperlukan lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang tidak terlalu menekankan atau bahkan tidak mensyaratkan kedua hal tersebut dalam pengurusan kredit. Kalau demikian halnya maka secara teoritis bank-bank syariat tampaknya merupakan institusi perbankan alternatif yang cocok dalam pemenuhan kebutuhan kredit bagi IKRT, karena bank-bank syariat memang tidak mensyaratkan agunan dan bunga dalam pemberian pinjamannya.

Tabel 3.16
Banyaknya Usaha IKRT Menurut
Modal dan Asal Pinjaman, Tahun 1998

No.	Uraian	IK	IRT
1.	Sumber Modal		
	Modal Sendiri	75,0	85,5
	Modal Pinjaman	1,6	2,4
	Modal Sendiri & Pinjaman	23,4	12,2
2.	Asal Pinjaman		
	Bank	37,4	8,6
	Perorangan	25,0	39,0
	Keluarga	15,8	17,7
	Koperasi	3,6	2,8
	Lembaga Keuangan Bukan Bank	1,5	1,6
	Modal Ventura	1,0	0,3
	Lainnya	15,8	29,9

Sumber: BPS, Profil IKRT, 1998

Tabel 3.17
Alasan IKRT Tidak Meminjam ke Bank, 1998 (%)

Jenis Alasan	IK	IRT
Tidak Punya Agunan	22,3	25,2
Tidak Tahu Prosedur Peminjaman	12,8	20,1
Prosedur Terasa Sulit	20,0	13,2
Suku Bunga Tinggi	21,8	13,2
Tidak Berminat	23,0	28,3

Sumber: BPS, Profil IKRT, 1998

f. Permasalahan IKRT

Berdasarkan logika deduktif penelitian ini mengajukan proposisi bahwa seiring dengan meningkatnya skala usaha dari IRT ke IK maka permasalahan yang dihadapi oleh sektor industri pengolahan akan bergeser dari sisi penawaran (modal, bahan baku, teknologi, SDM) ke sisi permintaan (pemasaran, manajemen, persaingan). Survei BPS terhadap profil IKRT (1998) menunjukkan hasil yang sama sekali bertolak belakang dengan proposisi tersebut. Intensitas permasalahan IK jauh lebih tinggi dibandingkan dengan IRT baik pada sisi penawaran (modal, bahan baku, pengupahan dan energi) maupun permintaan (pemasaran) (lihat Tabel 3.18). Kesulitan bahan baku terutama disebabkan oleh kenaikan harga yang tinggi, kesulitan energi disebabkan oleh kenaikan tarif, sedangkan kesulitan pemasaran terutama karena merosotnya permintaan. Namun demikian tingkat intensitas permasalahan IK pada tahun 1998 lebih rendah bila dibandingkan dengan tahun 1993, baik dalam hal permodalan, pemasaran maupun bahan baku. Hasil prosiding Konperensi Nasional usaha kecil (1997) tampaknya dapat menjelaskan permasalahan IRT dan IK di atas. Dalam prosiding tersebut dinyatakan bahwa permasalahan yang dihadapi usaha kecil pada umumnya adalah berkaitan dengan pengembangan usaha dan keterkaitannya dengan pihak lain (pemerintah, bank dan pengusaha lain). Selanjutnya dikatakan bahwa secara umum, tampaknya perkembangan pengusaha kecil dapat dikelompokkan dalam tiga tahap:

Tabel 3.18
 Jenis Kesulitan yang Dialami IK dan IRT Tahun 1998 (%)

Jenis Kesulitan Utama	IRT (1998)	IK	
		1993	1998
Modal	26,8	60,4	40,3
Pemasaran	22,3	37,0	29,9
Bahan Baku	30,6	47,1	41,9
Pengupahan	3,2	-	18,1
Energi	1,6	-	7,6
n	2.002.335	124.990	194.464

Sumber BPS, Profil IKRT, 1998

Pada tahap I, pengusaha kecil umumnya baru memulai usaha. Pada tahap ini belum dihadapi banyak masalah karena memang banyak hal belum dimasukkan dalam pertimbangan pelaksanaan kegiatan usaha.

Tahap II adalah tahap dimana kegiatan usaha kecil mulai dikembangkan. Hal ini berimplikasi pada formalitas usaha dan keterkaitan usaha kecil dengan berbagai kelembagaan eksternal. Dengan adanya kebutuhan untuk menjadi usaha yang formal, maka mulai timbul banyak keperluan dan biaya; pajak ijin, pengembangan, bahan baku tambahan, peningkatan daya listrik, tambahan tenaga kerja luar keluarga dan lain-lain. Pada saat ini permasalahan mulai menumpuk. Tahap II ini juga merupakan tahap kritis dalam hal kebutuhan pengembangan teknologi dan pemasaran.

Pada tahap III pengusaha kecil akan memasuki tahap formalitas usaha yang lebih mantap, sehingga kemungkinan pengembangan lebih lanjut akan lebih terbuka. Namun demikian tahap ini merupakan tahap '*seleksi alamiah*' untuk menentukan kegiatan usaha mana yang akan dapat terus '*survive*'. Di lain pihak, perlu dicatat bahwa, kegagalan usaha tidak berarti kegagalan pengusaha; pengusaha yang gagal pada satu kegiatan usaha tertentu umumnya memiliki kemampuan untuk mengalihkan kegiatan usahanya pada kegiatan yang lain.¹

3.5. Kesimpulan, Implikasi Teoritis dan Implikasi Kebijakan

Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa dinamika industri rumah tangga, kecil, menengah dan besar dalam perekonomian nasional (dan daerah) adalah sebagai berikut:

¹ Secara teoritis, daur hidup organisasi terdiri dari lima tahap, yang dimulai dari tahap kewirausahaan (*entrepreneurial stage*), tahap kolektivitas (*collectivity stage*), tahap formalisasi dan pengendalian (*formalisation and control stage*), tahap elaborasi struktur (*elaboration of structure stage*) dan tahap penurunan (*decline stage*). Namun demikian konsep ini tidak dipakai sebagai peralatan analisis karena aspek daur hidup ini memang belum ditckankan pada penelitian tahun ini dari penelitian jangka panjang yang telah direncanakan.

Pertama, seiring dengan meningkatnya pendapatan per kapita Indonesia selama kurun waktu 1986 – 1996 maka komposisi jumlah unit usaha IRT mengalami penurunan, sedangkan IK dan IB mengalami kenaikan. Sementara itu bila dilihat dari nilai tambah perkapita, pangsa IRT dan IK cenderung menurun sedangkan IM dan IB cenderung meningkat. Temuan ini tampaknya mendukung teori Hoselitz, Anderson, Biggs dan Oppenheim bahwa seiring dengan meningkatnya pendapatan perkapita maka peranan IRT (dan IK) dalam struktur industri pengolahan cenderung menurun, sebaliknya peranan IM dan IB cenderung meningkat. Menurunnya komposisi jumlah unit usaha IRT dan IK dalam struktur industri merupakan indikasi bahwa sebagian dari kedua skala industri tersebut telah mengalami pergeseran skala usaha ke arah industri menengah (dan besar). Namun demikian bila dilihat dari kecenderungan terus menurunnya pangsa nilai tambah perkapita IRT dan IK dalam struktur industri nasional, hal itu merupakan indikasi bahwa peningkatan produktivitas IRT dan IK jauh lebih lambat dibandingkan dengan IM dan IB, dan hal itu sekaligus merupakan indikasi bahwa kemampuan kewirausahaan sebagian besar IRT dan IK relatif rendah dan kurang berkembang sehingga tetap berada pada posisi subsisten. Implikasi kebijakan dari temuan ini adalah perlunya diciptakan iklim usaha yang kondusif dan kebijakan lainnya yang memungkinkan terjadinya peningkatan kemampuan kewirausahaan dan produktivitas IRT dan IK.

Kedua, dilihat dari jumlah unit usaha IRT, IK, IM maupun IB pada struktur industri nasional yang terkonsentrasi pada industri makanan dan minuman (KLUI 31), industri kayu dan barang-barang dari kayu (KLUI 33), dan industri tekstil dan pakaian jadi (KLUI 32) serta industri barang galian bukan logam (KLUI 36) maka pergeseran industri manufaktur di Indonesia dapat dijelaskan melalui hukum Engel. Kesimpulan ini merupakan temuan tidak disengaja karena di luar jangkauan pertanyaan penelitian.* *Ketiga*, ada beberapa karakteristik IRT, IK, IM dan IB yang menonjol dan perlu dicermati sehubungan dengan dinamika industri kecil dan menengah dalam struktur industri nasional.

- a) Baik secara nasional maupun daerah struktur industri Indonesia tergolong skala gurem, karena lebih dari 90 persen unit usaha tergolong industri rumah tangga dan lebih dari 8 persen tergolong

* Implikasi teoritis yang dapat dibangun dari temuan ini bahwa seiring dengan meningkatnya pendapatan, kualitas SDM dan kemampuan penguasaan teknologi maka secara bertahap akan terjadi pergeseran struktur industri manufaktur dari jenis-jenis industri penghasil kebutuhan pokok masyarakat (pangan, sandang dan papan) dan eksploitasi SDA secara langsung dengan produksi sederhana (KLUI 36) kepada jenis-jenis industri penghasil produk-produk kebutuhan sekunder dan tersier bagi masyarakat serta memerlukan proses produksi yang lebih canggih seperti industri kertas (KLUI 34), industri kimia (KLUI 35), industri logam dasar (KLUI 37) dan industri barang-barang dari logam, mesin dan peralatannya (KLUI 38).

industri kecil, sedangkan industri menengah dan besar hanya terdiri dari 1 persen saja. Implikasi kebijakan dari temuan ini adalah perlunya pemerintah menyadari betul tentang struktur industri nasional tersebut dengan memberikan perhatian ekstra pada upaya untuk penguatan dan penyehatan struktur industri melalui pemberdayaan industri kecil dan rumah tangga. Peraturan perundang-undangan dan kebijakan perlu dirancang khusus guna meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan produktivitas IK dan IRT.

- b) Jumlah wanita pengusaha pada IRT relatif besar (40% dari jumlah pengusaha IKRT secara keseluruhan), namun demikian sebagian besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan skala usahanya menjadi IK. Meskipun secara hipotetis wanita pengusaha lebih dapat dipercaya dibandingkan dengan laki-laki pengusaha dan karena itu merupakan salah satu modal sosial bagi pengembangan usaha selanjutnya namun kendala alamiah maupun kultural tampaknya lebih dominan sehingga potensi kewirausahaan wanita pengusaha kurang dapat diaktualisasikan sepenuhnya. Penelitian lebih mendalam tentang potensi kewirausahaan wanita pengusaha perlu dilakukan.
- c) Faktor pendidikan pengusaha dan tenaga kerja mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan produktivitas IKRT. Dengan perkataan lain, keterbatasan kemampuan kewirausahaan IRT dalam mengembangkan skala usahanya menjadi IK terutama karena faktor rendahnya tingkat pendidikan. Implikasi kebijakan dari temuan ini adalah bahwa pengembangan dan pemberdayaan perekonomian rakyat, terutama IRT dapat dilakukan secara tidak langsung melalui peningkatan aksesibilitas dan kualitas pendidikan formal (maupun informal) bagi seluruh lapisan masyarakat terutama penduduk berusia sekolah, yang pada gilirannya nanti sebagian diantaranya akan mempunyai profesi sebagai pengusaha atau pekerja pada sektor industri.
- d) Ada dua faktor yang mempengaruhi aksesibilitas sebagian warga masyarakat menjadi pengusaha, yaitu adalah jenis pekerjaan orang tua dan lingkungan kerja. Artinya, seseorang terdorong menjadi pengusaha karena pengaruh orang tuanya yang juga mempunyai profesi sebagai pengusaha. Akses yang lain adalah melalui pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh di tempat kerja sebelum terjun jadi pengusaha. Dari hasil penelitian ini juga dapat disimpulkan bahwa tidak ada hubungan yang unik antara kedua faktor tersebut dengan kisah sukses atau gagalnya pengusaha IRT dalam mengembangkan skala usahanya menjadi IK. Penelitian yang lebih mendalam tampaknya masih diperlukan untuk melihat ada atau tidaknya hubungan antara faktor-faktor tersebut.

- e) Dalam kaitannya dengan sumber permodalan IKRT, hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa seiring dengan meningkatnya skala usaha dari IRT menjadi IK maka aksesibilitasnya terhadap sumber-sumber pinjaman dari lembaga-lembaga keuangan formal terutama bank, semakin meningkat. Keterbatasan IRT terhadap sumber-sumber permodalan dari bank terutama karena ketidaktahuan akan prosedur peminjaman dan ketidakmampuan dalam penyediaan agunan kredit. Sedangkan bagi IK, permasalahannya terutama bukan karena ketidaktahuan akan prosedur peminjaman melainkan prosedur yang ada dirasakan masih sangat sulit. Selain itu masalah agunan dan suku bunga yang tinggi juga menjadi kendala yang cukup serius bagi IK. Banyak juga IKRT yang tidak mau pinjam ke bank karena alasan tidak berminat. Kalau agunan dan suku bunga memang merupakan kendala utama bagi IKRT dalam mengakses pinjaman dari bank maka alternatifnya diperlukan lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang tidak terlalu menekankan atau bahkan tidak mensyaratkan kedua hal tersebut dalam pengurusan kredit. Kalau demikian halnya maka secara teoritis bank-bank syariah tampaknya merupakan institusi perbankan alternatif yang cocok dalam pemenuhan kebutuhan kredit bagi IKRT, karena bank-bank syariah memang tidak mensyaratkan agunan dan bunga dalam pemberian pinjamannya.
- f) Dilihat dari permasalahan yang dihadapi IKRT intensitas permasalahan IK jauh lebih tinggi dibandingkan dengan IRT baik pada sisi permintaan (pemasaran) maupun sisi penawaran (modal, bahan baku, pengupahan dan energi). Intensitas permasalahan tersebut terjadi karena IK mulai memasuki sektor formal dan mulai mengadakan kontak-kontak lebih intensif dengan pihak lain terutama pemerintah, bank, dan pengusaha lain, dalam bentuk perijinan, pajak, pengembangan usaha, pengembangan bahan baku, permodalan dan lain-lain. Tingginya intensitas permasalahan IK mengindikasikan perlunya pemerintah menciptakan iklim usaha yang lebih kondusif agar IK dapat lebih berkembang dan pemberian bantuan secara lebih selektif kepada IK potensial.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, Dennis (1982), Small-scale Industry in Developing Countries: A Discussion of the Issues, *World Development*, 10 (11).
- Acs, Z.J., Andretsch, D.B. (1990), Technological Regions, Learning and Industry Turbulence, *Small Business Economics*, 2, (22).
- Badan Pusat Statistik (1996), *Statistik Industri Kecil, 1996*, Jakarta.
- (1996), *Statistik Industri Kerajinan Rumah Tangga, 1996*, Jakarta.
- (1998), *Statistik Industri Kecil dan Rumah Tangga*, Jakarta.
- Biggs and Oppenhegim (1986), "What Drives the Size Distribution of Firms in Developing Countries: EEPA Discussion Paper No. 6, HIID, Harvard University.
- Carlsson, Bo (1996), "Small Business Technology and Industrial Dynamic", in P.H. Admiraal (ed.), *Small Business in the Modern Economy*, Cambridge: Blackwell Publ.
- Hoselitz, B.F. (1959), "Small Industry in Underdeveloped Countries", *Journal of Economic History*, 19 (4).
- Iwaki, Go (1992), "SMI Development and the Sub-contracting System in Japan" in Kim Seung Jin and Suh Jang Won (eds.), *Co-operation in Small and Medium-scale Industries in Asean*, Kuala Lumpur: Asian and Pacific Development Centre.
- Konperensi Nasional Usaha Kecil (1997), Kadin – Ford Foundation
- Mustika, E. (2001), *Kewirausahaan pada IKM Logam di Jawa Tengah: Kasus Tegal dan Cepur*, Pusat Studi Jepang - Universitas Indonesia, Jakarta
- Rachbini, D.J. (1999), "Peluang Kemitraan Kawasan dan Pedesaan, dalam Basoi, H. (ed.), *Pembangunan Ekonomi Rakyat di Pedesaan: Sebagai Strategi Penanggulangan Kemiskinan*, Jakarta: PT Bina Rena Pariwara.

Thoha, M. (ed.) (2001), *Dinamika Industri Kecil dan Rumah Tangga*, PEP – LIPI, Jakarta

-----, et.al. (1998), *Dampak Persetujuan Putaran Uruguay-GATT Terhadap Industri Kecil*, Jakarta: UI Press.

Thunk, Roy (1996), “Small Business, Entrepreneurship and Economic Growth” in P.H. Admiraal (ed.), *Small Business in the Modern Economy*, Cambridge: Blackwell Publ.

Zain, Djumilah (1999), *Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Bantuan Modal Bagi Rumah Tangga Miskin di Pedesaan*, Malang : Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.

BAB IV

KARAKTERISTIK, PERMASALAHAN DAN PERTUMBUHAN SKALA USAHA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH : STUDI KASUS INDUSTRI GARMEN DI BALI

Oleh : Firmansyah

4.1. Pendahuluan

Krisis ekonomi-politik yang terjadi pada pertengahan tahun 1997, menyadarkan kita bahwa perekonomian Indonesia yang dibangun selama 32 tahun Orde Baru ternyata mewariskan masalah, yaitu pertumbuhan ekonomi yang tinggi hanyalah semu dan sangat rentan terhadap gejolak ekonomi dunia. Hal ini disebabkan oleh pilihan strategi pembangunan yang menitik beratkan pada pertumbuhan dengan memberi perlindungan berlebihan pada usaha-usaha yang bersifat konglomerasi tanpa diimbangi aspek pemerataan. Pada era reformasi kritik tajam yang muncul dalam hubungan ini adalah bahwa strategi pembangunan yang berorientasi pada pertumbuhan ekonomi dengan pemusatan kepada upaya peningkatan produksi, yang menyebabkan distorsi dan inefisiensi dalam perekonomian Indonesia perlu ditinggalkan. Sementara itu strategi pembangunan yang meletakkan dimensi kerakyatan yang menyentuh "orang kecil" sebagai titik sentralnya perlu mendapatkan perhatian. Oleh karena itu, pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan pendekatan baru dalam pembangunan yang memberikan harapan bagi upaya mengatasi persoalan yang dihadapi.

Sebenarnya, keberadaan UKM dalam perekonomian Indonesia sudah menjadi bagian dari sejarah panjang perkembangan pembangunan ekonomi nasional dari perekonomian bercirikan agraris. Secara politis keberadaan UKM memang telah dikukuhkan oleh Undang-Undang No. 9/1995 tentang usaha kecil. Namun, kondisi keunggulan komparatif dan kompetitif yang dimiliki UKM saat ini belum menjamin prospek perkembangan yang cerah pada masa mendatang, karena dalam kehidupannya sering berhadapan dengan benturan antara kebijakan pemerintah yang bersifat *welfare policy* dengan *economic policy* (Usman, 1998).

Kalaupun ada pengamat yang mengatakan bahwa UKM lebih tahan terhadap gejolak ekonomi yang terjadi saat ini, itu masih dipertanyakan keberlangsungannya dalam jangka panjang. Artinya, dalam kondisi demikian masih panjang jalan yang harus ditempuh guna menciptakan UKM yang benar-benar tangguh di Indonesia sebagaimana ketegaran UKM di Taiwan dalam menghadapi serangan badai krisis ekonomi. Dalam konteks inilah

analisa mengenai faktor-faktor kelangsungan hidup UKM menjadi fokus perhatian.

Adapun jenis UKM yang akan dibahas pada bagian tulisan ini adalah sektor industri khususnya industri skala menengah yang menghasilkan produk pakaian jadi/garmen, studi ini merupakan studi kasus dengan lokasi penelitian yaitu di Propinsi Bali.

Sebelum pembahasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan skala industri dilakukan, terlebih dahulu akan dibahas karakteristik dan permasalahan yang dihadapi industri tersebut. Selanjutnya, hasil kajian ini akan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan bagi pembuatan kebijakan untuk menetapkan kebijakan-kebijakan pemerintah dalam rangka penyempurnaan konsep dan model pengembangan industri garmen di Indonesia.

