

Masalah Pengembangan UMKM di Indonesia: Sebuah Upaya Mencari Jalan Alternatif¹

Tulus Tambunan
Pusat Studi Industri dan UKM
Universitas Trisakti
&
Kadin Indonesia

Latar Belakang Permasalahan

Dari perspektif dunia, sudah diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB) tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di NM, UMKM sangat penting tidak saja karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja tetapi juga di banyak negara kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar (UB). Di dalam disertasinya Piper (1997), misalnya, dikatakan bahwa sebanyak 12 juta orang atau sekitar 63,2 persen dari jumlah tenaga kerja di Amerika Serikat (AS) bekerja di 350.000 perusahaan yang mengerjakan kurang dari 500 orang, yang di negara tersebut dianggap sebagai UMKM. Menurut Aharoni (1994), jumlah UMKM sedikit di atas 99% dari jumlah unit usaha di negara adidaya tersebut. Perusahaan-perusahaan tersebut merupakan inti dari basis industri di AS (Piper, 1997). UMKM juga sangat penting di banyak negara di Eropa, khususnya Eropa Barat. Di Belanda, misalnya, jumlah UMKM sekitar 95% dari jumlah perusahaan di negara kecil tersebut (Bijmolt dan Zwart, 1994). Seperti di AS, juga di negara-negara industri maju lainnya yang tergabung dalam OECD seperti Jepang, Jerman, Perancis dan Kanada, UMKM merupakan motor penting dari pertumbuhan ekonomi dan progres teknologi (Thornburg, 1993).

Di NSB di Asia, Afrika dan Amerika Latin, UMKM juga berperan sangat penting, khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, dan pembangunan ekonomi perdesaan.² Namun, dilihat dari sumbangannya terhadap pembentukan PDB dan ekspor non-migas, khususnya produk-produk manufaktur, peran UMKM di NSB masih relatif rendah, dan ini sebenarnya perbedaan yang paling menyolot dengan UMKM di NM.

Hasil dari banyak studi empiris hingga saat ini³ menunjukkan bahwa rendahnya kontribusi UMKM terhadap ekonomi di NSB disebabkan oleh sejumlah faktor, yang bisa dikelompokkan kedalam dua kategori, yakni faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor-faktor internal diantaranya adalah tingkat pendidikan

¹ Bahan diskusi Forum Keadilan Ekonomi (FKE) Institute for Global Justice, Jakarta, 28 September 2008

² Lihat selanjutnya pembahasan di Tambunan (2006, 2007a,b, 2008a,b).

³ Untuk studi literaturnya, lihat misalnya Tambunan (2006).

atau keahlian pekerja dan pengusaha yang rendah, tingkat kewirausahaan yang rendah, kekurangan modal, dll. Sedangkan faktor eksternal yang termasuk penting adalah kebijakan pemerintah yang tidak memihak UMKM atau yang, secara sengaja atau tidak, menciptakan distorsi terhadap UMKM. Semua ini menyebabkan daya saing UMKM yang rendah.⁴

Di Indonesia, UMKM juga hingga saat ini masih menghadapi berbagai permasalahan, yang antara lain disebabkan oleh kebijakan pemerintah yang masih belum mampu mendorong tumbuh kembangnya UMKM ke arah yang lebih baik. Mungkin sejumlah program pengembangan UMKM dari pemerintah selama ini cukup baik, namun kebijakan ekonomi makro atau sektoral sering kali menghilangkan dampak positif dari program-program tersebut.

Jadi, pertanyaan-pertanyaan penting dari makalah ini adalah: seberapa efektifkah implementasi kebijakan pengembangan UMKM yang ditempuh oleh pemerintah? Apakah langkah-langkah dan implementasi tersebut sudah tepat? Kedua, apakah ada jalan alternatif yang bisa ditempuh oleh pemerintah agar kebijakan-kebijakan yang diambil bisa lebih efektif, di tengah tantangan gejolak ekonomi dunia, otonomi daerah dan desentralisasi?

Kinerja UMKM

Sudah sering dikatakan bahwa UMKM di Indonesia, bukan saja karena jumlahnya jauh jauh lebih banyak, tetapi juga lebih padat tenaga kerja daripada UB, sangat penting terutama sebagai sumber kesempatan kerja atau pendapatan (Tabel 1). Oleh karenanya, kelompok usaha tersebut selama ini diharapkan dapat berperan penting dalam upaya-upaya nasional menanggulangi pengangguran, yang setiap tahun jumlahnya terus meningkat. Berarti juga UMKM dapat berperan penting dalam mengurangi jumlah orang miskin di tanah air. Selain itu, UMKM juga dianggap sangat penting sebagai sumber perkembangan ekonomi perdesaan, karena sebagian besar dari jumlah UMKM terdapat di perdesaan, dan juga sebagai tempat pengembangan wanita pengusaha (Tambunan, 2006).

Tabel 1: Jumlah unit usaha menurut skala usaha di semua sektor: 1997-2006 (000 unit)

Skala usaha	1997	1998	1999	2000	2001	2003	2004	2005	2006
UMK	39.704,7	36.761,7	37.804,5	39.705,2	39.883,1	43.372,9	44.684,4	47.006,9	48.822,9
UM	60,5	51,9	51,8	78,8	80,97	87,4	93,04	95,9	106,7
UB	2,1	1,8	1,8	5,7	5,9	6,5	6,7	6,8	7,2
Total	39.767,3	36.815,4	37.858,1	39.789,7	39.969,97	43.466,8	44.784,14	47.109,6	48.936,8

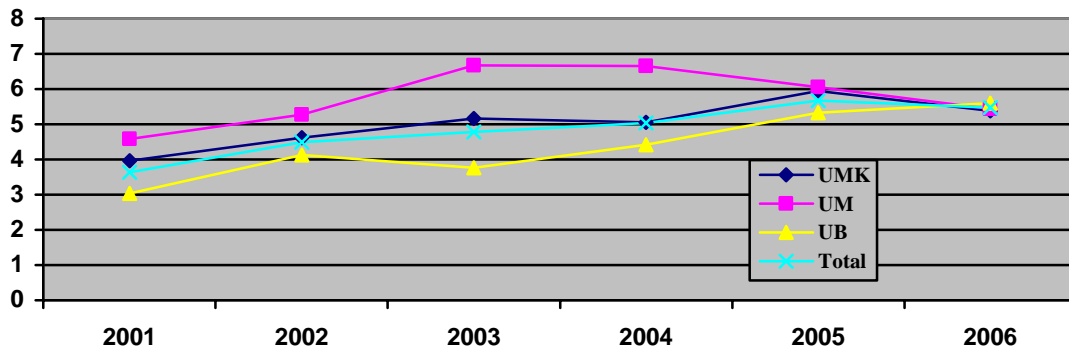
Sumber: Menegkop & UKM.

Dalam sumbangannya terhadap pembentukan atau pertumbuhan PDB, Gambar 1 menunjukkan, laju pertumbuhan output dari UMK mengalami kenaikan dari sekitar 3,96 persen pada tahun 2001 menjadi 5,38

⁴ Untuk studi literturnya, lihat misalnya Tambunan (2008a,b).

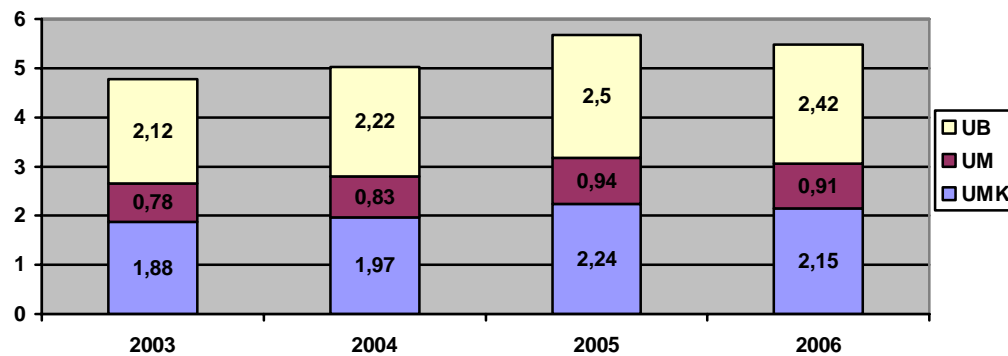
persen pada tahun 2006. Output dari UM juga mengalami peningkatan dari 4,59 persen menjadi 5,44 persen untuk periode yang sama. Hal ini membuat sumbangan UMKM terhadap pertumbuhan PDB juga mengalami peningkatan dalam periode yang sama (Gambar 2).⁵

Gambar 1: Laju Pertumbuhan Output dari UMK, UM dan UB, 2001-2006 (%)



Sumber: BPS.

Gambar 2: Sumbangan terhadap Pertumbuhan PDB Menurut Skala Usaha, 2003-2006 (%)



Sumber: BPS.

Tabel 2 menunjukkan pangsa PDB dari UMKM berkisar antara terendah 53,3 persen pada tahun 2006 dan tertinggi 56,8 persen pada tahun 2003. Porsi ini, secara rata-rata per tahun, lebih tinggi dibandingkan sumbangan PDB dari UMKM di banyak negara ASEAN lainnya. Sepintas dapat dikatakan bahwa kinerja UMKM tidak buruk karena pangsa PDB-nya yang tinggi. Namun, pangsa PDB yang tinggi bisa disebabkan oleh dua kemungkinan, yakni karena jumlah unitnya sangat banyak, atau produktivitas per unitnya tinggi. Kalau yang terakhir ini adalah kenyataan, maka dapat dikatakan bahwa memang kinerja UMKM baik.

Tetapi, data di Tabel 3 cenderung mengatakan bahwa sumbangan PDB yang besar tersebut dari UMKM lebih disebabkan oleh jumlah unitnya yang lebih banyak daripada UB, bukan karena produktivitas UMKM

⁵ Tetapi perlu diperhatikan bahwa pertumbuhan total output dari UMKM yang cukup bagus tersebut lebih disebabkan oleh jumlah unit usaha dari kelompok tersebut yang memang setiap tahun terus bertambah; jadi bukan karena tingkat produktivitas di UMKM yang meningkat tajam.

lebih tinggi daripada produktivitas UB. Sudah banyak literatur mengenai UMKM di NSB yang menunjukkan bahwa salah satu ciri dari UMKM adalah rendahnya tingkat produktivitasnya.⁶

Tabel 2: Pangsa PDB dari UMKM di ASEAN (%)

<u>Negara</u>	<u>Tahun</u>												
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brunei Darussalam*		66,0											
Cambodia**			60,0	37,5	51,2	60,5	64,5	76,7					
Indonesia							54,7	54,8	57,0	56,8	55,4	53,5	53,3
Malaysia	20,0	30,0	27,3							47,3		38,9	
Singapore									34,7				
Thailand							39,5	39,3	38,8	38,1	37,8	38,3	38,0
Philippines		32,2											
Vietnam										39,0			

Keterangan: * PDB tanpa minyak dan gas; ** Hanya UMK
Sumber: Tambunan (2008b).

Tabel 3: Produktivitas Tenaga Kerja di Industri Manufaktur menurut Skala Usaha, 1999-2003

Skala usaha	1999	2000	2001	2002	2003
UM + UB	115.28	143.99	167.70	166.31	196.26
UMK	8.35	9.11	10.98	12.36	13.55

Sumber: BPS

Selanjutnya, sumbangan output dari UMKM terhadap pembentukan PDB lintas sektoral dapat dilihat di Tabel 4. UMKM lebih dominan di sektor pertanian, sedangkan UB lebih unggul di sektor pertambangan dan sektor industri. Ini mencerminkan bahwa UMKM Indonesia belum kuat di sektor-sektor bernilai tambah tinggi, seperti industri manufaktur, dan hal ini bisa disebabkan oleh banyak kendala, terutama keterbatasan sumber daya manusia (SDM), dan lemahnya penguasaan teknologi.

Tabel 4: Struktur PDB menurut Skala Usaha dan Sektor, 2003-2006 (%)

<u>Sektor</u>	<u>UMK</u>	<u>UM</u>	<u>UB</u>	<u>Total</u>
Pertanian	87,25	8,64	4,12	100,00
Pertambangan	8,20	3,25	88,55	100,00
Industri manufaktur	13,07	11,90	75,03	100,00
Listrik, gas dan air	0,54	7,74	91,72	100,00
Bangunan	44,28	21,77	33,95	100,00
Perdagangan, hotel & restoran	75,47	20,79	3,75	100,00
Transpor & komunikasi	29,92	24,21	45,88	100,00
Keuangan & eceran	17,03	46,89	36,09	100,00
Jasa-jasa	39,70	7,93	52,38	100,00
PDB	38,80	15,96	45,25	100,00

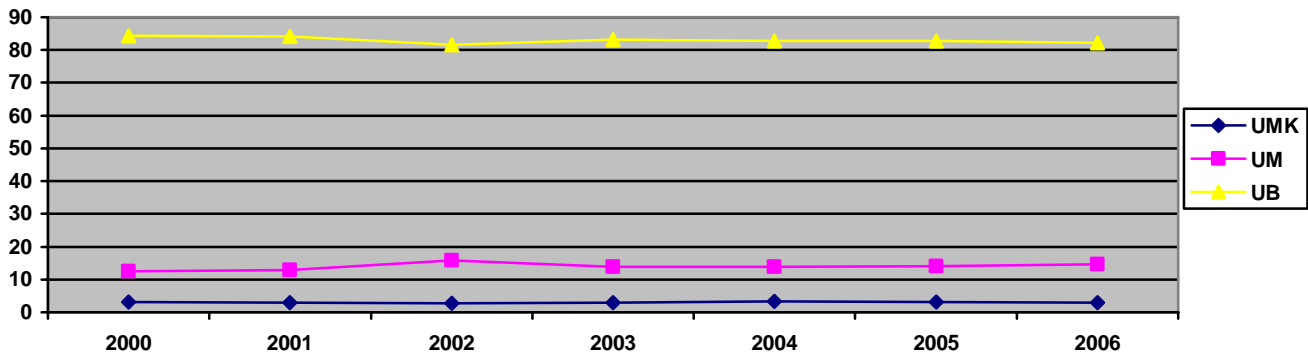
Sumber: BPS

Di bidang ekspor, UMKM Indonesia selama ini memang masih relatif lemah, belum bisa menandingi UMKM di banyak negara lainnya, seperti Korea Selatan, Taiwan dan Jepang. Misalnya, Gambar 3

⁶ Untuk beberapa literaturanya, lihat Tambunan di catatan kaki sebelumnya.

