

Selasa, 21 Oktober 2008

Tujuh tantangan UKM di tengah krisis global

Tidak diragukan bahwa fundamental makroekonomi dan kinerja sektor riil Indonesia belum menunjukkan tanda-tanda krisis, meski krisis keuangan mengguncang Amerika Serikat dan Eropa. Krisis global ini memang sempat mengguncang pasar modal dan valas di Indonesia.

Bursa Efek Indonesia terpaksa di-suspend setelah indeks harga saham gabungan (IHSG) anjlok lebih dari 10% untuk kedua kalinya dalam waktu tiga hari, dan sempat bertengger di posisi 1.451. Pada Oktober 2008, kurs sempat menyentuh level Rp9.870 per US\$.

Namun, seberapa jauh krisis ini akan berdampak pada sektor riil, khususnya usaha kecil dan menengah (UKM), tampaknya perlu diantisipasi.

Kewaspadaan diperlukan walaupun pemerintah optimistis bahwa fundamental perekonomian nasional masih cukup kuat untuk menyangga sektor riil.

Saat ini, BI Rate yang tinggi, mencapai 9,5%, tentu merupakan kebijakan yang paling dilematis yang ditempuh bank sentral. Tidak menaikkan BI Rate, membuat nilai tukar rupiah terus merosot dan terlebih lagi inflasi akan menggerogoti daya beli masyarakat kelas menengah bawah atau yang berpenghasilan tetap.

Kenaikan BI Rate dapat dipastikan mendorong kenaikan bunga deposito yang menggembirakan bagi para pemilik modal. Namun, kenaikan bunga pinjaman justru sebaliknya, membuat pengusaha berteriak. Ketatnya likuiditas dan naiknya biaya dana perbankan akan membuat kredit menjadi mahal dan sulit didapatkan.

Kenaikan suku bunga ini akan menjadi batu sandungan bagi target pertumbuhan ekonomi pada 2008. Kenaikan suku bunga justru akan menambah persoalan baru pada saat pasar modal tidak bisa diandalkan.

Krisis ini juga menyebabkan terhambatnya pertumbuhan hampir seluruh sektor di Indonesia. Lima sektor yang terkena dampak paling besar dari krisis keuangan global dan kenaikan BI Rate adalah sektor perbankan, pertanian, industri, pertambangan, dan telekomunikasi.

Naiknya BI Rate tentu saja akan memperketat likuiditas dananya, sehingga gelontoran dana untuk sektor industri pun terhambat karena tingginya suku bunga yang diterapkan perbankan. Hal ini akan menyebabkan pengusaha sulit mencari pinjaman, sehingga ekspansi usaha juga sulit dilakukan.

Banyak yang memperkirakan sektor pertanian paling kecil terkena dampak krisis. Selain memiliki mekanisme pembiayaan sendiri, sektor pertanian juga tidak ada di pasar saham, tetapi krisis ini berakibat pada market demand-nya.

Sektor industri diperkirakan cepat atau lambat terkena dampak krisis. Masalah struktural yang dihadapi industri nasional adalah masih tingginya kandungan impor

bahan baku dari seluruh industri manufaktur. Kandungan impor bahan baku, bahan antara, dan komponen untuk seluruh industri 28%-40%.

Tujuan ekspor industri utama Indonesia memang AS. Pada Januari-Agustus 2008, pasar AS menyerap US\$8,5 miliar, sekitar 11,58% dari total nilai ekspor nonmigas Indonesia yang mencapai US\$73,54 miliar. Penyerapan pasar AS bukan hanya penting, melainkan juga karena besarnya pangsa negara itu.

Para pengusaha di sektor industri berteriak agar pemerintah segera mengkaji ulang kebijakan impor, sehingga pasar domestik aman. Saat ini, banyak eksportir dari luar negeri yang mencari alternatif negara tujuan ekspor selain AS, sehingga apabila Indonesia tidak memperketat aturan impor, ditakutkan akan banyak produk ilegal yang masuk ke negara ini.

Pada saat krisis melanda negeri ini, 1997-1998, perusahaan berskala besar (baca: konglomerat) yang selama era Orde Baru dipuji sebagai aset nasional untuk menggerakkan perekonomian, akhirnya rontok juga.

Sejarah mencatat konglomerat Indonesia terbukti rapuh saat krisis.

Tahan krisis

Sedangkan UKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu survive karena, pertama, tidak memiliki utang luar negeri. Kedua, tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap unbankable. Ketiga, menggunakan input lokal. Keempat, berorientasi ekspor.