4.2. Karakteristik Usaha

Pengelompokan perusahaan menurut skala usaha (kecil, menengah, besar) tidak saja untuk tujuan pencatatan/statistik, tetapi juga berguna untuk mengenali karakteristik masing-masing skala usaha. Melalui pendekatan tersebut akan diperoleh informasi untuk memahami berbagai kendala dan faktor-faktor yang mempengaruhi dinamika perkembangan industri yang diteliti. Pada bagian ini pembahasan tentang karakteristik pengusaha meliputi berbagai aspek seperti umur, pendidikan, lama usaha, pekerjaan orang tua dan pengalaman usaha. Sementara analisis tentang karakteristik usaha akan dilihat dari segi: permodalan, tenaga kerja, produksi dan pemasaran, dan dilanjutkan dengan kajian mengenai kemitraan/kerja sama.

4.2.1. Identitas Pengusaha dan Usaha

• Umur, pendidikan dan lama usaha

Dari segi umur, pengusaha industri garmen skala menengah dalam penelitian ini ternyata memiliki umur relatif muda. Hal ini terlihat dari 95% responden yang berumur di bawah 54 tahun (usia produktif) dan lebih dari separohnya berusia di bawah 45 tahun (tabel 4.1).

Dengan membandingkan hasil penelitian Thoha (2001), ternyata pengusaha Industri Kecil dan Rumah Tangga yang bergerak pada produk yang sama di daerah Bali, hanya 79% yang berumur produktif (kurang dari 54 tahun). Berdasarkan kondisi umur pengusaha tersebut di atas, dapat diperkirakan bahwa masih terbuka peluang untuk menjalankan usahanya seseorang dalam melakukan kegiatan usahanya terkendala oleh batas umur tertentu pula.

Tabel 4.1
Jumlah Responden Menurut Tingkat Umur

Umur	Jumlah	(%)
<25	-	-
25 – 34	7	14
35 – 44	19	38
45 – 54	19	38
>54	5	10
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Mengenai latar belakang pendidikan, pengusaha garmen dalam penelitian ini sebagian besar (82%) berada di dalam kelompok pendidikan yang cukup tinggi yaitu SMA dan Sarjana. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan sumber daya manusia (pengusaha) pada industri garmen skala menengah di Bali dapat dikatakan cukup memadai (tabel 4.2). Secara implisit angka tersebut juga mengindikasikan bahwa dengan tingginya tingkat pendidikan pengusaha memungkinkan terjadinya perkembangan industri garmen dalam penelitian ini.

Tabel 4.2
Jumlah Responden Menurut Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah	(%)
Tidak tamat SD	1	2
Tamat SD	4	8
Tamat SMP	4	8
Tamat SMU/D1/D2	21	42
D3/S1/S2	20	40
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Menyangkut awal kegiatan usaha, industri garmen di Bali muncul belum begitu lama. Usaha ini berkembang seiring dengan tumbuhnya sektor pariwisata yang dimulai pada awal tahun 1980-an. Oleh karena itu, dilihat dari lamanya responden menekuni usaha ini, ternyata sebagian besar (72%) kurang dari 15 tahun. Dalam kurun waktu tersebut, perkembangan usaha ini cukup pesat, bahkan kinerjanya semakin membaik pada saat awal krisis. Hasil wawancara dengan beberapa orang yang berkompeten dalam hal ini

menyatakan bahwa pada awal krisis beberapa pengusaha garmen masih mampu memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan yang cukup signifikan.

• **Pekerjaan orang tua dan pengalaman pengusaha**

Berdasarkan data lapangan, penelitian ini menemukan bahwa lebih dari separoh pengusaha (58%) berasal dari keluarga yang orang tuanya bukan pengusaha. Hal ini menunjukkan bahwa kesempatan berusaha pada industri garmen terbuka bagi banyak orang, termasuk orang yang sama sekali bukan berasal dari keluarga pengusaha seperti tampak pada tabel berikut.

Tabel 4.3
Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan Orang Tua

Pekerjaan Orang Tua	Jumlah	(%)
Pengusaha	21	42
Non-pengusaha	29	58
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Relatif tingginya jumlah pengusaha yang mempunyai latar belakang orang tua bukan sebagai pengusaha di sektor garmen ini dapat disebabkan oleh faktor-faktor berikut : Pertama, dalam kenyataannya struktur pasar industri garmen di Indonesia bersifat kompetitif sehingga tidak ada hambatan kultural (latar belakang orang tua) untuk masuk ke dan keluar dari industri tersebut. Kedua, cara pandang yang selama ini menganggap bahwa untuk menjadi seorang pengusaha hanya ditentukan oleh faktor bakat dan garis keturunan, mulai ditinggalkan. Melalui pendidikan kewirausahaan baik secara formal maupun informal seseorang mampu menjadi pengusaha yang tangguh. Ketiga, kesempatan kerja pada industri garmen selama dua dekade terakhir cukup luas dan peluang pasar produknya baik untuk dalam negeri maupun pasar internasional sangat menjanjikan, sehingga banyak orang yang berminat memanfaatkan peluang usaha tersebut, sementara kesempatan berusaha pada sektor lain relatif terbatas. Hasil temuan ini relatif agak berbeda dengan apa yang dikemukakan Mc. Clelland (1987) yang menyatakan bahwa terdapat lebih dari 60% pemimpin perusahaan di Amerika Serikat adalah berasal dari orang tua sebagai usahawaaan.

Sayangnya penelitian tersebut tidak menjelaskan tentang jenis industri yang diteliti. Seperti diketahui bahwa banyak industri besar yang ada di Amerika Serikat saat ini sudah bertumbuh sejak lama bahkan mencapai

ratusan tahun dan dimiliki oleh keluarga. Sementara industri garmen di Amerika Serikat bukan merupakan industri unggulan karena termasuk industri yang pada tenaga kerja. Jadi perbandingan tersebut lebih lanjut bersifat indikatif saja. Dalam kenyataannya industri garmen khususnya di Bali memiliki cirri-ciri tertentu di mana pengusahanya tidak didominasi oleh orang yang memiliki latar belakang keluarga sebagai pengusaha.

Mengenai pengalaman pengusaha, 64% dari responden telah memiliki pengalaman usaha sebelum menekuni industri garmen. Tetapi lebih dari separohnya memiliki pengalaman usaha pada bidang yang berbeda dengan usaha garmen. Sedangkan sisanya memiliki pengalaman usaha, baik pada perusahaan kecil yang dimiliki keluarga maupun bukan keluarga, serta berkerja pada perusahaan besar yang memiliki kegiatan usaha yang sama dengan usaha sekarang. Hal ini menunjukkan bahwa walaupun dengan memiliki pengalaman usaha yang berbeda dengan usaha yang ditekuni saat ini, seseorang tidak begitu mengalami kesulitan untuk memasuki industri garmen. Bahkan tanpa pengalaman usaha juga tidak tertutup kemungkinan untuk berkiprah pada usaha garmen seperti tampak pada tabel 4.4, di mana 36% responden langsung terjun pada usaha tersebut.

Tabel 4.4
Jumlah Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha	Jumlah	%
1. Selalu di perusahaan (belum mempunyai pengalaman usaha)	18	36
2. Bekerja pada perusahaan dengan aktivitas yang sama	13	26
3. Bekerja pada perusahaan dengan aktivitas yang berbeda	19	38
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

• **Akses terhadap sumber pembiayaan**

Salah satu yang harus dilakukan dalam rangka pemberdayaan UKM adalah upaya yang langsung mengarah pada pemecahan masalah internal yang dihadapi. Upaya tersebut berupa pemberian bantuan pendanaan dan modal usaha stimulan. Bagi pengusaha UKM, ketersediaan sumber dana merupakan penggerak awal dari pembentukan modal bagi usaha ekonomi, sehingga dapat meningkatkan produksi dan menciptakan surplus pendapatan yang dapat digunakan untuk melakukan pemupukan modal. Dari berbagai hasil penelitian tentang UKM, ditemukan bahwa kendala utama yang dihadapi UKM adalah di bidang permodalan. Hal ini disebabkan karena

akses mereka kepada sumber modal terutama pada lembaga perbankan masih relatif kurang (Tambunan, 1998).

Berkaitan dengan keterangan di atas, dari penelitian ini ditemukan bahwa kemampuan perbankan untuk memberikan pinjaman khususnya pada industri garmen di daerah Bali belum seluruhnya memenuhi harapan, masih terlihat dari angka pada Tabel 4.5 bahwa 18% dari responden tidak pernah menerima kredit perbankan. Namun kondisi ini sudah jauh lebih baik dibandingkan dengan 60% pengusaha industri kecil dan rumah tangga pada sub-sektor yang sama yang tidak menikmati kredit perbankan di daerah yang sama (Thoha, 2001).

Tabel 4.5
Jumlah Responden Yang Menerima Kredit Bank

Menerima Kredit Bank	Jumlah	(%)
Ya	41	82
Tidak	9	18
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Mengenai responden yang belum pernah memperoleh kredit dari bank seperti diungkapkan di atas tidak diperoleh penjelasan. Namun dapat diperkirakan alasannya adalah, pertama, sebagian responden tidak mengetahui mekanisme/prosedur peminjaman di bank, sehingga tidak pernah mencoba untuk mengajukannya. Kedua, sebagian responden menilai bahwa bunga yang dibebankan atas peminjam terlalu tinggi, sehingga angsuran terasa memberatkan. Ketiga, beberapa responden mungkin merasa pesimis untuk berhasil mendapatkan kredit karena tidak dianggap memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh bank, sehingga tidak berupaya untuk mengajukannya. Keempat, kemungkinan bahwa responden telah terikat dengan bantuan modal dari sektor pembiayaan informal misalnya pada pelepas uang (rentenir) dengan persyaratan yang sangat mudah, walaupun dengan beban biaya modal yang tinggi.

• Tenaga Kerja

Industri garmen/pakaian jadi termasuk industri yang padat karya dan sama halnya dengan industri lainnya seperti industri furnitur dan makanan. Namun dalam penggunaan tenaga kerja, industri garmen lebih banyak menyerap tenaga kerja perempuan dibandingkan dengan laki-laki karena perempuan dianggap lebih tekun dan teliti (tabel 4.6).

Tabel 4.6
Jumlah Tenaga Kerja Menurut Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	%
Laki-laki	580	30
Perempuan	1.330	70
Jumlah	1.910	100
Rata-rata	48	

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari tabel 4.6 terlihat bahwa jumlah tenaga kerja perempuan mencapai lebih dari dua kali jumlah tenaga laki-laki. Di samping itu, industri ini juga memiliki ciri lain dalam penyerapan tenaga kerja yaitu menggunakan tenaga di luar perusahaan, terutama bila terjadi pesanan dalam jumlah besar. Tenaga kerja tersebut bukan tenaga kerja lokal tetapi tenaga kerja yang bekerja di luar daerah Bali misalnya di Tasikmalaya. Mereka dipekerjakan oleh sub-kontraktor atau yang dikenal dengan sebutan pengumpul.

Oleh karena itu produk garmen yang dipasarkan oleh pengusaha di Bali baik untuk pasar lokal maupun pasar ekspor saat ini tidak lagi sepenuhnya dibuat di Bali dengan motif asli Bali, tetapi sebagian juga berasal dari daerah lain dengan label *made in Bali*. Namun kebanyakan dari konsumen masih percaya bahwa produk tersebut adalah produksi asli Bali walaupun ciri khas motif Bali tidak menonjol sama sekali.

Selanjutnya tabel 4.7 menunjukkan bahwa dilihat dari tingkat pendidikan tenaga kerja, industri garmen di Bali memiliki tenaga kerja yang berpendidikan cukup tinggi. Hal ini terlihat bahwa separoh dari jumlah tenaga kerja memiliki tingkat pendidikan SMA ke atas dan tidak terdapat satu orang pun tenaga kerja yang berpendidikan tidak tamat SD. Hal ini tampaknya searah dengan tingkat pendidikan para pengusaha garmen dalam penelitian ini yang sebagian besar juga berpendidikan SMA ke atas (tabel 4.2).

Tabel 4.7
Jumlah Tenaga Kerja Menurut Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah	%
1. Tidak tamat SD	-	-
2. Tamat SD	325	17
3. Tamat SMP	650	34
4. Tamat SMU	764	40
5. Tamat Universitas	171	9
Jumlah	1.910	100

Sumber : Data primer P2E

Berdasarkan tabel 4.7, tingginya tingkat pendidikan tenaga kerja pada industri garmen yang diteliti diduga disebabkan oleh beberapa hal, pertama, secara makro rata-rata tingkat pendidikan penduduk Bali relatif tinggi sehingga penawaran tenaga kerja yang ada memiliki pendidikan yang relatif tinggi pula. Kedua, karena penelitian ini dilakukan pada daerah perkotaan yang biasanya tingkat pendidikan penduduk di daerah tersebut relatif tinggi. Ketiga, adanya kemungkinan bahwa persyaratan yang harus dimiliki tenaga kerja pada industri tertentu termasuk industri garmen saat ini adalah tenaga kerja yang berpendidikan lebih tinggi terutama industri yang menghasilkan produk untuk tujuan ekspor. Di samping itu, saat ini di Bali juga banyak terdapat pembeli asing yang bertindak sebagai konsultan yang bekerja sama dengan pengusaha lokal dalam menghasilkan dan memasarkan produk pakaian jadi. Oleh karena itu, bukan tidak mungkin hal ini mendorong perusahaan untuk lebih menggunakan tenaga kerja yang berkualitas dalam artian mempunyai pendidikan lebih tinggi.

Bila dilihat dari sisi perkembangan rata-rata tenaga kerja dari seluruh industri garmen yang di teliti, maka pada awal usaha rata-rata jumlah tenaga kerja mencapai 17 orang dan sehingga industri tersebut secara keseluruhan termasuk ke dalam katagori industri skala kecil sesuai dengan definisi BPS (tenaga kerja 1-19 orang). Walaupun sebenarnya dari total responden tersebut terdapat 7 industri (34%) diantaranya sudah tergolong pada industri skala menengah (tenaga kerja 20-99 orang).

Selanjutnya, pada saat pra krisis tenaga kerja rata-rata telah meningkat menjadi 56 orang, sehingga menurut kelompok besarnya skala industri sudah termasuk golongan usaha menengah (tenaga kerja 20-99 orang). Namun pada awal terjadinya krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada pertengahan tahun 1997 rata-rata jumlah tenaga kerja pada industri sampel terjadi sedikit skala penurunan walaupun yaitu menjadi 53 orang. Hal ini menunjukkan bahwa dampak krisis tidak begitu besar berpengaruhnya terhadap

perkembangan industri garmen di Bali khususnya terhadap daya serap tenaga kerja pada awal-awal terjadinya krisis. Bahkan kalau dilihat dari omzetnya terjadi peningkatan pada saat yang sama yang akan dibahas pada bagian lain.

Berkaitan dengan hal di atas, kenyataan yang dihadapi saat ini adalah bahwa jumlah tenaga kerja secara rata-rata semakin menurun hingga mencapai 48 orang. Keadaan ini menunjukkan bahwa pengaruh positif dari krisis terhadap industri garmen di Bali menunjukkan sudah semakin berkurang. Seiring dengan itu juga terlihat penurunan yang terjadi pada omzet penjualan perusahaan. Hal ini mungkin disebabkan oleh menguatnya kembali nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika Serikat yang berakibat pada penurunan permintaan luar negeri, sementara permintaan dalam negeri belum pulih seperti sebelum krisis.

• Produksi dan Pemasaran

Dilihat dari alat-alat yang dominan digunakan dalam proses produksi, sebagian besar dari responden memakai peralatan yang sudah moderen yakni menggunakan mesin 40 orang (80%) dan sisanya 10 orang (20%) responden masih menggunakan peralatan sederhana (tanpa mesin) (lihat tabel 4.8.). Hal ini cukup beralasan karena sebagian besar dari hasil produksi ditujukan pada pasar ekspor dengan standar mutu yang lebih baik.

Tabel 4.8
Jumlah Responden Berdasarkan Teknologi Produksi dan Sistem Produksi yang Dominan Digunakan

Keterangan	Jumlah	%
1. Teknologi Produksi	40	80
Tradisional (menggunakan mesin)	10	20
Total	50	100
2. Sistem produksi	45	90
Pesanan	5	10
Massa	50	100
Total		

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Searah dengan peralatan yang digunakan dalam proses produksi, tabel 4.8. juga menunjukkan bahwa sistem produksi yang dominan dilakukan oleh responden adalah sistem pesanan (90%) dan sisanya melakukan sistem produksi secara massa (10%). Tingginya persentase sistem produksi yang

bersifat pesanan ini tentu sebagai akibat dari bentuk pasar yang bersifat “*buyer market*” atau produk untuk melayani pasar ekspor seperti yang dikemukakan di atas. Artinya, produksi dilakukan sangat tergantung pada pesanan dari importir luar negeri.

Selanjutnya, untuk melihat orientasi pasar dari produk yang dihasilkan oleh industri yang diteliti, pertanyaan yang diajukan pada responden adalah seberapa besar dari hasil penjualan yang berasal dari ekspor dan dalam negeri. Di dalam penelitian ini ditemukan bahwa 23 responden (46%) mengandalkan seluruh hasil penjualannya berasal dari ekspor. Ini berarti bahwa mereka sama sekali tidak menjual hasil produknya untuk pasar dalam negeri. Sementara responden yang orientasi pasar ekspornya 50% - 99% berjumlah 19 orang (38%), dan yang sama sekali tidak menerima pendapatan dari hasil ekspor hanya 4 orang (8%). Gambaran mengenai orientasi pasar dari produk garmen ini dapat dilihat tabel berikut.

Tabel 4.9
Jumlah Responden Berdasarkan Orientasi Pasar Hasil Produksi

Tingkat Penjualan	Jumlah	%
100% dalam negeri	4	8
<50% ekspor	4	8
50% - 99% ekspor	19	38
100% ekspor	23	46
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari tabel di atas terlihat bahwa hampir seluruh responden terlibat dalam kegiatan ekspor. Implikasinya adalah meningkatnya omzet penjualan pada waktu terjadinya krisis ekonomi. Data dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pada awal krisis persentase responden yang memiliki omzet penjualan diatas Rp. 900 juta meningkat menjadi 25% dibandingkan dengan waktu sebelum krisis hanya 14% (lihat tabel 4.10). Berbeda dengan saat ini, nilai omzet penjualan cenderung menurun kembali dan ini tampak dari jumlah responden yang memiliki omzet Rp. 900 juta lebih hanya 19%, sedangkan yang mempunyai nilai omzet kurang dari Rp. 600 juta meningkat menjadi 68%. Namun demikian, data ini tidak mencakup seluruh responden karena ada beberapa orang dari responden tidak memberikan jawaban.

Tabel 4.10
Jumlah Responden Berdasarkan Nilai Omzet Penjualan

Nilai Omzet (Rp.)	Pra Krisis		Awal Krisis		Saat ini	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
<600 juta	29	69	28	64	31	68
600 juta – 900 juta	7	17	5	11	6	13
>900 juta	6	14	11	25	9	19
Jumlah	42	100	44	100	46	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

4.2.2. Kemitraan dan Kerjasama

Kerjasama dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk menciptakan keunggulan kompetitif dari masing-masing pihak yang membentuk kerjasama. Pola hubungan kerjasama tersebut bisa berbentuk horizontal maupun vertikal. Dalam kaitannya dengan penelitian ini, hubungan kerjasama yang bersifat horizontal terjadi sesama industri garmen skala menengah, sedangkan hubungan kerjasama vertikal adalah hubungan kerjasama dengan perusahaan skala kecil atau besar.

Dilihat dari kemampuan responden untuk menjalin kerjasama, sebagian besar dari mereka (80%) telah menjalin kerjasama dengan perusahaan lain (lihat tabel 4.11). Namun bentuk kerjasama yang dilakukan relatif cenderung ke arah hubungan bersifat horizontal dari pada hubungan kerjasama vertikal. Sepertiga dari responden melakukan hubungan kerjasama sesama perusahaan menengah (horizontal), sementara hubungan kerja sama secara vertikal yaitu dengan perusahaan kecil hanya 9 orang (23%) dan dengan perusahaan besar hanya dilakukan oleh 4 orang (10%) dari responden. Di samping kedua bentuk hubungan kerjasama di atas juga terbentuk kombinasi hubungan kerjasama horizontal dan vertikal.

