

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
CALL FOR PAPER

MEMBANGUN DAN MENINGKATKAN DAYA SAING
NASIONAL DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI

YOGYAKARTA, 16-18 NOVEMBER 2011

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
YOGYAKARTA

Tema	Membangun dan Meningkatkan Daya Saing Nasional di Era Kerterbukaan Ekonomi
Penyelenggara	Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta
Reviewer	<ol style="list-style-type: none">1. Prof. Dr. Didit Welly Udjianto, MS (UPN "Veteran" Yogyakarta)2. Prof. Dr. Ni Luh Putu Wiagustini (Udayana)3. Dr. Ir. Adi Djoko Guritno, M.Sc (UGM)4. Dr. Sri Setyo Iriani, M.Si (Unesa)5. Dr. Kristian Susilowati, MS (Unibraw)6. Dr. Idayanti N, M.Si (Unhas Makassar)7. Dr. Nurita Andriani, MM (Univ. Trunojoyo)8. Dr. M. Irhas Effendi, MSM (UPN "Veteran" Yogyakarta)9. Dr. Joko Susanto, M.Si (UPN "Veteran" Yogyakarta)10. Dr. Yuni Istanto, MS (UPN "Veteran" Yogyakarta)11. Dr. Heru Tri Sutiono, M.Si (UPN "Veteran" Yogyakarta)12. Dr. Muafi, M.Si (UPN "Veteran" Yogyakarta)13. Dr. Noto Pamungkas, MS (UPN "Veteran" Yogyakarta)

Penerbit Kepel Press diterbitkan untuk Seminar Nasional
Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan
Nasional "Veteran" Yogyakarta
Kampus Terpadu Jl. SWK 104 (Ring Road)
Lingkar Utara Condongcatur Yogyakarta 55283

ISBN 978-602-9374-15-5.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan Puji syukur kehadirat Allah SWT, panitia dapat menyelesaikan tahapan dalam dalam rangka pelaksanaan seminar nasional dan call for paper dengan tema "Membangun dan Meningkatkan Daya Saing Nasional di Era Keterbukaan Ekonomi" pada tanggal 16, 17 dan 18 November 2011.

Terima kasih kami haturkan kepada Ibu Ir. Taty Riyati Asisten Deputi Urusan Pengembangan Kewirausahaan Kementerian Koperasi dan UMKM RI yang telah bersedia memberikan pencerahaan dan berbagi pengalaman dengan kami. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Bapak/Ibu peserta seminar nasional, pemakalah dan para sponsor-sponsor kami yang telah berpartisipasi sehingga seminar nasional dan call for paper dapat berjalan dengan lancar.

Kami berharap semoga seminar ini memberikan kontribusi Ekonomi kreatif untuk membangun dan meningkatkan daya saing Indonesia dalam perekonomian global.

Demikian dari kami, apabila terdapat kekurangan dalam pelaksanaan acara dari awal hingga akhir kami atas nama panitia mohon maaf yang sebesar-besarnya.

Yogyakarta, November 2011

Panitia

**SAMBUTAN REKTOR UPN “VETERAN” YOGYAKARTA
PADA SEMINAR NASIONAL
MENINGKATKAN DAYA SAING NASIONAL
DI ERA KETREBUKAAN EKONOMI TAHUN 2011
Yogyakarta, 17 November 2011**

Yth. Deputy pengembangan SDM Kementrian Koperasi dan UMKM RI
Yth. Bapak Prof Dr. Mudrajad Kuncoro, M.Soc. Sc
Yth. Bapak Drs.Nur Achmad Affandi MBA,
Yth. Bapak/Ibu Wakil Rektor di Lingkungan UPN ”Veteran” Yogyakarta
Yth. Bapak/Ibu Dekan di Lingkungan UPN ”Veteran” Yogyakarta
Yth. Bapak/Ibu Ketua Jurusan di Lingkungan UPN ”Veteran” Yogyakarta
Yth. Bapak/Ibu Pemakalah Yang Telah Terpilih, dan
Yth. Bapak/Ibu Peserta Seminar.

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh,

Pertama-tama marilah kita panjatkan puji dan syukur kita kepada tuhan yang maha esa yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayahnya kepada kita semua, sehingga kita masih diberi kesempatan untuk hadir pada acara Seminar Nasional meningkatkan daya saing nasional di era keterbukaan ekonomi tahun 2011

Para Hadirin Yang Terhormat,

Era keterbukaan ekonomi memberikan peluang sekaligus tantangan bagi negara kita. Memberikan peluang terbukanya pasar bagi produk barang dan jasa karena adanya kemudahan akses dan penetrasi pasar, berkurangnya hambatan perdagangan dan investasi, serta perkembangan teknologi informasi yang sangat cepat telah menciptakan sistem atau pola perdagangan modern yang berbasis jaringan elektronik. Selain itu munculnya raksasa ekonomi baru seperti RRC di satu sisi merupakan peluang bagi negara kita untuk memperluas serta menganekaragamkan tujuan ekspor, namun juga merupakan tantangan daya saing produk ekspornya. Tantangan lain yang dihadapi negara kita di era keterbukaan ekonomi adalah adanya pemberlakuan berbagai standar nasional dan internasional seperti ISO 9000, ISO 1400, *ecolabelling*, dan HAKI yang cenderung menyebabkan pasar bersifat resisten dan protektif. Selain itu tantangan negara kita adalah masih adanya iklim usaha yang kurang kondusif.

Dengan semakin terbukanya ekonomi Indonesia dengan ekonomi internasional akan berimplikasi eksisnya pengaruh variabel-variabel ekonomi makro dan ekonomi internasional terhadap kinerja sektor-sektor dalam perekonomian nasional, begitu juga akan ada saling interaksi antar variabel variabel ekonomi antar sektor ekonomi. Hal ini juga berimplikasi bahwa rancangan kebijakan ekonomi yang bertujuan menstabilisasi sektor pertanian dan sektor ekonomi lainnya tidak bisa lepas dari bagaimana kebijakan tersebut dilakukan secara integratif baik yang menyangkut dari sisi ekonomi pertanian, kebijakan ekonomi makro, kebijakan sektor riil, dan kebijakan perdagangan internasional.

Era Keterbukaan Ekonomi terkait erat dengan pencitraan suatu negara, pencitraan sangat terkait dengan pencapaian daya saing suatu negara di dunia internasional. Citra suatu negara di dunia internasional biasanya diukur melalui peringkat suatu negara berdasarkan *Nation Branding Index* yang disusun oleh Anholt. *Nation Brand Index* (NBI) mengukur kekuatan dan menarik atau tidaknya ' *brand image*' dari suatu negara dengan melakukan pengujian terhadap enam dimensi kompetensi nasional yang kemudian dikenal sebagai *Nation Brand Hexagon*. Keenam dimensi ' *brand image*' dari sebuah negara adalah sebagai berikut : (1) *export*, (2) *governance*, (3) *culture*, (4) *people*, (5) *tourism*, dan (6) *investment and immigration*.

Hadirin Yang Berbahagia,

Ranking persepsi ekspor Indonesia pada tahun 2010 diestimasi berada pada posisi 39 dimana tercapai perbaikan 2 peringkat dari tahun 2009 yang berada di posisi 41. Dalam rangka mengembangkan citra Indonesia di pasar internasional dan mengoptimalkan potensi pasar domestik, Kementerian Perdagangan telah melakukan berbagai upaya pengembangan citra Indonesia. Program yang telah dilakukan antara lain melalui: (i) Program Promosi Ekspor Nasional untuk peningkatan akses pasar internasional dengan melalui beberapa upaya, seperti menyelenggarakan serangkaian misi dagang secara sistematis berdasarkan prosedur standar operasional dan kriteria peserta misi yang jelas, menggunakan pengukuran kinerja dan keberhasilan misi, pemanfaatan kehumasan secara profesional, menciptakan sinergi, dan pemberdayaan institusi ekspor; penetrasi pasar melalui ITPC (*Indonesia Trade Promotion Centre*), dimana telah dilakukan kegiatan *market intelligence* di 75 negara yang menyoroti 42 kelompok produk; revitalisasi konsep Pameran Produk Ekspor (PPE) menjadi *Trade Expo* Indonesia (TEI) yang lebih kredibel berstandar internasional; dan penguatan *Nation Branding* yang salah satunya melalui keikutsertaan dalam *World Expo Shanghai China 2010*. (ii) Pengembangan Ekonomi Kreatif, dimana telah dihasilkan Studi Pemetaan Kontribusi Industri Kreatif dan Cetak Biru Pengembangan Industri Kreatif. Program promosi ekspor juga menyelenggarakan Pekan Produk Budaya Indonesia secara rutin sejak tahun 2007 dan telah berganti nama di tahun 2009 menjadi Pekan Produk Kreatif Indonesia, dimana tahun 2009 telah ditetapkan sebagai Tahun Indonesia Kreatif. Ekonomi kreatif juga telah tumbuh dan berkembang di beberapa daerah utama seperti DKI Jakarta, Bandung, Bali, Yogyakarta, dan Solo. Sebagai bentuk dukungan pemerintah terhadap pengembangan ekonomi kreatif, telah dikeluarkan Inpres No. 6 Tahun

2009 tentang Pengembangan Ekonomi Kreatif (iii) Gerakan Aku Cinta Indonesia, merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh Kementerian Perdagangan untuk mendorong pertumbuhan industri dalam negeri. Gerakan ini ditandai dengan peluncuran kampanye dan logo “ 100% Cinta Indonesia” . Tindak lanjut dari peluncuran kampanye cinta Indonesia telah dilakukan dengan penandatanganan nota kesepahaman kampanye 'Aku Cinta Indonesia' di Jakarta antara seluruh kementerian, instansi pemerintah, dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Sebanyak 43 BUMN telah menandatangani nota kesepahaman kampanye ACI tersebut

Melihat kenyataan bahwa era keterbukaan ekonomi memberikan berbagai peluang sekaligus tantangan dan rangking Indonesia dalam pencapaian *brand image*, serta belajar dari upaya-upaya yang telah dilakukan sebelumnya, maka dipandang perlu untuk terus membangun, mengupayakan dan meningkatkan daya saing nasional yang kokoh. Daya saing nasional yang diharapkan adalah suatu kondisi dinamis daya saing nasional yang kokoh dan berkelanjutan terutama pada saat ini kita sudah harus memasuki era keterbukaan ekonomi. Dengan daya saing nasional yang kuat, kokoh dan berkelanjutan, kita dapat bersaing dengan negara lain sehingga pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan pemerataan hasil pembangunan dapat terus dinikmati oleh generasi yang akan datang.

Peserta Seminar Sekalian,

Pada kesempatan ini saya sampaikan terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada *steering committee*, panitia, dan semua sponsor yang telah bekerja keras untuk melaksanakan kegiatan ini.