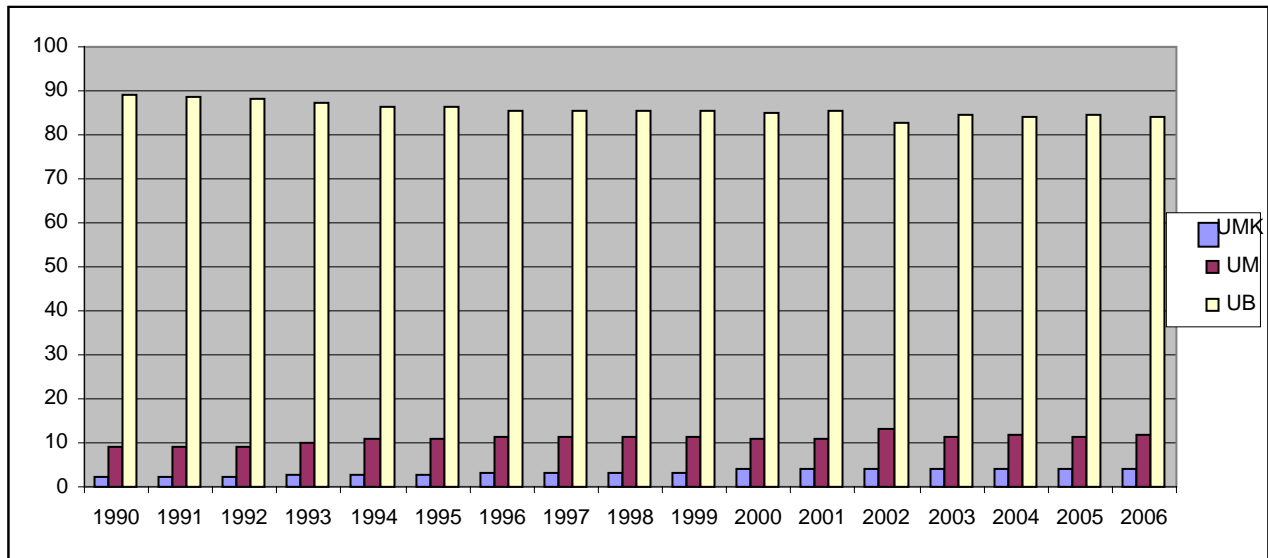
menunjukkan bahwa sebagai suatu persentase dari total nilai ekspor dari industri manufaktur Indonesia, ekspor UMKM di sektor tersebut relatif sangat kecil. Di dalam kelompok UMKM itu sendiri, porsi dari UK lebih kecil dibandingkan rekannya UM. Gambaran yang sama juga didapat jika dilihat dari total nilai ekspor dari semua sektor, seperti yang diperlihatkan di Gambar 4. Data ini menunjukkan seakan-akan ada suatu korelasi positif antara kemampuan melakukan ekspor dan skala usaha: semakin besar skala usaha semakin besar kemampuan ekspornya. Alasannya sama seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, yakni keterbatasan SDM dan teknologi, selain tentu keterbatasan modal. Dalam kegiatan ekspor, untuk skala usaha yang sama, jumlah modal yang diperlukan tentu lebih banyak daripada usaha yang hanya melayani pasar domestik.

Gambar 3: Pangsa UMKM di dalam Total Nilai Ekspor dari Industri Manufaktur, 2000-2006 (%)



Sumber: Menegkop & UKM

Gambar 4: Kontribusi UMKM terhadap Total Nilai Ekspor, 2000-2006 (%)



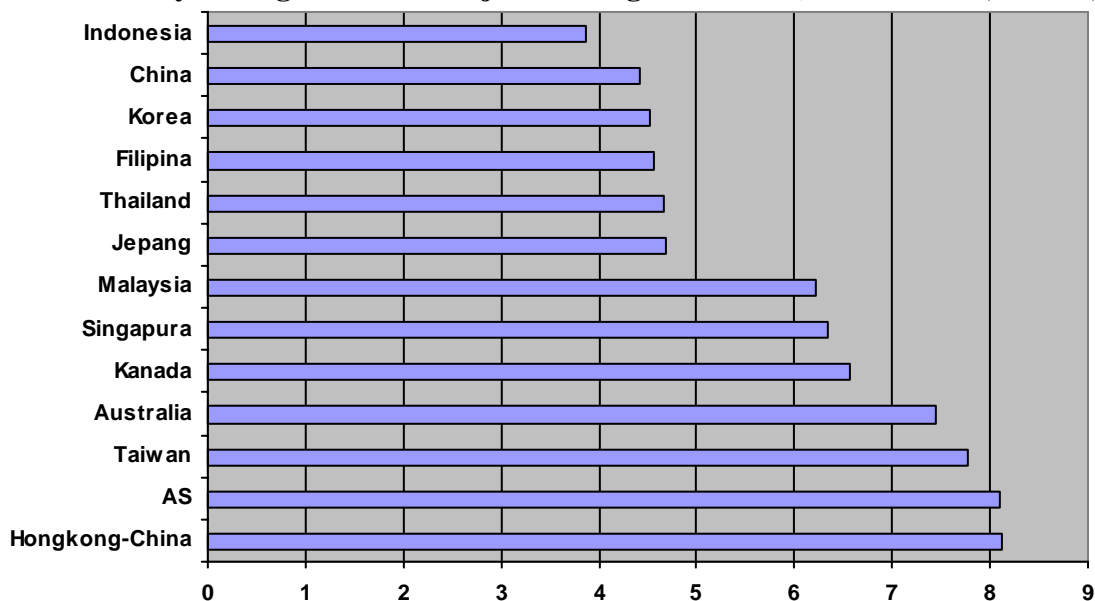
Sumber: Menegkop & UKM

Kualitas SDM dan penguasaan teknologi memang sangat menentukan tingkat daya saing dan selanjutnya tingkat kemampuan UMKM dalam ekspor. Hipotesanya adalah sebagai berikut: perusahaan dengan daya saing

tinggi adalah perusahaan yang memiliki/menguasai teknologi yang paling baik (yang biasanya adalah teknologi terakhir yang ada) di dalam bidangnya dan SDM dengan kualitas terbaik. Aspek ini bisa diidentifikasi dengan sejumlah indikator, diantaranya yang umum digunakan dan lebih bersifat *proxy* adalah tingkat produktivitas. Perusahaan berdaya saing tinggi biasanya juga merupakan perusahaan yang produktif. Sebenarnya tingkat produktivitas, misalnya, tenaga kerja, tidak hanya mencerminkan tingkat penguasaan teknologi oleh pekerja, atau tingkat ketersediaan teknologi di dalam perusahaan, namun juga sebagai sebuah indikator dari tingkat pendidikan dari pekerja. Hipotesanya adalah: dengan teknologi yang ada, semakin tinggi tingkat pendidikan pekerja semakin tinggi produktivitas pekerja, *ceteris paribus*, yang lainnya konstan tidak berubah.

Pada tahun 2006, Pusat Inovasi UMKM APEC melakukan suatu studi mengenai daya saing global dari UMKM di 13 negara APEC (APEC, 2006). Di dalam studi ini, tingkat daya saing diukur melalui indeks skor antara 1,0 (daya saing paling rendah) dan 10,0 (daya saing paling tinggi) yang dikembangkan berdasarkan sejumlah faktor termasuk diantaranya jenis teknologi yang digunakan, metode produksi yang diterapkan dan jenis produk yang dibuat, yang semuanya itu mengandung satu unsur penting, yakni teknologi. Hasil studinya dapat dilihat di Gambar 5. Indonesia termasuk negara yang UMKM-nya berdaya saing rendah dengan skor dibawah 4. Di dalam studi ini juga ditunjukkan bahwa Indonesia bersama dengan Meksiko dan Rusia merupakan negara-negara dengan pendanaan paling kecil bagi perkembangan teknologi di UMKM, yakni dengan skor 3,5. Padahal, pengembangan teknologi merupakan salah satu sumber penting dari inovasi yang berarti juga dari sumber penting bagi peningkatan daya saing.

Gambar 5: Daya Saing UMKM di Sejumlah Negara APEC (Indeks skor 1,0 ke 10,0)



Sumber: APEC (2006).

Permasalahan

Perkembangan UMKM di NSB dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut (atau intensitasnya) bisa berbeda di satu daerah dengan di daerah lain atau antara perdesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di negara manapun juga, khususnya di dalam kelompok NSB. Rintangan-rintangan yang umum tersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (koalitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi; keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan ijin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan-peraturan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tak menentu arahnya.

Berdasarkan informasi paling akhir, walaupun terbatas untuk sejumlah negara, dari misalnya laporan-laporan pemerintah, survei-survei nasional, dan studi-studi kasus, Tabel 5 menunjukkan bahwa ada sejumlah permasalahan yang umum dialami oleh UMKM di NSB di Asia, walaupun derajatnya bervariasi menurut negara, tergantung pada perbedaan-perbedaan dalam banyak aspek, seperti tingkat pembangunan UMKM, sifat alami dan derajat dari pembangunan ekonomi, kebijakan-kebijakan dan fasilitas-fasilitas publik, dan, juga tentu sifat alami dan intensitas dari intervensi-intervensi pemerintah terhadap perkembangan UMKM

Tabel 5: Hambatan-hambatan Paling Utama yang dialami UMKM di Sejumlah NSB di Asia

Negara	Bahan baku	Pemasaran	Modal	Energi	Informasi	Tek.& keahlian	Infra-struktur	Pajak	Inflasi	Lingkungan pasar *
Indonesia	x	x	x	x						
Filipina		x	x		x	x				
Vietnam			x			x	X			x
Kambodia			x	x		x				x
Lao PDR	x		x					x	x	
Thailand	x	x	x			x				
Malaysia	x		x			X				
Brunei		x	x		x	X				
China		x	x			X				
India		x	x				X			

Catatan: * termasuk regulasi-regulasi, restriksi-restriksi, kerangka kerja legal, dan kebijakan-kebijakan diskriminasi yang menguntungkan UB.

Sumber: Tambunan (2008b).

Survei BPS 2003 terhadap UM (usaha mikro) dan UK (usaha kecil) di industri manufaktur menunjukkan permasalahan-permasalahan klasik dari kelompok usaha ini di Indonesia (Tabel 6). Seperti yang dapat dilihat, permasalahan utama yang dihadapi sebagian besar dari responden adalah keterbatasan modal dan kesulitan pemasaran. Walaupun banyak skim-skim kredit khusus bagi pengusaha kecil, sebagian besar dari responden

terutama yang berlokasi di pedalaman/perdesaan tidak pernah mendapatkan kredit dari bank atau lembaga-lembaga keuangan lainnya. Mereka tergantung sepenuhnya pada uang/tabungan mereka sendiri, uang/bantuan dana dari saudara/kenalan atau dari sumber-sumber informal untuk mendanai kegiatan produksi mereka. Alasannya bisa macam-macam; ada yang tidak pernah dengar atau menyadari adanya skim-skim khusus tersebut, ada yang pernah mencoba tetapi ditolak karena usahanya dianggap tidak layak untuk didanai atau mengundurkan diri karena ruwetnya prosedur administrasi, atau tidak bisa memenuhi persyaratan-persyaratan termasuk penyediaan jaminan, atau ada banyak pengusaha kecil yang dari awalnya memang tidak berkeinginan meminjam dari lembaga-lembaga keuangan formal.

Tabel 6: Problem-problem utama yang dihadapi UM dan UK manufaktur di Indonesia, 2003

	UK	UM	UMK
Tidak ada problem	46.485 (19,48)*	627.650 (25,21)	674.135 (24,71)
Punya problem	192.097 (80,52)	1.862.468 (74,79)	2.054.565 (75,29)
-Bahan baku	20.362 (10,60)	400.915 (21,53)	421.277 (20,50)
-Pemasaran	77.175 (40,18)	552.231 (29,65)	629.406 (30,63)
-Modal	71.001 (39,96)	643.628 (34,56)	714.629 (34,78)
-Transportasi/Distribusi	5.027 (2,62)	49.918 (2,68)	54.945 (2,67)
-Energi	40.605 (2,4)	50.815 (2,73)	55.420 (2,7)
-Biaya tenaga kerja	2.335 (1,22)	14.315 (0,77)	16.650 (0,81)
-Lainnya	11.592 (6,04)	150.646 (8,09)	162.238 (7,90)
Total UK & UMI	238.582 (100,00)	2.490.118 (100,00)	2.728.700 (100,00)

Catatan: * = persentase distribusi

Sumber: BPS

Dalam hal pemasaran, UMKM pada umumnya tidak punya sumber-sumber daya untuk mencari, mengembangkan atau memperluas pasar-pasar mereka sendiri. Sebaliknya, mereka sangat tergantung pada mitra dagang mereka (misalnya pedagang keliling, pengumpul, atau *trading house*) untuk memasarkan produk-produk mereka, atau tergantung pada konsumen yang datang langsung ke tempat-tempat produksi mereka atau, walaupun persentasenya kecil sekali, melalui keterkaitan produksi dengan UB lewat sistem *subcontracting*.

Hal yang menarik dari hasil survei ini adalah bahwa walaupun sudah bukan rahasia lagi bahwa penyebab utama rendahnya produktivitas di UMKM di Indonesia (dan di NSB pada umumnya) adalah keterbatasan teknologi dan SDM, Tabel 6 menunjukkan bahwa UMK yang disurvei tidak menyebut keterbatasan teknologi dan SDM sebagai salah satu permasalahan serius mereka. Hal ini bisa disebabkan oleh ketidak-sadaran mereka bahwa produktivitas mereka rendah atau mereka menghadapi kesulitan pemasaran karena produk-produk yang mereka buat tidak kompetitif dibandingkan produk-produk yang sama buatan UB atau impor, dan ini disebabkan terutama oleh rendahnya teknologi atau kualitas SDM.

Sebagai ilustrasi empiris, Tabel 7 memberikan gambaran mengenai tingkat pendidikan formal (yang umum digunakan sebagai indikator tingkat keahlian) dari pengusaha di UMKM di sektor industri manufaktur. Dapat dilihat bahwa jumlah pengusaha UMKM yang memiliki diploma universitas hanya sekitar 2,20 persen;

walaupun tingkat ini bervariasi antara UMK dan UM (usaha menengah). Ini bisa merupakan salah satu penyebab rendahnya kinerja atau daya saing UMKM di Indonesia.

Tabel 7: Tingkat Pendidikan Formal dari Pengusaha di UMKM di Industri Manufaktur, 2006 (%)

<u>Tingkat Pendidikan</u>	<u>Skala Usaha</u>		
	UMK	UM	UMKM
Tidak menamatkan SD	12,20	7,97	16,09
Tamat SD	28,87	21,29	31,30
Tamat SMP	23,04	19,58	22,10
Tamat SMA	30,42	37,54	26,87
Tamat Diploma I/II/III	1,96	3,53	1,44
Tamat Universitas/pendidikan lebih tinggi	3,51	10,09	2,20
Total	100,00	100,00	100,00

Sumber: BPS

Program Pengembangan UMKM: Suatu Evaluasi Singkat

Di Indonesia, hampir semua tipe atau bentuk intervensi pemerintah untuk mendukung pembangunan UMKM sudah dicoba sejak era Orde Baru sampai sekarang. Tipe-tipe tersebut termasuk kredit bersubsidi, seperti kredit untuk petani-petani kecil dan koperasi-koperasi desa (KUD), kredit skala kecil (KIK, KMKP, KUK), dan kredit untuk unit-unit desa (KUPEDDES); pengembangan bank-bank pembangunan perdesaan untuk membiayai kegiatan-kegiatan ekonomi skala kecil (BKD); pelatihan-pelatihan SDM seperti dalam teknik produksi, manajemen umum (MS/MUK), sistem-sistem kualitas manajemen ISO-9000, dan kewirausahaan (CEFE, AMT); pemberian bantuan untuk pengawasan kualitas total dan pengembangan teknologi; penyediaan akses ke internet (WARSI); penyediaan input-input bersubsidi; fasilitasi; pendirian koperasi untuk UMK manufaktur (KOPINKRA) di sentra-sentra; pembangunan infrastruktur dan lokasi-lokasi khusus bagi UMK manufaktur (*industrial estates* atau Lingkungan Industri Kecil/LIK), program-program kemitraan terutama skim Bapak-Angkat; klinik-klinik konsultasi bisnis kecil (KKB); pendirian Dewan Pendukung Ekspor Indonesia (DPE); pendirian fasilitas-fasilitas pelayanan umum di sentra-sentra (UPT); dan pelaksanaan sebuah sistem inkubator untuk mendukung pengembangan pengusaha-pengusaha baru.