Tabel 4.11
Jumlah Responden Berdasarkan Bentuk dari Kerjasama

Keterangan	Jumlah	%
1. Kerjasama dengan pihak lain		
Ya	40	80
Tidak	10	20
Total	50	100
2. Bentuk Kerjasama		
Dengan perusahaan kecil	9	23
Dengan perusahaan menengah	14	35
Dengan perusahaan besar	4	10
Kombinasi berbagai perusahaan	13	32
Total	40	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI,2001

Dalam kaitannya dengan bentuk kerjasama yang dikemukakan di atas, inisiatif untuk melakukan kerjasama tersebut sebagian besar berasal dari perusahaan sendiri. Sedangkan inisiatif yang muncul dari pihak luar atau mitra bisnis serta inisiatif yang berasal dari kedua belah pihak yang bekerjasama hanya mencapai 37% (12 responden) seperti terlihat pada tabel 4.12.

Tabel 4.12

Jumlah Responden Berdasarkan Inisiator dan Keuntungan dari Kerjasama

Keterangan	Jumlah	%
1. Inisiator kerjasama		
Perusahaan sendiri	29	73
Perusahaan mitra kerja	6	15
Kedua perusahaan	5	12
Pemerintah	-	-
Total	40	100
2. Keuntungan kerjasama		
Tidak menguntungkan	1	2
Melancarkan kegiatan produksi	12	30
Meningkatkan omzet penjualan	14	35
Peningkatan mutu	2	4
Memperluas pasar	5	13
Lainnya	6	15
Total	40	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari tabel 4.12 terlihat bahwa keuntungan yang dinikmati oleh responden sebagai hasil dari kerjasama yang dilakukan dapat berupa, antara lain, terjadinya peningkatan omzet penjualan, melancarkan kegiatan produksi dan memperluas pasar. Kenaikan omzet penjualan bisa terjadi melalui tambahan pekerjaan dari perusahaan besar yang biasa melakukan pekerjaan sub-kontrak pada perusahaan menengah atau kecil atau melalui hubungan kontrak kerja yang permanen. Sedangkan keuntungan yang dapat diperoleh atas bekerjasama sesama perusahaan menengah adalah memperlancar produksi atau mempertahankan tingkat produksi melalui berbagi pekerjaan di saat pesanan sedang sepi atau mengisi pasar yang dikuasai oleh mitra kerjasama yang belum jenuh, ketika pasar yang dia kuasai sudah mulai jenuh.

4.3. Masalah Yang Dihadapi

Titik berat permasalahan yang dihadapi oleh industri garmen saat ini (terjadinya krisis ekonomi) berbeda dari persoalan yang dihadapi pada saat awal berdirinya industri. Pada awal pendirian industri, sebagian besar perusahaan saat itu masih tergolong industri kecil sementara kondisi ekonomi makro memberi peluang pertumbuhan industri, sehingga persoalan yang muncul pada waktu itu adalah persoalan klasik/ekonomi seperti

permodalan, sumber daya manusia, teknologi dan pemasaran sebagai kendala yang dianggap oleh sebagian besar responden dalam pengembangan usaha.

Mengingat kondisi dan situasi perekonomian Indonesia telah berubah sejak dilanda krisis yang berkepanjangan, permasalahan yang dihadapi oleh industri garmen saat ini yaitu di samping masalah klasik yang belum tuntas dipecahkan juga dibebani oleh permasalahan yang bersifat non teknis seperti ketidak pastian usaha akibat ketidak stabilan politik dan keamanan, iklim usaha yang kurang kondusif serta kondisi ekonomi pada umumnya seperti tampak pada tabel berikut.

Tabel 4.13
Jumlah Responden Berdasarkan Permasalahan Yang Dihadapi (%)

Permasalahan Penting dalam Mengembangkan Usaha	Awal Usaha	Saat ini
Modal	26	14
SDM	24	10
Teknologi	24	9
Pemasaran	20	10
Birokrasi pemerintah	-	5
Pungli	1	10
Ketidakstabilan politik dan keamanan	1	15
Kebijakan pemerintah yg tidak kondusif	2	11
Kondisi ekonomi pada umumnya	3	16
Jumlah	100	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Akibat komplikasi permasalahan tersebut dampak nyata terhadap kinerja industri garmen saat ini adalah mulai terjadinya penurunan omzet penjualan dibandingkan dengan masa awal krisis yang omzetnya relatif meningkat. Demikian juga daya serap tenaga secara rata-rata pada industri ini terlihat menurun seperti yang telah dikemukakan sebelumnya. Hal ini pada gilirannya akan berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi dan masalah pengangguran baik di tingkat nasional maupun di daerah Bali, karena industri garmen termasuk sektor unggulan daerah tersebut.

4.4. Perkembangan Skala Industri Garmen dan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal dengan Pertumbuhan Skala Usaha

4.4.1. Perkembangan Skala Industri

Sebelum dilakukan pengkajian terhadap hubungan faktor-faktor internal dan eksternal dengan pertumbuhan skala usaha industri garmen yang diteliti, terlebih dahulu akan dibahas tentang pola perkembangan industri atau dinamika pergerakan perubahan skala usaha industri dari sejak awal pendiriannya sampai saat ini (saat penelitian dilakukan). Perubahan status skala industri didasarkan pada perubahan jumlah tenaga kerja sesuai dengan definisi yang digunakan. Untuk lebih jelasnya perhatikan tabel 4.14.

Tabel 4.14.
Jumlah Industri Garmen Menurut Dinamika Perubahan Skala Usaha

Skala Industri	Awal Usaha		Pra Krisis		Awal Krisis		Saat ini	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1. Industri Kecil	33	66	6	12	9	18	-	-
2. Industri Menengah	17	34	39	78	40	80	50	100
3. Industri Besar	-	-	5	10	1	2	-	-
Jumlah	50	100	50	100	50	100	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Pada tabel 4.14 terlihat bahwa dari 50 industri garmen skala menengah yang diteliti (tenaga kerja 20-99 orang) ternyata pada awal pendiriannya 33 perusahaan (66%) termasuk golongan industri kecil (tenaga kerja 5-19 orang) dan sisanya 17 responden (34%) sudah berstatus industri skala menengah. Kemudian dalam perjalannya industri tersebut mengalami perkembangan, sehingga pada waktu pra krisis jumlah industri yang berstatus skala kecil menurun menjadi 6 perusahaan (12%), sementara industri yang berstatus skala menengah meningkat menjadi 39 perusahaan (78%) dan yang berskala besar (tenaga kerja 100 orang lebih) muncul sebanyak 5 perusahaan (10%). Perubahan skala usaha industri dalam penelitian ini terjadi kembali pada saat awal krisis, dimana jumlah industri skala kecil dan menengah meningkat lagi dan jumlah industri skala besar terjadi penurunan. Akhirnya pada saat penelitian dilakukan semua industri berstatus industri berskala menengah.

Berdasarkan gambaran di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa: pertama, industri skala kecil-menengah memiliki daya tahan dan bahkan mampu melakukan mobilitas usaha secara vertikal baik dalam situasi yang kurang menguntungkan seperti krisis ekonomi yang masih berlangsung saat

ini, karena masih dapat mempertahankan keunggulan komparatif yang dimiliki selama ini yaitu rendahnya tingkat upah buruh di Indonesia. Kedua, dengan adanya kemampuan daya tahan industri yang diteliti akan berimplikasi terhadap pemecahan masalah pengangguran yang sedang dihadapi Indonesia. Ketiga, sebagian besar industri garmen skala menengah yang diteliti saat ini berasal dari industri yang awal berdirinya berstatus skala kecil dan kemudian meningkat menjadi skala menengah melalui gelombang perekonomian yang turun naik dalam periode yang relatif panjang. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Yahya Jammal dan William F. Steel yang berjudul *Dynamic of Growth in Large and Medium Scale Manufacturing 1975-1990*, yang menyatakan bahwa 21,5% perusahaan industri sedang dan besar berasal dari kelompok industri skala kecil yang menggunakan karyawan kurang dari 20 orang (Siahaan, 2000). Perubahan skala usaha tersebut diduga mempunyai hubungan dengan faktor yang bersifat internal maupun eksternal sebagaimana yang akan dibahas berikut ini.

4.4.2. Faktor Internal

Untuk melakukan kajian tentang hubungan faktor internal dengan pertumbuhan skala usaha, beberapa variabel internal perusahaan yang akan dianalisis dalam tulisan ini antara lain umur pengusaha, pendidikan pengusaha, lama usaha, pekerjaan orangtua pengusaha, pengalaman usaha dan variabel kewirausahaan.

Mengenai faktor umur, berdasarkan analisis tabulasi silang tabel 4.15., terlihat adanya kecenderungan bahwa faktor umur pengusaha pada industri garmen memiliki hubungan dengan tingkat pertumbuhan skala usaha industri tersebut. Data menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha umur 45 keatas hanya memiliki tingkat pertumbuhan skala usaha kurang dari 10%, sedangkan sebagian besar pengusaha umur muda memiliki tingkat pertumbuhan skala usaha 10% dan lebih. Artinya pada tingkat umur muda usaha berkembang dengan lebih pesat dan pada usia semakin tua usaha bertumbuh semakin lambat. Uji statistik juga mendukung analisis di atas dengan nilai X^2 hitung lebih besar dari X^2 tabel ($6,44 > 3,48$) dan signifikansi pada kesalahan 5%.

Tabel 4.15
Jumlah Responden Berdasarkan Umur Dan Pertumbuhan Skala Usaha

Umur	Pertumbuhan Skala Usaha*		
	<10%	≥10%	Jumlah
Kurang dari 45 tahun	5 (26)	14 (74)	19 (100)
45 tahun dan lebih	9 (64)	5 (36)	14 (100)
Jumlah	14 (42)	19 (58)	33 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

* Pertumbuhan skala usaha didasarkan pada laju pertumbuhan rata-rata tenaga kerja/tahun masing-masing industri. Dalam analisis ini jumlah sampel yang digunakan adalah sebanyak 33 industri, yaitu industri yang mengalami perubahan skala usaha dari berskala kecil pada skala menengah (tabel 4.14). Katagori pertumbuhan skala usaha <10% dan ≥ 10% didasarkan pada laju pertumbuhan rata-rata tenaga kerja secara total berkisar 10%.

Catatan : Angka dalam kurung adalah persentase.

Dari analisis tabulasi silang terlihat ada kecenderungan bahwa tingkat pendidikan para pengusaha mempunyai hubungan dengan pertumbuhan skala usaha industri garmen di Bali (tabel 4.16).

Tabel 4.16
Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan
Dan Pertumbuhan Skala Usaha

Pendidikan	Pertumbuhan Skala Usaha		
	≤10%	≥10%	Jumlah
Sampai SMP	4 (57)	3 (43)	7 (100)
SMU dan keatas	10 (38)	16 (62)	26 (100)
Jumlah	14 (42)	19 (58)	33 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : sama dengan Tabel 4.15.

Dari tabel 4.16 dimana pada tingkat pendidikan pengusaha yang lebih rendah, persentase jumlah perusahaan yang mengalami pertumbuhan skala usaha kurang dari 10% lebih besar dari pada jumlah persentase perusahaan yang mengalami pertumbuhan skala usaha lebih besar dari 10%. Sebaliknya pada tingkat pendidikan pengusaha yang lebih tinggi yaitu SMU ke atas, tampak bahwa jumlah perusahaan yang mampu mencapai tingkat pertumbuhan skala usaha di atas 10% dan lebih jauh lebih besar dari jumlah perusahaan yang tingkat pertumbuhan skala usahanya <10% pada pendidikan yang sama. Dengan kata lain, hal ini menunjukkan adanya indikasi bahwa

ada kecenderungan dimana semakin tinggi tingkat pendidikan pengusaha semakin tinggi pula tingkat pertumbuhan skala usahanya. Sebaliknya semakin rendah tingkat pendidikan pengusaha semakin rendah pula tingkat pertumbuhan skala usahanya. Secara statistik hubungan tersebut ternyata signifikan taraf kesalahan 5% dengan nilai Chi Kuadrat (X^2) hitung lebih besar dari X^2 tabel (5,73 > 3,48) sebagai syarat untuk menyatakan adanya hubungan antara variabel pendidikan dengan pertumbuhan skala industri. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa adanya hubungan antara tingkat pendidikan pengusaha dengan pertumbuhan skala usaha dapat diterima pada industri garmen yang diteliti.

Bila dilihat dari lamanya usaha, industri-industri yang didirikan kurang dari 15 tahun lalu sebagian besar 18 (75%) mampu mencapai tingkat pertumbuhan skala usaha $\geq 10\%$. Sementara industri-industri yang telah lebih lama diusahakan kecepatan pertumbuhan skala usahanya cenderung rendah ($<10\%$) mencapai 8 perusahaan (89%) seperti tampak pada tabel 4.16. Kecenderungan tersebut menunjukkan bahwa ada hubungan antara lama usaha dengan tingkat pertumbuhan skala usahanya.

Tabel 4.17.
Jumlah Responden Berdasarkan Lama Usaha
Dan Pertumbuhan Skala Usaha

Lama Usaha	Pertumbuhan Skala Usaha		Jumlah
	$<10\%$	$\geq 10\%$	
Kurang dari 15 tahun	6 (25)	18 (75)	24 (100)
15 Tahun dan lebih	8 (89)	1 (11)	9 (100)
Jumlah	14 (42)	19 (58)	33 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : sama dengan Tabel 4.15.

Berdasarkan uji statistik memang terbukti bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara lama usaha dengan tingkat pertumbuhan skala usaha pada taraf kesalahan 5% dengan nilai X^2 hitung lebih besar dari X^2 tabel (7,75 > 3,48). Dengan kata lain, industri yang berumur lebih muda ternyata mempunyai kemampuan lebih cepat dalam meningkatkan skala usahanya daripada industri yang berumur lebih tua. Hal ini sesuai dengan kenyataan bahwa usaha garmen di Bali sebenarnya mulai berkembang semenjak pertengahan tahun 80'an hingga saat ini dan sejalan dengan perkembangan sektor pariwisata di daerah tersebut. Sehingga industri garmen yang didirikan kurang dari 15 tahun yang lalu berada pada posisi awal yang lebih menguntungkan daripada industri yang didirikan 20 atau 30 tahun yang lalu.

Berbeda dengan apa yang diharapkan, dimana anak seorang pengusaha diharapkan jauh lebih mampu untuk mengembangkan skala usahanya dengan tingkat akselerasi yang tinggi dari pada pengusaha yang berasal dari orang tua bukan pengusaha. Namun temuan penelitian menunjukkan bahwa 69% dari perusahaan yang mencapai tingkat pertumbuhan skala usaha $\geq 10\%$ dikelola oleh pengusaha yang berasal dari keluarga pengusaha, sementara perusahaan yang dipimpin oleh pengusaha yang berasal dari keluarga bukan pengusaha juga menunjukkan angka yang cukup besar pada tingkat pertumbuhan skala usaha $\geq 10\%$ (tabel 4.17).

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa berdasarkan analisis tabulasi silang tidak mendukung adanya kecenderungan hubungan antara pengusaha garmen di Bali yang berasal dari keluarga pengusaha dan tidak dengan pertumbuhan skala usaha industri. Hal ini tampaknya juga didukung oleh hasil uji statistik dimana X^2 hitung nilainya lebih kecil dari pada X^2 tabel pada taraf kesalahan 5% ($0,81\% < 3,48$). Artinya, secara statistik tidak terdapat hubungan yang signifikan di antara kedua variabel yang diuji.

Tabel 4.18
Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan Orang Tua
Dan Pertumbuhan Skala Usaha

Pekerjaan Orang Tua	Pertumbuhan Skala Usaha		
	<10%	$\geq 10\%$	Jumlah
Pengusaha	5 (38)	8 (69)	13 (100)
Non Pengusaha	9 (45)	11 (55)	20 (100)
Jumlah	14 (42)	19 (58)	33 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : sama dengan Tabel 4.15.

Dari sisi pengalaman usaha dalam hubungannya dengan pertumbuhan skala usaha cukup menarik untuk diperhatikan. Sebab pengalaman usaha akan memberi tuntunan bagi pengusaha untuk mencapai keberhasilan dalam usahanya. Sehingga pengusaha yang telah memiliki pengalaman sebelum mengelola usahanya sendiri cukup mampu menghadapi tantangan dan kendala-kendala yang muncul sampai mencapai suatu puncak kesuksesan usaha. Walaupun demikian sikap-sikap kewirausahaan yang dimiliki oleh seseorang yang pada dasarnya merupakan sikap dasar dari seorang pengusaha juga berperan dalam menentukan keberhasilan suatu usaha.

Dalam penelitian ini ditemukan bahwa sebagian besar dari pengusaha 14 orang (67%) yang memiliki tingkat pertumbuhan skala usaha lebih besar dari 10% telah memiliki pengalaman usaha sebelum menekuni usaha yang

dijalankan saat ini (tabel 4.19). Sementara pada perusahaan yang tingkat pertumbuhan skala usahanya yang kurang dari 10%, dimana jumlah pengusaha yang tidak memiliki pengalaman usaha sebelum menekuni usaha yang sekarang juga menunjukkan jumlah yang cukup besar yaitu mencapai 7 pengusaha (58%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada kecenderungan dimana pengalaman usaha mempunyai hubungan dengan tingkat pertumbuhan skala usaha. Artinya seorang pengusaha yang memiliki pengalaman usaha sebelum menekuni usahanya semakin tinggi tingkat pertumbuhan skala usahanya. Hal ini juga terbukti dari hasil uji statistik dinamakan X^2 hitung lebih besar nilainya dibandingkan dengan X^2 tabel pada taraf kesalahan 5% ($5,73 < 3,48$).

Tabel 4.19
Jumlah Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha
dan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha

Pengalaman Usaha	Pertumbuhan Skala Usaha		
	< 10%	≥ 10%	Jumlah
Selalu di perusahaan	7 (58)	5 (42)	12 (100)
Bekerja sebelum di perusahaan ini	7 (33)	14 (67)	21 (100)
Jumlah	14 (42)	19 (58)	33 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : sama dengan Tabel 4.15.

Untuk melihat sejauh mana hubungan sikap kewirausahaan dengan pertumbuhan skala usaha akan dilakukan dengan metode *Kruskal-Wallis One Way Anova*. Variabel yang akan diuji adalah kualitas sikap kewirausahaan sebagai variabel independen dan variable pertumbuhan skala usaha sebagai variabel dependen. Nilai sikap kewirausahaan diperoleh dari 14 pertanyaan yang diajukan pada responden yang memenuhi persyaratan dengan nilai skor tertinggi 70 dan nilai terendah 14. Sementara tingkat pertumbuhan skala usaha digolongkan pada dua katagori yaitu industri yang pertumbuhan skala usahanya kecil dari 10% dengan jumlah sampel 14 industri dan industri yang pertumbuhan skala usahanya 10% dan lebih sebanyak 19 sampel. Dengan demikian rumusan masalahnya sebagai berikut :

- Adakah perbedaan/hubungan kualitas sikap kewirausahaan yang signifikan antara industri garmen yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih.

Selanjutnya hipotesis yang diajukan adalah :

Ho: tidak terdapat perbedaan/hubungan kualitas sikap kewirausahaan yang signifikan antara industri garmen yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih.

Ha: terdapat perbedaan/hubungan kualitas sikap kewirausahaan yang signifikan antara industri garmen yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih.

Kriteria pengujian hipotesis :

Ho diterima bila harga Chi kuadrat hitung lebih kecil dari Chi Kuadrat tabel.

Rumus yang digunakan dalam perhitungan yaitu :

$$H = \frac{\sum_{J=1}^k \frac{R^2 J}{nJ} - 3(N+1)}{N(N-1)}$$

Dimana :

N = Banyak baris dalam tabel

K = Bayak kolom

Rj = jumlah ranking dalam kolom

n = jumlah sampel

Rumus tersebut di bawah distribusi Chi Kuadrat dengan $dk = k - 1$

Berdasarkan hasil perhitungan dari rumus di atas, ternyata harga H hitung 23,47. Bila dibandingkan dengan harga Chi Kuadrat tabel dimana $dk = 1$ pada taraf kesalahan 5% (0,05) yang nilainya adalah 3,48, maka harga H hitung lebih besar dari Chi Kuadrat tabel ($23,47 > 3,48$). Karena harga Chi Kuadrat hitung lebih besar dari pada harga Chi Kuadrat tabel, maka Ho ditolak dan Ha diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan/hubungan kualitas sikap kewirausahaan pengusaha yang signifikan antara industri garmen yang tingkat pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang tingkat pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih. Dengan kata lain, semakin baik atau semakin tangguh sikap kewirausahaan seorang pengusaha semakin berhasil mencapai tingkat pertumbuhan skala usaha yang lebih tinggi.