Akhir kata, saya mengucapkan selamat berseminar, semoga kegiatan kita hari ini dapat bermanfaat bagi pengembangan Ilmu Ekonomi serta memberikan kontribusi pada upaya peningkatan daya saing nasional Indonesia. Amien

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Yogyakarta, 17 November 2011

UPN "Veteran" Yogyakarta
Rektor,

Prof. Dr. H Didit Welly
Udjianto, MS

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Sambutan Rektor UPN "Veteran" Yogyakarta	iv
Daftar Isi	vii

BUKU 1 : MONETER, FISKAL, PERBANKAN DAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

PERAN KEPABEANAN DALAM MENDUKUNG PENINGKATAN DAYA SAING INDUSTRI INDONESIA

Roberto Akyuwen dan Budi Nugroho	1
----------------------------------	---

MEMBANGUN DAYA SAING GULA DI JAWA TIMUR MEMASUKI ERDAGANGAN BEBAS MELALUI PENINGKATAN RENDEMEN (Analisis Daya Saing Dengan Pendekatan Policy Analisis Matriks)

Agus Santosa	18
--------------	----

PENGEMBANGAN MODEL SISTEM DINAMIS DI PT UTAMA RASA SEJAHTERA (La Viola!), JAKARTA SELATAN

Haryadi Sarjono & Giansia Dara Ayunda	40
---------------------------------------	----

ANALISIS ROI USAHA TRAKTOR DAN POTENSI SUBSIDI MESIN TRAKTOR SEBAGAI PENGGANTI SUBSIDI PUPUK

Sri Hanggana Suyatman	66
-----------------------	----

Evaluasi Hubungan UMKM dengan Lembaga Keuangan Bank: Sebuah Tinjauan Perspektif dengan Pendekatan *Brand Personality* pada BPD DIY

Carolina Yulia Tri Prasetyani & Andhy Setyawan	82
------------------------------------------------	----

Perdagangan Bebas dan Daya Saing Nasional: Dilema Komoditas Beras

Veny Anindya Puspitasari & Apriani Simatupang	88
-----------------------------------------------	----

ANALISIS PERUBAHAN STRATEGI PERDAGANGAN DAN BISNIS BERBASIS *E-COMMERCE*

Sugeng Winardi	100
----------------	-----

PERAN PAJAK DALAM MEMBANGUN DAN MENDORONG PENINGKATAN DAYA SAING UMKM Rd. Tatan Jaka Tresnajaya & Aniek Juliarni	110
ANALISIS EKSPOR KOMODITI UNGGULAN SULAWESI SELATAN DALAM ERA LIBERALISASI PERDAGANGAN ANTAR NEGARA Abd Rahman Razak	123
PERANAN BUDAYA TERHADAP PENINGKATAN DAYA SAING PARIWISATA PROPINSI BALI 1985-2010 I Ketut Nama	141
PENGARUH <i>MARKET ORIENTATION</i> TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA INDUSTRI KECIL BATIK Erwin Arie Perwoso & Budi Suprpto	155
STRATEGI MANUFAKTUR DAN KINERJA DALAM KONTEKS LINGKUNGAN PADA INDUSTRI DI SULAWESI SELATAN Maat Pono	162
KETIMPANGAN PENDAPATAN ANTAR KECAMATAN <i>Studi Kasus</i> Kotamadya Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 2004-2007 Jamzani Sodik	173
ENERGI INDONESIA SEBAGAI KEKUATAN ENERGI DUNIA? : SEBUAH ANALISIS INTERTEMPORAL Veny Anindya Puspitasari	193
DAYA SAING TENAGA KERJA INDONESIA DI ERA GLOBALISASI Astuti Rahayu	208
PENINGKATAN DAN PENGEMBANGAN DAYA SAING USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) Budiarto	218
PRODUKSI MINYAK BUMI DAN GAS ALAM INDONESIA DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI Sultan	225

KAJIAN KEBIJAKAN EKONOMI SEKTOR INDUSTRI DAN PERDAGANGAN PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA MENGHADAPI PERSAINGAN GLOBAL	
Sri Suharsih & Ari Dwi Priyanto	235
TINJAUAN EKONOMI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI	
Diah Lufti Wijayanti	257
KINERJA DAN DAYA SAING EKSPOR INDONESIA (STUDI KASUS KOMODITI KOPI, TEH DAN REMPAH-REMPAH- KODE HS 09- KE ASEAN)	
Sri Rahayu Budi Hastuti	267
PENINGKATAN DAYA SAING UMKM DIY BERBASIS POTENSI DAERAH DAN CLUSTER	
Akhmad Syari'udin & Rini Dwi Astuti	277
PROSPEK PENDIRIAN LEMBAGA PENJAMIN KREDIT UMKM DI DIY	
Ardito Bhinadi & Rini Dwi Astuti	298
BUKU 2 : INOVASI DAN KEWIRAUSAHAAN, KNOWLEDGE MANAGEMENT, OPERATION STRATEGIC, MARKETING STRATEGIC, HRM STRATEGIC DAN FINANCE STRATEGIC	
PENGUATAN KOPERASI UNTUK MENDUKUNG DAYA SAING EKONOMI NASIONAL DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI	
Mujino	1
PENGARUH PEMILIHAN STRUKTUR MODAL TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN: <i>Studi Empirik pada Perusahaan-Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia</i>	
Agung Satmoko & C. Ambar Pujiharjanto	22

MENGEJAR KEMANDIRIAN UNTUK MEMBANGUN DAYA SAING NASIONAL Didit Herlianto	41
PERAN LEADER EMOTIONAL EXPRESSIVE DALAM MEMODERASI PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN VISIONER TERHADAP KESIAPAN INDIVIDU UNTUK BERUBAH (Studi pada Industri Rumah Tangga di Tegaltirto Kecamatan Berbah Kabupaten Sleman) Yuni Siswanti	56
JAKARTA ISLAMIC INDEX (JII) SEBAGAI PENERAPAN ONE MONETARY UNIT FOR ONE REAL ASSET (OMNIFORA) UNTUK MEMINIMALISASI PRAKTEK DERIVATIF : Sebuah Upaya Revitalisasi Perekonomian Berbasis Direct Financing for Direct Invesment (DEVIDEN)” Noer Kholis & Ido Wicaksono	74
STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING PERUSAHAAN MANUFAKTUR SKALA KECIL MENENGAH DI INDONESIA : Pendekatan Berbasis Sumber Daya Lena Ellita & Teodora Winda Mulia	94
PENGEMBANGAN PASAR PRODUK SYRUP CARICA MEREK “SUNRISE” MELALUI PRODUK DAN KOMUNIKASI PEMASARAN Eny Endah Pujiastuti, Suratna & Muh Edy Susilo	129
PERBANDINGAN KARAKTERISTIK BERDASARKAN GENDER ANTARA WIRUSAHA PRIA DAN WANITA Franky Slamet & Tommy Setiawan Ruslim	146
BAGAIMANA REAKSI PERUSAHAAN YANG MENDAPAT SERUAN BOIKOT ? : Sebuah Penelitian Kasus Kresno Agus Hendarto	158
PERAN WALABA BAGI PENGEMBANGAN PENGEMBANGAN UMKM (Ditinjau dari Aspek Hukum) Siti Sumartilah	174
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN DAYA SAING UKM BATIK (Studi Explanatori Sentra Batik di Desa Jarum, Bayat, Klaten)	

Titik Kusmantini & AYN Warsiki	192
PROSES PEMBELAJARAN MENJADI WIRAUSAHA KECIL DI KABUPATEN BANTUL	
Indah Widowati	220
MEMBANGUN VALUE-BASED MARKETING SEBAGAI UPAYA PENCIPTAAN DAYA SAING BERKELANJUTAN	
Surpiko Hapsoro Darpito	228
PROSPEK BISNIS JAMUR DALAM BINGKAI KEMITRAAN : Kasus di Sanggar Tani Media Agro Merapi	
Teguh Kismantoroadji	242
PERENCANAAN PENGELOLAAN PERSEDIAAN DI PT. MEGATAMA MULTITEKNIKA ABADI	
Haryadi Sarjono & Hanny Fransiska Meisa	251
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI JIWA BERWIRAUSAHA PADA MAHASISWA DI JAKARTA	
Novita Wahyu Setyowati & Tonny Hendartono	259
PENGARUH FAKTOR-FAKTOR INTERN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN KEBIJAKSANAAN PENDANAAN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING	
Sri Hermuningsih & Dewi Kusuma Wardani	267
CROSS CULTURAL AND SITUATION ANALYSIS IN THE CARRIBEAN'S RESORT IN BRITISH VIRGIN ISLAND	
Muhammad Idrus Taba & Julius Jillbert	279
KAJIAN KAPABILITAS INOVASI UKM BATIK DI KABUPATEN BANTUL DALAM RANGKA PENCIPTAAN KEUNGGULAN BERSAING YANG BERKELANJUTAN	
Aris Kusumo Diantoro & Titik Kusmantini	292

EVALUASI KEPUTUSAN INVENTORY MANAGEMENT DAN INVENTORY BALANCING PADA SAYUR SEGAR DI BEBERAPA SUPPLIER DI YOGYAKARTA

Dinovita Ayu Kusuma Putri, Adi Djoko Guritno & Endy Suwondo 310

ANALISIS TINGKAT KEPUASAN KERJA KARYAWAN PADA BAGIAN PRODUKSI DAN BAGIAN PEMASARAN DIVISI NATURAL BAGS LUNAR CIPTA KREASI (Sleman - Yogyakarta)

Annisa Ramadhani, Suharno & Novita Erma Kristanti 328

PENILAIAN TINGKAT KEPENTINGAN FAKTOR DALAM KINERJA SUPPLY CHAIN PADA PRODUK SAYURAN SEGAR BERDASARKAN ANALITYCAL HIERARCHY PROCESS (AHP) DAN SUPPLY CHAIN OPERTAIONS REFERENCE (SCOR)

Rika Fuji, Adi Djoko Guritno & Endy Suwondo 346

ANALISIS POTENSI DAYA SAING PARIWISATA DI JATIM

Yessi Artanti & Dewie Triwijayanti 362

BUKU 3 : CSR, ETAP, GOOD COORPORATE GOVERNANCE**PENGARUH MEKANISME *CORPORATE GOVERNENCE* PADA KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN TAMBANG YANG TERCATAT DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2007 - 2010**

Tri Wahyu Adi & Fifi Swandari 1

TATA KELOLA NEGARA DAN SAHAM LEVEL PERTAMA (STUDI PADA INDUSTRI CONSUMER GOODS DI NEGARA-NEGARA ASEAN)

Sujatmika & Sri Suryaningsum 18

PENGARUH KARAKTERISTIK DEWAN KOMISARIS DAN KOMITE AUDIT TERHADAP KUALITAS LAPORAN KEUANGAN

Bambang Suropto 42

PENGARUH *INVESTMENT OPPORTUNINTY SET* (IOS) TERHADAP *DISCLOSURE* LAPORAN KEUANGAN PADA PERUSAHAAN LQ45Sri Hermuningsih 68

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMAHAMAN WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI MENGENAI SELF ASSESSMENT SYSTEM (STUDI PADA PENGUSAHA KECIL DAN MENENGAH YANG TERDAFTAR DI DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN BANTUL)

Sucahyo Heriningsih, Ichsan Setiyo Budi & Fendy Ferdiansyah 80

PENGEMBANGAN METODE BELAJAR-CEPAT AKUNTANSI: LANGKAH AWAL PENINGKATAN DAYA SAING UMKM

Tomy G. Soemapradja & Holly Deviarti 95

PENGUNGKAPAN *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* PADA INDUSTRI PERTAMBANGAN: SUATU DESKRIPSI

Sri Astuti, Kusharyanti & Ridha Priyanto 115

KAITAN INDEKS RISIKO NEGARA DENGAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

Didi Achjari & Sri Suryaningsum 135

PROSES BELAJAR AKUNTANSI: PERSAMAAN AKUNTANSI vs PERSAMAAN MATEMATIKA?