Lembaga Penelitian SMERU berhasil memetakan program-program paling penting untuk UMK di Indonesia selama periode 1997-2003, baik dari pemerintah maupun yang diberikan oleh pihak swasta (SMERU, 2004). Seperti yang dapat dilihat di Tabel 8, selama periode tersebut ada 64 lembaga yang melaksanakan program-program pengembangan UMK. Dari 594 program yang teridentifikasi, dua pertiganya adalah dari pemerintah.⁷ Lainnya, sekitar 18 persen diselenggarakan oleh sejumlah lembaga swadaya masyarakat (LSM), lembaga-lembaga donor sebanyak 8 persen, bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan lainnya sekitar 5

⁷Skala dari setiap program bervariasi yang sangat tergantung pada jumlah dana, waktu, dan skop geografi.

persen, 2 persen dari perusahaan-perusahaan swasta (UB), dan sisanya oleh badan-badan lain. Menurut laporannya, pada saat proses pemetaan pemerintah masih menjalankan sebanyak 127 program.

Tabel 8: Jumlah dari lembaga dan program pengembangan UMK, 1997-2003

Lembaga	Jumlah	Program		
		Jumlah	Masih berjalan	
			Jumlah	%
Pemerintah	13	388	127	32,7
Bank/lembaga keuangan	7	31	25	80,7
Perusahaan swasta	10	12	12	100,0
Lembaga donor	8	46	15	32,6
LSM	20	109	79	72,5
Lainnya	6	8	8	100,0
Total	64	594	266	44,8

Sumber: SMERU (2004).

Selanjutnya, Tabel 9 memperlihatkan tipe bantuan yang diberikan oleh program-program tersebut. Jumlah dari kegiatan-kegiatan di dalam setiap program juga bervariasi, tetapi umumnya berkisar dari satu sampai tiga. Dalam jumlah keseluruhannya, tipe-tipe yang paling umum adalah pemberian pelatihan (22,9 persen), bantuan modal/kredit (17,3 persen), fasilitasi (16,1 persen), dan diseminasi/introduksi teknologi-teknologi baru (15,2 persen). Data di tabel yang sama juga menunjukkan bahwa dari semua lembaga-lembaga pelaksana tersebut, lembaga-lembaga pemerintah memainkan peran paling menonjol (50,9 persen), diikuti oleh LSM (29,4 persen) dan lembaga-lembaga donor (10,1 persen). Lembaga-lembaga pemerintah adalah yang paling umum untuk memperkenalkan teknologi-teknologi baru (27,9 persen) dan memberikan pelatihan (21,1 persen), sedangkan lembaga-lembaga lainnya kebanyakan memberi bantuan permodalan. Berdasarkan pada tipe dari kegiatan, pelatihan adalah yang paling banyak diselenggarakan oleh lembaga-lembaga pemerintah (46,9 persen) dan LSM (37,2 persen). Bantuan modal lebih banyak diberikan oleh LSM lokal dan internasional (50,3 persen), disusul kemudian oleh lembaga-lembaga pemerintah (15,5 persen) dan perbankan (14,9 persen). Fasilitasi lebih banyak diberikan oleh LSM (52,4 persen) dan pemerintah (35,7 persen).

SMERU juga mencoba mengkaji apakah program-program pengembangan UMK selama ini sangat membantu, atau apakah pengusaha-pengusaha yang pernah menerima bantuan-bantuan dari pemerintah mendapatkan keuntungan yang konkrit dalam arti bisnis-bisnis mereka menjadi lebih maju atau berkembang. Untuk tujuan itu, SMERU mensurvei 172 UMK di enam Kabupaten/Kota. Perusahaan-perusahaan yang disurvei ini pada umumnya adalah informal, unit-unit bisnis yang tidak legal, yang penghasilan dan jumlah pekerjanya berfluktuasi setiap tahun, atau setiap kuartal atau bahkan setiap bulan, dan beroperasi tanpa mesin atau dengan menggunakan teknologi sangat sederhana. Sejumlah besar UM (58,6 persen) dan UK (63 persen) menyatakan bahwa dengan mendapatkan bantuan-bantuan tersebut, bisnis-bisnis mereka membaik dalam bentuk peningkatan omset penjualan. Beberapa pemilik UM mengatakan bahwa mereka bisa mengembangkan

lebih lanjut usaha-usaha mereka karena bantuan-bantuan tersebut. Sayangnya, hasil studi tersebut tidak menentukan apakah ada suatu peningkatan dalam kapabilitas teknologi dari perusahaan-perusahaan yang disurvei sebagai suatu hasil nyata dari pelatihan atau bantuan teknis yang mereka dapatkan (Tabel 10). Memang, perhatian terhadap pengembangan teknologi di UMK di Indonesia selama ini masih sangat kurang. Jadi tidak heran jika kebanyakan studi-studi mengenai perkembangan UMKM di Indonesia yang ada hingga saat ini tidak membahas isu teknologi secara eksplisit.

Tabel 9: Proporsi dari program-program pengembangan UMK berdasarkan tipe kegiatan dan lembaga pelaksana (%)

	Pemerintah	Bank	UB	Lembaga donor	LSM	Lainnya	Total
Bantuan modal	5,3	52,9	25,0	21,0	29,6	28,6	17,3
Pelatihan	21,1	13,7	22,2	19,0	29,0	21,4	22,9
Fasilitasi	11,3	9,8	19,4	7,6	28,7	0,0	16,1
Informasi	1,9	7,8	2,8	3,8	1,6	21,4	2,6
Fasilitas	16,2	2,0	5,6	8,6	1,0	0,0	9,7
Promosi	3,0	3,9	13,9	6,7	1,0	7,1	3,3
Diseminasi/introduksi teknologi baru	27,9	0,0	0,0	6,7	1,3	0,0	15,2
Panduan	4,3	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	2,4
Lainnya	9,0	9,8	11,1	26,7	7,2	21,4	10,5
Jumlah tipe kegiatan	531	51	36	105	307	14	1044

Sumber: lihat Tabel 8.

Tabel 10: Dampak dari program-program pemerintah bagi UMK

	UM	UK
Tidak ada	18,6	15,2
Bisnis membaik	58,6	63,0
Bisa menyekolahkan anak	10,0	2,2
Bisa bangun rumah	2,9	4,3
Lain	10,0	15,2
Total	100,0	100,0

Sumber: lihat Tabel 10

Bagi pemerintah, biasanya keberhasilan suatu program dilihat dari jumlah perusahaan/produsen atau pekerja yang mengikuti program tersebut. Dengan cara ini, hasil sebenarnya dari program-program pemerintah yang ada selama ini untuk pengembangan UMKM di Indonesia tidak pernah terkaji secara komprehensif. Dengan kata lain, banyaknya yang berpartisipasi atau meningkatnya jumlah peserta dari suatu program pelatihan, misalnya, yang diselenggarakan oleh Kementerian Koperasi dan UMKM, memang memberi suatu indikasi positif. Tetapi, efektivitas dari program tersebut tidak bisa dilihat dari jumlah peserta, melainkan harus diukur oleh hasil konkrit dari mengikuti program tersebut. Jadi, program tersebut dikatakan membuahkan hasil jika semua peserta merasa puas (dalam arti, pelatihan yang diberikan benar-benar sesuai apa yang diinginkan oleh peserta) dan mereka bisa selanjutnya mengembangkan sendiri apa yang telah dipelajari sampai akhirnya hasil

riilnya muncul, misalnya dalam bentuk produksi atau omset penjualan mereka meningkat atau mereka akhirnya bisa menjadi eksportir-eksportir yang andal yang sebelum mengikuti pelatihan tersebut mereka hanya menjual ke pasar-pasar lokal.⁸

Ada beberapa studi yang walaupun tidak semuanya secara eksplisit mengkaji kinerja dari program-program pengembangan UMKM di Indonesia, dapat memberi indikasi-indikasi mengenai efektivitas dari program-program tersebut. Sebagian besar dari studi-studi tersebut menyimpulkan bahwa program-program pemerintah yang (pernah) ada pada umumnya tidak terlalu berhasil, khususnya dalam hal pengembangan kemampuan teknis.⁹ Misalnya, program Bapak-Angkat (BA) yang bermaksud menciptakan keterkaitan-keterkaitan produksi antara UMKM dan UB (termasuk perusahaan-perusahaan asing/PMA), tetapi tingkat partisipasinya sangat rendah dan tidak merata. (Tabel 11).¹⁰ Khususnya pengusaha-pengusaha di perdesaan atau yang berlokasi di daerah-daerah yang relatif terisolasi dari perkotaan atau pusat-pusat administrasi pemerintahan sulit sekali terjangkau oleh program tersebut.

Tabel 11: Persentase dari UMK Manufaktur yang terlibat/tidak terlibat di dalam program BA dan menurut jenis fasilitas yang didapat, 2000 (a) dan 2003 (b)

	Tidak terlibat (% total)		Terlibat (% total)		Tipe fasilitas (% total perusahaan yang terlibat)*									
	(a)	(b)	(a)	(b)	modal/kredit		Pengadaan bahan baku		Pemasaran		Bantuan teknis & pelatihan		Lainnya	
					(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Total UMK	95,5	87,9	4,5	12,1	40,5	21,5	54,8	47,3	53,5	52,9	4,4	3,1	0,6	2,4
UM	95,5	88,9	4,5	11,1	42,2	22,02	29,4	48,7	53,2	50,8	5,1	2,7	0,0	2,6
UK	95,5	77,7	4,5	22,3	40,2	18,9	59,8	39,9	53,6	63,2	4,3	5,5	0,7	1,03

Catatan: * = satu perusahaan bisa mendapatkan lebih dari satu jenis fasilitas

Source: BPS (SUSI: Profile Usaha Kecil dan Menengah Tidak Berbadan Hukum. Indonesia Tahun 2000, 2003).

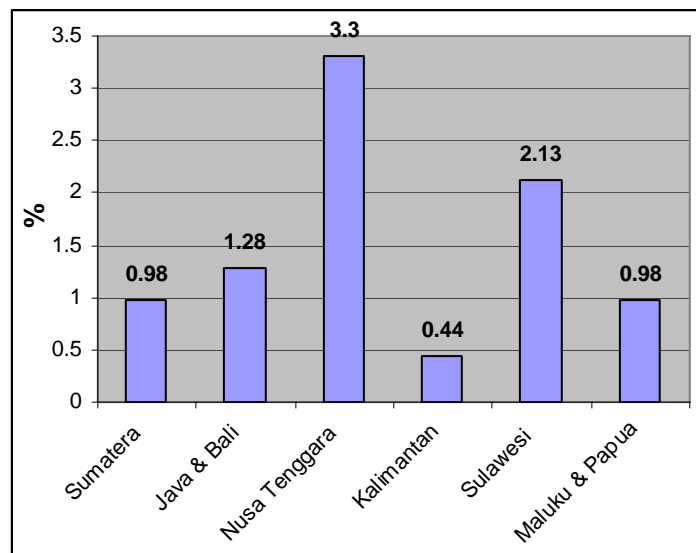
⁸ Lagipula, efektivitas dari suatu program harus dilihat dari perspektif lebih luas atau nasional atau dilihat dari sudut keuntungan sosial, bukan hanya semata-mata dari keuntungan pribadi; dan ini artinya keuntungan-keuntungan dari suatu program harus dibandingkan dengan biaya-biaya dari melaksanakan program tersebut untuk menentukan besarnya keuntungan sosial neto. Keuntungan yang dimaksud di paragraf sebelumnya (misalnya dalam bentuk kenaikan omset penjualan) adalah keuntungan pribadi (walaupun ini juga harus dibandingkan dengan "biaya" pribadi yang harus dikeluarkan untuk mengikuti program tersebut), sedangkan dalam mengukur keuntungan sosial, biaya-biaya baik aktual maupun alternatif (kesempatan yang hilang) harus dihitung. Dan pendekatan ini untuk mengukur manfaat dari suatu program pengembangan UMKM pada umumnya tidak dilakukan (van Dierman, 2004).

⁹ Untuk diskusi secara eksplisit atau implisit mengenai dampak positif dari program-program pengembangan UMKM dari pemerintah di Indonesia, lihat misalnya Klapwijk (1997), Sandee (1994, 1995), Sandee dkk. (1994, 2000, 2002), van Dierman (1997, 2004), dan Sato (2000).

¹⁰ Di dalam skim BA ini, yang diperkenalkan dan dilaksanakan secara nasional pada bulan Februari 1992, semua BUMN diharuskan (UB swasta dihimbau untuk berpartisipasi) membantu UMKM dengan modal, pelatihan, bantuan teknis, pemasaran, pengadaan bahan baku, dan banyak lainnya. Misalnya, dalam hal pemasaran, perusahaan-perusahaan induk (BA) menyediakan fasilitas-fasilitas promosi bagi UMKM binaan mereka seperti pameran perdagangan dan *study tour* atau berperan sebagai perantara antara UMKM sebagai penjual dengan calon pembeli (misalnya dalam bentuk sebuah *trading house*). Dalam hal teknologi, perusahaan-perusahaan BA memberi bantuan keuangan bagi UMKM binaan mereka untuk membeli mesin-mesin baru atau memberi mereka pelatihan-pelatihan teknis atau pendampingan oleh teknisi-teknisi selama proses inovasi

Tetapi hal ini tidak hanya dialami oleh program BA; bantuan-bantuan pemerintah lainnya juga banyak yang tidak mencakup semua UMKM yang ada. Data SUSI (BPS) menunjukkan bahwa hanya sekitar 1 persen atau kurang dari UMK yang ada yang pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah (Gambar 6). Juga, cakupannya sangat berat ke Jawa dan Bali, yakni dari 481.714 UMK non-pertanian yang menerima bantuan pada tahun 2003, 71 persennya berlokasi di wilayah tersebut.

Gambar 6: Proporsi dari UMK yang menerima bantuan dari pemerintah menurut wilayah, 2003 (% dari total UK dan UM di dalam wilayah).