4.4.3. Faktor Eksternal

Sama halnya dengan faktor internal kewirausahaan, hubungan faktor eksternal dengan pertumbuhan skala usaha juga akan dianalisis dalam tulisan ini. Metode untuk menguji ada tidaknya hubungan dari kedua variabel

tersebut juga digunakan metode *Kruskal-Wall One Way Anova*. Nilai variabel eksternal diperoleh dari hasil jawaban responden terhadap 14 pertanyaan yang diajukan dengan skor tertinggi 70 dan terendah 14.

Dengan demikian rumusan masalahnya sebagai berikut:

- Adakah perbedaan/hubungan antara faktor eksternal yang signifikan dengan pertumbuhan skala usaha.

Selanjutnya hipotesis yang diajukan adalah :

H_0 : Tidak terdapat perbedaan/hubungan faktor eksternal yang signifikan antara industri garmen yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih.

H_a : Terdapat perbedaan/hubungan faktor eksternal yang signifikan antara industri garmen yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih.

Kriteria pengujian hipotesis :

H_0 : diterima bila harga Chi Kuadrat hitung lebih kecil dari Chi Kuadrat tabel.

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan rumus yang telah dikemukakan sebelumnya, ternyata harga H hitung 5,17. Dengan membandingkan nilai H hitung dengan harga Chi Kuadrat tabel pada taraf kesalahan 5% (0,05) yang nilainya 3,48, maka harga H hitung lebih besar dari Chi Kuadrat tabel ($5,17 > 3,48$). Karena harga H hitung lebih besar dari harga Chi Kuadrat tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Dari hasil uji di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan/hubungan faktor eksternal yang signifikan pada taraf 5% antara industri garmen yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% dan yang tingkat pertumbuhan skala usahanya sama dengan 10% dan lebih. Dengan kata lain semakin tinggi intensitas pengaruh faktor eksternal semakin rendah kemampuan suatu usaha industri untuk meningkatkan pertumbuhan skala usahanya.

4.5. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut : pertama, struktur umur pengusaha garmen di Bali relatif lebih seimbang antara yang berumur muda dengan yang berumur lebih tua. Secara teoritis, kemampuan pengusaha yang berumur lebih muda dalam pengembangan usaha akan mengingat kemampuan fisik maupun mental

mereka masih pada tingkat yang prima. Secara statistik terdapat hubungan antara tingkat umur dengan pertumbuhan skala usaha, dimana pada tingkat umur pengusaha yang lebih muda pertumbuhan skala usahanya lebih tinggi/pesat dibandingkan dengan pertumbuhan skala usaha pada tingkat umur pengusaha yang lebih tua. Oleh karena itu hal ini akan berimplikasi pada kebijakan pemerintah bahwa perlunya pembinaan pengusaha muda untuk membentuk masyarakat kelas menengah yang lebih banyak dan tangguh.

Kedua, tingkat pendidikan formal para pengusaha menunjukkan pada taraf yang cukup tinggi (SMU keatas). Secara teoritis hal ini akan mendorong terciptanya kualitas pengusaha yang lebih baik dalam mengendalikan/mengelola manajemen usaha. Uji statistik memperlihatkan bahwa pada tingkat pendidikan pengusaha yang lebih tinggi banyak perusahaan yang mampu bertumbuh lebih tinggi dari pada tingkat pendidikan pengusaha yang lebih rendah. Namun faktor keterampilan usaha tidak dapat diabaikan sebagai penunjang faktor pendidikan formal. Implikasi dari hasil temuan ini adalah perlunya meningkatkan keterampilan kewirausahaan yang dapat dipelajari pada pendidikan formal maupun informal.

Ketiga, faktor latar belakang pekerjaan orangtua pengusaha atau bukan, tidak menjadi syarat penting untuk menjadi seorang pengusaha tangguh. Uji statistik mendukung pernyataan tersebut dimana tidak terdapat hubungan yang signifikan pengusaha yang berasal dari keluarga pengusaha atau tidak dengan tingkat pertumbuhan skala usaha. Walaupun bukti empiris di Amerika Serikat menunjukkan bahwa sebagian besar dari pengusaha saat ini berasal dari keluarga pengusaha. Sayangnya penelitian tersebut hampir dapat dikatakan tidak mewakili pengusaha garmen, karena industri garmen di Amerika Serikat bukan suatu industri yang menjadi prioritas untuk dikembangkan disebabkan oleh sifat industri relatif padat tenaga kerja. Oleh karena itu, implikasi kebijakannya adalah perlunya menciptakan iklim usaha yang kondusif di sektor garmen, yaitu memberi kesempatan yang sama pada setiap orang yang ingin memasuki usaha tersebut tanpa memperhatikan latar belakang pekerjaan orangtua, atau faktor budaya lainnya.

Keempat, faktor kewirausahaan memiliki hubungan yang signifikan dengan pertumbuhan skala usaha industri garmen di Bali. Secara teoritis faktor kewirausahaan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha karena tanpa sikap kreativitas dan inovasi dari seorang pengusaha akan menemui kegagalan dalam menghadapi persaingan usaha. Implikasi kebijakannya adalah perlunya pemerintah mendorong semangat kewirausahaan bagi penduduk Indonesia untuk menciptakan pengusaha-pengusaha yang tangguh. Dari sebuah laporan Organisasi Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) terungkap bahwa dengan terbentuknya 2% wira usaha tangguh dari jumlah

penduduk suatu negara akan memperkuat perkembangan pembangunan negara tersebut.

Kelima, faktor eksternal cukup berpengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha. Implikasi kebijakannya adalah perlunya pemerintah menciptakan kestabilan politik dan keamanan dan mengembalikan situasi ekonomi makro pada kondisi yang menjamin terjadinya peningkatan investasi dalam rangka menunjang perkembangan usaha industri secara nasional khususnya industri garmen di daerah Bali.

Keenam, mengingat kondisi dan situasi saat ini setelah perekonomian Indonesia dilanda krisis ekonomi yang berkepanjangan, permasalahan yang dihadapi oleh industri garmen di samping masalah klasik yang belum tuntas dipecahkan juga dibebani oleh permasalahan seperti ketidak pastian usaha akibat ketidak stabilan politik dan keamanan, iklim usaha yang kurang kondusif serta kondisi ekonomi pada umumnya.

Akibat duplikasi permasalahan tersebut dampak nyata terhadap kinerja industri garmen saat ini adalah mulai terjadinya penurunan omzet penjualan dibandingkan dengan masa awal krisis yang omzetnya relatif meningkat. Demikian juga daya serap tenaga secara rata-rata pada industri ini terlihat menurun. Hal ini pada gilirannya akan berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi dan masalah pengangguran baik di tingkat nasional khususnya di daerah Bali, dimana industri garmen termasuk komoditi unggulan utama daerah tersebut.

Oleh karena itu, untuk mengembalikan kinerja industri garmen di Bali, beberapa langkah berikut ini perlu dilakukan dalam jangka waktu pendek. Dalam lingkup nasional: a) pemerintah perlu dengan segera memulihkan kembali situasi keamanan dan politik sehingga menjamin kepastian berusaha, b) sektor pariwisata yang selama ini kontribusinya cukup besar terhadap pembangunan nasional, terutama dalam menunjang pengembangan industri garmen perlu mendapat perhatian secara khusus, c) restrukturisasi perbankan dan penyaluran kredit untuk menjamin kelancaran usaha garmen harus menjadi fokus perhatian pemerintah. Dalam lingkup daerah : pertama, pemerintah daerah dan pihak swasta perlu meningkatkan promosi daerah baik untuk tujuan kepariwisataan maupun untuk mendorong kegiatan usaha industri garmen yang cukup diminati oleh pihak luar negeri; kedua, pemerintah daerah perlu menciptakan iklim usaha yang kondusif yang merangsang pengusaha untuk memperluas pasar, karena selama ini tujuan produk garmen masih terbatas pada pasar tradisional seperti Amerika Serikat dan Jepang selama ini hanya tertuju pada beberapa negara utama saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2000), *Kewirausahaan*, Bandung, Penerbit ALFABETA.
- Anonymous (1996), *Strategi Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil : Studi Kasus di Yogyakarta*, PAU Studi Ekonomi, Universitas Gajah Mada.
- Clapham, R., (1991), *Pengusaha Kecil dan Menengah di Asia Tenggara*, Jakarta, LP3ES.
- Ismawan, AI. (2001), *Sukses Di Era Ekonomi Liberal Bagi Koperasi dan Perusahaan Kecil – Menengah*, Jakarta, PT. Grasindo.
- Ikhsan, M. (Editor) (1994), *Profil Usaha Kecil dan Kebijakan Kredit Perbankan di Indonesia*, Jakarta : Lembaga Manajemen FEUI.
- McClelland C. David (1987), *Memacu Masyarakat Berprestasi*, Jakarta : CV, Intermedia.
- Mead, D.C. and Ledholm, C. (1998), The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries, *World Development*, Vol. 26, No.1.
- Pangestu, Mari, E. (1997), The Indonesian Textile and Garmen Industri : Structure Change and Compatitive Challenges dalam *Waves of Change In Indonesia 's Manufacturing Industri*, (Yuri Sato Editor), Tokyo, IDE.
- Saryana (2001), *Kewirausahaan*, Jakarta, Salemba Empat.
- Siahaan, B. (2000), *Industrialisasi di Indonesia: Sejak Periode Rehabilitasi Sampai Awal Reformasi*, Bandung: Penerbit ITB.
- Sugiyono (2001), *Statistik Nonparametris*, Bandung, CV. ALFABETA.
- Swasono, Sri, E. (1993), Pengembangan Industri Kecil Sebagai Gerakan Ekonomi Rakyat, dalam *Prosiding Seminar Nasional Sehari Peranan Strategis Industri Kecil dalam PJPT II*, Jakarta, 22 Juli, UKI Press.
- Tambunan, (1999), *Perkembangan Industri Kecil di Indonesia*, Jakarta : PT. Mutiara Sumber Widya.

- Usman, M. (1998), *Meningkatkan Posisi Tawar Usaha Kecil Melalui Pengembangan Kekuatan Kolektif*, Konferensi Nasional Usaha Kecil, Jakarta, 7-8 Oktober, The Asia Foundation-Cess.
- Van Diermen, P (1998), *Sistem Kewirausahaan Industri Garmen dan Furniture di Indonesia*, Jakarta, CIDES.

BAB V

KARAKTERISTIK, MASALAH DAN PERTUMBUHAN SKALA USAHA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH : Studi Kasus Industri Meubel Di Jepara, Jawa Tengah

Oleh : Jiwa Sarana

5.1. Pendahuluan

Krisis ekonomi yang telah berlangsung sejak pertengahan tahun 1997 telah mengubah tatanan dan perilaku usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia. Sebelum krisis ekonomi melanda Indonesia, pengusaha kecil dan menengah harus menghadapi berbagai hambatan struktural, seperti proses perijinan yang sangat birokratis, pungutan yang sangat membebani UKM, keterbatasan akses pendanaan dan informasi peluang pasar, serta tata niaga bahan baku yang mengakibatkan distorsi harga di pasar. Di masa krisis, tantangan yang dihadapi semakin berat karena akses untuk pendanaan semakin sempit seiring dengan peningkatan suku bunga, selain itu bahan baku untuk produksi pun semakin sulit diperoleh karena keterbatasan persediaan dan harga yang sangat tinggi serta daya beli masyarakat yang menurun.

Di sisi lain, krisis ekonomi juga memberikan kesempatan bagi proses penyusunan kebijakan yang lebih kondusif bagi UKM, dan ini pula yang dilakukan pemerintah saat ini dimana kebijakan yang diambil banyak membantu usaha kecil dan menengah untuk bisa lebih berkembang dari yang sekarang ini. Kebijakan ini tidak terlepas dari kenyataan bahwa usaha kecil dan menengah lebih bisa untuk bertahan terhadap krisis yang melanda Indonesia pada saat ini. Bahkan di tempat lain dengan adanya krisis, dapat memberikan keuntungan yang berlipat ganda pada pengusaha kecil dan menengah seperti pada para pengusaha meubel di Jepara.

Pada masa krisis tersebut, pengusaha kecil dan menengah di Jepara sangat menikmatinya. Keadaan tersebut dikarenakan pengusaha di Jepara sudah memanfaatkan pasar internasional dalam memasarkan produknya, sehingga dengan nilai tukar rupiah terhadap dollar cenderung melemah pada waktu itu, membuat pembeli dari luar memborong kerajinan yang dihasilkan oleh pengrajin di Jepara, bahkan sampai tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang sangat melonjak.

Melihat fenomena yang sangat menarik tersebut, maka pada tulisan ini akan mencoba memaparkan bagaimana sebenarnya kondisi perkembangan industri kayu khususnya meubel di Jepara, pertumbuhan serta masalah-masalah yang dihadapi.

5.2. Gambaran Umum Industri Meubel di Jepara

Kegiatan mengukir kayu di Jepara telah ada sejak jaman Majapahit, tepatnya sejak kerajaan tersebut diperintah oleh Raja Brawijaya. Kegiatan ini dimulai oleh seorang pelukis bernama Ki Sungging (SP. Gustami, 2000). Keterampilannya dalam mengukir ia tularkan pada masyarakat setempat. Selanjutnya masyarakat mengembangkan keterampilan tersebut sebagai mata pencaharian, di samping pertanian. Sejak itu hingga dekade tahun 80-an, tidak ada perkembangan yang berarti meskipun nama Jepara sudah identik dengan kegiatan ukir-mengukir. Jepara dikenal sebagai sentra meubel/ukir kayu karena hasil ukirannya memiliki kekhasan, juga harganya relatif terjangkau oleh berbagai lapisan masyarakat.

Perubahan pada usaha ukir kayu di Jepara terjadi pada tahun 1989 setelah munculnya inisiatif Pemda Kabupaten Jepara yang mengajak pengusaha ukir setempat untuk mengikuti pameran di Bali. Sejak saat itu, mulai berdatangan para pembeli asing yang sebelumnya membeli produk Jepara di Bali. Perkembangan usaha meubel di Jepara tampak nyata pada jumlah unit usaha dan pengrajin yang meningkat pada tahun 1989 – 1997, dan terjadi "*booming*" pada pertengahan tahun 1997 sampai 1999.

Dengan masuknya para importir ke Jepara pada tahun 1990, timbul fenomena lain yang terjadi kemudian menyangkut perubahan bentuk hubungan antara pengusaha setempat dengan para pengusaha asing. Jika pada awal dekade 90-an, hubungan antara pengusaha lokal dan asing hanya berbentuk hubungan jual beli, maka pada akhir-akhir ini hubungan kerjasama sudah menyangkut pengelolaan, investasi, proses produksi, *finishing* bahkan hingga pada proses ekspornya dan ada kecenderungan sekarang ini peran orang asing sudah bergeser dari manajemen dan desainer ke kontrol kualitas barang, ahli mesin, dan meningkatkan peran dalam bidang pemasaran.

5.3. Karakteristik Usaha

5.3.1. Identitas Pengusaha dan Usaha

Proses pembangunan ekonomi di suatu negara secara alamiah menimbulkan kesempatan bagi semua jenis kegiatan ekonomi dari semua skala usaha untuk berkembang (Tulus Tambunan, 1999). Masing-masing skala industri mempunyai karakteristik yang berbeda, baik itu untuk skala kecil dan rumah tangga, skala menengah maupun skala besar. Khusus untuk industri kayu skala menengah (tenaga kerja antara 20 sampai 99 orang) di Jepara, beberapa karakteristik industri yang akan coba dipaparkan dalam tulisan ini antara lain: ditinjau dari umur pemilik, pendidikan pemilik dan pendidikan tenaga kerja, lamanya usaha, jenis pekerjaan orang tua, pekerjaan sebelumnya, lokasi usaha serta sistem usaha.

Ditinjau dari umur pemilik (tabel 5.1), bahwa sebagian besar (50%) pengusaha yang bergerak di industri kayu di Jepara berumur antar 45 sampai dengan 54 tahun, dan sekitar 38% berumur antara 25 sampai dengan 44 tahun sedangkan pengusaha yang berumur kurang dari 34 tahun hanya 10%. Keadaan tersebut menunjukkan bahwa untuk mencapai ke industri skala menengah dibutuhkan waktu yang cukup lama dan dibutuhkan pengalaman usaha yang cukup, sehingga komposisi umur pengusaha di industri kayu skala menengah memperlihatkan banyak yang berada pada umur yang sudah cukup matang serta membutuhkan pengalaman usaha/lama usaha yang cukup lama juga. Kalau dilihat dari lamanya usaha (tabel 5.2), bahwa 30% responden membutuhkan waktu lebih dari 20 tahun untuk mencapai pada skala menengah ini, 38% pengusaha membutuhkan waktu 10 sampai dengan 19 tahun untuk mencapai pada skala usaha saat ini.

Tabel 5.1
Komposisi Umur Pengusaha (n=50)

Umur	Frekuensi (n = 50)	%
< 25 tahun	1	2,0
25 s/d 34 tahun	4	8,0
35 s/d 44 tahun	14	28,0
45 s/d 54 tahun	25	50,0
54 tahun	6	12,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Tabel 5.2
Komposisi Lama Usaha (n=50)

Lama Usaha	Frekuensi (n = 50)	%
< 5 tahun	4	8,0
5 s/d 9 tahun	12	24,0
10 s/d 14 tahun	13	26,0
15 s/d 19 tahun	6	12,0
> 20 tahun	15	30,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Kondisi di atas sangat signifikan bila kita kaitkan dengan dinamika pertumbuhan skala usaha dari industri skala kecil dan rumah tangga, skala menengah, skala besar, bahwa untuk mencapai ke skala usaha yang lebih

besar dibutuhkan waktu yang cukup lama yang akan berdampak pada umur pengusaha yang semakin tua (matang). Hal ini bisa dilihat dari hasil penelitian tahun 2000 (Mahmud Thoha dkk, 2001) pada industri kayu skala kecil dan rumah tangga yang menunjukkan bahwa pada industri skala kecil dan rumah tangga berdasarkan umur pemilik, sebagian besar (81%) pengusaha yang bergerak di industri kayu skala kecil dan rumah tangga berumur kurang dari 44 tahun serta 88% mempunyai lama usaha di bawah 10 tahun. Sehingga apabila kita kaitkan dengan teori bahwa untuk mencapai ke dalam skala yang lebih besar diperlukan waktu yang cukup lama.

Di samping variabel umur dan lama usaha, variabel pendidikan juga merupakan variabel penting yang akan berpengaruh pada pertumbuhan skala usaha. Karena bagaimana pun juga, dengan pendidikan yang lebih tinggi baik itu pendidikan pengusaha maupun pendidikan tenaga kerja diharapkan dapat mendorong perkembangan usaha ke skala yang lebih tinggi. Untuk itu penting dilihat komposisi pendidikan baik itu dari pengusaha maupun tenaga kerjanya di industri kayu skala menengah di Jepara ini (tabel 5.3). Dari hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa 28% pengusaha yang bergerak di industri ini adalah tamat SD bahkan 16% nya tidak tamat SD dan hanya sekitar 30% yang mempunyai pendidikan tamat SMU ke atas. Di sisi lain apabila kita lihat dari pendidikan tenaga kerjanya menunjukkan bahwa 46% tenaga kerja di sub sektor ini mempunyai pendidikan sampai tamat SD bahkan 10% nya tidak menamatkan SDnya dan hanya sekitar 12% yang mempunyai pendidikan cukup tinggi yaitu SMU ke atas.