Sri Suryaningsum 157

POLA *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* (CSR) PERUSAHAAN BAGI PENGEMBANGAN UMKM DAN KEPERCAYAAN MASYARAKAT

Sujatmika 169

KESESUAIAN INDIVIDU DENGAN ORGANISASI TERHADAP KINERJA ORGANISASI (SUATU PROPOSISI)

Pribadi Widyatmojo 175

ANALISIS PENGARUH *INSTITUTIONAL SHAREHOLDER* TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN : PENDEKATAN *TAX BASED HYPOTHESIS* DAN *AGENCY COST BASED HYPOTHESIS*

Khoirul Hikmah 198

STUDENTS ENTREPRENEURIAL INTENTION: STUDI PERBANDINGAN ANTARA PRODI AKUNTANSI, MANAJEMEN DAN STUDI PEMBANGUNAN DI FE UPN V YOGYAKARTA R Heru Kristanto HC	216
THE HISTORICAL OF ENTREPRENEURSHIP: TO EXAMINE THE ENTREPRENEURIAL REVOLUTION TAKING PLACE TODAY M. Irhas Effendi & Heru Kristanto HC	232
PERBEDAAN PERILAKU MAHASISWA PRODI MANAJEMEN BIDANG MINAT KEUANGAN & NON KEUANGAN PADA PRAKTIKUM PASAR MODAL Heru Tri Sutiono & Sri Isworo Ediningsih	244
ANALISIS <i>SWITCHING COST</i> SEBAGAI UPAYA PERUSAHAAN DALAM PENCIPTAAN LOYALITAS PELANGGAN PADA PENGGUNA HAND PHONE MEREK NOKIA DI YOGYAKARTA Sugiyanto	257
ANALISIS FUNDAMENTAL DALAM MEMPREDIKSI <i>RETURN SAHAM</i> PADA PERUSAHAAN YANG MASUK DALAM INDEKS LQ 45 Hendro Widjanarko & Fachrul Reza A.	276
ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI <i>DIVIDEND PAYOUT RATIO</i> PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA Nilmawati & Vicky Megawati	294
PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN, PROFITABILITAS, SOLVABILITAS, <i>LEVERAGE</i> DAN LIKUIDITAS TERHADAP PENGUNGKAPAN CORPORATE SOCIAL RESPONCIBILITY Lita Yulita Fitriyani, Sri Wahyuni Widiastuti & Desy Magdalena Leiwakabessy	310
EXPLORING TOURISM DESTINATION COMPETITIVENESS IN YOGYAKARTA Ratna Roostika	329

PERAN KEPABEANAN DALAM MENDUKUNG PENINGKATAN DAYA SAING INDUSTRI INDONESIA

Roberto Akyuwen dan Budi Nugroho

Widyaiswara Madya, Balai Diklat Keuangan Yogyakarta

Abstrak

Kepabeanan merupakan merupakan salah satu instrumen penting dalam pengelolaan keuangan negara, namun relatif belum dikenal secara luas di kalangan masyarakat. Peran yang dimainkan oleh kepabeanan tidak hanya sebatas pada memenuhi target penerimaan negara bersama-sama dengan perpajakan dan penerimaan negara bukan pajak. Lebih jauh lagi, peran kepabeanan juga mencakup pelayanan yang lebih murah, mudah, dan cepat dalam rangka meningkatkan daya saing industri di Indonesia dan memfasilitasi perdagangan internasional. Pelayanan kepabeanan dalam prakteknya selama ini telah diarahkan untuk mendorong peningkatan volume ekspor nasional tanpa mengesampingkan aspek pengamanan terhadap hak-hak negara, kepentingan nasional, dan perlindungan kepada masyarakat. Artikel ini menggunakan pendekatan deskriptif untuk memaparkan perkembangan arah kebijakan dan strategi kepabeanan di bidang impor dan ekspor. Penetapan arah dan strategi yang tepat sangat diperlukan mengingat globalisasi telah meningkatkan intensitas arus modal, barang, dan jasa dengan sangat pesat. Selain itu, digambarkan pula target yang ditetapkan dan realisasi penerimaan kepabeanan, serta peluang yang dimiliki dan tantangan yang dihadapi.

Kata kunci: daya saing industri, ekspor, impor, kepabeanan.

I. Pendahuluan

Indonesia sebagai suatu negara yang berdaulat senantiasa menjaga eksistensinya dalam berbagai aspek. Kedaulatan teritorial atau keutuhan wilayah darat, laut, dan udara dikawal oleh aparat militer, dalam hal ini Tentara Nasional Indonesia (TNI), khususnya terhadap ancaman dari luar negeri. Sedangkan keamanan domestik dipercayakan kepada Kepolisian Republik Indonesia (Polri).

Seiring dengan perkembangan peradaban manusia, terutama dengan munculnya globalisasi, intensitas lintas batas negara yang dilakukan oleh orang, barang, dan modal semakin tinggi. Interaksi dan transaksi yang terjadi di antara penduduk tidak lagi mengenal batas wilayah negara maupun waktu. Jumlah manusia yang melakukan perjalanan semakin banyak dan demikian pula dengan aliran barang dan modal.

Lalu lintas orang dalam praktiknya ditangani oleh aparat imigrasi yang merupakan bagian dari institusi kehakiman. Aliran modal memanfaatkan instrumen pasar keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank. Adapun pengawasan terhadap masuk keluarnya barang ditangani oleh aparat kepabeanan atau secara internasional dikenal dengan istilah *customs*. Secara kelembagaan, aktivitas kepabeanan di Indonesia berada di bawah Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC), Kementerian Keuangan.

DJBC tergolong sebagai aparat fiskal yang bertanggung jawab mengumpulkan penerimaan negara (*revenue collector*). Namun, dalam perkembangannya, tugas dan fungsi DJBC juga dikembangkan ke arah perlindungan masyarakat (*community protector*), fasilitator perdagangan (*trade facilitator*), dan membantu pengembangan industri nasional (*industrial assistance*). Dari waktu ke waktu pelaksanaan keempat tugas dan fungsi ini menghadapi tantangan yang semakin berat, sehingga menuntut kemampuan DJBC untuk berkembang agar mampu beradaptasi dengan perkembangan yang terjadi.

Seperti yang telah dipublikasikan melalui media massa, dewasa ini, semakin banyak terjadi upaya penyelundupan narkoba dan barang-barang terlarang lainnya, baik melalui jalur udara, laut, maupun darat. Meskipun selalu terjadi penangkapan di sejumlah bandar udara dan pelabuhan laut, namun percobaan pelanggaran cenderung terus meningkat. Kondisi ini tidak saja membutuhkan kompetensi konsep dan ketrampilan teknis yang mumpuni di kalangan aparat kepabeanan, namun juga integritas yang tinggi.

Globalisasi menuntut kemampuan yang paripurna dalam menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi, khususnya teknologi informasi dan komunikasi. Kapabilitas sumber daya manusia yang mumpuni dibutuhkan agar Indonesia dapat maju, bersaing, dan menang dalam berkompetisi dengan negara-negara lain di berbagai belahan bumi. Kemampuan bersaing memiliki kedudukan yang penting dan strategis, karena dapat menjadi sumber daya bagi peningkatan pembangunan dan kesejahteraan masyarakat.

Apabila kegiatan ekspor dan impor bertumbuh dengan signifikan, maka investasi dan industri di dalam negeri akan berkembang. Produk domestik bruto (PDB) sebagai representasi dari perekonomian nasional akan bertumbuh pesat, sehingga terjadi peningkatan kesempatan kerja dan pendapatan masyarakat (Dornbusch, Fischer, dan Startz, 2004). Situasi yang sebaliknya akan terjadi apabila sumber daya manusia di Indonesia tidak mampu bersaing dalam konstelasi global.

Agar kondisi ideal dapat tercapai, sekitar dua dekade yang lalu, Michael E. Porter (1990) melalui bukunya yang berjudul "*The Competitive Advantage of Nations*" telah mengingatkan perlunya suatu negara menganut paradigma baru. Keunggulan kompetitif menjadi kata kuncinya yang diperlukan untuk menata

industri nasional, termasuk dalam menyediakan layanan. Peran pemerintah sangat vital, di samping strategi berusaha yang tepat dari dunia usaha, yaitu melalui implementasi agenda dan kebijakan yang tepat dan berdampak positif bagi pengembangan industri. Porter menyebutnya sebagai “*towards a new theory of national competitive advantage*”.

Kepabeanan merupakan salah satu komponen yang dapat menjalankan peran ganda, sehingga menarik untuk dianalisis. Di satu sisi, kepabeanan melindungi masyarakat dan perekonomian nasional dari masuknya barang-barang terlarang. Di sisi lain, kepabeanan berperan strategis untuk mendorong bertumbuh kembangnya industri nasional.

II. Tinjauan Pustaka

Michael Spence, seorang pemenang hadiah Nobel di bidang ilmu ekonomi pada tahun 2001, menulis sebuah buku berjudul “*The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*”. Dalam buku yang diterbitkan pada tahun 2011 ini, Spence mengutarakan bahwa negara-negara yang sedang berkembang, termasuk Indonesia, mempunyai rata-rata pertumbuhan ekonomi yang relatif lebih tinggi secara terus-menerus dalam beberapa dasawarsa terakhir. Kondisi ini disebutnya sebagai “*sustained high growth in developing world*”. Sebagai akibatnya, dalam beberapa tahun ke depan, kue ekonomi dan pendapatan per kapita dari penduduk di negara-negara berkembang akan menyamai dan bahkan melebihi negara-negara yang saat ini tergolong maju. Terlebih, perkembangan terakhir menunjukkan bahwa Amerika Serikat dan negara-negara di Eropa, serta Jepang, sedang mengalami persoalan yang sistemik dalam menumbuhkan perekonomiannya.

Fenomena yang terjadi sebenarnya telah ditemukeni oleh Paul Krugman sejak tahun 2009. Krugman, seorang pemenang hadiah Nobel ilmu ekonomi tahun 2008, menuliskannya di dalam suatu buku yang berjudul “*The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*”. Diutarakan secara gamblang mengenai krisis-krisis yang terjadi pada periode sebelumnya di Amerika Latin dan Asia. Berdasarkan analisis empirik tersebut, Krugman mengingatkan bahwa krisis yang terjadi pada tahun 2008 dapat mengarah pada depresi ekonomi, yaitu suatu krisis yang lebih parah.

Disadari atau tidak, dampak ke depan (*forward linkages*) maupun ke belakang (*backward linkages*) dari perdagangan internasional dan globalisasi merupakan salah satu penyebab situasi krisis internasional. Dengan semakin terhubungnya penduduk di beragam belahan bumi, maka arus orang, barang, dan modal mengalir tanpa mengenal batas wilayah dan tidak terkendala waktu. Sebagai konsekuensinya, persoalan ekonomi yang terjadi di suatu negara akan berdampak negatif pula terhadap negara-negara lainnya.

Padahal, perdagangan internasional sejatinya ditujukan untuk menciptakan kesejahteraan bersama di muka bumi. Namun, seperti yang dikemukakan oleh Jeffrey Sachs dalam bukunya “*Common Wealth: Economics for a Crowded Planet*” yang terbit pada tahun 2009, bumi telah menjadi semakin padat oleh populasi manusia. Penghuni bumi saling berkompetisi dan seringkali menggunakan segala cara untuk mengalahkan pesaingnya, termasuk dengan mengorbankan lingkungan hidup. Penulis buku “*The End of Poverty*” ini mengingatkan bahwa.