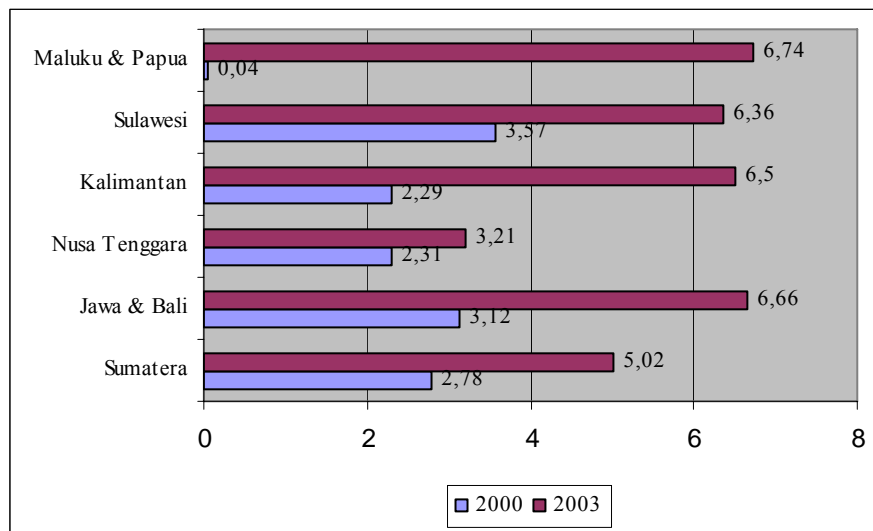


Sumber: BPS (SUSI 2003).

Yang menarik dari Tabel 11 tersebut adalah bahwa, berdasarkan distribusi dari tipe pelayanan menurut jumlah pemakai, ternyata pelatihan dan bantuan teknis tidak merupakan pelayanan paling penting di dalam skim BA. Penekanan dari program ini lebih pada bantuan modal, pemasaran, dan pengadaan bahan baku. Namun demikian, itu tidak berarti bahwa pengusaha-pengusaha kecil dan mikro tidak punya masalah dengan teknologi dan keahlian. Kebanyakan pemilik-pemilik UMK tidak menyadari bahwa mereka mempunyai kedua masalah tersebut, atau jika mereka menyadarinya, mereka tidak terlalu peduli atau tidak menganggap hal itu sesuatu yang sangat serius, atau mereka tidak tahu bagaimana menanggulangnya. Apa yang mereka paling butuhkan, jika ditanya, selalu jawabannya modal untuk bisa memproduksi sesuatu barang yang bisa dijual (sering kali tanpa suatu target yang tetap, misalnya jumlah maksimum rata-rata per tahun), dan bantuan dalam pengadaan bahan baku dan pemasaran (atau, paling tidak mereka mengharapkan tidak adanya distorsi-distorsi pasar). Tidak heran, jika hasil survei BPS mengenai permasalahan-permasalahan utama yang dihadapi oleh UMK tidak ada satupun dari responden yang mengatakan bahwa keterbatasan teknologi dan keterampilan merupakan suatu problem besar (tidak ditunjukkan di sini).

Dua gambar berikut masing-masing menggambarkan tingkat keterlibatan UMK di semua sektor non-pertanian di dalam skim BA menurut wilayah dan distribusi dari perusahaan-perusahaan yang terlibat tersebut antar wilayah untuk tahun 2000 dan tahun 2003. Pada tahun 2000, persentase dari UMK yang menjalin keterkaitan dengan UB di dalam skim BA di Sulawesi adalah yang tertinggi dibandingkan dengan wilayah-wilayah lain, sedangkan pada tahun 2003, posisi tersebut di pegang oleh Maluku dan Papua. Di hampir semua wilayah, jumlah UMK non-pertanian yang mempunyai kerjasama dengan UB di dalam skim BA, sebagai suatu persentase dari jumlah UMK di luar sektor pertanian di wilayah bersangkutan, mengalami suatu peningkatan yang signifikan, khususnya di Maluku dan Papua. Di wilayah terakhir ini, kenaikannya terutama kemungkinan besar akibat adanya kegiatan pertambangan dari PT.Freeport, yang membantu kegiatan-kegiatan masyarakat lokal, termasuk UMK, lewat program-program pengembangan komunitas lokalnya.

Gambar 7: UMK non-pertanian yang menjalin keterkaitan dengan UB lewat program BA sebagai suatu persentase dari jumlah UK dan UM non-pertanian, menurut wilayah, 2000 & 2003



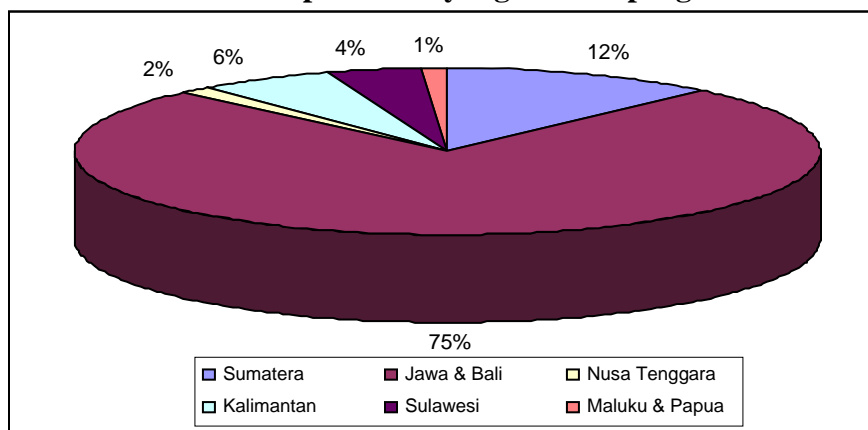
Sumber: SUSI (BPS)

Tanggapan umum dari program BA ini adalah bahwa pendekatan yang digunakan pemerintah waktu itu tidak berdasarkan mekanisme pasar untuk “mengawini” UB dan UMKM, tetapi dengan cara ‘paksa’. Bukti-bukti internasional menunjukkan bahwa pola-pola keterkaitan produksi dan kerjasama antar perusahaan yang banyak sekali bisa ditemukan di misalnya Jepang, Taiwan dan Korea Selatan tidak dibangun melalui peraturan-peraturan pemerintah, melainkan didasarkan pada kebutuhan dan keuntungan komersial bagi semua pihak.

Pada tahun 2005, Bank Pembangunan Asia (ADB PPTA Project) melakukan suatu studi untuk mengkaji sejauh mana hasil dari upaya-upaya pemerintah dan swasta selama ini dalam membantu UMKM non-pertanian. Berdasarkan surveinya, penelitian tersebut menemukan bahwa walaupun pemerintah dan swasta telah

melakukan berbagai macam program, hasilnya tidak memuaskan. Ditemukan hanya ada beberapa jalur komunikasi antara lembaga-lembaga pemerintah dan UMKM, dan banyak sekali pengusaha UMKM (bahkan sebagian besar dari jumlah responden) yang tidak mengetahui adanya pelayanan-pelayanan publik untuk pengembangan bisnis (yang umum dikenal dengan *business development services*, atau BDS). Ini jelas masalah keterbatasan informasi; bisa kesalahan dari pihak pemberi pelayanan atau dari pihak UMKM itu sendiri; atau dua-duanya. Namun demikian, sering juga ditemui pengusaha-pengusaha UMKM (khususnya UMK) yang tidak menyadari kemungkinan-kemungkinan pengembangan teknologi, atau kalau mereka mengetahui ada pelayanan-pelayanan publik yang bisa membantu mereka dalam hal itu, banyak dari mereka yang tidak terlalu bersemangat menggunakannya atau tidak mampu membayarnya. Selain itu, penelitian tersebut juga melaporkan bahwa sering kali lembaga-lembaga pemberi pelayanan seperti BDS tidak mengetahui apa sebenarnya yang dibutuhkan oleh pengusaha-pengusaha UMKM, karena BDS tidak menjalin suatu jaringan kerja yang baik dengan mereka. Akibatnya, pelayanan yang disediakan oleh BDS tidak sesuai dengan kebutuhan riil dari pengusaha-pengusaha UMKM (PPTA & The Asia Foundation, 2005; dikutip dari Tambunan, 2007e).

Gambar 8: Distribusi dari UMK non-pertanian yang terlibat program BA menurut sektor, 2003



Sumber: SUSI (BPS)

Contoh lainnya, berdasarkan data SUSI (BPS), sebagian besar dari UMK di sentra-sentra bukan anggota KOPINKRA. Padahal koperasi ini sengaja dibentuk atas inisiatif dan dukungan pemerintah agar terjalin kerjasama yang erat antar sesama pengusaha di dalam sentra-sentra; tentu untuk bisa demikian, pengusaha-pengusaha tersebut harus menjadi anggota.

Klapwijk (1997) memberi alasan rendahnya tingkat partisipasi dari pengusaha-pengusaha UMKM di dalam program-program pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah sebagai berikut *in view of the wide definition of small industry employed by the Ministry, much of the promotion efforts may have bypassed the smallest enterprises that are most in need of assistance..... The extension officers generally have little technical or*

business experience, and training or other technical facilities have been largely provided according to the directions of central planners, rather than having been adapted to local needs. (page 65). Jadi, masalahnya bukan hanya kurangnya informasi, tetapi juga banyak pengusaha kecil tidak melihat manfaat langsung dari bantuan-bantuan yang diberikan oleh pemerintah.

Masalah rendahnya kualitas dari materi pelatihan yang diberikan, dalam arti banyak yang tidak efektif dalam meningkatkan kapabilitas teknologi atau teknik produksi dari pengusaha-pengusaha yang dilatih, juga ditemukan oleh Sandee (2004) dari hasil penelitiannya di kluster industri genteng di Boyolali (Jawa Tengah). Ia mengatakan bahwa materi serta informasi lainnya yang diberikan tidak selalu sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh pengusaha-pengusaha di kluster tersebut,. *In practice, direct assistance frequently concerns brief training sessions of one or two days for a selected group of producers. Such sessions are characterized by a great deal of theory and little attention paid to how to improve the actual running of the business of particular activities.* (hal 152).

Bantuan penting lainnya dari pemerintah selama ini, khususnya pada era Soeharto, yang sebenarnya sangat berguna bagi pengembangan atau difusi teknologi antar perusahaan di sentra-sentra UMKM yang dibina pemerintah di seluruh Indonesia adalah Unit Pelayanan Teknis (UPT). Unit-unit ini menyediakan berbagai macam mesin dan laboratorium (walaupun tidak semua UPT punya laboratorium) dan juga berbagai macam pelatihan bagi semua UMKM di dalam sentra-sentra binaan pemerintah tersebut, dan dikelola oleh teknisi-teknisi dari Departemen Perindustrian yang khusus dilatih untuk mengelolanya dan membantu UMKM. Van Diermen (2004) menyimpulkan bahwa hasil dari keberadaan UPT pada umumnya buruk. Unit-unit tersebut tidak berhasil memberikan pelayanan-pelayanan secara efektif; bahkan banyak perusahaan di luar sentra yang menggunakannya, yang sebenarnya hanya untuk UMKM di dalam sentra. Ada beberapa masalah di dalam pengoperasian UPT yang diidentifikasi oleh van Dierman sebagai berikut: (i) tipe-tipe pelayanan yang diberikan sangat *supply oriented* bukan didasarkan pada kebutuhan riil dari pengusaha; (ii) kebanyakan dari mesin-mesin dan peralatan-peralatan yang ada sudah tua dan tidak diganti dengan yang baru. Awalnya, unit-unit tersebut dipasok dengan mesin-mesin dan peralatan-peralatan berteknologi modern. Namun, setelah beberapa tahun, terutama setelah krisis ekonomi 1997/1998, keterbatasan dana membuat pemerintah tidak sanggup mengganti mesin-mesin dan peralatan-peralatannya yang sudah tua dengan yang baru sesuai perubahan teknologi dan kebutuhan pasar; (iii) pelayanan yang diberikan tidak diskriminatif, dalam arti semua termasuk UB dari luar sentra juga bisa mendapatkan semua fasilitas yang disediakan oleh UPT; (iv) teknisi-teknisi dari departemen yang menjalankan UPT sering kali kurang mendapatkan pelatihan-pelatihan yang sesuai untuk bisa memahami kebutuhan UMKM yang sebenarnya; dan (v) karena diselenggarakan oleh pemerintah, yang terkenal dengan birokrasinya, tidak ada fleksibilitas yang cukup di dalam sistem pelayanan yang bisa menyesuaikan dengan

perubahan kebutuhan-kebutuhan dari UMKM, kemungkinan besar akibat salah satunya struktur birokrasi yang kaku dari UPT.

Untuk semua program-program pengembangan UMKM, van Dierman (2004) menyimpulkan bahwa hanya sebagian kecil yang hasilnya dapat dikatakan positif, seperti misalnya skim-skim kredit mikro. Menurutnya, banyak program pemerintah akhirnya menjadi tidak efektif karena kebijaksanaan-kebijaksanaan makro yang mungkin tidak disengaja namun menimbulkan ekstra biaya atau hambatan-hambatan bagi UMKM, yang membuat banyak UMKM, khususnya UMK beroperasi diluar ekonomi formal. Ia selanjutnya menegaskan bahwa sebenarnya, kebijaksanaan-kebijaksanaan makro yang menciptakan suatu lingkungan usaha yang baik, yang tidak “anti” UMKM, seperti pertumbuhan ekonomi atau peningkatan pendapatan yang pesat dan kerja pasar output maupun input yang tidak terdistorsi jauh lebih penting (atau dampaknya jauh lebih nyata) terhadap UMKM daripada program-program khusus untuk UMKM.

Berdasarkan penelitian mereka terhadap kluster industri mebel di Jepara (Jawa Tengah), Sandee dkk. (2000) memberi suatu kesimpulan bahwa intervensi publik lebih besar kontribusinya terhadap keberhasilan suatu kluster. Sedangkan kalau hanya mengandalkan skim-skim bantuan khusus bagi UMKM tanpa memperhatikan lingkungan lebih luas yang sangat dipengaruhi oleh kebijaksanaan-kebijaksanaan publik, tidak akan ada hasilnya atau hasilnya akan kecil. Pengalaman dari keberhasilan kluster industri mebel tersebut menunjukkan bahwa suatu paket pembangunan yang komprehensif, termasuk penyediaan suatu fasilitas pelayanan umum (seperti UPT) untuk pengeringan kayu, pelatihan ekspor, dan dukungan untuk berpartisipasi didalam pameran-pameran perdagangan internasional, dan didukung oleh investasi public seperti pembangunan/perbaikan infrastruktur regional (seperti jaringan telepon, jalan raya, dan fasilitas peti kemas) sangat menolong pengusaha-pengusaha di kluster itu mengembangkan pasar ekspor mereka secara bertahap.