Selama 1997-2006, jumlah perusahaan berskala UKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. Sumbangan UKM terhadap produk domestik bruto mencapai 54%-57%. Sumbangan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja sekitar 96%.

Sebanyak 91% UKM melakukan kegiatan ekspor melalui pihak ketiga eksportir/pedagang perantara. Hanya 8,8% yang berhubungan langsung dengan pembeli/importir di luar negeri.

Namun, daya tahan UKM pascakenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) benar-benar diuji. Kenaikan harga BBM yang diumumkan pemerintah pada 23 Mei 2008 sangat memengaruhi kondisi usaha UKM.

Survei terhadap pelaku UKM di DI Yogyakarta menunjukkan bahwa kenaikan harga BBM menyebabkan 18.734 pelaku usaha tersebut di daerah ini semakin terpuruk, bahkan kreditnya terancam macet.

Berdasarkan pengakuan UKM, sebanyak 73% dari total responden mengatakan usaha mereka terpengaruh oleh dampak kenaikan harga BBM. Survei ini sejalan dengan survei Badan Pusat Statistik (BPS) yang menyebutkan bahwa kenaikan harga BBM berpengaruh terhadap kenaikan biaya produksi usaha mikro sebesar 34%, usaha kecil 24,6%, dan usaha menengah 129,6%.

Apa tantangan yang dihadapi UKM? Pertama, tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan UKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta

memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.

Kedua, akses industri kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaannya dari modal sendiri atau sumber lain, seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.

Ketiga, sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Mayoritas UKM merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris, 4,7% tergolong perusahaan perorangan berakta notaris, dan hanya 1,7% yang sudah memiliki badan hukum (PT/ NV, CV, Firma, atau koperasi).

Keempat, tren nilai ekspor menunjukkan betapa sangat berfluktuatif dan berubah-ubahnya komoditas ekspor Indonesia selama periode 1999-2006. Penyebabnya adalah eksportir masih menunggu order dari pembeli/pelanggan dari luar negeri, faktor musim di negara mitra dagang ikut berpengaruh, dan belum stabilnya bisnis UKM yang berorientasi ekspor.

Kelima, masalah terbesar yang dihadapi dalam pengadaan bahan baku adalah mahalannya harga, terbatasnya ketersediaan, dan jarak yang relatif jauh. Ini karena bahan baku bagi UKM yang berorientasi ekspor sebagian besar berasal dari luar daerah usahan tersebut berlokasi.

Keenam, masalah utama yang dihadapi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja adalah tidak terampil dan mahalannya biaya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan pekerja terampil relatif lambat. Akibatnya, di banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenaga terampil untuk sektor tertentu.

Ketujuh, dalam bidang pemasaran, masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi, dan penetrasi pasar di luar negeri.

Langkah Strategis

Dalam konteks inilah ada sedikitnya dua langkah strategis yang bisa diusulkan, yaitu demand pull strategy dan supply push strategy. Demand pull strategy mencakup strategi perkuatan sisi permintaan, yang bisa dilakukan dengan perbaikan iklim bisnis, fasilitasi mendapatkan HAKI (paten), fasilitasi pemasaran domestik dan luar negeri, dan menyediakan peluang pasar.

Langkah strategis lainnya adalah supply push strategy yang mencakup strategi pendorong sisi penawaran. Ini bisa dilakukan dengan ketersediaan bahan baku, dukungan permodalan, bantuan teknologi/ mesin/alat, dan peningkatan kemampuan SDM.

Harus diakui bahwa cukup banyak upaya pembinaan dan pemberdayaan UKM. Hanya saja upaya pembinaan UKM sering tumpang tindih dan dilakukan sendiri-sendiri.

Perbedaan persepsi mengenai UKM menyebabkan pembinaan usaha kecil masih terkotak-kotak atau sector oriented, di mana masing-masing instansi pembina menekankan pada sektor atau bidang binaannya sendiri-sendiri.

Karena egoisme sektoral, sering dijumpai terjadinya "persaingan" antarorganisasi pembina. Bagi pengusaha UKM pun, mereka sering mengeluh karena hanya selalu dijadikan "obyek" binaan tanpa ada tindak lanjut atau pemecahan masalah secara langsung.

Saatnya mencari dan menemukan upaya dan koordinasi dari para pengusaha dan pemerintah untuk membuat kebijakan yang pro-industri dan mencari alternatif tujuan ekspor untuk menghindari terpuruknya ekonomi Indonesia.

Oleh **Mudrajad Kuncoro**

Guru besar FE UGM dan Chief Economist PT Recapital Advisors