“We live on a crowded planet. How can we make sure there’s enough to go round? We are stuck in a battle of competing ideologies, yet none address the real challenge we face.”

“*Globalization without trust*” merupakan frasa yang digunakan oleh Sachs untuk mengekspresikan kegaluannya atau pesimistisnya terhadap manfaat dari globalisasi untuk mensejahterakan seluruh penduduk dunia secara adil.

Globalisasi telah membangkitkan gairah hidup, sehingga mendorong konsumsi atau permintaan barang dan jasa seiring dengan perbaikan tingkat pendapatan. Untuk memenuhinya, produksi atau penawaran barang dan jasa terus bertumbuh. Meskipun demikian, dalam dunia nyata, keseimbangan (*equilibrium*) maupun ketidakseimbangan (*inequilibrium*) senantiasa berlangsung secara dinamis. Pada situasi tertentu dapat terjadi kelebihan permintaan (*demand excess*) dan pada kondisi lainnya dimungkinkan berlangsung kelebihan penawaran (*supply excess*).

Terjadilah perdagangan internasional yang sangat dipengaruhi oleh keunggulan komparatif dan kompetitif. Buku-buku teks ekonomi internasional menyebutkan bahwa konsep fundamental yang digunakan oleh suatu negara dalam menjalankan kebijakan perdagangan internasional adalah pilihan atau kombinasi di antara promosi ekspor atau substitusi impor. Di samping itu, kinerja ekspor dan impor tidak bisa dilepaskan pula dari persoalan penetapan tarif dan subsidi. Buku-buku teks yang dimaksud diantaranya adalah yang ditulis oleh Philip King (1990), C. Paul Hallwood dan Ronald MacDonald (1994), Dennis R. Appleyard dan Alfred J. Field, Jr. (1995), serta Paul R. Krugman dan Maurice Obstfeld (2003). Terminologi *export promotion* dan *import substitution* dewasa ini sudah tidak terdengar lagi di Indonesia, meskipun konsepnya masih dianut oleh pemerintah. Kemungkinan karena dipandang sebagai salah satu warisan Orde Baru yang harus ditinggalkan.

Kepabeanan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan pengawasan atas lalu lintas barang yang masuk atau keluar daerah pabean dan pemungutan bea masuk. Daerah pabean dalam konteks ini adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan, dan ruang udara di atasnya. Termasuk pula tempat-tempat tertentu di zona ekonomi eksklusif dan landas kontinen yang didalamnya berlaku undang-undang tentang pabean. Setiap barang yang melintasi batas daerah

pabean, yaitu impor dan ekspor, harus diberitahukan kepada Pemerintah Indonesia melalui DJBC.

Di dalam *Wikipedia, the free encyclopedia*, tertulis

“Customs is an authority or agency responsible for collecting and safeguarding customs duties and for controlling the flow of goods including animals, transports, personal effects, and hazardous items in and out of a country.”

Impor atau ekspor beberapa jenis barang dapat dibatasi atau bahkan dilarang oleh DJBC. Setiap negara menjalankan kebijakan kepabeannya masing-masing dengan mempertimbangkan kepentingan nasional dan standar internasional.

Dalam penelitiannya, Wolfgang dan Ovie (2007) mengemukakan bahwa pada tahun 1994, negara-negara di Eropa telah mulai menjajaki kemungkinan implementasi keseragaman dalam penanganan kepabeanan di 27 negara. Langkah ini merupakan suatu kemajuan yang sangat signifikan, karena sebelumnya hanya disepakati tarif pabean yang sama. Penyatuan kepabeanan dipandang paling sesuai untuk mendukung karakteristik pasar internal Uni Eropa. Selama ini, aturan-aturan mengenai kepabeanan tersebar di berbagai negara dan terkadang sangat berbeda satu dengan yang lainnya.

Sementara itu, Grainger (2007) menyoroti persoalan keamanan rantai produksi dan distribusi (*supply chain*) yang seringkali menjadi lebih kompleks, karena melibatkan beragam regulasi di bidang kepabeanan. Menurutnya, dewasa ini, terdapat banyak kerumitan di dalam pengawasan terhadap keamanan rantai produksi dan distribusi dari berbagai barang yang dihasilkan industri. Meskipun demikian, upaya pengendalian ini sebenarnya diarahkan untuk menemukan kerjasama yang ideal di antara lembaga-lembaga pemerintah yang berwenang dan pelaku bisnis dalam hal memastikan risiko keamanan telah teridentifikasi sebelum suatu barang dipindahkan.

Grainger (2007) menemukan adanya kompleksitas dalam lingkungan lintas batas. Termasuk di dalamnya keputusan operasional yang diketahui berdasarkan wawancara dengan pelaku bisnis di beberapa pelabuhan di Inggris. Mekanisme kelembagaan dan prosedur lintas batas bagi barang-barang impor dan ekspor, khususnya untuk pengapalan, diketahui tidak efisien. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan kerjasama lembaga-lembaga pemerintah dengan pelaku bisnis untuk memastikan bahwa tujuan keamanan rantai produksi dan distribusi dapat dicapai.

Selain Grainger (2007), peneliti lainnya yang mengamati tentang *supply chain security* adalah Gutierrez et al. (2007). Diutarakan bahwa mengelola keamanan rantai suplai barang telah mendapatkan perhatian yang besar di kalangan pelaku bisnis maupun pemerintah sejak serangan teroris di Amerika Serikat pada tahun 2001. Beberapa program kemitraan pemerintah dan bisnis yang baru dan bersifat

sukarela telah dibangun untuk memperkuat keamanan rantai suplai dari tahap ke tahap.

Namun sayangnya, hanya sedikit program yang dapat bertahan dalam waktu yang lama. Salah satu diantaranya adalah program *Business Alliance for Secure Commerce* (BASC). Program ini merupakan suatu aliansi bisnis di Amerika Selatan yang telah berlangsung sejak tahun 1996. Pada awalnya, program diprioritaskan untuk memberantas peredaran narkotika, namun kemudian berkembang menjadi suatu program manajemen keamanan rantai produksi yang holistik.

Beberapa peneliti lain yang menganalisis mengenai *supply chain security* dalam konteks kepabeanan diantaranya adalah Mikuriya (2007), Fletcher (2007), Hosking (2007), Singapore Customs (2007), dan Laden (2007). Mikuriya (2007) mengamati respons komunitas kepabeanan terhadap keamanan rantai suplai, sedangkan mencermati program Authorized Economic Operator (AEO) dari perspektif perusahaan komputer IBM. Selanjutnya, Hosking (2007) meneliti layanan yang diberikan oleh kepabeanan di Australia dalam memfasilitasi perdagangan internasional di *Asia Pacific Economic Region* (APEC). Kepabeanan Singapura (2007) menjelaskan mengenai program keamanan rantai suplai yang diberlakukan di Singapura, sedangkan Laden (2007) mendalami program *Customs-Trade Partnership Against Terrorism* (C-TPAT) di Amerika Serikat.

Tiga bidang lainnya yang akhir-akhir ini menjadi kajian peneliti kepabeanan adalah fasilitasi perdagangan, pengembangan kapasitas, serta penggunaan teknologi informasi dan komunikasi. Grainger (2008) telah menganalisis konsep dan implementasi fasilitasi perdagangan dan kepabeanan. Dikemukakan bahwa

“Trade facilitation is the simplification, harmonisation, standardisation and modernisation of trade procedures. It seeks to reduce trade transaction costs at the interface between business and government and is an agenda item within many customs related activities. These include WTO trade round negotiations, supply chain security initiatives, development and capacity building programs, as well as many customs modernisation programs.”

Meskipun demikian, pelaksanaan prinsip-prinsip fasilitasi perdagangan seringkali penuh dengan kendala. Beberapa kendala yang ditemukan oleh Grainger (2008) antara lain konflik kepentingan, keterbatasan kelembagaan, dan kurangnya pengetahuan. Di samping Grainger (2008), masih terdapat sederet peneliti lainnya tentang fasilitasi perdagangan, yaitu Bolhofer (2008), Buyonge dan Kireeva (2008), Marsilla (2008), Kafeero (2008), Preece (2008). Penelitian mereka dilengkapi oleh kontribusi tulisan dari para praktisi, seperti Aoyama (2008), Tweddle (2008), Kerswell (2008), dan Weerth (2008).

Penelitian mengenai pengembangan kapasitas sumber daya manusia telah dilakukan oleh para akademisi maupun praktisi. Holloway (2008) misalnya, mengamati upaya untuk mencapai keberlanjutan dalam pengembangan kapasitas di bidang kepabeanaan. Widdowson (2008) telah menganalisis peran pengembangan kapasitas dalam mencapai aplikasi instrumen internasional secara konsisten. Adapun Jansson (2008) menegaskan pentingnya manajemen perubahan di dalam mereformasi kepabeanaan. Kemudian Matsumoto (2008) mengkaji pendekatan regional dalam pengembangan kapasitas, sedangkan Acri (2008) melakukan observasi terhadap tantangan pengembangan kapasitas di era globalisasi. Selain itu, terdapat pula Wall (2008) yang meneliti suatu pendekatan komprehensif dan terintegrasi dari pengembangan kapasitas kepabeanaan di Papua Nugini.

Terkait dengan teknologi informasi dan komunikasi, Lewis (2009) telah mengamati dampak dari *information and communication technology* (ICT) terhadap kepabeanaan. Selanjutnya, Holloway (2009) menganalisis transisi dari *eCustoms* menuju *eBorder Management*. Adapun Jackson (2009) mengkaji ICT dan paradigma baru investasi global. Dua peneliti lainnya adalah Long (2009) yang menganalisis sistem komunitas pelabuhan dan Dias (2009) yang menemukan bahwa komitmen tim manajemen merupakan kunci keberhasilan penerapan otomasi dalam administrasi kepabeanaan.

III. Metode Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu melakukan analisis berdasarkan data dan informasi yang tersedia. Seluruh data yang digunakan adalah data sekunder yang terutama dikumpulkan dari berbagai dokumen yang diterbitkan oleh Direktorat Jenderal Bea dan Cukai, Kementerian Keuangan. Selain itu, data dan informasi juga dikumpulkan dari berbagai literatur yang relevan, baik berupa buku, jurnal, internet, maupun peraturan perundang-undangan.

IV. Arah Kebijakan dan Strategi Kepabeanaan

Penelitian-penelitian terdahulu menunjukkan bahwa tantangan yang dihadapi di bidang kepabeanaan sangat kompleks dari waktu ke waktu. Tantangan menjadi lebih berat dihadapi oleh negara dengan karakteristik wilayah seperti Indonesia, yaitu terdiri dari banyak pulau dan dengan bentangan wilayah yang lebar. Untuk itu, fakta-fakta empirik menunjukkan bahwa DJBC senantiasa melakukan penyesuaian-penyesuaian agar mampu beradaptasi. Perbaikan yang dilakukan menjadi semakin nyata setelah diterapkannya Reformasi Birokrasi di lingkungan Kementerian Keuangan sejak tahun 2006. Penataan struktur organisasi, penyempurnaan proses bisnis, dan peningkatan manajemen sumber daya manusia telah dijalankan hingga saat ini.