Sedangkan suatu studi lapangan yang pernah dilakukan oleh Sato (2000) di sejumlah kluster di industri pengerjaan logam dan mesin di Jawa (seperti di Ceper dan Sidoarjo) menyimpulkan bahwa keberhasilan pembangunan dari kluster-kluster tersebut dicapai selama itu tanpa dukungan dari pemerintah yang signifikan. Tanggapannya mengenai efektivitas dari bantuan-bantuan pemerintah kepada UMKM di Indonesia juga didukung oleh temuan dari Tambunan (1998) dari studinya di kluster industri mebel rotan di Padang (Sumatra Barat). Ia menyimpulkan bahwa upaya-upaya pemerintah mendukung UMKM selama itu kurang efektif. Salah satu alasannya adalah tidak adanya suatu koordinasi yang baik antar departemen. Banyak sentra UMKM yang mendapat pelatihan-pelatihan dari badan-badan pemerintah lokal seperti kantor-kantor wilayah dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Menekop & UKM), Departemen Perindustrian, perguruan tinggi negeri (PTN), dan Balai Latihan Kerja dari Departemen Tenaga Kerja. Namun demikian,

banyak diantara mereka yang memberikan materi-materi pelatihan yang relatif sama, dan tidak ada upaya-upaya serius untuk berkoordinasi agar program-program yang mereka berikan tidak tumpang tindih atau sama.

Berdasarkan pengamatannya mengenai kebijaksanaan teknologi dan kinerja dari lembaga-lembaga R&D dan keterkaitannya dengan dunia bisnis, Lall (1998) juga berpendapat sama bahwa pada umumnya program-program pengembangan UMKM di Indonesia tidak efektif, *the diffusion of technologies should be accelerated mainly by means of extension programs to improve the technological capabilities of SMEs, in particular by setting up effective and customer-oriented productivity centers..... Several extension programs are in place in Indonesia, but their results so far have been disappointing. Part of the difficulty may lie in the relatively passive attitude of many agencies in charge of extension and financial support services, and perhaps in the bureaucratic requirements of providing supports.* (hal. 167).

Juga peran dari lembaga-lembaga R&D milik pemerintah dan PTN dalam membantu perkembangan teknologi di UMKM masih jauh dari optimal. Padahal, bukti di banyak negara menunjukkan bahwa lembaga-lembaga seperti ini bisa memberikan kontribusi sangat besar terhadap peralihan atau penyebaran teknologi dan pengetahuan, khususnya bagi perusahaan-perusahaan di sektor manufaktur, lewat berbagai cara seperti publikasi-publikasi baik yang sifatnya sangat ilmiah maupun pengetahuan umum, paten dan jasa konsultasi (Agrawal, 2001).

Di Indonesia, lembaga-lembaga R&D publik terdiri dari 12 tingkat nasional dan beberapa pusat R&D pada tingkat regional dari Badan Penelitian dan Pengembangan Industri (BPPI), Departemen Perindustrian, dan pusat-pusat penelitian dari lembaga-lembaga penelitian pemerintah non-departemen, terutama Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) dan Lembaga Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT). Namun demikian, pusat-pusat R&D dari BPPT lebih banyak terlibat dalam kegiatan-kegiatan sertifikasi produk, pelatihan dan pengujian untuk perusahaan-perusahaan manufaktur, terutama BUMN dan UMKM, daripada kegiatan-kegiatan R&D dalam arti yang sebenarnya. Banyak peneliti yang kurang terlatih, dan sering tidak menyadari perkembangan-perkembangan teknologi terkini di bidang-bidang mereka masing-masing. Juga banyak peralatan laboratorium yang sudah tua karena pusat-pusat tersebut kekurangan dana, terutama sejak krisis ekonomi 1997/98 (Lall dan Rao, 1995).

Sebenarnya, lembaga-lembaga R&D pemerintah non-departemen, khususnya LIPI dan BPPT, lebih baik pendanaannya. Walaupun dari perspektif internasional atau sesuai kebutuhan yang sebenarnya, masih jauh dari mencukupi. Juga dibandingkan dengan lembaga-lembaga R&D dari departemen-departemen, LIPI dan BPPT mempunyai peralatan yang lebih modern dan peneliti yang lebih berkualitas; banyak dari mereka yang mendapatkan pelatihan atau pendidikan tinggi di luar negeri. Namun demikian, seperti lembaga-lembaga R&D dari Departemen Perindustrian, pusat-pusat R&D dari LIPI dan BPPT selama ini kurang berperan dalam

pengembangan kemampuan teknologi dari perusahaan-perusahaan Indonesia. Thee (1998) berpendapat bahwa pada umumnya, pusat-pusat R&D tersebut tidak dapat menyediakan informasi teknis atau jasa-jasa pendukung teknologi yang tepat kepada perusahaan-perusahaan manufaktur di Indonesia; dan ini yang menyebabkan perusahaan-perusahaan di dalam negeri pada umumnya lebih tergantung pada impor teknologi atau menyewa konsultan-konsultan asing sebagai ahli teknis mereka. Alasannya adalah karena LIPI dan BPPT belum bisa menjalin keterkaitan-keterkaitan yang saling menguntungkan dengan industri-industri di dalam negeri, khususnya perusahaan-perusahaan non-pemerintah. Akibatnya, LIPI dan BPPT tidak mengetahui kebutuhan-kebutuhan teknologi yang sebenarnya dari pelaku-pelaku industri yang membuat kedua lembaga tersebut tertinggal dari kemajuan-kemajuan terakhir teknologi di dunia (Lall dan Rao, 1995). Juga sebagai konsekuensinya, kebanyakan (kalau bukan semuanya) dari penelitian-penelitian mereka lebih bersifat *supply driven*, bukan *demand driven* (Thee, 1998).

Selain masalah-masalah di atas, universitas-universitas dan lembaga-lembaga R&D pada umumnya berlokasi kalau tidak di tengah-tengah kota, di wilayah perkotaan, dan kurang tertarik terhadap permasalahan-permasalahan dari perusahaan-perusahaan di perdesaan atau di wilayah-wilayah yang relatif terisolasi. Literatur yang ada membuktikan bahwa efek *spillover* dari universitas-universitas atau lembaga-lembaga R&D terhadap perusahaan-perusahaan lokal berkorelasi positif dengan jarak lokasi antara keduanya.¹¹

Berikut, informasi dari data SUSI (BPS) mengenai jumlah UMK dengan pekerja yang pernah dan tidak pernah mengikuti pelatihan-pelatihan dan mendapatkan bantuan-bantuan teknis lewat berbagai macam program baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun yang dilakukan oleh perusahaan sendiri atau dari sumber-sumber lain bisa juga memberi suatu gambaran mengenai upaya yang dilakukan oleh pemilik-pemilik UMK untuk mendapatkan teknologi atau pengetahuan dan sumber-sumbernya. Seperti yang dapat dilihat dari Tabel 12, pekerja-pekerja dari kebanyakan perusahaan yang disurvei tidak pernah mengikuti sekalipun juga pelatihan atau mendapat penyuluhan atau dalam bentuk bantuan lainnya mengenai teknis produksi selama bekerja di perusahaan tersebut. Mereka biasanya bekerja berdasarkan pengalaman sebelumnya atau diajarin oleh rekan kerjanya atau pemilik perusahaan. Hal lain yang menarik dari informasi di tabel ini adalah penegasan kembali bahwa pemerintah (pusat atau lokal) merupakan pemberi terbesar pelatihan dan bantuan-bantuan teknis kepada UMK.

Selanjutnya, Tabel 13 menunjukkan ada tiga subyek utama dari pelatihan dan bantuan teknis, yakni manajemen, pemasaran dan teknik produksi. Yang menarik dari tabel ini adalah bahwa diantara ketiga subyek tersebut, ternyata teknik produksi paling banyak diminati. Misalnya, untuk kelompok UM dari kategori pelatihan teknis, pada tahun 2000 tercatat hampir 88 persen (dibandingkan hanya 17,8 persen untuk kategori

¹¹ Lihat misalnya Anselin, dkk. (1997).

pelatihan manajemen atau 26,6 persen pelatihan bagaimana memasarkan produk), dan meningkat ke sekitar 91 persen tahun 2003 (sementara untuk manajemen dan pemasaran menurun). Untuk kelompok UK, persinya hampir 94 persen (2000) dan 83 persen (2003).

Tabel 12: UMK manufaktur dengan pekerja yang pernah/tidak pernah mengikuti program pelatihan dan/atau mendapatkan bantuan teknis, 2000 (a) dan 2003 (b)

	Pekerja yang (% dari total)				Sumber-sumber pelatihan dan bantuan teknis (% dari total perusahaan dari kategori "pekerja pernah"*)									
	Tidak pernah		Pernah		Menyelenggarakan sendiri		Pemerintah		Swasta		LSM		Lain	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
UMK	94,4	93,9	5,6	6,1	15,2	11,8	56,9	70,6	10,0	10,8	2,3	3,7	20,2	13,4
UM	92,4	94,7	7,6	5,3	14,7	11,1	73,2	71,7	11,7	11,2	1,8	3,3	6,2	13,8
UK	94,8	85,5	5,2	14,5	15,4	14,3	52,2	66,2	9,5	9,3	2,5	5,1	24,2	11,9

Keterangan: * = beberapa perusahaan menyelenggarakan program pelatihan lebih dari satu kali dalam setahun dengan organisasi-organisasi yang berbeda

Sumber: BPS.

Tabel 13. Persentase dari UMK di industri manufaktur dari kategori "Pekerja Pernah" menurut subyek dari pelatihan/bantuan teknis, 2000 (a) dan 2003 (b)

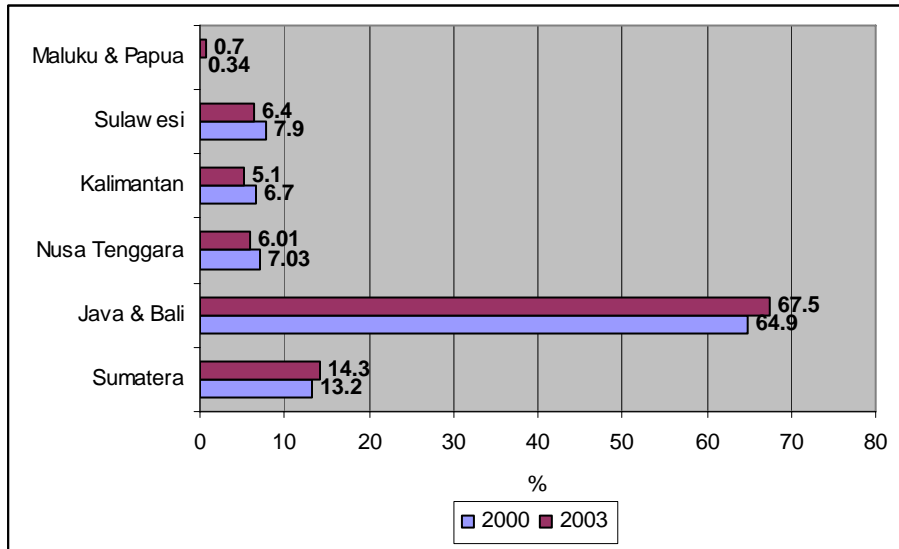
	Kategori "Pekerja Pernah"		Subyek dari pelatihan/bantuan teknis (%)*							
			Manajemen		Teknis produksi		Pemasaran		Lain	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
UMK	145339	162253	10,9	13,8	92,5	89,5	16,7	19,97	3,6	5,1
UM	32427	128146	17,8	12,7	87,8	91,3	26,6	18,95	3,6	5,3
UK	112912	34107	8,9	17,95	93,8	82,7	13,8	23,8	3,6	4,2

Keterangan: * = beberapa perusahaan menyelenggarakan program pelatihan lebih dari satu kali dalam setahun dengan organisasi-organisasi yang berbeda

Sumber: BPS.

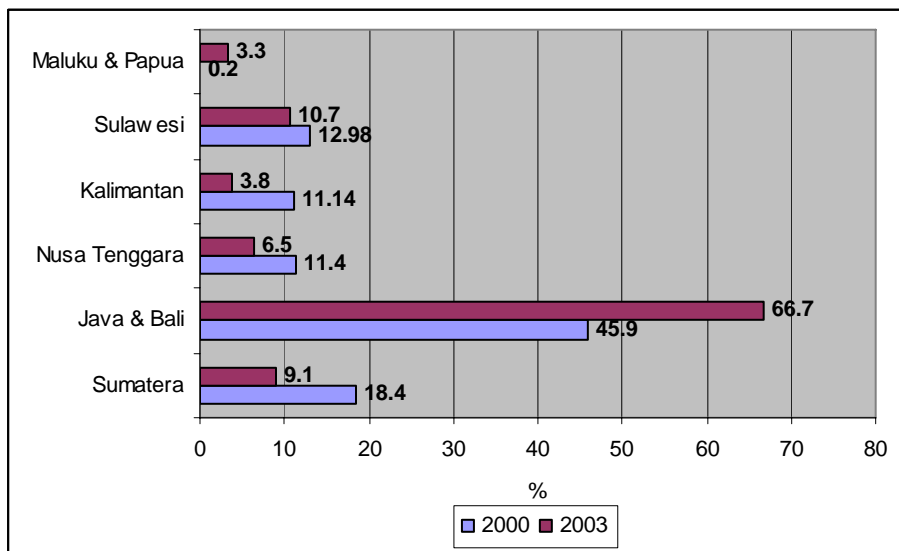
Dua gambar berikut menunjukkan bahwa kebanyakan dari perusahaan yang disurvei dari kategori "pekerja pernah" terdapat di Jawa dan Bali. Paling sedikit, ada tiga kemungkinan penjelasan mengenai distribusi yang pincang ini. Pertama, fasilitas-fasilitas pelatihan yang disediakan oleh badan-badan di luar perusahaan (misalnya, pemerintah) kebanyakan memang terdapat di Jawa dan Bali, yang merupakan wilayah pusat kegiatan ekonomi dan pemerintahan. Kedua, memang sebagian besar dari jumlah UMK di Indonesia terdapat di Jawa mengikuti pola distribusi populasi antar wilayah. Ketiga, UMK di Jawa pada umumnya lebih mampu dan mungkin juga lebih menyadari pentingnya melakukan pelatihan-pelatihan bagi pekerja dibandingkan rekan-rekan mereka di luar Jawa..

Gambar 9: Distribusi dari UMK dari kategori “Pekerja Pernah” di semua sektor non-pertanian untuk teknis produksi menurut wilayah, 2000 dan 2003 (%)



Sumber: BPS

Gambar 10: Distribusi dari UMK dari kategori “Pekerja Pernah” di semua sektor non-pertanian untuk pelatihan manajemen menurut wilayah, 2000 dan 2003 (%)



Sumber: BPS

Dampak dari Kebijakan Umum

Ada perbedaan antara kebijakan pengembangan UMKM lewat berbagai program-program khusus seperti program pelatihan, atau skim-skim khusus, seperti skim kredit murah, dan kebijakan-kebijakan umum seperti misalnya kebijakan fiskal dan kebijakan moneter dalam hal dampaknya. Program-program pengembangan UMKM jelas berdampak langsung terhadap perkembangan UMKM, sedangkan kebijakan-kebijakan umum

berdampak tidak langsung terhadap perkembangan UMKM. Walaupun, bisa saja dampak dari suatu kebijakan umum lebih besar/signifikan daripada suatu program pengembangan UMKM terhadap kinerja UMKM.

Kebijakan-kebijakan umum diantaranya adalah kebijakan fiskal, kebijakan moneter, kebijakan industri, kebijakan investasi, kebijakan perdagangan, kebijakan tenaga kerja dan upah, dan kebijakan otonomi daerah dan desentralisasi. Dampak dari kebijakan-kebijakan tersebut terhadap UMKM bisa kecil, bisa besar; bisa negatif, bisa positif, atau bisa nihil atau tidak berarti/tidak signifikan (Tabel 14).