Tabel 5.3
Komposisi Pendidikan Pengusaha dan Tenaga Kerja (n=50)

Tingkat Pendidikan	Pengusaha		Tenaga Kerja	
	Frekuensi	%	Frekuensi	%
Tidak Tamat SD	8	16,0	5	10,0
Tamat SD	14	28,0	23	46,0
Tamat SMP	13	26,0	16	32,0
Tamat SMU/D1/D2	12	24,0	6	12,0
D3/S1/S2	3	6,0	-	-

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Dengan banyak tenaga kerja yang mempunyai pendidikan kurang dari SD, menunjukkan bahwa tenaga kerja di Industri kayu, khususnya industri meubel ini, faktor keterampilan menjadi lebih penting daripada pendidikan. Di sisi lain, bahwa dengan pendidikan tenaga kerja yang cukup rendah

tersebut akan dapat menekan upah pekerja yang rendah pula sehingga ini akan menjadi keunggulan komparatif tersendiri, tapi pada perkembangan berikutnya apalagi di dalam perdagangan bebas, nantinya yang akan lebih menonjol adalah keunggulan-keunggulan kompetitif, seperti : kualitas sumber daya manusia dan kemampuan teknologi.

Karakteristik lain yang perlu dijelaskan di sini berkaitan dengan industri kayu skala menengah di Jepara ini adalah mengenai jenis pekerjaan orang tua pengusaha dan pekerjaan sebelumnya sebelum pada usaha ini. Variabel ini untuk mengungkap apakah pekerjaan orang tua mempengaruhi dan pekerjaan pengusaha sebelum pada usaha mempengaruhi pekerjaannya sekarang ini. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Firmansyah dkk menunjukkan bahwa pekerjaan orang tua tidak mempengaruhi pekerjaannya sekarang ini. Dari tabel 5.4 dapat dilihat bahwa 90% pengusaha yang dijadikan responden menyatakan bahwa orang tuanya bukan berasal dari pengusaha. Di pihak lain, bahwa latar belakang pekerjaan pengusahalah yang mempengaruhi pekerjaannya yang sekarang ini. Bahwa sebagian besar pengusaha 58% sebelumnya telah bekerja pada bidang yang sama atau berkaitan dengan bidang yang digeluti sekarang ini dan 26% pengusaha bekerja di bidang yang lain dari usahanya yang sekarang ini. Ini menunjukkan pengalaman mereka dalam bidang yang digeluti akan membawa pengaruh yang positif terhadap perkembangan usahanya.

Tabel 5.4
Komposisi Pekerjaan Orang Tua dan Pekerjaan Sebelumnya Pengusaha
(n=50)

Keterangan	Frekuensi	Persentase
1. Jenis pekerjaan orang tua		10,0
- Pengusaha	45	90,0
- Non-pengusaha		
2. Pekerjaan sebelumnya	5	10,0
- Selalu di perusahaan ini		
- Di perusahaan kecil yang dimiliki keluarga	3	6,0
- Di perusahaan kecil yang bukan milik keluarga	16	32,0
- Di perusahaan besar yang aktivitasnya sama	13	26,0
- Bekerja di bidang lain dari sekarang	13	26,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

5.3.2. Kemitraan dan Kerja Sama

Pola kemitraan antar pengusaha khususnya antara pengusaha kecil dan menengah dengan perusahaan besar telah diatur oleh pemerintah dengan Peraturan Pemerintah nomor 44 tahun 1997 tentang hubungan kemitraan. Menurut definisi, kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dan menengah dan atau dengan perusahaan besar disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah dan atau perusahaan besar dengan memperhatikan prinsip-prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Di dalam peraturan tersebut juga disebutkan bahwa kemitraan dalam keterkaitan usaha diselenggarakan melalui pola-pola yang sesuai dengan sifat dan tujuan usaha yang dimitragkan dengan diberikan peluang kemitraan seluas-luanya kepada usaha kecil oleh pemerintah dan dunia usaha.

Hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pola kemitraan usaha menengah di industri kayu di Jepara (tabel 5.5), menunjukkan bahwa hampir 92% pengusaha menjalin kerja sama dengan perusahaan lain dan hanya 8% pengusaha yang tidak melakukan kerja sama dengan perusahaan lain. Pola kerja sama yang dilakukan pengusaha, 48% pengusaha melakukan kerja sama dengan perusahaan besar sedang 28% melakukan kerja sama

dengan perusahaan kecil dan 24% pengusaha melakukan kerja sama dengan sesama perusahaan menengah. Kerja sama yang dilakukan kebanyakan dalam bentuk sub kontraktor, bahan baku, tenaga kerja.

Di sisi lain, keberadaan Asmindo (Asosiasi Pengusaha Meubel Indonesia) tidak berpengaruh banyak terhadap pengusaha, ini bisa dilihat bahwa 92% pengusaha menyatakan bahwa mereka tidak tertarik untuk menjadi anggota asosiasi. Beberapa alasan yang diutarakan (hasil *indepth interview* dengan pengusaha) adalah bahwa Asmindo hanya sebagai penghalang mereka dalam berbisnis dan hanya mengeruk keuntungan dari para pengusaha sedang pihak lain tidak ada keuntungan yang signifikan dengan kerugian yang mereka derita. Sebagian besar pesanan dalam jumlah yang besar ditangani oleh para pengurus Asmindo sendiri, baru kalau ada pesanan dalam jumlah kecil diberikan pada anggotanya. Sehingga ini dirasa menjadikan penghalang dalam usaha mereka.

Tabel 5.5
Kerjasama Pengusaha dengan Perusahaan lain (n=50)

Keterangan	Frekuensi	Persentase
1. Menjalin kerjasama dengan perusahaan lain :		
- Ya	46	92,0
- Tidak	4	8,0
2. Mitra Kerjasama:		
- Perusahaan kecil	14	28,0
- Perusahaan menengah	12	24,0
- Perusahaan besar	24	48,0
3. Menjadi anggota asosiasi		
- Ya	4	8,0
- Tidak	46	92,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Selain pola hubungan kemitraaan dan kerja sama yang dilakukan, dalam hal ini peran pemerintah dan swasta dalam keberhasilan usaha khususnya bagi usaha kecil dan menengah sangat dibutuhkan. Peran pemerintah dan swasta tersebut bisa dalam bentuk bantuan modal, kemudahan dalam birokrasi, dan lain sebagainya. Kalau dilihat dari peran

pemerintah dan swasta terhadap industri kayu di Jepara ini kelihatan bahwa hampir sebagian besar pengusaha yaitu 96% menyatakan bahwa mereka pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah baik itu bantuan modal, peralatan, dan pelatihan-pelatihan. Di sisi lain, pengusaha juga merasa bahwa selama ini kebijakan yang diambil pemerintah khususnya dalam industri kayu di Jepara ini tidak mempersulit usaha, ini terlihat bahwa 84% pengusaha menyatakan hal demikian. Di pihak lain, dapat dilihat bahwa sektor swasta ternyata kurang mempunyai peranan di industri kayu di Jepara ini (90% responden menjawab bahwa mereka merasa tidak pernah mendapat bantuan selain dari pemerintah). Dalam hubungannya dengan bank, pengusaha di Jepara ini, 56% pernah mendapatkan pinjaman dari bank/lembaga keuangan lainnya untuk modal mereka.

Tabel 5.6
Peran Pemerintah dan Swasta (n=50)

Keterangan	Frekuensi	Persentase
1. Pernah mendapat bantuan dari pemerintah:		
-Ya	2	4,0
-Tidak	48	96,0
Total	50	100
2. Apakah kebijakan pemerintah mempersulit usaha anda?		
-Ya	8	16,0
-Tidak	42	84,0
Total	50	100
3. Pernah mendapat bantuan lain selain dari pemerintah?		
-Ya	5	10,0
-Tidak	45	90,0
Total	50	100
4. Pernah menerima pinjaman modal dari bank/lembaga keuangan lainnya?		
-Ya	28	56,0
-Tidak	22	44,0
Total	50	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Pinjaman/kredit dari bank/lembaga keuangan lainnya di atas merupakan salah satu sumber permodalan perusahaan. Sumber permodalan lain yang banyak dimanfaatkan oleh pengusaha-pengusaha di Jepara adalah dari keuntungan perusahaan, kredit dari pemasok/supplier, kredit dari pembeli, keluarga dan lain sebagainya. Dari sumber-sumber tersebut, 60% pengusaha menyatakan bahwa mereka mendapatkan sumber permodalan utama dari keuntungan perusahaan dan 15% menyatakan sumber permodalan utama dari kredit dari pemasok (tabel 5.7). Ada suatu gejala menarik yaitu semakin menurunnya tingkat ketergantungan dengan sumber modal dari keluarga dengan semakin besarnya skala usaha. Gejala ini bisa dilihat dari penelitian ini bahwa, 4% pengusaha menyatakan bahwa keluarga merupakan sumber permodalan utama. Ketergantungan dengan sumber modal dari keluarga ini sangat menurun apabila kita lihat hasil penelitian pada industri yang sama tahun 2000 oleh Mahmud Thoah dkk., di industri kecil dan rumah tangga. Pada industri kecil dan rumah tangga angka ketergantungan pengusaha dengan sumber permodalan dari keluarga relatif lebih tinggi yaitu sekitar 55% bila dibandingkan dengan pada industri skala menengah yang hanya 4 %.

Tabel 5.7

Komposisi Pengusaha Berdasarkan Sumber Permodalan Utama (n=50)

Sumber Permodalan	Frekuensi	Persentase
1. Keuntungan perusahaan	30	60,0
2. Kredit dari pembeli	3	6,0
3. Bank	4	8,0
4. Keluarga	2	4,0
5. Kredit dari pemasok/supplier	7	14,0
6. Lembaga keuangan lainnya	-	-
7. Lainnya	4	8,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

5.4. Masalah Yang Dihadapi

Usaha kecil dan menengah dalam mengembangkan usahanya selalu dibelit dengan berbagai permasalahan yang sangat mendasar seperti kurangnya permodalan, manajemen yang masih tradisional, pemasaran yang terbatas serta teknologi yang sangat tradisional. Kalau kita telaah lebih lanjut dari permasalahan yang dihadapi, bahwa pada saat mendirikan usaha dan saat ini dimana perusahaan sudah berjalan untuk sementara waktu

sangat berbeda. Pada awal mendirikan usaha masalah permodalan, pemasaran dan sumber daya manusia merupakan masalah yang sangat pokok (tabel 5.8). Pada saat itu pengusaha dihadapkan pada permodalan yang sangat terbatas untuk menjalankan usahanya, di samping itu karena pengalaman masih sangat kurang maka ini juga berpengaruh pada pemasarannya.

Tapi pada perkembangan selanjutnya, seiring dengan semakin berkembangnya perusahaan dan berubahnya kondisi negara, maka permasalahan yang dihadapi cenderung berubah. Saat ini, pengusaha merasakan bahwa di samping faktor permodalan, ketidakstabilan politik dan keamanan serta kondisi ekonomi yang tidak kondusif ini menghambat usahanya untuk berkembang. Ini bisa dimaklumi, karena memang pada akhir-akhir ini kondisi negara dalam keadaan rawan baik itu keamanan maupun ekonominya. Kondisi ini juga sangat dirasakan oleh para pengusaha. Dengan kondisi politik yang tidak aman ini membuat para pengusaha sulit untuk meningkatkan penjualannya karena sepi pembeli dari manca negara.

Tabel 5.8
Masalah-Masalah Yang Dihadapi Pengusaha (n=50)

Prioritas Permasalahan	Awal Usaha (%)	Saat Ini (%)
Modal	52	50
Sumber Daya Manusia	32	12
Teknologi	5	10
Pemasaran	45	23
Birokrasi Pemerintah	10	12
Pungli	4	8
Ketidakstabilan Polkam	8	35
Kebijakan yang tidak kondusif	15	15
Kondisi Ekonomi	22	30

Sumber : Data primer P2E-LIPI

5.5. Perkembangan Skala Industri dan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal dengan Pertumbuhan Skala Usaha

5.5.1. Perkembangan Skala Usaha

Perkembangan skala industri meubel di Jepara mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dari data yang akan dianalisis di bawah ini, dari 50 industri menengah berasal dari industri kecil maupun dari

industri besar. Dari tabel 5.9 di bawah ini, dapat dilihat bahwa industri skala menengah pada saat ini, pada awal usaha 88% berasal dari industri kecil dan 2 berasal dari industri besar. Perkembangan selanjutnya bahwa yang pada saat berdiri 88% berasal dari industri kecil terus berkembang menjadi industri menengah dan sedang hingga sampai pada awal krisis menjadi 12% yang berasal dari industri besar. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa industri menengah saat ini pada awal usahanya merupakan industri kecil dan rumah tangga, terus mengalami perkembangan hingga menjadi industri menengah.

Tabel 5.9
Jumlah Industri Menurut Dinamika Perubahan
Skala Industri (n=50)

Industri	Awal Usaha		Pra Krisis		Awal Krisis		Saat Ini	
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%
Industri Kecil	44	88	-	-	-	-	-	-
Industri Menengah	5	10	47	94	44	88	50	100
Industri Besar	1	2	3	6	6	12	-	-
Jumlah (n)	50	100	50	100	50	100	50	100

Sumber : Data Primer P2E-LIPI

5.5.2. Faktor Internal

Usaha kecil dan menengah (UKM) dalam perkembangannya menemui banyak masalah, baik itu permasalahan yang datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Beberapa permasalahan yang datang dari dalam kebanyakan berasal dari pengusahanya maupun kondisi perusahaanya. Dalam hal ini profil/latar belakang dari pengusahanya akan sangat menentukan keberhasilan dari UKM itu sendiri. Beberapa variabel internal perusahaan yang akan dianalisis di tulisan ini berkaitan dengan pertumbuhan skala usaha adalah tingkat umur pengusaha, pendidikan pengusaha, lama usaha, latar belakang pekerjaan orang tua, latar belakang pengusaha dan beberapa variabel kewirausahaan. Dari sisi tingkat umur pengusaha seperti pada tabel 5.10, terlihat bahwa pada tingkat pertumbuhan skala usaha di bawah 10%, pengusaha yang umurnya di atas 44 tahun ternyata cukup besar yaitu 89% dan yang di bawah 44 tahun hanya 11% sedang pada pertumbuhan skala usaha di atas 10%, pengusaha yang berumur di bawah 44 tahun dan di atas 44 tahun berimbang yaitu 50%. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin tua umur pengusaha, maka tingkat pertumbuhan skala usaha juga semakin menurun. Ini bisa dilihat dari konsentrasi penyebarannya, dimana pengusaha yang berumur di bawah 44 tahun mempunyai pertumbuhan skala usaha lebih dari 10%, dan semakin

lama dengan meningkatnya umur pengusaha ternyata pertumbuhan skala usaha semakin menurun (55,2% mengalami pertumbuhan skala usaha di bawah 10%).

Tabel 5.10
Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
Tingkat Umur Pengusaha (n=44)

Umur	Pertumbuhan Skala Usaha				Total	
	< 10%		≥ 10%			
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%
Dibawah 44 tahun	2	13,3	13	86,7	15	100
44 tahun ke atas	16	55,2	13	44,6	29	100
Jumlah (n)	18	40,9	26	59,1	44	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Apabila kita lihat di dalam tabel 5.11, bahwa pertumbuhan skala usaha dalam hal ini dikategorikan kurang dari 10% dan lebih dari 10% (dilihat dari pertumbuhan tenaga kerjanya), dipengaruhi oleh tingkat pendidikan pengusaha. Ini bisa dilihat, perusahaan yang mempunyai tingkat pertumbuhan lebih dari 10%, tingkat pendidikan pengusahanya baik yang tamat SMP (51,5%) maupun SMU ke atas (81,8%), persentasenya lebih besar apabila dibandingkan dengan perusahaan yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% (tabel 5.11), sehingga dalam hal ini, pendidikan pengusaha baik pada tingkat pendidikan tamat SMP maupun SMU ke atas mempunyai pengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha.

Tabel 5.11
Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
Pendidikan Pengusaha (n=44)

Tingkat Pendidikan	Pertumbuhan Skala Usaha				Total	
	< 10%		≥ 10%			
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%
Tamat SMP	16	48,5	17	51,5	33	100
SMU ke atas	2	18,2	9	81,8	11	100
Jumlah (n)	18	40,9	26	59,1	44	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Apabila kita lihat dari lamanya usaha, ada kondisi yang berlawanan apabila kita lihat dari pertumbuhan skala usahanya. Pada tabel 5.11 dapat

dilihat bahwa untuk pertumbuhan skala usaha <10% sebesar lama usaha yang kurang dari 14 tahun 21,7% dan 15 tahun ke atas adalah 78,3%; sedangkan pada pertumbuhan skala $\geq 10\%$, lama usaha kurang dari 14 tahun 61,9% dan lebih dari 15 tahun 38,1%. Jadi apabila dilihat dari persentase di atas dapat dikatakan bahwa lama usaha kurang mempengaruhi pertumbuhan skala usaha, ini bisa dilihat bahwa semakin lama umur usahanya pertumbuhan skala usaha semakin menurun yaitu yang tadinya pada lama usaha ≤ 14 tahun 78,3% perusahaan mempunyai pertumbuhan skala usaha lebih dari 10%, semakin lama pertumbuhan skala usahanya semakin menurun.

Tabel 5.12
 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha
 dengan Lama Usaha (n=44)

Tingkat lama Usaha	Pertumbuhan Skala Usaha				Total	
	< 10%		$\geq 10\%$		Frek.	%
	Frek.	%	Frek.	%		
≤ 14 tahun	5	21,7	18	78,3	23	100
15 tahun ke atas	13	61,9	8	38,1	21	100
Jumlah (n)	18	40,9	26	59,1	44	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Di dalam tabel 5.13 di bawah ini, ada indikasi yang cukup menarik dimana hipotesa yang menyatakan bahwa latar belakang pekerjaan orang tua mempengaruhi pekerjaan pengusaha, dalam artian bahwa apabila orang tuanya pengusaha maka anaknya akan menjadi pengusaha juga. Ternyata hipotesa di atas diperkuat di dalam penelitian terhadap pengusaha meubel di Jepara. Bagi pengusaha yang orang tuanya juga berasal dari pengusaha 100% perusahaannya mengalami pertumbuhan lebih dari 10%, sedangkan yang orang tuanya bukan dari pengusaha, 66,7% mempunyai pertumbuhan skala usaha kurang dari 10% dan 23,3 % mempunyai pertumbuhan kurang dari 10%. Kondisi ini memperlihatkan bahwa pekerjaan orang tua mempunyai pengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha.

Tabel 5.13
Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
Latar Belakang Pekerjaan Orang Tua (n=44)

Pekerjaan Orang Tua	Pertumbuhan Skala Usaha				Total	
	< 10%		≥ 10%		Frek.	%
	Frek.	%	Frek.	%		
Pengusaha	-	-	17	100	17	100
Non-pengusaha	18	66,7	9	23,3	27	100
Jumlah (n)	18	40,9	26	59,1	44	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Apabila kita lihat dari latar belakang pengalaman usahanya seperti pada tabel 5.14 di bawah ini, menyatakan bahwa baik pada pertumbuhan skala usaha di bawah 10% maupun di atas 10%, sebagian besar pengusaha ternyata sebelumnya telah bekerja pada orang lain baik pada perusahaan yang aktivitasnya sama dengan perusahaan sekarang maupun yang berbeda. Pada pertumbuhan skala usaha di bawah 10%, 50% pengusaha menyatakan bahwa mereka telah bekerja pada perusahaan ini, sedang pada pertumbuhan skala di atas 10%, 60% menyatakan bahwa mereka telah bekerja dengan orang lain (perusahaan lain) sebelum memulai perusahaan yang sekarang ini. Ini berarti bahwa untuk memulai usahanya dibutuhkan pengalaman yang cukup dan pengetahuan mengenai usaha sehingga nantinya akan menjadi bekal apabila ingin membuat usaha sendiri. Jadi bias dikatakan bahwa pekerjaan pengusaha sebelumnya mempunyai pengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha.