Kebijakan kepabeanan di bidang impor diarahkan pada pelayanan yang lebih murah, mudah, dan cepat dalam rangka memfasilitasi perdagangan internasional dan meningkatkan daya saing industri dalam negeri. Pelayanan tersebut dijalankan tanpa mengesampingkan aspek pengamanan terhadap hak-hak negara dan perlindungan kepada masyarakat. Adapun strategi di bidang impor diarahkan agar *paperless*, sesuai dengan standar kepabeanan dunia, dan terpadu antarproses pelayanan. Di samping itu, manajemen risiko juga diterapkan dalam proses pemeriksaan pabean yang meliputi pemeriksaan fisik barang dan penelitian dokumen agar tercapai kesetaraan dan keadilan bagi pengguna jasa sesuai dengan profilnya.

Langka-langkah yang ditempuh untuk mengoptimalkan pelayanan di bidang impor adalah berikut ini.

1. Penyusunan Sistem dan Prosedur Pelayanan
 - a. Peningkatan kelancaran arus barang impor melalui penerapan sistem aplikasi *online* untuk Tempat Penimbunan Sementara (TPS).
 - b. Penetapan sistem dan prosedur pelayanan kepabeanan pada Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (KPBPB) yang mudah, murah, dan cepat sesuai standar internasional.
 - c. Perbaikan sistem dan prosedur pelayanan kepabeanan atas impor barang yang dibawa oleh penumpang, awak sarana pengangkut, dan pelintas batas sesuai dengan standar yang disepakati dalam World Customs Organization (WCO), *Customs declaration* dilakukan dengan lebih mudah, sehingga memperlancar arus barang yang diimpor.
2. Penyesuaian Tarif
 - a. Tarif Umum
 - i. Penyusunan atau penyesuaian tarif bea masuk umum berdasarkan masukan atau usulan pembina sektor dan pola kenaikan atau penurunan tarif sesuai dengan program harmonisasi tarif.
 - ii. Pemberian pelayanan kepada permohonan penetapan tarif atas barang impor sebelum penyerahan pemberitahuan pabean atau yang lebih dikenal dengan istilah *Pre-Entry Classification* (PEC).
 - b. Tarif Khusus

Penetapan Bea Masuk Anti Dumping (BMAD) untuk beberapa produk.
 - c. Tarif dalam rangka penerapan *Free Trade Agreement* (FTA) dan *Economic Partnership Agreement* (EPA).
3. Kebijakan Nilai Pabean.
 - a. Penetapan nilai pabean yang fair dan obyektif dengan mekanisme pelayanan konsultasi kepada importir atau kuasanya.
 - b. Peningkatan akurasi dan evaluasi penetapan nilai pabean melalui penerapan mekanisme kendali mutu (*quality assurance*) dan eksaminasi.

- c. Optimalisasi pelayanan kepada pengguna jasa dengan mekanisme *voluntary payment* untuk menghindari pengenaan denda setelah proses importasi.

Suatu barang impor dapat dikeluarkan untuk digunakan setelah melalui pemberitahuan pabean dan pelunasan bea masuk. Terhadap barang yang diimpor dilakukan pemeriksaan pabean berupa penelitian dokumen dan pemeriksaan fisik barang. Pemeriksaan dilakukan secara selektif dengan memperhatikan risiko yang melekat pada barang yang diimpor. Jalur pemeriksaan atas barang impor yang berlaku selama ini meliputi:

1. Jalur Mitra Utama Prioritas;
2. Jalur Mitra Utama Non Prioritas;
3. Jalur Hijau;
4. Jalur Kuning; dan
5. Jalur Merah.

Pungutan negara yang dikenakan terhadap barang impor dapat berupa:

1. Bea Masuk;
2. Cukai;
3. Pajak Pertambahan Nilai (PPN);
4. Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM); dan
5. Pajak Penghasilan (PPh).

Penghitungan bea masuk didasarkan pada tarif dikalikan dengan nilai pabean (harga) barang. Ketentuan mengenai penetapan nilai pabean yang digunakan oleh DJBC diadopsi dari *Agreement on Implementation of Article VII of GATT 1994*. Penetapan nilai pabean didasarkan pada 6 metode hirarkis sebagai berikut:

1. Metode I: nilai transaksi barang impor yang bersangkutan;
2. Metode II: nilai transaksi barang identik;
3. Metode III: nilai transaksi barang serupa;
4. Metode IV: deduksi;
5. Metode V: komputasi; dan
6. Metode VI: berdasarkan prinsip-prinsip dan tata cara yang wajar dari Metode I hingga Metode V secara fleksibel.

Importir yang salah dalam memberitahukan nilai pabean, sehingga mengakibatkan kekurangan pembayaran bea masuk dikenai sanksi administrasi berupa denda paling banyak 1.000 persen dari bea masuk yang kurang dibayar atau paling sedikit 100 persen dari bea masuk yang kurang dibayar. Dalam hal penetapan nilai pabean oleh pejabat kepabeanan mengakibatkan kelebihan pembayaran bea masuk, maka kelebihan tersebut harus dikembalikan.

Penetapan bea masuk juga dilakukan untuk mengantisipasi upaya dumping. BMAD dikenakan terhadap barang impor apabila:

1. harga ekspor dari barang tersebut lebih rendah dari nilai normalnya; dan
2. impor barang tersebut:

- a. menyebabkan kerugian terhadap industri dalam negeri yang memproduksi barang sejenis;
 - b. mengancam terjadinya kerugian terhadap industri dalam negeri yang memproduksi barang sejenis; dan
 - c. menghalangi pengembangan industri barang sejenis di dalam negeri.
- Selain BMAD, dikenal pula Bea Masuk Imbalan (BMI), Bea Masuk

Tindakan Pengaman (BMTP) atau *safeguard*, dan Bea Masuk Pembalasan (BMP). BMI dikenakan terhadap:

1. barang impor dalam hal ditemukan adanya subsidi yang diberikan di negara pengekspor; dan
2. impor barang tersebut menyebabkan hal-hal seperti dalam hal *dumping*.

Sedangkan BMTP merupakan bea masuk yang dipungut sebagai akibat tindakan yang diambil pemerintah untuk memulihkan kerugian serius dan/atau mencegah ancaman kerugian serius terhadap industri dalam negeri sebagai akibat lonjakan impor barang sejenis atau barang yang langsung merupakan saingan hasil industri dalam negeri. Diharapkan industri dalam negeri dapat melakukan penyesuaian struktural. Adapun BMP dikenakan terhadap barang impor yang berasal dari negara yang memperlakukan barang ekspor secara diskriminatif, yaitu perlakuan tidak wajar. Misalnya, pembatasan, larangan, atau pengenaan bea masuk tambahan.

Dengan berbagai pertimbangan, DJBC memberikan fasilitas berupa pembebasan dan keringanan bea masuk. Pembebasan bea masuk adalah peniadaan pembayaran bea masuk yang diberikan terhadap jenis-jenis barang tertentu. Sebagai contoh adalah barang perwakilan negara asing, barang untuk keperluan badan internasional, buku ilmu pengetahuan, dan lain lain sebagainya. Sedangkan keringanan bea masuk adalah pengurangan sebagian pembayaran bea masuk. Keringanan bea masuk dapat diberikan kepada barang dan bahan dalam rangka pembangunan dan pengembangan industri, bibit dan benih untuk pembangunan dan pengembangan industri pertanian, peternakan, atau perikanan, serta beberapa jenis barang lainnya.

DJBC juga menyediakan fasilitas bagi dunia usaha. Contohnya adalah Tempat Penimbunan Berikat (TPB) dan Kemudahan Impor Tujuan Ekspor (KITE). Salah satu bentuk TPB adalah Kawasan Berikat, yaitu TPB untuk menimbun barang impor dan/atau barang yang berasal dari tempat lain dalam daerah pabean guna diolah atau digabungkan, dan hasilnya terutama diekspor. Adapun KITE adalah pemberian pembebasan dan/atau pengembalian bea masuk dan/atau cukai serta PPN dan PPnBM tidak dipungut atas barang dan/atau bahan untuk diolah, dirakit, atau dipasang pada barang lain yang hasilnya terutama untuk tujuan ekspor.

Di bidang ekspor, kebijakan yang ditempuh diselaraskan dengan program pemerintah untuk selalu mendorong peningkatan volume dan nilai ekspor. Sistem dan prosedur pelayanan ekspor dirancang semudah mungkin bagi pelaku usaha (*user friendly*). Namun, kemudahan dimaksud dijalankan dengan tetap memperhatikan kepentingan nasional. Strategi yang ditempuh adalah dengan memanfaatkan ICT yang tersedia seoptimal mungkin. Di samping itu, prosedur pelayanan diupayakan tidak menghambat arus barang ekspor apabila pengguna jasa telah memberitahukan jumlah dan jenis barang yang akan diekspor dengan benar.

Secara lebih spesifik, perbaikan sistem dan prosedur yang telah dilakukan terdiri dari:

1. optimalisasi pemeriksaan fisik barang ekspor berdasarkan manajemen risiko;
2. pembatasan penyampaian Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) untuk akurasi data danantisipasi pemanfaatan tenggang waktu penetapan harga ekspor dan tarif bea keluar dengan masa berlakunya;
3. otomasi sistem pembayaran penerimaan negara bukan pajak (PNBP) dan bea keluar, terutama untuk pengguna jasa yang beroperasi di Kantor Pelayanan Utama (KPU) Bea dan Cukai Tanjung Priok;
4. optimalisasi pelayanan dengan penyempurnaan sistem aplikasi kepabeanan ekspor;
5. peningkatan validitas data ekspor melalui penyempurnaan mekanisme pemeriksaan dokumen;
6. otomasi pelayanan dalam Pemberitahuan Konsolidasi Barang Ekspor (PKBE);
7. penerapan mekanisme rekonsiliasi data dengan *outward manifest* untuk menghindari ekspor fiktif; serta
8. intensifikasi pengawasan ekspor dengan menggunakan proses *scanning (Gamma-Ray)*.

Pemeriksaan fisik dilakukan atas barang ekspor dengan kriteria sebagai berikut:

1. barang ekspor yang akan diimpor kembali;
2. barang ekspor yang pada saat impornya ditujukan untuk diekspor kembali;
3. barang ekspor yang pada saat impornya ditujukan untuk diolah, dirakit, atau dipasang pada barang lain dengan mendapatkan fasilitas pembebasan atau pengembalian bea masuk;
4. barang ekspor yang dikenai bea keluar;
5. barang ekspor yang berdasarkan informasi dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP) menunjukkan adanya indikasi yang kuat akan terjadi pelanggaran atau telah terjadi pelanggaran terhadap ketentuan perundang-undangan di bidang perpajakan; atau
6. barang ekspor yang berdasarkan hasil analisis atas informasi yang diperoleh dari sumber-sumber lainnya menunjukkan adanya indikasi yang kuat akan terjadi

pelanggaran atau telah terjadi pelanggaran terhadap ketentuan perundang-undangan.

Berdasarkan hasil analisis terhadap dokumen-dokumen yang tersedia, diketahui bahwa DJBC juga melakukan ekstensifikasi terhadap pengenaan bea keluar. Pengenaan bea keluar terhadap barang ekspor bertujuan untuk menjamin terpenuhinya kebutuhan dalam negeri dan sekaligus melindungi kelestarian sumber daya alam. Selain itu, juga untuk mengantisipasi kenaikan harga yang cukup tajam dari komoditas tertentu di pasar internasional dan menjaga stabilitas harga berbagai di dalam negeri. Sebagai contoh, terhitung sejak April 2010, ekspor biji kakao dikenakan bea keluar dengan tarif progresif sesuai persentase harga ekspor (*ad valorem*).