Tabel 14: Tingkat dan Bentuk dari Dampak dari Kebijakan Umum terhadap UMKM

Kebijakan	Kecil	Besar	Nihil/tidak jelas
Kebijakan Fiskal			
- Pajak pendapatan meningkat		+	
-Pajak output meningkat	+/-		
-Subsidi meningkat		+	
-Pengeluaran publik meningkat		+	
Kebijakan Moneter			
-Suku bunga meningkat		-	
-Nilai tukar melemah	+	-	
-inflasi meningkat		-	
Kebijakan Industri		+/-	
Kebijakan Investasi		+/-	
Kebijakan Perdagangan		+/-	
Kebijakan tenaga kerja			√
Kebijakan Upah	-		
Kebijakan Otonomi daerah dan desentralisasi		+	

Kebijakan fiskal terdiri dari kebijakan perpajakan dan kebijakan pengeluaran pemerintah, termasuk subsidi. Paling tidak secara teori, kebijakan pajak pendapatan mempunyai dampak besar dan positif terhadap UMKM. Jika pajak pendapatan meningkat, dengan pendapatan kotor tetap, maka pendapatan bersih setelah dipotong pajak menurun. Menurunnya pendapatan bersih masyarakat akan meningkatkan permintaan terhadap produk-produk UMKM yang pada umumnya inferior yang elastisitas pendapatannya negatif. Sedangkan dampak dari peningkatan pajak output seperti pajak penambahan nilai bisa positif atau negatif, tetapi tidak besar terhadap produk-produk UMKM, karena sebagian besar UMKM, khususnya UMK, di Indonesia adalah di sektor informal, yang tidak bayar pajak apapun. Peningkatan subsidi terhadap energi dan bahan baku jelas berdampak besar dan positif terhadap UMKM. Demikian juga, peningkatan pengeluaran publik seperti untuk pembangunan infrastruktur akan berdampak besar dan positif terhadap perkembangan UMKM.

Kebijakan moneter terrefleksi dalam perubahan suku bunga, nilai tukar dan inflasi. Suku bunga tinggi berdampak negatif dan besar terhadap UMKM, terkecuali jika UMKM dapat akses ke skim-skim kredit murah. Penurunan nilai tukar rupiah bisa berdampak besar dan negatif terhadap UMKM karena sekarang ini hampir semua bahan baku yang digunakan oleh UMKM adalah impor. Sedangkan dampak positifnya dalam bentuk

peningkatan ekspor kecil, karena hanya sebagian kecil dari UMKM yang melakukan ekspor. Inflasi jelas berdampak besar dan negatif.

Kebijakan industri bisa berdampak besar, dan bisa negatif atau positif, tergantung apakah kebijakan tersebut berpihak terhadap UMKM, atau paling tidak tidak bias terhadap UMKM. Misalnya, kebijakan *subcontracting* antara UMKM dan UB, seperti kebijakan kandungan lokal pada era Orde Baru berdampak positif terhadap UMKM. Contoh lainnya, kebijakan standarisasi lewat Peraturan Pemerintah (PP) No 102/2000. Hingga Agustus 2007, pemerintah Indonesia telah menetapkan 3.200 standar nasional industri (SNI). Jika UMKM bisa memenuhi standar yang diharuskan sesuai peraturan tersebut, dampaknya tentu positif.

Kebijakan investasi berdampak besar, dan bisa positif atau negatif. Kebijakan investasi di Indonesia diantaranya adalah paket kebijakan perbaikan iklim investasi dalam bentuk Inpres No. 3 Tahun 2006. Paket itu mencakup lima aspek yaitu: (1) bidang umum termasuk memperkuat kelembagaan pelayanan investasi, sinkronisasi peraturan daerah dan pusat, dan kejelasan ketentuan mengenai kewajiban amdal; (2) bidang kepabean dan cukai, termasuk percepatan arus barang, pengembangan peranan kawasan berikat, pemberantasan penyelundupan, dan debirokratisasi di bidang cukai; (3) perpajakan termasuk insentif perpajakan untuk investasi, melaksanakan system “melakukan pengkajian sendiri” secara konsisten, revisi pajak pertambahan nilai untuk mempromosikan ekspor, melindungi hak wajib pajak, dan mempromosikan transparansi dan “disclosure”; (4) ketenagakerjaan yang mencakup penciptaan iklim hubungan industrial yang mendukung perluasan lapangan tenaga kerja, perlindungan dan penempatan tenaga kerja Indonesia (TKI) di luar negeri., penyelesaian berbagai perselisihan hubungan industrial secara cepat, murah, dan berkeadilan, mempercepat proses penerbitan perizinan ketenagakerjaan, penciptaan pasar tenaga kerja fleksibel dan produktif, dan terobosan paradigma pembangunan transmigrasi dalam rangka perluasan lapangan kerja; dan (5) bidang usaha kecil, menengah, dan koperasi.

Mungkin upaya pemerintah meningkatkan investasi di dalam negeri mencapai klimaksnya pada saat UU Penanaman Modal No.25, 2007 diterbitkan. Dalam Pasal 4-nya, pemerintah menetapkan kebijakan dasar penanaman modal untuk: (a). mendorong terciptanya iklim usaha nasional yang kondusif bagi penanaman modal untuk penguatan daya saing perekonomian nasional; dan (b). mempercepat peningkatan penanaman modal. Dalam menetapkan kebijakan dasar tersebut, pemerintah memberi perlakuan yang sama bagi penanam modal dalam negeri dan penanam modal asing dengan tetap memperhatikan kepentingan nasional; menjamin kepastian hukum, kepastian berusaha, dan keamanan berusaha bagi penanam modal sejak proses pengurusan perizinan sampai dengan berakhirnya kegiatan penanaman modal sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan membuka kesempatan bagi perkembangan dan memberikan perlindungan kepada usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi.

Tetapi, pertanyaan sekarang adalah apakah UMKM bisa memanfaatkan peluang tersebut? Bisa saja akibat paket kebijakan itu, investasi oleh UB, termasuk perusahaan-perusahaan asing (PMA) meningkat, sedangkan investasi oleh UMKM tidak, yang membuat UB berkembang lebih pesat dibandingkan perkembangan UMKM, yang pada akhirnya mematikan UMKM.

Kebijakan perdagangan, baik dalam negeri maupun luar negeri, berdampak besar, dan bisa negatif atau positif. Misalnya dalam hal kebijakan perdagangan dalam negeri menyangkut pencegahan barang-barang selundupan atau impor ilegal, bisa berdampak sangat positif terhadap UMKM. Dalam beberapa tahun belakangan ini, perdagangan dalam negeri di landa oleh semakin maraknya barang-barang selundupan atau impor ilegal, termasuk dari China. Terutama melemahnya perekonomian global, terutama di Amerika Serikat (AS) dan Uni Eropa (UE), menambah semakin banyaknya produk-produk selundupan/impor ilegal dari China membanjiri pasar dalam negeri. Indonesia memang sangat rawan terhadap penyelundupan atau impor ilegal karena secara geografis Indonesia adalah negara kepulauan yang memiliki banyak pintu masuk tanpa pengawasan yang ketat.

Penelitian dari Kuntari dkk. (2007) memperkirakan bahwa nilai selundupan/impor ilegal tekstil dan produk dari tekstil (TPT) ke pasar domestik sejak era reformasi telah mengalami suatu lonjakan yang sangat signifikan. Dilihat dari nilainya, meningkat dari hanya 1 juta dollar AS tahun 2001 menjadi 454 juta dollar AS tahun 2005. Informasi terakhir dari Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API), yang dikutip dari Kompas (28 Mei 2008), produk garmen lokal pada tahun 2007 hanya menguasai 22% dari pasar domestik, merosot dari sekitar 45% pada tahun 2006.

Bukan hanya TPT tetapi juga industri elektronika Indonesia mengalami hal yang sama; padahal industri elektronika seperti halnya industri TPT di Indonesia sangat padat karya dan merupakan dua produk ekspor non-migas (manufaktur) yang sangat diandalkan Indonesia selama ini. Menurut Gabungan Elektronika Indonesia, pada tahun 2007 sekitar 45% dari total produk elektronika yang beredar di pasar domestik adalah produk-produk elektronik selundupan impor ilegal.

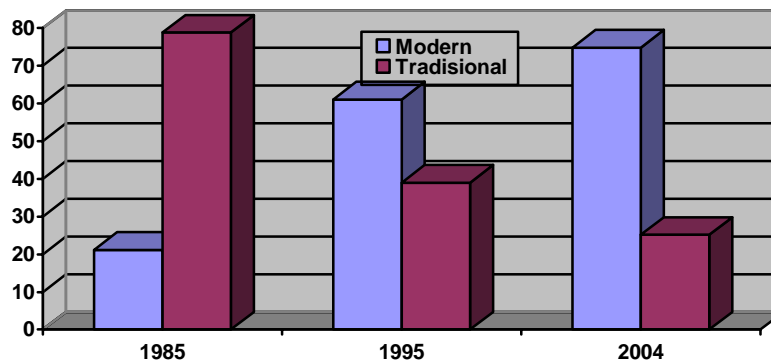
Kebijakan perdagangan dalam negeri lainnya yang bisa berdampak positif terhadap UMKM adalah UU RI No.5 Tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan tidak sehat. Di Pasal 3, dikatakan bahwa tujuan pembentukan undang-undang ini adalah untuk: (a) menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat; (b) mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha

kecil; (c) mencegah praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan (d) terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.¹²

Salah satu ketentuan penting di dalam UU tersebut adalah mengenai penguasaan pasar. Di Pasal 19 dinyatakan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat berupa: (a) menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; dan (b) atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Untuk menguji efektivitas dari pelaksanaan UU tersebut di lapangan adalah dengan melihat kasus persaingan antara ritel modern dengan ritel tradisional. Alasan memilih kasus ritel, karena potensi persaingan tidak sehat dapat muncul dalam bentuk penyalahgunaan kekuatan pasar, antara lain, dalam bentuk syarat-syarat dagang antara peritel dan pemasok. Dalam beberapa tahun belakangan ini, pertumbuhan omset dari ritel modern sangat pesat melebihi pertumbuhan omset dari ritel tradisional, khususnya di Jakarta (Gambar 11). Menurut Data Biro Perekonomian DKI Jakarta, pada tahun 1985 terdapat 156 pasar tradisional versus hanya 42 ritel modern; tahun 1995 perbandingannya 159: 249, dan pada tahun 2004 adalah 151:449. Menurut survei AC Nielsen (Hidayat, 2007), diantara beberapa bentuk ritel modern seperti supermarket, minimarket, pusat grosir, dan hipermarket, pertumbuhan paling cepat dialami oleh hipermarket. Tahun 2003 terdapat 43 hipermarket beroperasi di Indonesia. Tahun 2005, sudah tercatat 83 hipermarket di Indonesia. Sementara supermarket bertambah dari 896 unit pada tahun 2003 menjadi 961 unit pada tahun 2005.

Gambar 11: Pertumbuhan Ritel Modern dan Tradisional di Jakarta (% dari total omset ritel)



Sumber: Biro Perekonomian DKI Jakarta

Dalam kebijakan perdagangan luar negeri, dampak positif adalah kebijakan promosi ekspor non-migas

¹² Menurut UU tersebut, perjanjian yang dilarang: oligopoli, penetapan harga, pembagian wilayah, pemboikotan, kartel, *trust*, oligopsoni, integrasi vertikal, perjanjian tertutup, perjanjian dengan luar negeri yang bisa menciptakan monopoli. Sedangkan kegiatan yang dilarang: monopoli, monopsoni, penguasaan pasar; dan persekongkolan.

selama ini. Tetapi, lagi-lagi, apakah UMKM bisa memanfaatkan peluang ini. Sedangkan kebijakan liberalisasi impor bisa berdampak negatif terhadap UMKM jika produk-produknya tidak bisa bersaing terhadap produk-produk impor. Juga kebijakan melarang impor produk-produk tertentu yang merupakan bahan baku utama UMKM bisa berdampak negatif.

Dalam kebijakan ketenagakerjaan, misalnya UU No.13, 2003, dampaknya nihil, karena, seperti telah dijelaskan sebelumnya, sebagian besar UMKM, terutama UK, beroperasi di sektor informal. Sedangkan kebijakan upah, misalnya ketentuan UMR/UMP berdampak negatif tetapi kecil, dengan alasan yang sama, yakni sebagian besar UMKM, khususnya UMK, terdapat di sektor informal. Banyak pekerja di UMKM, terutama UMK, karena sulit mendapatkan pekerjaan di sektor formal. Jadi, sangat sulit bagi pekerja di UMKM untuk menuntut UMR/UMP.

Terakhir, dampak dari implementasi kebijakan otonomi daerah dan desentralisasi seharusnya positif, karena implementasi otonomi daerah dan desentralisasi, di satu sisi, menuntut keseriusan pemerintah daerah untuk mengembangkan ekonomi daerahnya, dan, di sisi lain, kesempatan untuk mengembangkan UMKM sesuai keunggulan-keunggulan komparatif yang ada di masing-masing daerah menjadi lebih besar. Namun, kenyataan menunjukkan bahwa sejak implementasi tersebut, muncul banyak perda-perda termasuk pungutan-pungutan yang mengakibatkan biaya ekonomi tinggi, dan ini tentu berdampak negatif terhadap perkembangan UMKM.

Alternatif Solusi

Kesalahan strategi pengembangan UMKM di Indonesia selama ini yang akhirnya membuat kinerja UMKM Indonesia tertinggal dibandingkan UMKM di negara-negara lain, adalah selama ini UMKM di Indonesia dianggap penting terutama karena menyerap banyak tenaga kerja, bukan karena secara potensial bisa menyumbang PDB atau ekspor, atau bisa sebagai sumber inovasi seperti halnya UMKM di NM. Jadi, UMKM di Indonesia selama ini digunakan sebagai salah satu instrumen kebijakan sosial atau kebijakan pengurangan pengangguran atau kemiskinan. UMKM tidak dilihat sebagai suatu kelompok bisnis murni. Strategi ini yang juga membuat terjadi dualisme di dalam dunia usaha, yakni antara UMKM, yang lebih tradisional, terutama UMK, di satu sisi, dan UB (termasuk PMA dan BUMN) yang jauh lebih modern, di sisi lain.

Agar UMKM Indonesia maju, kelompok usaha ini harus dipandang dan ditanggapi sebagai sebuah kelompok bisnis murni. Artinya, suatu UM (usaha mikro) atau UK atau UM (usaha menengah) tumbuh harus sepenuhnya karena kreativitas dan inovasi dari pengusaha/pemilik, bukan karena di dorong-dorong atau “dipaksa” hidup oleh berbagai program atau skim-skim kredit dari pemerintah, seperti halnya, banyak sekali koperasi lahir di Indonesia hanya karena ada dana khusus dari pemerintah, bukan di bentuk atas kemauan atau kesadaran sepenuhnya dari para anggota. Ini artinya, jika sebuah UK mati karena kalah bersaing, maka

pemerintah tidak perlu memaksakan hidup. Itu namanya bisnis: ada yang muncul, ada yang gugur; ada yang tumbuh, ada yang merosot.