Tabel 5.14
Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
Latar Belakang Pengalaman Usaha (n=44)

Pengalaman Usaha	Pertumbuhan Skala Usaha				Total	
	< 10%		≥ 10%		Frek.	%
	Frek.	%	Frek.	%		
Selala di perusahaan ini	2	50,0	2	50,0	4	100
Bekerja sebelum di perusahaan ini	16	40,0	24	60,0	40	100
Jumlah (n)	18	40,9	26	59,1	44	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Apabila kita lihat hubungannya dengan variabel kewirausahaan seperti keberanian mengambil resiko, kemampuan dalam melihat peluang usaha, tingkat kepercayaan pada orang lain, keberanian menghadapi tantangan dan keberanian melakukan perubahan (tabel 5.15, 5.16, 5.17, 5.18, dan 5.19) bahwa sebagian besar pengusaha menyatakan bahwa mereka cukup tinggi jiwa kewirausahaannya baik itu yang pertumbuhan skala usahanya di bawah 10% maupun yang diatas 10%. Dari beberapa variabel kewirausahaan yang dilihat bahwa jiwa kewirausahaan tidak ada hubungannya dengan pertumbuhan skala usaha dalam artian bahwa setiap pengusaha mempunyai jiwa kewirausahaan yang cukup tinggi untuk dapat meningkatkan usahanya.

Tabel 5.15
 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
 Keberanian Mengambil Resiko (n=44)

Keberanian mengambil resiko	Pertumbuhan Skala Usaha			
	< 10%		≥ 10%	
	Frek.	%	Frek.	%
Kurang berani	1	6	2	8
Cukup berani	6	33	14	53
Berani	7	39	7	27
Sangat berani	4	22	3	12
Jumlah (n)	18	100	26	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Pada tabel 5.15 di atas, terlihat bahwa pengusaha yang mempunyai pertumbuhan usahanya lebih dari 10% kurang berani di dalam mengambil resiko bila dibandingkan dengan dengan pengusaha yang mempunyai tingkat pertumbuhan kurang dari 10%. Kondisi ini memperlihatkan bahwa keberanian pengusaha dalam mengambil resiko kurang berpengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha.

Tabel 5.16
 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
 Kemampuan Melihat Peluang Usaha (n=44)

Kemampuan melihat peluang usaha	Pertumbuhan Skala Usaha			
	< 10%		≥ 10%	
	Frek.	%	Frek.	%
Lemah	1	6	1	4
Sedang	6	33	11	42
Kuat	8	44	11	42
Sangat kuat	3	17	3	12
Jumlah (n)	18	100	26	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Apabila kita lihat dari kemampuan melihat peluang usaha (tabel 5.16), bahwa pengusaha meubel di Jepara mempunyai kemampuan kuat dalam melihat peluang usaha baik pada perusahaan yang mempunyai tingkat pertumbuhan kurang dari 10 % maupun lebih dari 10%, jadi bisa dikatakan bahwa kemampuan melihat peluang usaha ini kurang berpengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha.

Tabel 5.17
 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
 Kepercayaan Pada Orang lain (n=44)

Tingkat kepercayaan pada orang lain	Pertumbuhan Skala Usaha			
	< 10%		≥ 10%	
	Frek.	%	Frek.	%
Sangat kurang percaya	-	-	1	4
Kurang percaya	-	-	3	12
Cukup percaya	2	11	10	38
Percaya	13	72	12	46
Sangat percaya	3	17	-	-
Jumlah (n)	18	100	26	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Variabel di atas (tabel 5.16), mempunyai indikasi hampir sama dengan tingkat kepercayaan pengusaha terhadap orang lain (tabel 5.17), dimana pengusaha di Jepara mempunyai tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap orang lain dalam hal ini seperti mitra bisnis dan konsumen baik pada pengusaha yang perusahaannya mengalami pertumbuhan usaha kurang

dari 10% maupun lebih dari 10%. Ini menandakan bahwa pertumbuhan skala usaha kurang dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan pengusaha kepada orang lain.

Tabel 5.18
 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
 Sikap menghadapi tantangan (n=44)

Sikap menghadapi tantangan	Pertumbuhan Skala Usaha			
	< 10%		≥ 10%	
	Frek.	%	Frek.	%
Lemah sekali	-	-	-	-
Lemah	2	11	3	12
Sedang	7	39	12	46
Kuat	8	44	10	38
Sangat kuat	1	6	1	4
Jumlah (n)	18	100	26	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Variabel lainnya dalam kewirausahaan adalah sikap menghadapi tantangan (tabel 5.18), terlihat bahwa sikap pengusaha dalam menghadapi tantangan cukup kuat, ini bisa dilihat baik pada perusahaan yang pertumbuhan skala usahanya kurang dari 10% maupun lebih dari 10%. Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa sikap menghadapi tantangan kurang berpengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha.

Tabel 5.19
 Hubungan Tingkat Pertumbuhan Skala Usaha dengan
 Keberanian Melakukan Perubahan (n=44)

Keberanian melakukan perubahan	Pertumbuhan Skala Usaha			
	< 10%		≥ 10%	
	Frek.	%	Frek.	%
Kurang berani	4	22	6	23
Cukup berani	6	33	4	15
Berani	6	33	7	27
Sangat berani	2	12	9	35
Jumlah (n)	18	100	26	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI

Pada variabel keberanian mengambil resiko (tabel 5.19), sebagian besar pengusaha mempunyai keberanian di dalam melakukan perubahan, baik itu untuk pertumbuhan skala usaha kurang dari 10% maupun kurang dari 10%.

Secara umum tabel-tabel di atas berusaha untuk melihat sejauh mana variabel internal dapat mempengaruhi pertumbuhan skala usaha apabila dilihat dari karakteristik perusahaan dan pengusaha itu sendiri di samping beberapa sifat kewirausaannya. Pada tabel 5.20 di bawah ini, akan mencoba menganalisis sejauh mana persepsi pengusaha terhadap variabel-variabel internal seperti umur pemilik, pendidikan pengusaha, lamanya usaha, latar belakang pekerjaan orang tua dan kewirausahaan secara umum dianggap penting dalam mempengaruhi keberhasilan usaha.

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa 52% pengusaha menyatakan bahwa umur pemilik dianggap penting dalam menentukan keberhasilan usaha, ada satu alasan mengapa umur pemilik dianggap penting dalam menentukan keberhasilan usaha adalah karena dengan bertambahnya umur dianggap akan bertambah pula pengalamannya dalam menjalankan usahanya. Variabel lainnya seperti pendidikan, lamanya usaha dan kewirausahaan juga dianggap penting bagi responden dalam menentukan keberhasilan usaha, ini bisa dilihat dari tingginya responden yang menyatakan bahwa ketiga variabel tersebut penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Di sisi lain bahwa latar belakang pekerjaan orang tua dianggap kurang penting bahkan tidak penting oleh sebagian besar responden dalam menentukan keberhasilan suatu usaha, hampir 80% menyatakan hal tersebut. Hal ini memang sangat mendukung dari pernyataan sebelumnya yang menyatakan bahwa latar belakang pekerjaan orang tua tidak mempengaruhi pekerjaan pengusaha yang sekarang ini.

Kondisi di atas berbalik dengan apa yang terjadi di industri kecil dan rumah tangga. Pada penelitian tahun 2000 oleh Mahmud Thoha dkk. di industri kecil dan rumah tangga, yang menyatakan bahwa variabel seperti umur, pendidikan pengusaha, lamanya usaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Ini bisa dipahami, karena di industri kecil dan rumah tangga masalah yang timbul belum begitu kompleks artinya bahwa masalah-masalah masih banyak menyangkut dalam diri perusahaan sehingga keterampilan pengusaha belum banyak teruji sedangkan di industri menengah sudah banyak berhubungan dengan perusahaan-perusahaan lain sehingga permasalahan-permasalahan yang timbul sudah begitu kompleks sehingga dibutuhkan pengusaha yang mempunyai pengalaman yang lama yang tercermin dalam umur pengusaha, di samping itu juga dibutuhkan pendidikan yang relatif lebih tinggi karena dengan pendidikan yang relatif tinggi, pengusaha akan mampu berfikir mencari jalan penyelesaian yang baik.

Tabel 5.20
Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Internal
Perusahaan dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Usaha

Variabel	Tidak Penting		Kurang Penting		Cukup Penting		Penting		Sangat Penting	
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%
1. Umur pemilik	4	8,0	4	8,0	14	28,0	26	52,0	2	4,0
2. Pendidikan	2	4,0	16	32,0	13	26,0	17	34,0	2	4,0
3. Lamanya usaha	2	4,0	6	12,0	12	24,0	27	54,0	3	6,0
4. Latar belakang pekerjaan orang tua	21	42,0	19	38,0	8	16,0	2	4,0	-	-
5. Kewirausahaan	-	-	2	4,0	6	12,0	32	64,0	10	20,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

5.5.3. Faktor Eksternal

Di samping faktor-faktor internal di atas, faktor-faktor eksternal juga banyak yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Dari hasil analisa terhadap reesponden, tampak bahwa sebagian besar faktor eksternal cukup penting di dalam mempengaruhi keberhasilan usaha. Faktor-faktor tersebut antara lain: Tersedianya tenaga kerja, akses ke jaringan distribusi, bantuan pemerintah, akses ke sumber modal, serta beberapa faktor eksternal lainnya seperti tercantum dalam tabel 5.21. Di samping itu ada beberapa faktor eksternal yang dianggap kurang penting di dalam mempengaruhi keberhasilan usaha seperti bantuan keluarga. Kondisi ini ada benarnya juga bahwa semakin maju suatu usaha maka bantuan keluarga akan semakin berkurang, sedangkan faktor manajemen akan semakin lebih berperan dalam kemajuan suatu usaha.

Dilihat dari variabel-variabel eksternal tabel 5.21, variabel lokasi usaha, teknologi, akses ke sumber modal dan tersedianya tenaga kerja mempunyai pengaruh yang cukup penting bagi keberhasilan usaha. Kenyataan di atas memang tidak bisa dipungkiri, karena faktor-faktor eksternal tersebut merupakan faktor-faktor yang sangat penting di dalam kehidupan suatu usaha, apabila tenaga kerja kurang, akses ke sumber modal kecil, lokasi usaha tidak tepat, teknologi kurang maka perkembangan usahanya akan sangat terhambat karena faktor tersebut merupakan faktor dasar.

Tabel 5.21
Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Eksternal Perusahaan
dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Usaha

Variabel	Tidak Penting		Kurang Penting		Cukup Penting		Penting		Sangat Penting	
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%
1. Tersedianya tenaga kerja	-	-	-	-	2	4,0	24	48,0	24	48,0
2. Akses ke jaringan distribusi	-	-	1	2,0	17	34,0	18	36,0	14	28,0
3. Bantuan pemerintah	8	16,0	13	26,0	12	24,0	14	28,0	3	6,0
4. Akses ke sumber modal	-	-	1	2,0	10	20,0	27	54,0	12	24,0
5. Kesediaan bahan mentah	-	-	-	-	-	-	21	42,0	29	58,0
6. Adanya asosiasi dagang	-	-	5	10,0	17	34,0	21	42,0	7	14,0
7. Lokasi usaha	-	-	2	4,0	4	8,0	34	68,0	10	20,0
8. Akses ke ekspor	-	-	8	16,0	17	34,0	16	32,0	8	16,0
9. Peraturan pemerintah	-	-	12	24,0	10	20,0	22	44,0	6	12,0
10. Teknologi	-	-	1	2,0	12	24,0	30	60,0	7	14,0
11. Bantuan keluarga	13	26,0	15	30,0	13	26,0	7	14,0	2	4,0
12. Stabilitas politik	1	2,0	3	6,0	9	18,0	24	48,0	13	26,0
13. Kondisi ekonomi negara	-	-	4	8,0	10	20,0	25	50,0	11	22,0

Sumber : Data primer P2E-LIPI

5.6. Kesimpulan

Dari hasil pemaparan di muka, dapat ditarik beberapa kesimpulan berkaitan dengan industri meubel skala menengah di Jepara, antara lain:

Pertama, Industri meubel skala menengah di Jepara membutuhkan waktu lebih dari 10 tahun untuk dapat berkembang seperti pada kondisi ini. Waktu yang cukup lama tersebut dibutuhkan dalam mencoba untuk memperkenalkan dan memasarkan produk mereka, khususnya untuk pangsa pasar internasional. Dengan membutuhkan waktu yang cukup lama tersebut, menyebabkan beberapa pengusaha yang berada pada skala menengah ini, kalau ditinjau dari segi umur pengusaha, sebagian besar berumur 45 tahun ke atas.

Kedua, variabel latar belakang pekerjaan orang tua berpengaruh terhadap perkembangan industri meubel di Jepara ini.

Ketiga, variabel eksternal yang berupa bantuan keluarga dianggap kurang penting bagi keberhasilan usaha skala menengah di industri mebel.

Keempat, Adanya pergeseran permasalahan yang dihadapi perusahaan pada waktu mendirikan usaha sampai saat ini. Tapi pada dasarnya masalah modal masih menjadi masalah utama yang dihadapi sampai saat ini.

Kelima, variabel-variabel kewirausahaan masih menjadi faktor yang mempengaruhi terhadap perkembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Wijaya (1995). *Penyerapan tenaga kerja pada Industri Kecil di Pedesaan: Kasus Kalimantan Selatan dan Nusa Tenggara Barat*, Jakarta: Pusat Ekonomi dan Pembangunan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia.
- Anderson, Dennis (1982), *Small Scale Industry in Developing Countries: A Discussion of the Issues*, World Development, 10 (11).
- Bank Indonesia, *Model Kelayakan Proyek Kemitraan Terpadu: Industri Kerajinan Rotan*. Jakarta: Proyek Pengembangan Industri Kecil (PPUK), November.
- Departemen Koperasi dan PKM RI, 2000. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997 tentang kemitraan*, Jakarta.
- Institut Pertanian Bogor (1999), *Penelitian Dasar Potensi Ekonomi Prioritas Pengembangan Usah Kecil Propinsi Bali*, Bogor, Laporan Penelitian, Kerjasama Bank Indonesia dengan Lembaga Penelitian Institut Pertanian Bogor.
- ISEI, KADIN, TAF (1998). *Masalah-Masalah di Seputar Usaha Kecil Industri: Prosiding Konperensi Nasional Usaha Kecil*, Cipanas 4 – 6 Agustus 1997. Jakarta.
- Jurnal *Analisis Sosial* (1999), *Usaha Kecil Pada Masa Krisis: Mampukah Bangkit*, Akatiga, Jakarta.
- Mubyarto (1997). *Ekonomi Rakyat, Program IDT dan Demokrasi Ekonomi Indonesia*. Yogyakarta, Aditya Media.
- Thoha, Mahmud (2001), *Dinamika Usaha Kecil dan Rumah Tangga*, Pusat Penelitian dan Pembangunan Ekonomi (PEP-LIPI), Jakarta.
- Tambunan, Tulus (1999), *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*, PT. Mutiara Sumber Widya, Jakarta.

Yuwono, Prpto dkk (1993), *Dampak Kebijakan, Program dan Proyek Pembinaan Industri Kecil Terhadap Pengembangan Usaha dan Kesempatan Kerja Pada Industri Kecil: Studi Kasus di 6 Sentra Industri di Jawa Tengah*, Salatiga, Kerja sama Fakultas Ekonomi Universitas Satya Wacana dengan Badan Perencana Pembangunan Nasional dan Internasional Labour Organization.

BAB VI

KARAKTERISTIK, MASALAH DAN PERTUMBUHAN SKALA INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH : Studi Kasus Industri Makanan di DI Yogyakarta

Oleh : Zarida Hermanto

6.1. Pendahuluan

Pola pembangunan --di masa lalu-- yang mengutamakan pertumbuhan ekonomi, kini ternyata diakui sebagai pola yang sungguh tidak berpihak pada rakyat. Kalaupun pembangunan pada saat itu masih memelihara dan mengembangkan usaha kecil, tetapi dilakukan melalui kebijakan subsidi dan proteksi. Anehnya inipun *berlaku pula* pada usaha skala besar dan bahkan asing di Indonesia. Hal ini tentu saja dianggap suatu hal yang tidak wajar dan juga tidak perlu terjadi.

Ketidakwa-jaran atau disebut dengan ketidakberpihakan tersebut terutama terlihat pada saat krisis, dimana dampaknya pun masih terasa sampai saat ini. Misalnya, perlakuan kepada perusahaan-perusahaan besar yang utang mereka sungguh sangat besar dan tak terbayar kini telah diambil alih (diurus) oleh negara, sementara utang perusahaan-perusahaan kecil yang juga memang kecil meski tak terbayar, namun negara tidak peduli mengurusinya.

Saat ini, agaknya disadari bahwa selayaknya jika kita beralih pada strategi pembangunan yang lebih dapat dinikmati oleh seluruh rakyat secara adil dan merata. Untuk itu, pembangunan dengan strategi ini harus lebih mengutamakan pendekatan yang lebih merakyat, dimana program-program yang dilakukan harus mengikutsertakan dan dilaksanakan sendiri oleh rakyat (*bottom up*). Pendekatan sedemikian lebih sering diungkap sebagai ekonomi kerakyatan melalui pengembangan UKM (Usaha Kecil dan Menengah). Dengan mengembangkan sentra-sentra unggulan menjadi klaster-klaster binaan berdasarkan potensi wilayah atau dengan terciptanya pusat-pusat pertumbuhan wilayah, maka penggunaan sumberdaya diharapkan bisa lebih efisien. Pendekatan ini pada akhirnya akan memperkuat kemitraan dan kebersamaan.

Pada gilirannya, melalui ekonomi kerakyatan diharapkan akan tercipta suatu lingkungan dunia usaha yang bersahabat, dimana ketidakadilan tidak lagi dirasakan rakyat (karena setidaknya kebutuhan pokok mereka tercukupi). Selain itu, melalui ekonomi kerakyatan juga diharapkan terciptanya kelompok masyarakat mempunyai daya beli tinggi dengan membaiknya ekonomi rakyat, sehingga potensi pasar pun meningkat.

Dalam pelaksanaannya, ekonomi kerakyatan hendaknya benar-benar diarahkan untuk terciptanya kelas pedagang/wirausaha kecil dan menengah yang kuat dan tangguh. Dengan demikian, sudah sepantasnyalah pembangunan mengalokasikan anggaran yang lebih besar dan memadai bagi pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. Harapannya adalah dengan dibangkitkannya ekonomi kerakyatan, maka modal utama untuk menata kembali perekonomian bangsa akan segera diperoleh.

Untuk itu, pemerintah melalui kebijakannya yang baru berupaya untuk melakukan penyederhanaan birokrasi dalam berbagai perizinan dan menghentikan pungutan yang menyebabkan biaya ekonomi tinggi serta menciptakan rasa aman selain kemudahan dalam memperoleh akses ke bank. Jika hal ini benar-benar dilakukan, maka akan tercipta suasana kondusif bagi dunia usaha untuk meningkatkan kinerjanya. Dengan demikian, mewujudkan UKM menjadi usaha yang efisien dan sehat serta memiliki tingkat pertumbuhan yang tinggi, adalah merupakan kekuatan ekonomi rakyat yang dapat memberikan sumbangan besar bagi pembangunan ekonomi nasional.

Mengingat bahwa UKM telah membuktikan kekuatannya pada saat negara sedang dilanda krisis berkepanjangan, upaya-upaya tersebut diatas hendaknya terus dilakukan. Hal ini sesuai dengan apa yang diutarakan oleh *Schumpeter*, bahwa UKM akan tetap tumbuh karena daya inovatifnya dan fleksibilitasnya dalam menghadapi perubahan-perubahan.

Adapun usaha kecil yang bertahan pada saat itu adalah industri yang bahan bakunya bersumber pada bahan baku lokal dan yang berorientasi pada pasar ekspor. Tingginya kurs valuta asing justru merupakan insentif, berupa penerimaan rupiah yang tinggi, sementara itu bahan bakunya dibeli dengan rupiah. Pelakunya adalah Usaha Kecil dan Menengah yang berlokasi di daerah-daerah. Dengan demikian, krisis moneter justru memberikan *blessing in disguise* kepada UKM.

Diakui, ada beberapa faktor yang berperan dalam membangkitkan kembali UKM. Faktor-faktor tersebut antara lain; akses kepada teknologi yang telah diolah selain peningkatan kualitas pada sumber daya, baik manusia maupun alam. Faktor-faktor diatas dianggap berperan terhadap peningkatan UKM, karena hal ini merupakan akses terhadap sistem manajemen yang lebih modern, dimana hal tersebut dianggap mempunyai andil yang besar dalam peningkatan produktivitas dan efektifitas.