Suatu barang dilarang/dibatasi untuk diimpor atau diekspor jika barang tersebut sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku memang dilarang/dibatasi. Pembatasan dapat dilakukan melalui proses perijinan impor/ekspor atau dengan membatasi jumlah yang diimpor/diekspor. Contoh barang yang dilarang untuk diimpor ke Indonesia adalah semua barang bekas, bahan baku narkoba, kecuali untuk kebutuhan pabrik farmasi, dan senjata api.

V. Target dan Realisasi Penerimaan Kepabeanan

Target penerimaan bea masuk pada tahun 2010 adalah sebesar Rp 17.106,8 miliar, sedangkan untuk bea keluar ditargetkan sebesar Rp 5.454,6 miliar. Hingga 31 Desember 2010, realisasi bea masuk tercatat sebanyak Rp 20.016,8 miliar. Jumlah ini setara dengan 117,01 persen dari target yang ditetapkan. Adapun penerimaan bea keluar mencapai Rp 8.898,1 miliar atau 163,13 persen dari target.

Tabel 1. Target dan Realisasi Penerimaan Bea dan Cukai Per 31 Desember 2010

No.	Jenis Penerimaan	Target APBN-P (Rp Miliar)	Realisasi 2010		Surplus (Defisit)	
			Nominal (Rp Miliar)	Persen (%)	Nominal (Rp Miliar)	Persen (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5 = 4/3)	(6 = 4-3)	(7 = 6/3)
1.	Bea Masuk	17.106,81	20.016,77	117,01	2.909,96	17,01
	a. Riil	15.106,81	19.757,08	130,78	4.650,27	30,78
	b. BM-DTP	2.000,00	259,69	12,98	(1.740,31)	(87,02)
2.	Bea Keluar	5.454,56	8.898,05	163,13	3.443,49	63,13
3.	Cukai	59.265,92	66.165,92	111,64	6.900,00	11,64
	a. HT	55.865,92	63.295,28	113,30	7.429,36	13,30
	b. MMEA	2.980,76	2.697,25	90,49	(283,51)	(9,51)
	c. EA	419,24	145,87	34,79	(273,37)	65,21)
	d. Denda Administrasi dan Cukai Lainnya	-	27,52	-	27,52	-
	Jumlah	81.827,29	95.080,74	116,20	13.253,45	16,20

Sumber: Direktorat Jenderal Bea dan Cukai.

Tercapainya target penerimaan bea masuk antara lain disebabkan oleh beberapa hal berikut ini.

1. Perekonomian dunia telah pulih dari krisis tahun 2008, sehingga transaksi perdagangan mulai berjalan dengan baik.
2. Pertumbuhan perekonomian nasional yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan asumsi makro yang ditetapkan di dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Perubahan (APBN-P) Tahun 2010. Tingkat konsumsi dalam negeri cukup baik, sehingga mendorong impor.
3. Nilai tukar rupiah mengalami penguatan terhadap dollar Amerika Serikat, sehingga memicu peningkatan impor.
4. Tarif rata-rata jenis komoditas yang diimpor lebih tinggi daripada asumsi pengenaan tarif.
5. Peningkatan pelayanan dan pengawasan kepabeanan, seperti intensifikasi pemeriksaan dokumen dan fisik barang, pemberantasan penyelundupan, serta tindak lanjut hasil audit.

Sedangkan tercapainya penerimaan bea keluar didukung oleh beberapa penyebab berikut ini.

1. Peningkatan harga referensi minyak kelapa sawit atau *crude palm oil* (CPO) dan produk turunannya.
2. Ekstensifikasi pengenaan bea keluar terhadap ekspor biji kakao.

Jika dibandingkan dengan kinerja pada tahun 2009, diketahui bahwa sepanjang tahun 2010 terjadi peningkatan bea keluar yang sangat tajam, yaitu mencapai 1.508,75 persen. Pencapaian ini jauh melebihi peningkatan bea masuk yang hanya sebesar 10,39 persen pada periode yang sama.

Tabel 2. Perbandingan Penerimaan Bea dan Cukai Tahun 2009 dan 2010

No.	Jenis Penerimaan	2009			2010			Peningkatan	
		APBN-P (Rp M)	Realisasi (Rp M)	Persen (%)	APBN-P (Rp M)	Realisasi (Rp M)	Persen (%)	Nominal (Rp M)	Persen (%)
1.	Bea Masuk	18.623,50	18.132,94	97,37	17.106,81	20.016,77	117,01	1.883,81	10,39
2.	Bea Keluar	1.399,60	553,10	39,52	5.454,56	8.898,05	163,13	8.344,95	1.508,76
3.	Cukai	54.545,04	56.701,79	103,95	59.265,91	66.165,92	111,64	9.464,12	16,69
	Jumlah	74.568,14	75.387,81	101,10	81.827,29	95.080,74	116,20	19.692,90	26,12

Sumber: Direktorat Jenderal Bea dan Cukai.

VI. Penutup: Peluang dan Tantangan

Meskipun menunjukkan kinerja yang meningkat, namun pelaksanaan kepabeanan di Indonesia tidak terlepas dari peluang yang harus diraih dan tantangan atau kendala yang menghadang di masa-masa mendatang. Peluang yang harus dimanfaatkan secara optimal antara lain berikut ini.

1. Perekonomian dunia semakin pulih dari krisis ekonomi, sekalipun sebagian negara di Eropa masih menghadapi kendala, sehingga transaksi perdagangan internasional diprediksi akan meningkat.
2. Perekonomian domestik Indonesia relatif stabil dan semakin kokoh, sehingga tingkat konsumsi maupun aktivitas industri dapat menggairahkan aktivitas impor dan ekspor yang berkontribusi positif terhadap pertumbuhan PDB.
3. Pelaksanaan program reformasi lanjutan di lingkungan DJBC.
4. Perbaikan sistem dan prosedur pelayanan ekspor dan impor yang dapat lebih menjamin kepastian hukum dan penciptaan iklim yang kondusif bagi eksportir dan importir.
5. Otomasi sistem pelayanan ekspor dan impor yang dapat menghilangkan hambatan.
6. Ekstensifikasi peneraan bea keluar.
7. Intensifikasi pengawasan terhadap praktik penyelundupan dan peningkatan audit kepabeanan.

Sedangkan beberapa tantangan dan kendala yang harus dihadapi adalah berikut ini.

1. Penyesuaian tarif umum bea masuk yang cenderung menurunkan tarif efektif rata-rata importasi, sehingga mendistorsi penerimaan bea masuk.
2. Konsekuensi dari komitmen kerjasama perdagangan internasional.
3. Pemberian berbagai fasilitas pembebasan dan keringanan bea masuk.
4. Kebijakan non tarif yang berorientasi pada pengendalian barang impor dan penggunaan barang-barang produksi dalam negeri.
5. Implementasi Free Trade Zone (FTZ) dan rencana penerapan Kawasan Ekonomi Khusus (KEK).
6. Ketergantungan tarif bea keluar terhadap fluktuasi harga CPO dunia.

DAFTAR PUSTAKA

- Acri, Jean, 2008. "Globalisation: Challenges for Capacity Building". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 2, October, pp. 83-86.
- Aoyama, Yukiyasu, 2008. "Perspectives of Customs in the 21st Century: From the Experiences of Japan Customs". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 95-100.
- Appleyard, Dennis R. Dan Alfred J. Field, Jr., 1992. *International Economics*, Second Edition. Chicago: Irwin.
- Bolhofer, Carolin Eve, 2008. "Trade Facilitation – WTO Law and Its Revision to Facilitate Global Trade in Goods". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 31-40.
- Buyonge, Creck dan Irina Kireeva, 2008. "Trade Facilitation in Africa: Challenges and Possible Solutions". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 41-54.
- Dias, Ajantha, 2009. "Management Team Commitment is Key for Successful Automation in Customs Administration". *World Customs Journal*, Vol. 3, No. 1, April, pp. 69-72.
- Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer, dan Richard Starz, 2004. *Macroeconomics*, Ninth Edition. Boston: McGraw-Hill.
- Fletcher, Theo, 2007. "Authorised Economic Operator (AEO) Programs: IBM's Perspective". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 61-65.
- Grainger, Andrew, 2008. "Customs and Trade Facilitation: From Concepts to Implementation". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 17-30.
- Grainger, Andrew, 2007. "Supply Chain Security: Adding to a Complex Operational and Institutional Environment". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 17-29.
- Gutierrez, Ximena, Juha Hintsa, Philippe Wieser, dan Ari-Pekka Hameri, 2007. "Voluntary Supply Chain Security Program Impacts: An Empirical Study with BASC Member Companies". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 31-48.
- Holloway, Stephen, 2008. "Achieving Sustainability in Customs Capacity Building". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 2, October, pp. 63-70.
- Holloway, Stephen, 2009. "The Transition from eCustoms to eBorder Management". *World Customs Journal*, Vol. 3, No. 1, April, pp. 13-25.

- Hosking, Andrew, 2007. "Australian Customs Service: Working to Improve Facilitation of International Trade and the Security of the Supply Chain within the APEC Region". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 67-69.
- Jackson, Andrew, 2009. "ICT and the New Global Investment Paradigm: Challenges to Crossborder Trade and Investment". *World Customs Journal*, Vol. 3, No. 1, April, pp. 55-61.
- Jansson, Jan-Erland, 2008. "The Importance of Change Management in Reforming Customs". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 2, October, pp. 41-52.
- Kafeero, Edward, 2008. "Customs and Trade Facilitation in the East African Community (EAC)". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 63-71.
- Kerswell, Clay, 2008. "Customs Reform in the Middle East: Experience of the Kingdom of Bahrain". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 107-110.
- King, Philip, 1990. *International Economics and International Policy: A Reader*. New York: McGraw-Hill.
- Krugman, Paul, 2009. *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. New York: W. W. Norton & Company.
- Krugman, Paul R. Dan Maurice Obstfeld, 2003. *International Economics: Theory and Policy*, Sixth Edition. Boston: Addison-Wesley.
- Laden, Michael D., 2007. "The Genesis of the US C-TPAT Program: Lessons Learned and Earned by the Government and Trade". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 75-80.
- Lewis, Gareth, 2009. "The Impact of ICT on Customs". *World Customs Journal*, Vol. 3, No. 1, April, pp. 3-11.
- Long, Alan, 2009. "Port Community Systems". *World Customs Journal*, Vol. 3, No. 1, April, pp. 65-67.
- Marsilla, Santiago Ibanez, 2008. "Finding Out What's in a 'Net Free-At-Community-Frontier Price'". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 55-62.
- Matsumoto, Takashi, 2008. "WCO Regional Approach to Capacity Building". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 2, October, pp. 79-82.
- Mikuriya, Kunio, 2007. "Supply Chain Security: The Customs Community's Response". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 51-59.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 15/PMK.011/2011 tentang Perubahan Ketiga Atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 580/KMK.04/2003 tentang Tatalaksana Kemudahan Impor Tujuan Ekspor Dan Pengawasannya.