Implikasi kebijakannya adalah dua. Pertama, tugas pemerintah adalah menghilangkan segala macam hambatan artifisial terhadap pertumbuhan UMKM. Kebijakan pemerintah harus bersifat netral terhadap semua jenis atau skala usaha. Kedua, memang tidak ada salahnya pemerintah menerapkan kebijakan “proteksi” terhadap usaha-usaha yang baru tumbuh, yang biasanya dimulai dalam skala kecil. Namun jangka waktunya harus jelas dan tidak lama, dan kebijakan ini harus bersifat “pembelajaran”. Persis seperti orang tua melindungi anaknya yang masih dibawah umur dengan sekaligus mendidiknya untuk bisa menjadi seorang dewasa tepat waktu (setelah umur 16 tahun?). Selama ini program-program pengembangan UMKM telah membuat banyak UMKM menjadi sangat tergantung pada bantuan atau perlindungan pemerintah.

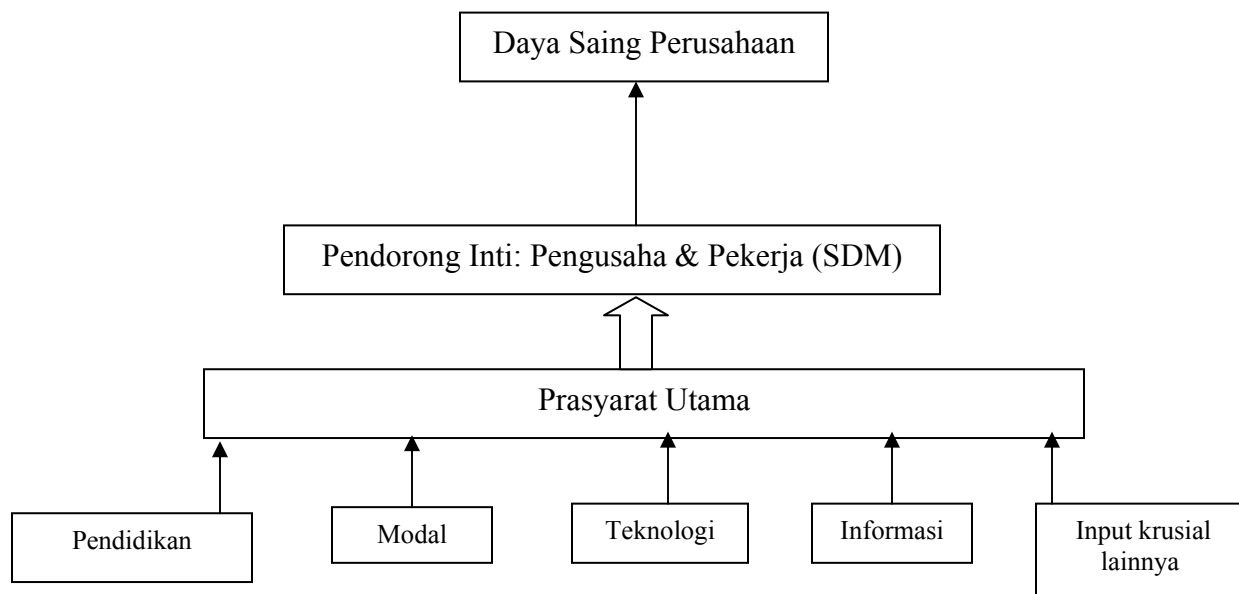
Salah satu yang pemerintah perlu lakukan yang merupakan bagian dari kebijakan “pembelajaran” adalah membantu UMKM meningkatkan daya saingnya lewat proses *capacity building*. Tidak diragukan bahwa penentu utama daya saing dari suatu perusahaan adalah perusahaan itu sendiri, dan pelaku kuncinya adalah pengusaha dan pekerja. Mungkin di UB, pekerja (termasuk peneliti dan pengembang di laboratorium) lebih krusial daripada pemilik usaha atau pengusaha (terkecuali pada tahap awal berdirinya perusahaan, seperti pengalaman dari perusahaan-perusahaan multinasional yang awalnya muncul dari inisiatif, ide, atau kreativitas dari pemiliknya. Banyak contoh, misalnya, Bill Gate yang mendirikan perusahaan Microsoft, keluarga Phillips yang melahirkan perusahaan Phillips, dan keluarga Ford dengan perusahaan mobil Ford-nya). Tetapi di UMKM (khususnya UMK), sangat berbeda. Di kelompok usaha ini, pengusaha akan selalu berperan penting, karena pada umumnya pengusaha atau pemilik usaha merupakan penggerak utama perusahaan. Ini artinya, kreativitas, spirit *entrepreneurship* dan jiwa inovatif dari pengusaha yang didukung oleh keahlian dari para pekerjanya adalah sumber utama peningkatan daya saing UMKM. Agar pengusaha dan pekerjanya bisa berperan optimal, paling tidak ada lima (5) prasyarat utama, yakni mereka memiliki sepenuhnya pendidikan, modal, teknologi, informasi, dan input krusial lainnya (Gambar 12).

Semua itu harus mereka miliki sesuai kebutuhan yang sifatnya tidak statis tetapi dinamis mengikuti tiga perkembangan utama yang akan terus berlangsung, yakni perubahan pasar (terutama permintaan atau selera konsumen dan tekanan persaingan), perubahan ekonomi (nasional dan global), kemajuan teknologi, dan penemuan material-material baru untuk produksi. Bukan suatu hal yang sulit untuk dipahami bahwa UMKM di Indonesia pada umumnya tidak sebaik UB atau UMKM di NM dalam menghasilkan produk-produk yang kompetitif dan bertaraf dunia karena UMKM tidak memiliki kelima prasyarat utama tersebut.

Pemenuhan kelima prasyarat tersebut adalah tanggung jawab sepenuhnya daripada perusahaan dan bagaimana cara memenuhinya adalah bagian dari strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan tersebut, bukan

pemerintah. Jadi, strategi yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya terdiri dari dua (2) komponen atau sub-strategi. Komponen pertama, strategi untuk memenuhi/pengadaan kelima prasyarat utama tersebut. Pertanyaannya disini adalah: bagaimana pengadaan pendidikan, modal, teknologi, informasi dan input secara kontinu dan efisien? Komponen kedua, strategi untuk menggunakan secara optimal kelima prasyarat tersebut menjadi suatu produk yang kompetitif. Pertanyaan disini adalah, misalnya: bagaimana pekerja dengan gelar PhD bisa menghasilkan suatu inovasi? Atau, bagaimana informasi yang didapat mengenai perubahan selera konsumen atau kesepakatan baru WTO mengenai perdagangan internasional bisa dimanfaatkan sepenuhnya menjadi sumber inovasi atau membuat perusahaan bersangkutan yang tadinya tidak masuk hitungan dalam persaingan global menjadi unggul di pasar global setelah perubahan tersebut?

GAMBAR 12: DAYA SAING DAN FAKTOR-FAKTOR PENDUKUNG UTAMA



Khusus untuk komponen kedua, perhatian harus ditujukan pada peningkatan dua hal, yakni kemampuan produksi dan kemampuan pemasaran. Upaya peningkatan kemampuan produksi termasuk peningkatan kemampuan teknologi dan kemampuan disain. Sedangkan upaya peningkatan kemampuan pemasaran termasuk promosi, distribusi dan pelayanan pasca penjualan. Kedua penekanan ini sangat penting, dan pada umumnya UMKM di Indonesia kalah bersaing dengan UB atau UMKM dari NM karena kurang memperhatikan atau kurang mampu di dalam dua bidang ini. UMKM di Indonesia, paling tidak sebagian besar, bukan saja lemah dalam teknologi tetapi juga lemah atau kurang memberikan perhatian dalam strategi pemasaran. Padahal, banyak kasus, menunjukkan bahwa sebuah produk yang dilihat dari aspek teknologinya biasa-biasa saja, namun sangat laku hanya karena pemasarannya yang agresif. Ambil contoh, perusahaan penerbangan Malaysia

(MAS/MH). Dalam beberapa tahun belakangan ini, MAS telah menjadi salah satu perusahaan penerbangan yang populer di dunia, bukan karena pelayanannya menjadi lebih bagus daripada perusahaan penerbangan Singapura (SQ), walaupun memang MAS terus meningkatkan kualitas pelayanannya, tetapi merupakan hasil dari promosi yang sangat agresif (termasuk di televise, misalnya CNN) selama ini. Contoh lainnya adalah mobil-mobil buatan Korea seperti Hundai atau KIA, yang semakin laku di Eropa. Padahal kualitasnya masih jauh dibawah kualitas dari mobil-mobil buatan Eropa, tetapi promosinya yang sangat gencar (termasuk mensponsori kegiatan-kegiatan dunia seperti Olimpiade di Yunani beberapa tahun yang lalu) yang membuatnya laku.

Selanjutnya, setiap sub-strategi tersebut bisa dibagi lagi menurut *level* yang berbeda, yakni strategi pada *level* internal dan pada *level* eksternal. Yang dimaksud dengan strategi pada *level* internal adalah strategi yang dilakukan di dalam perusahaan atau sepenuhnya hanya oleh perusahaan itu sendiri. Misalnya, perusahaan melakukan reorganisasi, pelatihan bagi pekerjanya, perubahan cara pemasaran dan R&D. Sedangkan strategi pada *level* eksternal adalah strategi yang dilakukan bersama dengan pihak lain, bisa perusahaan lain atau/dan pemerintah. Membangun jaringan kerja dan kemitraan dengan perusahaan-perusahaan lain merupakan bagian yang sangat penting dari strategi ini. Dalam era globalisasi dan perdagangan bebas dunia sekarang ini, dimana persaingan semakin ketat, membangun jaringan kerja atau melakukan kemitraan, *merger* atau akuisisi sudah umum dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional dan terbukti strategi ini sangat ampuh untuk bisa tetap bertahan di pasar global.

Salah satu yang umum disarankan di dalam literatur mengenai UMKM adalah mengembangkan UMKM yang kompetitif dengan pendekatan *clustering*. Kerjasama internal yang erat antar sesama UMKM di dalam sebuah klaster (atau sentra industri) dalam pemasaran, pengadaan bahan baku, R&D, dll. dan kerjasama eksternal antara klaster dengan pihak-pihak lain di luar klaster seperti perbankan, lembaga R&D/universitas, BDS (*business development services*), departemen pemerintah, UB (misalnya lewat *subcontracting*), kadin, asosiasi bisnis, dll. akan menghasilkan keuntungan aglomerasi karena kerjasama seperti itu menghasilkan efisiensi yang tinggi, dibandingkan UMKM yang beroperasi sendiri-sendiri.¹³

Tentu dukungan pemerintah juga penting, dan ini masuk dalam strategi perusahaan pada *level* eksternal. Namun hal ini tidak boleh menjadi substitusi bagi tanggung jawab perusahaan, melainkan harus bersifat komplementer. Pemerintah tidak boleh membuatkan suatu strategi untuk sebuah perusahaan, tetapi sangat baik jika pemerintah bisa mendukung strategi yang dijalankan oleh perusahaan itu. Sama juga seperti membangun jaringan kerja, yang merupakan bagian dari strategi perusahaan pada *level* eksternal seperti yang telah dibahas

¹³ Pembahasan teoretis mengenai pengembangan UMKM dengan pendekatan *clustering* dan keuntungannya dari pendekatan tersebut bagi pertumbuhan UMKM, dan beberapa studi kasus mengenai klaster UMKM di Indonesia, dapat dilihat di Tambunan (2006, 2008b).

sebelumnya. Jaringan kerja sangat penting, namun strategi inti adalah di dalam perusahaan pada *level* internal. Dalam kata lain, jangan sebuah perusahaan yang telah membangun suatu jaringan kerja yang kuat dengan pihak luar menjadi sangat tergantung pada ide atau inisiatif atau bantuan dari pihak luar tersebut.

Dukungan pemerintah bisa dalam dua cara, yakni secara tidak langsung dan intervensi langsung. Secara tidak langsung terkait dengan iklim kebijakan dan segala macam peraturan yang tidak khusus ditujukan pada UMKM namun sangat mempengaruhi kegiatan dan kemampuan UMKM meningkatkan daya saingnya. Kebijakan-kebijakan ekonomi makro yang sangat berpengaruh terhadap iklim berusaha, yang berarti juga UMKM adalah kebijakan moneter (suku bunga, inflasi dan nilai tukar), termasuk kebijakan perbankan (perkreditan), kebijakan fiskal (khususnya pengeluaran pemerintah yang sangat berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi), kebijakan perdagangan internasional (impor dan ekspor), kebijakan ketenagakerjaan, kebijakan investasi, dan tentu juga segala macam peraturan dibawah wewenang pemerintah daerah yang selama ini banyak mengganggu dunia usaha.

Sedangkan intervensi langsung adalah seperti yang telah banyak dilakukan pemerintah sejak Orde Baru hingga saat ini dalam upaya membantu UKM, mulai dari pemberian skim-skim kredit khusus hingga berbagai macam pelatihan.

Jadi, untuk mendukung perubahan strategi pemerintah dalam membantu perkembangan UMKM, dari yang berorientasi “sosial” ke orientasi “bisnis”, maka arah kebijakan pengembangan UMKM di masa depan yang tujuan utamanya adalah meningkatkan daya saing dari UMKM adalah seperti yang dijabarkan di Tabel 15.:

Tabel 15: Arah Kebijakan Peningkatan Daya Saing UMKM dan Koperasi

Jangka Waktu	Arah Kebijakan
Jangka Panjang	Meningkatkan kemampuan inovasi dalam tiga bidang: produksi, manajemen dan pemasaran dengan pendekatan <i>clustering</i>
Jangka menengah	- membangun jaringan kerja yang kuat dengan semua sumber (<i>stakeholder</i>): universitas, lembaga pelatihan, lembaga R&D (litbang), pemasok bahan baku/input, lembaga promosi/pemasaran, UB (<i>subcontracting</i>), bank/lembaga pendanaan, lembaga sertifikasi/SIN, asosiasi bisnis, Kadin, departemen teknis terkait, pemda, dll.
Jangka Pendek	- menghilangkan semua distorsi - memperluas akses ke semua sumber daya (modal, pendidikan, teknologi, informasi, dll.)