Mengamati UKM untuk industri makanan di Yogyakarta, yang tentunya memiliki andil yang cukup penting dalam perekonomian, dimana peningkatan output pada seluruh industri makanan, minuman, dan tembakau di Indonesia masih tetap merupakan kelompok industri terbesar dari industri skala kecil dan menengah.

6.2. Gambaran Umum Industri Makanan di Yogyakarta

Yogyakarta merupakan salah satu Daerah Istimewa yang juga merupakan tujuan wisata. Maka tidaklah mengherankan jika industri makanan dan kerajinan sebagai cinderamata (oleh-oleh) dapat berkembang dengan pesat di daerah ini. Berbagai jenis makanan (kue-kue/lauk pauk) antara lain ; jeneng trasikkan, getuk, geplak, pia, gudeg, dan lain-lain.

Adapun industri makanan yang pesat pertumbuhannya karena sangat khas adalah kue pia, yaitu sejenis kue kering berbentuk bulat yang berisi kacang hijau tanpa kulit. Kue ini sangat digemari sehingga banyak perusahaan yang memproduksinya. Sayangnya, meski kue ini sangat digemari tetapi tidak tahan lama, selain itu belum terstandar. Dengan demikian, wisatawan (pendatang) yang akan membelinya sebagai oleh-oleh harus mempertimbangkannya jika lebih dari batas yang telah ditentukan (rata-rata 1-2 hari).

Makanan khas yang lain adalah gudeg, makanan ini juga banyak penggemarnya. Gudeg merupakan masakan dari bahan dasar nangka yang dimasak sedemikian rupa sehingga berwarna coklat dan manis rasanya. Masakan ini merupakan lauk nasi yang biasanya dihidangkan dengan ayam, sambal goreng, telur, dan lain-lain. Seperti halnya pia, makanan ini pun tidak tahan lama dan juga belum terstandar.

Dengan banyaknya wisatawan(lokal maupun asing) yang datang ke Yogyakarta, ada beberapa cabang perusahaan makanan yang mulai memikirkan untuk membuka cabang perusahaannya di kota-kota besar. Contohnya adalah gudeg bu Tjitro yang kini sudah dapat dinikmati di Jakarta, Surabaya, Semarang, dan Solo.

Adanya perusahaan ini, timbul fenomena lain yang terjadi, yaitu mengenai cara penyajian. Jika secara tradisional, biasanya gudeg dihidangkan dengan menempatkannya ke dalam kendil dan disantap dengan piring daun, maka kini tradisi itu (terutama di kota selain Yogyakarta) telah mulai pudar, karena kini lebih sering dihidangkan sebagai fastfood atau nasi kotak.

Tulisan ini berupaya untuk mengemukakan dinamika yang terjadi pada industri makanan secara umum di Yogyakarta dengan memperhatikan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi (walau tidak menentukan) dinamika pertumbuhan dan perkembangan UKM. Hal tersebut diatas dapat dilihat melalui karakteristik dan masalah-masalah yang dihadapi oleh pengusaha, serta jiwa kewirausahaan pengusaha industri makanan.

6.3. Karakteristik Usaha

6.3.1. Identitas Pengusaha dan Usaha

Ditinjau dari karakteristiknya, UKM tentunya memiliki kelebihan dan kekurangan, dimana kombinasi antara keduanya dengan faktor eksternal akan

sangat menentukan besarnya kemungkinan dari usaha tersebut untuk berkembang. Secara umum, UKM mempunyai keterbatasan dalam hal penguasaan sumber daya, bukan saja manusianya tetapi juga finansial. Sementara itu, pertumbuhan dan perkembangan dari UKM tersebut, boleh jadi sangat besar ketergantungannya kepada dua hal tersebut.

Sebelum menganalisa hal tersebut diatas, maka agar memperoleh gambaran dari karakteristik pengusaha (yang menjadi responden pada industri makanan) di Yogyakarta, dimana sampel yang diambil dari penelitian ini adalah totalitas dari industri menengah pada industri makanan. Maka hal-hal sebagai berikut (umur, pendidikan, pekerjaan sebelumnya, latar belakang pekerjaan orangtua, dan lamanya mengelola usaha) akan dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 6.1
Umur, Pendidikan, Pekerjaan Sebelumnya, Latar Belakang
Pekerjaan Orangtua, Lamanya Mengelola Usaha (N=30)

Keterangan	Frekuensi	%
1. Umur		
- < 45 tahun	9	31
- \geq 45 tahun	21	69
Total	30	100
2. Tingkat pendidikan		
- sampai SMP	8	27
- tamat SMU dan ke atas	22	73
Total	30	100
3. Pekerjaan sebelumnya		
- selalu di perusahaan ini	9	30
- bekerja di tempat lain sebelumnya	21	70
Total	30	100
4. Latar Belakang Pekerjaan Orangtua		
- Pengusaha	16	53
- Non pengusaha	14	47
Total	30	100
5. Lamanya Mengelola Usaha		
- < 15 tahun	6	21
- \geq 15 tahun	24	79
Total	30	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari data tersebut diatas, terlihat bahwa sebagian besar dari responden berumur ≥ 45 tahun (69%). Hal ini dapat dimengerti karena sebagian besar dari mereka (79%) sudah sangat lama yaitu ≥ 15 tahun mengelola usahanya tersebut. Sedangkan pendidikan yang mendominasi mereka adalah SMU-PT (73%). Adapun mengenai latar belakang pekerjaan sebelum menekuni usaha sekarang, terungkap bahwa responden sebagian besar bekerja di tempat lain (70%). Selain itu, ternyata latar belakang pekerjaan orangtua - relatif sama antara pengusaha (53%) dan non-pengusaha (47%) – kurang berpengaruh dalam menentukan pilihan mereka untuk menjadi pengusaha. Karakteristik ini agak berlawanan dari karakteristik yang dimiliki UKRT (Usaha Kecil dan Rumah Tangga) pada industri kayu dan logam (Thoha, 2001).

6.3.2. Kemitraan dan kerjasama

Prinsip kemitraan antara usaha besar, menengah, dan kecil merupakan prinsip yang mewarnai banyak kebijakan pengembangan UKM di Indonesia. Bahkan dalam RUU yang berisi tentang Pembinaan Usaha Kecil, aspek kemitraan mendapatkan perhatian yang cukup besar. Namun selama ini, banyak sekali kelemahan yang terdapat dalam hubungan kemitraan yang pernah dilaksanakan, seperti Program Bapak-Anak Angkat dan program PIR. Pola hubungan yang sebelumnya memiliki ciri kemitraan, akhirnya berubah menjadi hubungan eksploitatif karena tidak seajarnya kedudukan dalam hubungan kemitraan. Selain itu, ada kekhawatiran apabila kemitraan besar-kecil terlalu diutamakan, bisa menjadi pembenaran dari keberadaan struktur pasar yang oligopolistik dan monopolistik. Secara teoritis dan praktis, alternatif pengembangan usaha kecil yang terpisah dengan usaha besar, sangat mungkin dikembangkan. Untuk itu, pemikiran yang dalam serta terus-menerus sangat diperlukan dalam mencari dan mengembangkan bentuk alternatif ini.

Hasil penelitian mengenai pola kemitraan usaha pada industri makanan di Yogyakarta menunjukkan hal sebagai berikut.

Tabel 6.2
 Kerjasama, Kemitraan, dan Keanggotaan Asosiasi oleh Pengusaha (N=30)

Keterangan	Frekuensi	%
1. Menjalinkan Kerjasama dengan perusahaan lain		
- ya	25	83
- tidak	5	17
Total	30	100
2. Mitra Kerjasama		
- Perusahaan Kecil	20	67
- Perusahaan Menengah	8	27
- Perusahaan Besar	2	6
Total	30	100
3. Menjadi anggota asosiasi		
- ya	2	7
- tidak	28	93
Total	30	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari data di atas terungkap bahwa, sebagian besar dari pengusaha telah menjalin hubungan kerjasama dengan perusahaan lain (83%). Meskipun, kerjasama ini sebagian besar dalam bentuk kemitraannya dengan perusahaan kecil (67%). Adapun kerjasama ini, dilakukan baru sebatas sub-kontraktor, penyediaan bahan baku, dan pemasaran.

Sebenarnya, dalam era persaingan bebas ini, UKM diharapkan dapat membangun kerjasama (aliansi) strategis, di antara mereka sendiri, dimana aliansi bisnis yang dibentuk harus dapat memberikan keuntungan semua pihak yang terlibat di dalamnya. Hingga nantinya, kerjasama antar mereka dapat memusatkan diri pada keuntungan kompetitif yang dimilikinya. Sebagai contohnya adalah apa yang pernah dikemukakan Ketua Dekopin (Departemen Koperasi dan Perindustrian) pada saat orba, dengan terbentuknya suatu jaringan usaha koperasi yang luas dan mantap.

Agaknya, asosiasi dapat merupakan alternatif dari bentuk jaringan semacam koperasi. Pada saat ini, keterkaitan pada asosiasi masih sangat terbatas dan hanya terkonsentrasi pada pelatihan dan kewirausahaan. Padahal, dengan keberadaan asosiasi diharapkan akses terhadap penguasaan informasi mengenai usaha dan peluang-peluang yang ada, dapat diperoleh dengan mudah. Selain itu, asosiasi juga berperan dalam mempengaruhi perumusan

kebijakan pemerintah, melalui KADIN. Namun sangat disayangkan, hingga saat ini KADIN belum dapat menjadi representasi dari UKM.

Kondisi di atas, juga terungkap pada keterlibatan pengusaha sebagai keanggotaan asosiasi, yang menunjukkan bahwa 93% dari responden penelitian ini tidak menjadi anggota asosiasi, dan bahkan mereka tidak tahu menahu akan keberadaan asosiasi tersebut. Hal ini masih belum jelas, apakah karena keengganan mereka untuk menjadi anggota atau kurangnya informasi mengenai keberadaan asosiasi tersebut.

Selain pola kemitraan tersebut di atas, ada hal lain yang tentunya berperan dalam meningkatkan kinerja atau pertumbuhan dari perusahaan yang bersangkutan. Dilihat dari segi kebijakan, sebenarnya UKM selalu kurang diperhatikan dalam hampir setiap kebijakan. Hal ini karena kebijakan industrialisasi selalu mengutamakan pengembangan industri berskala besar, dengan asumsi bahwa industri besar akan mendukung dan menjadi basis bagi pembangunan yang berorientasi pada pertumbuhan ekonomi nasional.

Namun demikian, adapula kebijakan pemerintah yang berpihak pada UKM, misalnya melalui keterlibatan pemerintah dalam pemberian bantuan kepada mereka ataupun kebijakannya yang tidak menyulitkan mereka. Hal lain yang tidak kalah pentingnya adalah akses untuk memperoleh pinjaman modal atau lembaga keuangan lainnya. Untuk mengetahui hal tersebut, maka pada tabel berikut ini akan menggambarkannya.

Tabel 6.3
Peran Pemerintah dalam Pemberian Bantuan dan
Akses Terhadap Modal (N=30)

Keterangan	Frekuensi	%
1. Pernah mendapat bantuan dari Pemerintah		
- ya	9	30
- tidak	21	70
Total	30	100
2. Apakah kebijakan Pemerintah mempersulit anda?		
- ya	3	10
- tidak	27	90
Total	30	100
3. Pernah mendapat bantuan lain selain Pemerintah :		
- ya	-	-
- tidak	30	100
Total	30	100
4. Pernah menerima pinjaman modal dari bank/lembaga keuangan lainnya		
- ya	16	53
- tidak	14	47
Total	30	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari data di atas terlihat bahwa, ternyata mayoritas dari responden (70%) tidak pernah menerima bantuan dari Pemerintah, maupun pihak lain (100%). Namun demikian, mereka tidak merasakan adanya kebijakan pemerintah yang menyulitkan mereka (90%). Hal ini tentunya positif bagi perkembangan UKM selanjutnya, tetapi sangat disayangkan akses terhadap permodalan, agaknya masih kurang lancar, dimana proporsi antara yang menerima pinjaman (53%) dan yang belum menerima (47%) relatif sama. Hal ini mungkin disebabkan pada saat memulai usahanya sebagian besar dari UKM menggunakan modalnya sendiri (dari tabungan keluarga atau menjual sebagian dari harta yang dimilikinya) atau bahkan dari lembaga keuangan non formal (arisan, pelepas uang atau pada lembaga koperasi simpan pinjam di daerahnya).

Oleh karena keterbatasan dalam hal permodalan, maka hal ini seringkali menjadi penghambat bagi UKM untuk meningkatkan skala usahanya, namun hal ini tidak berlaku umum bagi semua jenis usaha. Kondisi

ini juga ditunjang oleh pengelolaan keuangan pada sebagian besar UKM yang masih mencampurkan antara modal untuk produksi dan konsumsi, terutama bagi UKM yang berlokasi di rumahnya sendiri.

Selanjutnya untuk mengetahui sumber keuangan lainnya sebagai salah satu sumber permodalan bagi perusahaan (yang banyak dimanfaatkan sebagai sumber utama bagi kelangsungan perusahaan mereka), dapat dilihat dari tabel berikut ini.

Tabel 6.4
Sumber Utama Permodalan Perusahaan (N=30)

Sumber Modal Utama	Frekuensi	Persentase
Keuntungan Perusahaan	17	58
Kredit dari Pembeli	2	8
Bank	3	11
Keluarga	5	14
Kredit dari pemasok	1	3
Lembaga keuangan lain (ventura)	1	3
Lainnya	1	3
Total	30	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari data di atas, sumber utama permodalan yang berasal dari: keuntungan perusahaan, merupakan proporsi yang terbesar (58%), diikuti oleh bantuan dari keluarga (14%), dan bank merupakan alternatif ketiga sebagai sumber permodalan bagi pengusaha (11%). Hal ini tentunya merupakan fenomena yang menarik, dimana pengusaha berusaha untuk mengembangkan usahanya dari keuntungan perusahaan. Selain itu, hal ini merupakan refleksi dari manajemen yang lebih berorientasi jangka panjang. Jika dibandingkan dengan penelitian terhadap UKRT (Thoha, dkk,2001), maka sumber permodalan utama bagi pengusaha proporsinya yang terbesar berasal dari keluarga, sedangkan pada UKM hanya 14% saja. Kemungkinan hal ini juga berarti bahwa kewirausahaan dan profesionalitas dari UKM lebih tinggi dari UKRT. Faktor kewirausahaan ini, pada gilirannya merupakan faktor internal yang sangat berperan dalam pengembangan usaha.

6.4. Permasalahan yang Dihadapi

Berbagai permasalahan seringkali dihadapi oleh pengusaha, baik di awal usaha maupun setelah usahanya tersebut berjalan. Adapun sebagian besar dari permasalahan tersebut, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 6.5
Permasalahan yang Dihadapi dalam Pengembangan Usaha (N=30)

Permasalahan	Awal Usaha (%)	Saat ini (%)
Modal	28	14
SDM	15	7
Teknologi	21	7
Pemasaran	29	24
Birokrasi Pemerintah	2	2
Pungli	-	2
Ketidakstabilan politik dan keamanan	-	9
Kebijakan pemerintah yang tidak kondusif	-	10
Kondisi ekonomi pada umumnya	5	25
Total	100	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari data tersebut di atas, ternyata permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha baik pada awal usahanya maupun saat ini (setelah beberapa lama berjalan) adalah pada modal dan pemasarannya. Hanya saja pada awal usaha proporsi pengusaha yang beranggapan bahwa kedua hal tersebut merupakan masalah utama, lebih besar jika dibandingkan dengan saat ini. Kondisi ekonomi pada umumnya juga ternyata merupakan masalah (25%) bagi pengusaha di saat ini. Hal ini ternyata berkaitan erat dengan ketidak stabilan kondisi sosial bangsa karena sampai saat ini Indonesia masih dilanda krisis berkepanjangan.

Adapun asumsi yang menyatakan bahwa faktor finansial merupakan kendala utama bagi UKM tentunya dapat dibenarkan, jika status UKM dalam kondisi sedang berkembang, karena segmen pasarnya belum pasti. Namun demikian, faktor pemasaran produk dalam banyak kasus sering lebih menentukan, jika dibandingkan dengan faktor finansial. Hal ini karena pada awal usaha sebagian besar pengusaha memulai usahanya tersebut dengan memanfaatkan tabungannya sendiri. Dalam perkembangan selanjutnya berbagai faktor baik internal maupun eksternal sangat berperan dalam menentukan dinamika pertumbuhan dan perkembangan UKM, seperti yang akan dipaparkan pada uraian berikut ini.

6.5. Perkembangan Skala Industri dan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal dengan Pertumbuhan Skala Usaha

6.5.1. Perkembangan Skala Industri

Perkembangan industri makanan di Indonesia selama kurun waktu 1986-1990 mengalami peningkatan yang sangat pesat, jika dibandingkan dengan industri lain (selain kayu). Hal ini dapat dilihat melalui output, nilai tambah, maupun produktivitas tenaga kerjanya (Tambunan, 1999).

Akan halnya dengan perkembangan skala industri makanan di Yogyakarta, hasil penelitian kami menunjukkan seperti yang terlihat pada tabel berikut ini.

Tabel 6.6
Jumlah Industri Menurut Dinamika Perubahan Skala Industri (N=30)

Skala Industri	Awal Usaha		Pra Krisis		Awal Krisis		Saat ini	
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%
Kecil	23	77	6	20	10	33	-	-
Menengah dan sedang	6	20	21	73	19	64	27	90
Besar	1	3	3	7	1	3	3	10
Jumlah	30	100	30	100	30	100	30	100

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Dari tabel di atas terungkap bahwa untuk industri makanan di Yogyakarta 77%nya (23 responden) mengawali usahanya dari industri kecil dan rumah tangga sedangkan 20%nya (6 responden) dari industri menengah. Selanjutnya, responden yang mengawali usahanya dari industri besar hanya 3% (1 responden) saja.

Pada perkembangan selanjutnya, saat penelitian dilakukan (saat ini) skala industri terus berkembang, yang tadinya 77% dari responden berasal dari industri dari kecil dan rumah tangga kini telah berkembang menjadi industri menengah dan sedang sebanyak 90%. Sedangkan untuk industri besarnya relatif stabil. Selanjutnya, jika kita melihat lebih jauh lagi pada perkembangan skala industri menengah dan sedang, maka terlihat bahwa perkembangan skala usahanya berfluktuatif, yaitu pada awal usaha 20%, sebelum krisis 70%, di awal krisis 64%, hingga saat ini mencapai 90%. Gambaran di atas menunjukkan bahwa mulai dari awal usahanya hingga pada saat penelitian dilakukan, industri menengah dan sedang sangat dipengaruhi oleh kondisi perekonomian yang terjadi.

Selanjutnya, oleh karena 10% dari responden (3 orang) merupakan pengusaha industri besar, maka pada analisa mengenai pertumbuhan skala

industri hanya 27 responden saja (pengusaha sedang dan menengah) yang layak untuk dianalisa (N=27).

6.5.2. Faktor Internal

Yang dimaksud dengan faktor internal di sini adalah hal-hal yang menyangkut karakteristik dari pengusaha, antara lain pendidikan, lama usaha, latar belakang pekerjaan orangtuanya dan pekerjaan yang dilakukan sebelumnya.

Selanjutnya, perkembangan skala usaha diukur dari peningkatan jumlah tenaga kerja yang digunakan pada awal usaha hingga penelitian ini dilakukan. Ukuran yang digunakan adalah $< 10\%$ dan $\geq 10\%$.

Untuk memperoleh gambaran mengenai hal tersebut, maka tabel berikut ini akan menjelaskannya.

Tabel 6.7
Hubungan Antara Faktor Internal Pengusaha dengan
Pertumbuhan Skala Usaha (N=27)

Keterangan	Pertumbuhan Skala Usaha		Total
	< 10 %	≥10 %	
1. Umur			
- < 45	6 (86)	1 (14)	7 (100)
- ≥ 45	14 (70)	6 (30)	20 (100)
2. Tingkat pendidikan			
- sampai SMP	5 (63)	3 (37)	8 (100)
- tamat SMU atau ke atas	5 (26)	14 (74)	19 (100)
3. Pekerjaan sebelumnya			
- selalu di perusahaan ini	6 (75)	2 (25)	8 (100)
- bekerja di tempat lain sebelumnya	14 (74)	5 (27)	19 (100)
4. Latar Belakang Pekerjaan Orangtua			
- Pengusaha	9 (64)	5 (36)	14 (100)
- Non pengusaha	11 (84)	2 (16)	13 (100)
5. Lamanya Mengelola Usaha			
- < 15 tahun	1 (17)	5 (83)	6 (100)
- ≥ 15 tahun	19 (90)	2 (10)	21 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : Angka (...) adalah persentase.