-
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 63/PMK.04/2011 tentang Registrasi Kepabeanan.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 128/PMK.011/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 67/PMK.011/2010 tentang Penetapan Barang Ekspor Yang Dikenakan Bea Keluar Dan Tarif Bea Keluar.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 147/PMK.04/2011 tentang Kawasan Berikat.
- Porter, Michael E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Preece, Rob, 2008. "Key Controls in the Administration of Excise Duties". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 73-92.
- Sachs, Jeffrey, 2009. *Common Wealth: Economics for a Crowded Planet*. London: Penguin Books.
- Spence, Michael, 2011. *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Supply Chain Security Branch, Singapore Customs, 2007. "Singapore's Supply Chain Security Program". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 71-73.
- Tweddle, Doug, 2008. "Logistics, Security and Compliance: The Part to be Played by Authorised Economic Operators (AEOs) and Data Management". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 101-105.
- Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006.
- Wall, Chris, 2008. "Papua New Guinea Customs: A Comprehensive and Integrated Approach to Capacity Building". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 2, October, pp. 87-91.
- Weerth, Carsten, 2008. "HS 2007: Notes of the Tariff Nomenclature and the Additional Notes of the EC". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 1, April, pp. 111-115.
- Widdowson, David, 2008. "The Role of Capacity Building in Achieving Consistent Application of International Instruments". *World Customs Journal*, Vol. 2, No. 2, October, pp. 71-76.
- Wolfgang, Hans-Michael dan Talke Ovie, 2007. "Emerging Issues in European Customs Law". *World Customs Journal*, Vol. 1, No. 2, September, pp. 3-16.

MEMBANGUN DAYA SAING GULA DI JAWA TIMUR MEMASUKI PERDAGANGAN BEBAS MELALUI PENINGKATAN RENDEMEN

(Analisis Daya Saing Dengan Pendekatan Policy Analisis Matriks)

Agus Santosa

Jurusan Agribisnis UPN “Veteran” Yogyakarta

abstrak

Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode Purpsive Sampling, Kabupaten Ngawi merupakan wilayah kerja PTPN XI Jawa Timur dipilih menjadi lokasi penelitian. Pengambilan sampel menggunakan Metode *Simpel Random Sampling* dengan kriteria sampel adalah petani tebu anggota KPTRI ”Tebu Manis” wilayah kerja PG. Soedhono Kabupaten Ngawi, jumlah total anggota 77 petani dan memenuhi syarat homogenitas, selanjutnya diambil 50 persen (39 petani) sebagai sampel.

Penelitian ini menyimpulkan sebagai berikut: (1) komoditas gula di Jawa Timur memiliki daya saing tinggi terhadap gula dunia dengan tingkat keunggulan kompetitif 0.80 dan tingkat keunggulan komparatif 0.84, (2) kebijakan pemerintah meningkatkan harga pupuk 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % *tanpa* diikuti penerapan teknologi pupuk daun, sehingga tidak ada kenaikan produktivitas & rendemen, menyebabkan penurunan keunggulan kompetitif (PCR) 2.95% dan penurunan keunggulan komparatif (DRC) 1.44%, (3) Jika kebijakan pemerintah tersebut **diikuti** penerapan teknologi pupuk daun, maka akan ada peningkatan produktivitas 30 % & rendemen naik 47 % menyebabkan peningkatan Daya saing, baik untuk keunggulan kompetitif (PCR) sebesar 20.70% maupun meningkatkan keunggulan koparatif (DRC) sebesar 24.43%, (4) untuk meningkatkan daya saing komoditas gula, maka langkah utama petani dan pabrik gula dalam adalah meningkatkan rendemen dan produktivitas melalui peningkatan kinerja petani tebu dan pabrik gula.

Kata Kunci: membangun, daya saing, gula, perdagangan bebas

I. Pendahuluan

Perkembangan pergulaan Indonesia tidak terlepas situasi pergulaan dunia, baik dalam perkembangan produksi, konsumsi, dan kebijaksanaan perdagangan gula di dunia. Situasi gula dunia dengan stock gula yang fluktuatif, berkembangnya jenis dan ragam gula, produksi dan permintaan pemanis non gula sukrosa, seperti

pemanis sintetis berkalori rendah serta perkembangan pemanfaatan produk turunan gula, seperti untuk bioetanol, etanol dan spirtus sebagai energi alternatif pengganti bahan bakar fosil akan mempengaruhi situasi pergulaan nasional dan internasional di masa mendatang. Perspektif pengembangan gula terutama gula tebu penting untuk lebih dikaji lebih dalam terutama dikaitkan dengan situasi perdagangan dan pergulaan dunia serta permasalahan yang timbul di dalam negeri khususnya berkaitan dengan daya saing gula domestik.

Produksi gula dunia berasal dari dua sumber bahan pemanis, yaitu: gula tebu dan beet. Negara produsen gula dunia menyebar di kawasan bagian dunia. Urutan sepuluh negara produsen gula tersebar dunia, yaitu: Masyarakat Ekonomi Eropa (MEE), Cuba, USA, Brazil, India, Australia, Mexico, Cina, Indonesia, dan Philipina. Gula yang di hasilkan negara MEE seluruhnya bersumber dari beet, sedangkan negara Asia, Afrika dan Oceania sebagian besar gula tebu. Khusus negara USA dan China memproduksi keduanya.

Di sisi konsumsi, konsumsi gula dunia menyebar di seluruh negara dunia. Urutan sepuluh negara komsumen gula terbesar dunia, yaitu: MEE, India, Cina, USA, Indonesia, Brazil, Mexico, Jepang, Polandia, dan Argentina. Ada kecenderungan yang menunjukkan bahwa semakin maju suatu negara, tingkat konsumsi gula semakin menurun, sebaliknya untuk negara-negara miskin dan berkembang, konsumsi gulan cenderung meningkat. Sampai saat ini kebutuhan gula Indonesia masih dicukupi melalui impor dari beberapa negara, seperti: Brazil dan Cuba, waupun nilai impor gula untuk konsumsi dalam negeri semakin kecil. Upaya swasembada gula telah ditempuh melalui berbagai cara baik di tingkat *on farm* maupun *off farm*.

Upaya peningkatan produksi di tingkat *on farm* yang masih belangsung sampai saat ini adalah program akselerasi. Program ini ditujukan mempercepat peningkatan produktivitas dengan melakukan bongkar raton dan pergantian varietas lama dengan varietas baru yang lebih bermutu. Program ini mulai sejak Musim Tanam 2002 sampai dengan 2007, kemudian diperpanjang sampai dengan sekarang dengan sasaran swasembada gula pada Tahun Giling 2009. Kenyataannya, program ini belum berhasil mencapai target swasembada gula.

Program akselerasi berhasil meningkatkan produktivitas dari rata-rata 800 ku/ha menjadi 900 ku/ha untuk lahan sawah dan dari 500 ku/ha menjadi 650 ku/ha untuk lahan kering. Namun jika ditinjau dari peningkatan rendemen, program akselerasi dinilai belum berhasil. Hal ini terbukti bahwa tingkat rendemen dari Musim Giling 2003 sampai Tahun 2009 nilai rendemen relatif tetap rata-rata sebesar 6.96 %. Sedangkan target yang diharapkan adalah kenaikan satu digit rendemen setiap tahun, sehingga program ini belum mampu mengangkat kesejahteraan petani secara significant.

Di tingkat *off farm*, revitalisasi pabrik gula telah dilaksanakan sejak Tahun Giling 2008 dan 2009. Langkah yang ditempuh dalam revitalisasi adalah merenovasi dan merekondisi mesin-mesin pabrik dan peningkatan kapasitas giling. Program akselerasi menghabiskan biaya investasi besar, dengan rata-rata anggaran mencapai 5 sampai 10 milyar rupiah per tahun per pabrik gula. Ditinjau dari sisi kapasitas giling program ini dinilai berhasil, namun program ini belum berhasil peningkatan rendemen yang significant.

Berdasarkan fenomena tersebut diketahui, meskipun upaya perbaikan telah dijalankan di tingkat *on farm* maupun *off farm*, namun swasembada gula dan peningkatan kesejahteraan petani belum tercapai. Penyebab utama ketidaksuksesan program akselerasi adalah kegagalan dalam upaya peningkatan rendemen tebu petani secara simultan, akibatnya walaupun kuantitas bahan baku di tingkat *on farm* meningkat, namun penanganan pasca panen diduga belum efisien sehingga terjadi kehilangan rendemen potensial (*losse potential rendemen*) dan berakhir dengan minimnya hablur yang dihasilkan.

Tingkat rendemen sangat menentukan daya saing tebu petani dan daya saing pabrik gula relatif terhadap industri gula luar negeri (gula impor). Membahas daya saing tidak akan terlepas dari permasalahan perdagangan bebas dunia. Menindaklanjuti kesepakatan antara negara Indonesia dengan negara-negara di ASEAN dan Dunia dengan munculnya perjanjian perdagangan bebas di tingkat regional AFTA (*Asean Free Trade Area*) dan di tingkat internasional GATT (*General Agreement on Tarriff and Trade*), maka sudah seharusnya masyarakat pergulaan Indonesia untuk segera memperkuat daya saing.

Ada dua daya saing yang perlu dikaji dan diteliti, yaitu: keunggulan komparatif untuk tebu dan keunggulan kompetitif untuk gula domestik. Keunggulan komparatif menentukan eksistensi usahatani tebu dalam persaingan memperoleh lahan terhadap komoditi pertanian lain, seperti: padi, jagung, kacang, kedelai, dan sayuran. Dengan demikian usahatani tebu dituntut dapat menghasilkan pendapatan relatif lebih tinggi dibanding komoditi pertanian lain. Hal ini dikarenakan semakin terbatasnya ketersediaan lahan akibat konversi lahan pertanian potensial ke non pertanian yang terjadi terus-menerus dari tahun ke tahun yang menyebabkan persaingan dalam memperoleh lahan semakin ketat.

Keunggulan kompetitif akan menentukan kemampuan persaingan harga di tingkat dunia, artinya semakin tinggi keunggulan kompetitif gula Indonesia, maka kemampuan untuk bersaing harga dengan gula impor semakin baik. Dengan kata lain, serendah apapun harga gula impor masuk ke Indonesia, petani kita sanggup menjual gula dengan harga yang sama dengan gula impor dengan masih memperoleh keuntungan dari usahatani tebu mereka.

Daya saing merupakan sesuatu yang mutlak dimiliki petani dan pabrik gula Indonesia. Hal ini seiring dengan fenomena perdagangan bebas dunia yang telah disepakati banyak negara. Konsekuensi perdagangan bebas atau perdagangan

global adalah terbukanya akses pasar antar negara dengan bebas hambatan, baik berupa bea masuk maupun kuota. Dengan kata lain, setiap negara adalah peluang pasar bagi semua negara lain. Oleh karena itu perebutan pasar akan selalu terjadi antar negara dengan instrumen utama adalah harga. Kunci kemenangan dalam kompetisi pasar adalah kemampuan suatu negara memproduksi gula dengan biaya terendah dan mampu menawarkannya dengan harga termurah, kemampuan ini disebut dengan daya saing gula Indonesia.

Tuntutan daya saing berupa *competitive advanted* maupun *comparative advanted* petani dan pabrik gula Indonesia menjadi suatu keharusan. Kunci utama daya saing bagi petani dan pabrik gula Indonesia adalah kemampuan meningkatkan efisiensi dan produktivitas pada tingkat *on farm* dan *off farm*. Peningkatan produktivitas tercapai dengan inovasi teknologi baik di *on farm* maupun *off farm*. Aplikasi teknologi di tingkat *on farm*, seperti: aplikasi teknologi bibit varietas unggul, bioaktif, dan pupuk daun (Zat Pengatur Tumbuh), diikuti dengan perbaikan teknik pemeliharaan, sehingga terbentuk kandungan gula atau tingkat rendemen yang tinggi dalam batang tebu yang *Segar, Sehat dan Manis* (BSM).