Pendekatan strateginya yang tepat adalah melalui *clustering*, yang berarti program utama peningkatan daya saing UMKM adalah program pengembangan klaster-klaster (atau sentra-sentra) UMKM. Pendekatan *clustering* ini sudah terbukti di banyak negara seperti di Eropa dan lainnya¹⁴ sangat ampuh dalam meningkatkan kemampuan inovasi dan daya saing global dari UMKM. Di dalam literatur mengenai pengembangan UMKM

¹⁴ Lihat misalnya Goodman dan Bamford (1989), Pyke dan Sengenberger (1991, 1992), Pyke dkk.(1990), Rabellotti (1993, 1995a,b), Schmitz and Musyck (1994), dan Sengenberger, dkk. (1990), dan beberapa kasus di negara-negara lain seperti Taiwan, Kanada, dll di Tambunan (2006).

sudah ada kesepakatan bersama bahwa paling tidak ada tiga keuntungan utama dari pengembangan UKM berdasarkan *clustering*:

- 1)UMKM lebih mudah mengatasi semua kekurangan/hambatan dalam segala aspek bisnis mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, distribusi dan pemasaran, pendanaan, perbaikan mesin, dll, dibandingkan jika UMKM beroperasi sendiri-sendiri. UMKM di dalam sebuah klaster akan menikmati apa yang dimaksud dengan "keuntungan ekonomi aglomorasi".
- 2)Lebih efisien dan efektif dalam pemberian bantuan atau kerjasama antara UMKM dengan pihak lain, misalnya, UB dalam kegiatan *subcontracting*, perbankan dalam penyaluran kredit, dan eksportir, pedagang atau distributor dalam pemasaran. Efek ini yang dimaksud oleh Schmitz (1995, 1999) sebagai "efisiensi kolektif".
- 3)Proses peralihan teknologi/pengetahuan dari sumber luar (misalnya dari perusahaan multinasional/PMA) ke UMKM dan penyebarannya antara sesama UMKM lebih gampang, lebih efisien, dan lebih efektif di dalam sebuah klaster dibandingkan jika unit-unit UMKM sangat terpencar lokasinya satu dari yang lainnya. Ini artinya juga bahwa inovasi lebih mudah terjadi di dalam sebuah klaster.¹⁵ Pengalaman dari UMKM di sentra industri logam di Tegal (Jawa Tengah) membuktikan pentingnya peran dari PMA dalam peralihan teknologi, di satu sisi, dan penyebaran dari teknologi tersebut antar sesama UMKM di dalam sentra tersebut. Bahkan peran PMA lebih besar daripada bantuan teknis dari pemerintah lewat penyediaan unit-unit pelayanan teknis (UPT).¹⁶

Namun, sebuah klaster tidak akan berhasil, jika dua syarat berikut ini tidak terpenuhi. Pertama, kerjasama antar sesama UMKM di dalam klaster harus kuat dalam produksi, pengadaan bahan baku, pemasaran, inovasi, dll. Ini sangat penting, karena banyak klaster industri kecil di Indonesia yang dari dulu hingga sekarang ini tidak berkembang, walaupun ada bantuan dari pemerintah dalam bentuk pengadaan UPT dan laboratorium, karena salah satunya tidak ada kerjasama antara pengusaha di klaster-klaster tersebut. Masing-masing pengusaha jalan sendiri-sendiri. Mereka berada di dalam klaster hanya karena mereka penduduk di desa yang sama, namun tidak memfungsikan klaster seperti seharusnya, yakni menciptakan keuntungan ekonomi aglomorasi. Untuk mengembangkan jaringan kerjasama internal ini, perlu bantuan dari pihak luar, bisa pemerintah atau universitas setempat, karena banyak pengusaha kecil tidak memahami atau tidak melihat adanya keuntungan jika mereka bekerja sama, dan/atau tidak mengetahui bagaimana membangun suatu jaringan kerja sama bisnis.

Kedua, klaster tersebut harus memiliki jaringan kerja sama yang kuat dengan semua *stakeholders*, seperti yang dijabarkan di Tabel 16. Banyak sentra-sentra industri kecil di Indonesia tidak mempunyai jaringan kerja

¹⁵ Selanjutnya, lihat antara lain Richard (1996), Humphrey and Schmitz (1995), Berry, dkk. (2001), Tambunan (2000), Schmitz dan Nadvi (1999), Nadvi (1996), Schmitz (1999), Lundvall (2004), Bell dan Albu (1999).

¹⁶ Lihat Tambunan (2007c,d, 2008c).

eksternal dengan misalnya bank setempat, UB, dan universitas setempat. Tidak akan ada artinya sebuah klaster jika tidak ada jaringan kerja eksternal dengan *stakeholders* tersebut, karena bagaimanapun juga keberhasilan sebuah klaster atau sentra industri sangat ditentukan oleh kemampuan klaster tersebut untuk menjual produknya ke luar dan mendapatkan input secara efisien dari luar, dan ini semua ditentukan oleh jaringan kerja eksternal dari klaster tersebut.

Jadi, dalam program pengembangan (*capacity building*) klaster UMKM, sasaran utamanya adalah pengembangan teknologi, SDM dan inovasi, pengembangan *subcontracting* dengan UB/PMA, promosi dan pemasaran, pengembangan jaringan kerja internal dan eksternal (Tabel 16).¹⁷

Tabel 16: Empat Subprogram Utama dari Program Pengembangan Klaster UMKM

Subprogram	Komponen Utama
Teknologi, SDM dan Inovasi	-pendidikan/pelatihan/penyuluhan -R&D -pendanaan -fasilitasi
<i>Subcontracting</i> dengan UB/MNCs	- pendidikan/pelatihan/penyuluhan - manajemen - standarisasi/ <i>quality control</i> -promosi -bantuan teknis/teknologi -fasilitasi
Promosi & Pemasaran	- promosi - pengembangan jaringan pemasaran -pendidikan/pelatihan/penyuluhan -pendanaan -fasilitasi
Pengembangan jaringan kerja internal & eksternal	-pendidikan/pelatihan/penyuluhan -promosi -fasilitasi

¹⁷ Sebenarnya banyak program pengembangan klaster UMKM di negara-negara lain yang sangat berhasil yang bisa menjadi contoh atau dasar pembuatan program serupa di Indonesia. Bahkan APEC sendiri mempunyai program seperti itu yang bisa diakses lewat *website*-nya.

Daftar Pustaka

- Agrawal Ajay (2001), "University-to-industry knowledge transfer: literature review and unanswered questions", *International Journal of Management Review*, 3(4): 370-85.
- Aharoni, Y. (1994), "How Small Firms Can Achieve Competitive Advantages in an Interdependent World", in T. Agmon and R. Drobnick (eds.), *Small Firms in Global Competition*, N.Y.: Oxford University Press.
- Anselin, L, Varga, A. dan Acs, Z. (1997). Local spillovers between university research and high technology innovations. *Journal of Urban Economics* 42(3): 210-26.
- APEC (2006), "A Research on the Innovation Promoting Policy for SMEs in APEC" Survey and Case Studies", Desember, APEC SME Innovation Center, Korea Technology and Information Promotion Agency for SMEs, Seoul.
- Bell, M dan Albu, M (1999) "Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries", *World Development*, 27(9):1715-1734.
- Berry, Albert, Edgard Rodriguez dan Henry Sandee (2001), "Small and Medium Enterprise Dynamics in Indonesia", *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 37(3): 363-84
- Bijmolt, T. and P.S. Zwart (1994), "The Impact of Internal Factors on Export Success of Dutch Small and Medium-Sized Firms", *Journal of Small Business Management*, 32(2).
- Goodman, E. dan J. Bamford (ed.) (1989), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London.
- Hidayati, Nur (2007), "Aturan perdagangan. Kemelut Ritel Vs Pemasok", *Kompas, Bisnis & Keuangan*, Kamis, 15 Maret: 21.
- Humphrey, John dan Hubert Schmitz (1995), "Principle for Promoting Clusters and Network of SMEs," makalah, Small and Medium Enterprise Branch, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Klapwijk, Martin (1997), "Rural Industry Clusters in Central Java, Indonesia. An Empirical Assessment of their Role in Rural Industrialization", disertasi PhD tidak dipublikasi, Tinbergen Institute Research Series No.153, Vrije Universiteit Amsterdam.
- Kuntari, Rien, Soelastri S., dan Khairina (2007), "Sepatu dan Tekstil. Sektor Riil yang Berjuang Sendirian", *Kompas*, 10 Tahun Krisis Multi Dimensi, 16 Agustus: 37.
- Lall, Sanjaya (1998), "Technology Policies in Indonesia", dalam Hal Hill dan Thee Kian Wie (ed.), *Indonesia's Technology Challenge*, Research School of Pacific and Asian Studies, Australian National University dan Institute of Southeast Asian Studies.
- Lall, Sanjaya (2001), "*Competitiveness, Technology and Skills*, Cheltenham dan Northampton: Edward Elgar.
- Lall, Sanjaya dan Kishore Rao (1995), "Indonesia: Sustaining Manufactured Export Growth", Vol. 1, Main Report, Bappenas, Jakarta, Agustus.
- Lundvall, B. A (2004) "Why the New Economy is a Learning Economy", Druid Working Paper, No. 04-01.
- Nadvi, K (1996), *Small Firm Industrial Districts in Pakistan*, Sussex: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Pyke, F. dan Sengenberger, W. (ed.) (1991), *Small firm industrial districts and local economic regeneration*, Geneva: International Institute for Labor Studies.
- Pyke, F. dan Sengenberger, W. (ed.) (1992), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Geneva: International Institute for Labor Studies. ILO, Geneva.
- Pyke, F., Becattini, G. dan Sengenberger, W. (ed.) (1990), *Industrial District and Inter-firm Cooperation in Italy*, International Institute for Labor Studies, ILO, Geneva.
- Rabellotti, R. (1993), "Is There an Industrial District Model?. A Comparison Between Footwear Districts in Italy and Mexico", makalah dipresentasikan dalam Workshop on Intra-Firm and Inter-Firm Reorganization in Third World Manufacturing Industry, April 14-16, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

- Rabellotti, R. (1995a), "External economies and cooperation in industrial districts: a comparison of Italy and Mexico", disertasi DPhil tidak dipublikasikan, IDS, University of Sussex.
- Rabellotti, (1995b), "Public support for firm networking in Baden-Wurtemberg", dalam L.E. Andreasen (ed.), *Europe's Next Step -Organizational Innovation, Competition and Employment*, Frank Cass, London.
- Richard, Friedrich (1996), "Principal for Promoting Clusters and Networking of SMEs", makalah dipresentasikan dalam the IX International Conference on Small and Medium Enterprises, 17-19 April, WASME, New Delhi.
- Sandee, Henry (1994), "The Impact of Technological Change on Interfirm Linkages. A Case Study of Clustered Rural Small-Scale Roof Tile Enterprises in Central Java", dalam P.O. Pedersen, A. Sverrisson, and M.P. van Dijk (ed.), *Flexible Specialization. The Dynamics of Small-Scale Industries in the South*, Intermediate Technology Publications, London: 72-95.
- Sandee, Henry (1995), "Innovation Adoption in Rural Industry: Technological Change in Roof Tile Clusters in Central Java, Indonesia", disertasi PhD tidak dipublikasi, Vrije Universiteit, Amsterdam.
- Sandee, Henry, P. Rietveld, Hendrawan Supratikno, dan P. Yuwono (1994), "Promoting Small Scale and Cottage Industries. An Impact Analysis for Central Java", *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 30 (3): 115-142.
- Sandee, Henry, Roos Kities Andadari dan Sri Sulandjari (2000), "Small Firm Development during Good Times and Bad: The Jepara Furniture Industry", dalam C. Manning dan P. van Dierman (ed.), *Indonesia in Transition: Social Aspects of Reformasi and Crisis*, Indonesia Assessment Series, Research School of Pacific and Asian Studies, Australian National University, Canberra, dan Institute of Southeast Asian Studies, Singapore: 184-98.
- Sandee, Henry, B. Isdijoso, dan Sri Sulandjari (2002), *SME clusters in Indonesia: An analysis of growth dynamics and employment conditions*, Jakarta: International Labor Office (ILO).
- Sato, Yuri (2000), "Linkage Formation by Small Firms: The Case of a Rural Cluster in Indonesia", *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 36(1):137-66.
- Schmitz, H (1999) 'Collective Efficiency and Increasing Returns', *Cambridge Journal of Economics*, 23(4): 465-483.
- Schmitz, Hubert dan Musyck, B. (1994), "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?", *World Development*, 22(6).
- Schmitz, H., dan K. Nadvi (1999), "Clustering and Industrialization: Introduction", *World Development*, Special Issue Industrial Clusters in developing Countries, 27(9): 1503-1514.
- Sengenberger, W., Loveman, G.W., and Piore, M.J. (eds.)(1990), *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialized Countries*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- SMERU (2004), "Mapping Assistance Programs to Strengthen Microbusinesses", *Smeru News*, no.10, April-June.
- Tambunan, Tulus Tahi Hamonangan (2000), *Development of Small-Scale Industries during the New Order Government in Indonesia*, Aldershot: Ashgate, United Kingdom.
- Tambunan, Tulus Tahi Hamongangan (2006), *Development of Small & Medium Enterprises in Indonesia from the Asia-Pacific Perspective*, Jakarta: LPFE-Usakti.
- Tambunan, Tulus Tahi Hamongangan (2007a), *Entrepreneurship Development in Developing Countries*, New Delhi: Academic Excellence
- Tambunan, Tulus Tahi Hamongangan (2007b), "Trade and Investment Liberalization Effects on Small and Medium-Sized Enterprise Development: A Literature Survey and Case Study of Indonesia", dalam ESCAP, *Towards Coherent Policy Frameworks: Understanding Trade and Investment Linkages*, Studies in Trade and Investment, 62, Bangkok: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, Bangkok.
- Tambunan, Tulus Tahi Hamonangan (2007c), "The role of government in technology transfer to SME clusters in Indonesia: Micro-level evidence from the metal working industry cluster in Tegal (Central Java)", *South East Asia Research*, 15(3).
- Tambunan, Tulus Tahi Hamonangan (2007d), "Transfer of Technology to and Technology Diffusion among Non-farm Small and Medium Enterprises in Indonesia", *Knowledge, Technology and Policy*, 20.
- Tambunan, Tulus Tahi Hamonangan (2007e), *Pembangunan Industri Nasional sejak Era Orde Baru Hingga Pasca Krisis*, Yakarta: Trisakti Press

- Tambunan, Tulus Tahi Hamongangan (2008a), "SME Development in Indonesia with Reference to Networking, Innovativeness, Market Expansion and Government Policy", dalam Hank Lim (ed.), "Asian SMEs and Globalization", ERIA Research Project Report 2007 No.5, March, Bangkok: ERIA
- Tambunan, Tulus Tahi Hamongangan (2008b), *Development of SMEs in ASEAN*, New Delhi: Readworthy Publications, Ltd (akan terbit).
- Tambunan, Tulus Tahi Hamonangan (2008c), "The Role of Government in Technology Transfer to SME Clusters in Indonesia: Micro-level Evidence from the Metalworking Industry Cluster in Tegal (Central Java), *Asian Journal of Social Science*, 36: 321-349
- Thee, Kian Wie (1998), Determinants of Indonesia's Industrial Technology Development, dalam Hill dan Thee (ed.): 117-35.
- Thornburg, L. (1993), "IBM agent's of Influence", *Human Resource Magazine*, 38(2).
- van Dierman , Peter (1997), *Small Business in Indonesia*, Ashgate Publishing, Aldershot, *et al.*
- van Dierman , Peter (2004), " The Economic Policy Environment for Small Rural Enterprises in Indonesia", dalam Thomas R. Leinbach (ed.), *The Indonesian Rural Economy Mobility, Work and Enterprise*, Singapore: ISEAS: 95-117.