Dari tabel di atas terlihat bahwa untuk kategori umur pengusaha < 45, proporsi terbesarnya (86%) adalah responden yang mengalami pertumbuhan <10%. Sedangkan yang mengalami pertumbuhan ≥ 10% proporsi terbesar (35%) berasal dari kategori umur ≥ 45 .

Selanjutnya, jika dilihat dari tingkat pendidikan responden, maka proporsi terbesar dari responden yang mengalami pertumbuhan <10% memiliki latar belakang pendidikan yang tertinggi hanya sampai SMP saja (37%), sedangkan untuk mereka yang tamat SMU ke atas (74%) memiliki kecenderungan mengalami pertumbuhan skala usaha ≥ 10%.

Jika dianggap bahwa lamanya berusaha akan berpengaruh pada pertumbuhan skala usaha, maka hal ini tidak terlihat pada responden.

Proporsi terbesar dari mereka yang telah berusaha selama ≥ 15 tahun (90%), ternyata mengalami pertumbuhan $< 10\%$, sedangkan proporsi terbesar dari mereka yang mengalami pertumbuhan $\geq 10\%$ (83%) justru berasal dari responden yang lama usahanya antara < 15 tahun.

Sedangkan jika dilihat dari latar belakang orang tua responden, akan terlihat bahwa latar belakang orangtua kurang berpengaruh dalam peningkatan skala usaha yang terjadi. Hal ini terlihat dari proporsi terbesar dari responden yang orangtuanya pengusaha (64%) justru mengalami pertumbuhan skala usaha $< 10\%$, sementara proporsi dari responden yang mengalami pertumbuhan skala usaha $\geq 10\%$ adalah responden yang latarbelakang orangtuanya non-pengusaha (16%).

Adapun mengenai pekerjaan sebelumnya yang dilakukan oleh responden sebelum mengelola usahanya, agaknya juga tidak memberikan pengaruh yang berarti pada pertumbuhan skala usaha. Hal ini terlihat bahwa meskipun proporsi terbesar dari responden adalah mereka yang hanya mempunyai pengalaman bekerja di tempat yang sekarang (75%), tetapi mereka mengalami pertumbuhan skala usaha hanya $< 10\%$. Sedangkan mereka yang mengalami pertumbuhan skala usaha $> 10\%$, proporsi terbesarnya justru mereka yang mempunyai pengalaman bekerja di tempat lain sebelumnya (26%).

Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa pertumbuhan skala usaha cenderung dipengaruhi oleh faktor pendidikan dan usia pengusaha (kematangan pribadi) lebih berpengaruh, jika dibandingkan dengan latar belakang orangtua, lamanya berusaha, maupun pengalaman bekerja di tempat lain sebelum menjadi pengusaha.

Selain faktor internal yang disebut di atas, masih ada faktor internal lain yang juga mempengaruhi pengusaha dalam menjalankan usahanya, yaitu faktor kewirausahaan. Faktor ini tidak dapat diabaikan begitu saja peranannya dalam perjalanan suatu usaha. Yang dimaksud dengan faktor kewirausahaan dalam hal ini adalah faktor-faktor di dalam diri pengusaha, namun berkaitan erat dengan jiwa kewirausahaannya. Faktor-faktor tersebut antara lain berupa keberanian mengambil resiko, kemampuan untuk melihat peluang usaha, sikap percaya kepada orang lain, sikap menghadapi tantangan.

Tabel 6.8
 Hubungan Faktor Kewirausahaan Pengusaha dengan
 Pertumbuhan Skala Usaha (N=27)

Variabel	Pertumbuhan skala Usaha	
	< 10 %	≥10 %
1. Keberanian mengambil resiko		
- lemah	2 (10)	-
- sedang	7 (35)	2 (29)
- kuat	11 (55)	5 (71)
Total	20 (100)	7 (100)
2. Kemampuan melihat peluang usaha		
- lemah	2 (20)	-
- sedang	9 (45)	1 (14)
- kuat	9 (45)	6 (86)
Total	20 (100)	7 (100)
3. Sikap percaya kepada orang lain		
- lemah	1 (5)	-
- sedang	7 (35)	-
- kuat	12 (60)	7(100)
Total	20 (100)	7 (100)
4. Sikap menghadapi tantangan		
- lemah	4 (20)	-
- sedang	9 (45)	3 (43)
- kuat	7 (35)	4 (57)
Total	20 (100)	7 (100)
5. Berani melakukan perubahan/ pengembangan usaha		
- lemah	6 (30)	2 (29)
- sedang	7 (35)	-
- kuat	7 (35)	5 (71)
Total	20 (100)	7 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001
 Catatan : Angka (...) adalah persentase.

Tabel di atas menggambarkan perkembangan usaha, jika dilihat dari jumlah tenaga kerja yang digunakan pada awal usaha dan pada saat penelitian dilakukan pada. Pada pertumbuhan tenaga kerja yang kurang dari 10% hanya terjadi pada 20 responden (74,07%), sedangkan sisanya 7 responden (25,93%) mengalami pertumbuhan tenaga kerja lebih dari 10%.

Dari data di atas terungkap bahwa, dari lima sikap kewirausahaan, dapat dilihat karakteristik pengusaha dari sikap yang dimilikinya. Dalam melihat tabel di atas untuk memudahkan analisisnya, sikap responden hanya akan dibedakan menjadi dua saja, yaitu lemah dan kuat (termasuk di dalamnya sedang).

Dari kelima sikap tersebut di atas, sikap yang proporsinya terbesar dalam mempengaruhi peningkatan skala usaha adalah keberanian mengambil resiko, kemampuan untuk melihat peluang usaha dan sikap percaya kepada orang lain, jika dibanding dengan sikap-sikap lainnya.

Hal yang menarik adalah bahwa pengaruh sikap tersebut sangat berarti pada responden yang mengalami pertumbuhan skala usaha <10%. Kondisi ini dapat dilihat dari sikap responden, yaitu sikap percaya kepada orang lain (95%), kemampuan untuk melihat peluang usaha (90%), dan keberanian untuk mengambil resiko (90%).

Selanjutnya, bagi responden yang mengalami pertumbuhan skala usaha >10%, sikap responden yang dianggap berpengaruh dalam pertumbuhan skala industri hampir mendominasi seluruh sikap kewirausahaan. Sikap-sikap itu antara lain adalah keberanian mengambil resiko (100%), kemampuan melihat peluang usaha (100%), sikap percaya kepada orang lain (100%), sikap berani menghadapi tantangan (100%), dan yang terakhir adalah keberanian melakukan perubahan atau pengembangan usaha (71%).

Dari uraian di atas dapatlah dikatakan bahwa hampir seluruh sikap responden (yang merupakan faktor kewirausahaan) berpengaruh terhadap peningkatan skala usaha pengusaha dalam menjalankan usahanya. Namun demikian, bagi pengusaha yang skala peningkatan usahanya >10%, relatif kecil proporsinya dalam sikapnya untuk melakukan perubahan atau pengembangan usaha, jika dibandingkan dengan sikap-sikapnya yang lain. Hal ini mungkin dapat dipahami, karena pengusaha tidak mau mengambil resiko, jika ia melakukan perubahan-perubahan dalam pengembangan usaha.

Selanjutnya, untuk mengelola suatu usaha, ada kalanya persepsi pengusaha juga akan berpengaruh dalam pertumbuhan skala usaha. Persepsi dari pengusaha erat hubungannya dengan keberhasilan suatu usaha. Untuk mengetahui bagaimana pentingnya suatu variabel internal dan variabel kewirausahaan menurut persepsi pengusaha dapat dilihat dari tabel 6.9.

Tabel 6.9
Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variable Internal dan
Kewirausahaan dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Usaha (N=30)

Variabel	Tidak Penting		Kurang Penting		Cukup penting		Penting		Sangat penting		Total
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	
Umur Pemilik	6	20	8	27	7	23	9	30	-	-	30 (100)
Pendidikan	7	23	1	3	7	23	7	23	8	27	30 (100)
Lamanya usaha	2	7	1	3	14	47	10	33	3	10	30 (100)
Latar belakang kerja orang tua	12	40	5	16	7	23	4	14	2	7	30 (100)
Kewirausahaan	-	-	-	-	7	23	11	37	12	40	30 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : Angka (...) adalah persentase.

Dalam melihat data di atas untuk memudahkan analisisnya, persepsi responden hanya akan dibedakan menjadi dua saja, yaitu tidak penting (termasuk didalamnya kurang penting) dan penting (termasuk di dalamnya cukup penting dan sangat penting). Hal ini dilakukan karena kelima kategori tersebut dapat secara tegas dimasukkan kedalam dua kategori.

Dari tabel 6.9. terungkap bahwa persepsi responden terhadap kelima variabel tersebut cenderung menganggap bahwa lamanya berusaha (100%) dan kewirausahaan (77%) merupakan variabel yang penting. Hal ini karena responden menganggap bahwa lamanya seorang pengusaha dalam mengelola usahanya akan lebih berpengalaman dalam mengambil keputusan. Selain itu, jiwa kewirausahaan sangat diperlukan bagi pengusaha, terutama dalam melihat peluang usaha dan keberanian untuk mengambil resiko.

Sedangkan lainnya, yaitu usia (47%), pendidikan (26%), dan latar belakang orang tua (56%) relatif dianggap tidak penting. Hal ini karena sebagian besar pengusaha menganggap bahwa yang paling penting (dalam hubungannya dengan tiga hal tersebut) adalah niat dan kerja keras.

Persepsi pengusaha terhadap variabel internal ini agaknya berhubungan erat dengan pertumbuhan skala usaha yang dikelolanya (tabel 6.8 dan 6.9). Selain persepsi pengusaha (terhadap faktor internal) berpengaruh terhadap pertumbuhan skala industri, ada pula variabel lain (faktor eksternal) yang turut berperan dalam perkembangan skala industri. Adapun variabel eksternal yang dimaksud akan dijelaskan pada uraian berikut ini.

6.5.3. Faktor Eksternal

Pertumbuhan skala industri, sebenarnya dipengaruhi oleh banyak hal, antara lain seperti yang telah disebutkan sebelumnya, yaitu faktor internal dan eksternal. Yang dimaksud dengan faktor eksternal dalam hal ini ada 13 variabel, seperti yang terlihat pada tabel berikut ini.

Tabel 6.10
Persepsi Pengusaha Terhadap Beberapa Variabel Eksternal Perusahaan
Dalam Hubungannya dengan Keberhasilan Berusaha (N=30)

Variabel	Tidak Penting		Kurang Penting		Cukup penting		Penting		Sangat penting		Total
	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	Frek.	%	
Jumlah Tenaga Kerja	-	-	-	-	7	23	13	43	10	33	30 (100)
Akses Jaringan Distribusi	-	-	1	3	5	16	13	43	11	37	30 (100)
Bantuan Pemerintah	3	10	10	33	12	40	4	14	1	3	30 (100)
Akses ke Sumber Modal	3	10	4	14	9	30	13	43	1	3	30 (100)
Persediaan Bahan Baku	-	-	-	-	1	3	10	33	19	63	30 (100)
Asosiasi Dagang	5	16	4	14	8	27	9	30	4	14	30 (100)
Lokasi Usaha	-	-	3	10	3	10	17	56	7	23	30 (100)
Akses ke ekspor	13	43	8	27	1	3	8	27	-	-	30 (100)
Peraturan Pemerintah	2	7	7	23	8	27	10	33	3	10	30 (100)
Teknologi	-	-	2	7	4	14	17	56	7	23	30 (100)
Bantuan Keluarga	2	7	3	10	6	20	14	47	5	16	30 (100)
Stabilitas Politik	1	3	5	16	5	16	8	27	11	37	30 (100)
Kondisi ekonomi	1	3	1	3	8	27	8	27	12	40	30 (100)

Sumber : Data primer P2E-LIPI, 2001

Catatan : Angka (...) adalah persentase.

Seperti pada tabel sebelumnya, dalam melihat data diatas untuk memudahkan analisisnya, persepsi responden hanya akan dibedakan menjadi dua saja, yaitu tidak penting (termasuk didalamnya kurang penting) dan penting (termasuk di dalamnya cukup penting dan sangat penting). Hal ini dilakukan karena kelima kategori tersebut dapat secara tegas dimasukkan kedalam dua kategori.

Dari tabel diatas terungkap bahwa persepsi responden terhadap ketigabelas variabel tersebut cenderung menganggap bahwa jumlah tenaga kerja (100%), akses terhadap jaringan distribusi (97%), persediaan bahan baku (100%), dan teknologi (93%) serta kondisi perekonomian negara (94%) merupakan variabel eksternal yang dianggap penting dalam mempengaruhi skala industri. Hal ini karena kelima variabel eksternal tersebut dianggap merupakan hal mendasar yang harus ada untuk menjalankan roda perusahaan.

Sedangkan lainnya, yaitu variabel yang dianggap kurang penting, karena pengaruhnya dianggap relatif terhadap pertumbuhan skala industri (dimana proporsinya terbesar) adalah adanya asosiasi dagang dan akses terhadap ekspor (70%) serta Peraturan Pemerintah (30%). Hal ini berarti sebagian besar responden kurang membutuhkan asosiasi dagang, yang biasanya digunakan sebagai akses untuk mengakses barang dagangannya. Demikian juga dengan adanya peraturan pemerintah, mereka tidak merasakan bahwa peraturan tersebut akan berpengaruh pada pertumbuhan skala industrinya. Bahkan, karena sebagian besar dari mereka berpendidikan rendah mereka tidak tahu (peduli) akan adanya peraturan tersebut.

Persepsi pengusaha terhadap variabel eksternal ini agaknya juga berhubungan erat dengan permasalahan yang dihadapinya (Tabel 6.6).

6.6. Kesimpulan dan Rekomendasi

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka dapatlah disimpulkan bahwa pada karakteristik (faktor internal) responden didominasi oleh pengusaha yang berusia > 45 dan berpendidikan tamat SMU atau keatas. Selain itu, latar belakang pekerjaan orangtua responden relatif sama proporsinya antara pengusaha dan non pengusaha, dimana pekerjaan pengusaha tersebut sebagian besar adalah mereka yang sebelumnya pernah bekerja di tempat lain.

Dalam hal kemitraan, ternyata sebagian besar dari responden menjalin hubungan kemitraan dengan pengusaha kecil. Besarnya hubungan kemitraan pada usaha kecil ini memang baru sebatas pada pola hubungan Sub Kontraktor saja. Namun demikian hubungan yang terjalin ini bila dicermati lebih jauh masih sangat perlu dibenahi lagi, karena dapat menghasilkan peluang dan tantangan atau bahkan dapat berubah menjadi hambatan atau ancaman.

Hal ini karena sebagian besar dari UKM pada industri makanan belum mempunyai standar dalam hal proses pemasakan, kemasan ataupun sistem pemasaran. Pada proses pemasakannya misalnya bila itu dilakukan oleh perusahaan kecil pembuat kue pia belum ada standar pada setiap industri kue pia bahan baku yang dipakai menggunakan ukuran tertentu atau bahkan pada waktu lama memasaknya. Sebagai akibatnya adalah dalam pengemasannya

pun sulit untuk mencantumkan baik kandungan bahan maupun kandungan gizi, bahkan dalam menentukan saat kadaluarsanya.

Selanjutnya dalam hal pemasaran kesulitan yang akan dihadapi adalah kecenderungan untuk memproduksi dalam jumlah besar untuk kemudian mendistribusikannya ke berbagai daerah, menyebabkan makanan itu sudah tidak segar lagi. Dengan demikian adalah sangat prospektive jika pada usaha kue (makanan jadi) dilakukan standarisasi sehingga akan memudahkan pengemasan maupun pendistribusian bahkan dapat dilakukan franchise, seperti yang sudah dilakukan oleh Mc Donald, Dunkin Donnut dan lain-lain.

Sedangkan mengenai bantuan dari pemerintah maupun dari pihak lain, sebagian besar dari responden tidak pernah menerimanya. Dengan demikian, yang menjadi sumber keuangan dari pengusaha tersebut adalah keuntungan dari usaha yang dijalaninya. Meskipun demikian mereka tetap menghadapi berbagai permasalahan, antara lain, modal dan pemasaran hasil produksi. Mengingat industri makanan termasuk industri yang sangat besar konsumennya (terutama dalam negeri) maka selayaknyalah pemerintah lebih membuka pintu lebar untuk memberikan akses modal demi pertumbuhan industri ini selanjutnya.

Jika ditinjau dari sikap kewirausahaan pengusaha (hubungannya dengan faktor eksternal), sikap mendasar yang paling menonjol adalah berani mengambil resiko dan kemampuan untuk melihat peluang serta percaya kepada orang lain.

Dalam hubungannya dengan pertumbuhan skala usaha, faktor internal yang dianggap paling berpengaruh adalah kematangan usia dan pendidikan, sedangkan sikap percaya kepada orang lain merupakan faktor kewirausahaan yang sangat berperan. Dengan demikian adalah sangat menunjang jika pemerintah juga memperhatikan SDM dari industri makanan khususnya melalui pelatihan-pelatihan mengenai hal-hal yang erat kaitannya terutama dengan kesehatan dan makanan selain kewirausahaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Centre for Policy and Implementation Studies,(1992), "*Ekonomi Informal Perkotaan Laporan Internal*", Jakarta : CPIS.
- Bank Indonesia dan Lembaga Penelitian IPB, (1999) "*Prioritas Pengembangan Usaha Kecil*", Penelitian Dasar Potensi Ekonomi (Baseline Economic Survey) Propinsi Bali.
- Biro Pusat Statistik, (1998) "*Statistik Indonesia 199* ", Jakarta: BPS.
- Chotim, Erna Ermawati, Ed., (1997), "*Diskusi Ilmiah Pemberdayaan dan Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesi* ", Bandung: Yayasan Akatiga.
- Downing. J, (1990), "*Gender Growth and Dynamics of Micro Enterprises*" dalam Gemini Working Paper No 15, Bethesda.
- Liedholm & D. Mead, (1998), "*Small-scade Enterprises:A Profil, in Economic Impact*", Vol. 63 hal 12-17.
- Meredith, Geoffrey, at al. (2000), "*Kewirausahaan: Teori dan Praktek*, Jakarta Pustaka Binaman Pressindo.
- Priyono, Onny. S: Pranarka, A.M.W (ed), (1996), "*Pemberdayaan Konsep, Kebijakan dan Implementasi*". Jakarta: Center for Strategic and International Studies (CSIS).
- Rpbinson, (1986), "*The rise of capital in Indonesia*" Sidney.
- Sadoko, Isono, Maspiyati, Dedi Hariyadi, (1995). "*Pengembangan Usaha Kecil*", Bandung: Yayasan Akatiga.
- Smith, L, (1991), "*Rural Credit Between Subsidy and Market: The Adjusment of the Village Units of bank Rakyat Indonesia, In Historical Perspective*", Leiden.
- Soetrisno, Loekman, (1997), "*Kemiskinan Perempuan dan Pemberdayaan*". Yogyakarta: Kanisius (Anggota IKAPI).

- Tambunan, Tulus (1999) "Perkembangan Skala Industri Kecil di Indonesia", Jakarta : Mutiara Sumber Widya
- Tjiptoherrijanto, Prijono, (1998), "*Pemberdayaan Penduduk dan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia*", Jakarta: PT Cita Putra Bangsa.
- Thoha, Mahmud, (2001), *Dinamika Usaha Kecil Dan Rumah Tangga*, Jakarta, P2E-LIPI.
- Velzen, Anita Van, (1992), "*Kegiatan Usaha Industri Pengolahan Makanan Berskala Kecil di Jawa Barat: Potensi dan Kendala*", Proyek Penelitian non Pertanian Pedesaan Jawa Barat, Reseach Report No. RB3.