Keberhasilan penciptaan rendemen tinggi di tingkat *on farm* harus ditindaklanjuti di tingkat *off farm*. Aplikasi teknologi berupa mesin-mesin modern untuk mengganti mesin pabrik-pabrik gula yang sudah tua dan berkapasitas kecil diharapkan dapat mengeksplorasi dan mengeksploitasi tingkat rendemen yang diciptakan di tingkat *on farm* dengan maksimal, misal: meningkatkan daya peras dan pengambilan sari gula (nira) dari batang tebu, optimalisasi pemasakan nira yang dihasilkan, dan meningkatkan kinerja mesin pengkristal gula serta mengurangi kehilangan rendemen potensial pada proses pabrikasi.

Berdasarkan uraian tersebut ditemukan fakta bahwa penciptaan rendemen tinggi dimulai dari tingkat *on farm*, sedangkan efisiensi eksplorasi dan eksploitasi rendemen potensial berada di tingkat *off farm*. Pengukuran rendemen riil didasarkan atas rasio antara kuantitas tebu tergiling dengan jumlah gula yang dihasilkan, oleh karena itu nilai rendemen riil ditentukan secara bersama-sama dan terintegrasi mulai dari kegiatan di tingkat *on farm* sampai di tingkat *off farm*. Jika performen yang kurang baik terjadi pada salah satu dan atau pada kedua pihak tersebut (*on farm* dan atau *off farm*) akan menghancurkan upaya penciptaan nilai rendemen riil yang maksimal guna mendukung daya saing gula-tebu nasional.

Mengacu pentingnya nilai rendemen dalam upaya meningkatkan daya saing gula Indonesia terhadap gula impor, maka kerjasama antara pelaku-pelaku di tingkat *on farm* dan *off farm* mutlak diperlukan dengan tekad yang bulat dan keterbukaan antara keduanya. Nilai rendemen yang tinggi akan menentukan peningkatan produktivitas hablur yang dihasilkan pabrik gula. Produktivitas hablur yang tinggi akan meningkatkan sharing gula yang diterima petani maupun pabrik gula. Produktivitas hablur yang tinggi akan mendorong tercapainya peningkatan efisiensi di tingkat *on farm* maupun *off farm*.

Efisiensi tinggi di tingkat *on farm* akan menciptakan daya saing petani tebu Indonesia, baik berupa keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif. Begitu pula efisiensi yang dihasilkan di tingkat *off farm* (pabrik gula) akan mendukung terciptanya daya saing pabrik gula Indonesia dalam menghasilkan gula bermutu tinggi dengan biaya produksi relatif murah serta harga pokok produksi yang rendah.

Di lain sisi kebijakan pemerintah, seperti: pengenaan bea masuk gula impor dan subsidi pupuk berperan langsung terhadap pembentukan daya saing pelaku usaha gula nasional. Penghapusan bea masuk gula impor akan menurunkan daya saing gula domestik, begitu pula pengurangan subsidi pupuk saat ini sebesar 30 % juga akan menurunkan daya saing. Selain itu kebijakan tersebut secara langsung juga akan menurunkan tingkat kesejahteraan pelaku usaha gula nasional.

Berdasarkan fenomena tersebut, peneliti tertarik meneliti dengan tema "Membangun Daya Saing Gula Nasional Menyongsong Pasar Bebas Dunia Melalui Peningkatan Rendemen Tebu (Analisis Daya Saing Dengan Pendekatan Policy Analysis Matriks). Penelitian ini memfokuskan analisis tentang pentingnya tingkat rendemen tebu dalam menentukan daya saing gula Indonesia relatif terhadap gula impor.

II. Permasalahan

1. Apakah komoditas gula di Jawa Timur memiliki daya saing terhadap komoditas gula dunia?
2. Apakah komoditas gula di Jawa Timur masih memiliki daya saing terhadap komoditas gula dunia jika pemerintah meningkatkan harga pupuk sebesar 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % ***tanpa*** diikuti penerapan teknologi pupuk daun?
3. Apakah komoditas gula di Jawa Timur masih memiliki daya saing terhadap komoditas gula dunia jika pemerintah meningkatkan harga pupuk sebesar 30 %, peningkatan sewa lahan 10 % diikuti penerapan teknologi pupuk daun (ZPT) dan perbaikan teknik budidaya (berkonsekuensi pada peningkatan alokasi biaya tenaga kerja 10 %), serta ***diikuti*** peningkatan produktivitas 30 % & rendemen naik 47 % ?
4. Langkah utama apa yang harus dilakukan petani dan pabrik gula dalam upaya meningkatkan daya saing komoditas gula nasional?

III. Tujuan

1. Menganalisis daya saing komoditas gula di Jawa Timur terhadap komoditas gula dunia.
2. Menganalisis dampak kebijakan pemerintah terhadap daya saing gula di Jawa Timur jika pemerintah jika kebijakan pemerintah meningkatkan harga pupuk sebesar 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % *tanpa* penerapan teknologi pupuk daun.
3. Menganalisis dampak kebijakan pemerintah terhadap daya saing gula di Jawa Timur jika pemerintah meningkatkan harga pupuk sebesar 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % diikuti penerapan teknologi pupuk daun
4. Menganalisis upaya yang harus dilakukan petani dan pabrik gula dalam upaya meningkatkan daya saing komoditas gula nasional (tinjauan khusus peningkatan daya saing komoditas gula jika rendemen tebu naik 10 persen, 20 persen dan 30 persen)

IV. Tinjauan Pustaka

Laura D' Andrea (1994) mengemukakan bahwa daya saing adalah kemampuan untuk memproduksi barang dan jasa yang memenuhi uji persaingan internasional dan menguasai pasar. Sedangkan menurut Cho dan Moon (1998), daya saing sebuah negara didefinisikan sebagai posisi kompetitif relatif sebuah negara dalam pasar internasional di antara berbagai negara dari pembangunan ekonomi serupa.

Daya saing dilihat dari keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif yang dimiliki suatu komoditas, dimana keduanya harus saling terkait dan mendukung satu sama lain. Keterlibatan pemerintah dalam membuat kebijakan harga baik input maupun output memegang peranan penting dalam perdagangan. Salah satunya adalah mempengaruhi tingkat dan stabilitas harga input-output yang dapat mempengaruhi biaya dan penerimaan usahatani. Kebijakan pemerintah yang berupa pemberian subsidi terhadap input produksi, perlindungan, dan pengendalian harga akan mendukung kegiatan produksi yang meningkat.

Hasil Penelitian Penunjang berkaitan dengan pemakaian *Policy Analysis Matrix (PAM)* oleh Rudi Hartadi, 2002. Menurut Rudi Hartadi, usahatani tembakau Besuki di Kabupaten Jember memberikan keuntungan privat dan sosial, yaitu: tembakau Besuki lebih tinggi dibandingkan padi. Tembakau Besuki memiliki keunggulan komparatif ($DRC < 1$) dan keunggulan kompetitif ($PCR < 1$). Kebijakan pemerintah terhadap output dan input berdampak dengan memberikan proteksi yang efektif sehingga produsen diuntungkan.

Santosa, A. 2007. program rekondisi pabrik di Jawa Timur akan diperoleh tambahan produksi gula Nasional sebesar 324.000 ton. Hal ini mampu mengurangi

jumlah impor gula nasional dengan nilai US\$ 952.941, sehingga secara makro ekonomi upaya rekondisi ini berdampak baik terhadap kemajuan pembangunan nasional. Selain itu, program rekondisi pabrik gula di Jawa Timur akan mengurangi biaya produksi gula sebnilai Rp. 42.900,- per kuintal, dari Rp.310.000,- menjadi Rp.298.000,- per kuintal. Dengan kata lain ada peningkatan daya saing produk gula nasional sebesar 14 persen dari kondisi semula.

Upaya rekondisi sistim pabrikasi pada pabrik gula di Indonesia, khususnya di Jawa Timur sudah saatnya dilakukan dalam mendukung ketahanan pangan nasional dan peningkatan daya saing pergulaan Indonesia menghadapi tantangan pasar luar negeri. Berdasarkan hasil analisis tersebut, jelas terlihat bahwa program rekondisi dan modernisasi pabrik gula di Jawa Timur mampu memberi manfaat ganda bagi berbagai pihak, mencakup: kesejahteraan petani, kesejahteraan pabrik gula, dan penghematan devisa Negara.

Santosa, A. 2009. Upaya peningkatan rendemen tebu petani secara terintegrasi untuk seluruh pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung mutlak segera dilakukan, sehingga segera dicapai target rendemen tinggi, terbuka, transparan, mendidik dan menguntungkan masyarakat gula Indonesia. Rekomendasi yang harus segera dijalankan guna memperbaiki kesejahteraan masyarakat gula kaitannya dengan peningkatan rendemen: 1) perlunya pelatihan dalam hal teknologi pengolahan tebu bagi wakil petani, pengurus koperasi tebu, dan pengurus APTR (Asosiasi Petani Tebu Rakyat) sehingga bisa memantau dan mengawasi secara tepat proses penentuan rendemen petani, 2) perlunya Undang-Undang yang mengatur keterbukaan manajemen pabrik dan pelaporan hasil pengolahan gula dalam penentuan nilai rendemen sehubungan dengan pola bagi hasil pengolahan tebu petani, 3) perlu campurtangan pemerintah dalam mewujudkan reformasi birokrasi di tubuh manajemen PTPN sebagai induk pabrik gula, sehingga terwujud iklim usaha yang kondusif terutama dalam hal penentuan rendemen tebu petani.

Keragaan Pergulaan Nasoinal

Produksi gula nasional selama 10 tahun terakhir meningkat dengan pertumbuhan 4,32 % per tahun. Tahun 1999 produksi gula nasional hanya 1,48 juta ton, meningkat menjadi 2,7 juta ton pada Tahun 2009, dengan 67 % dari gula tersebut dihasilkan di Jawa Timur. Peningkatan produksi ini disebabkan peningkatan produktivitas tebu dan luas areal tebu selama 10 tahun terakhir.

Program Akselerasi ditetapkan Tahun 2002 oleh Pemerintah bersama perusahaan gula dan petani serta para stakeholder lain. Sasaran utama yang ingin dituju adalah tercapainya tingkat produksi nasional 3 juta ton pada Tahun 2007 dan swasembada gula Tahun 2009 melalui peningkatan produktivitas tebu, rendemen, dan luas areal tebu.

Kejayaan pergulaan Indonesia hampir kembali, setelah lebih dari 33 tahun menjadi importir gula dari negeri tetangga. Indonesia sukses mencapai swasembada dan mengekspor gula terakhir pada tahun 1966, dengan produksi 27,2 ribu ton. Kejayaan itu hampir tercapai kembali pada akhir Tahun Giling 2009, dengan produksi nasional diperkirakan 2,7 juta ton dan kebutuhan gula konsumsi domestik sekitar 2,9 juta ton.

Kelembagaan Pembentukan dan Penentuan Rendemen Tebu

Proses pembentukan rendemen melalui perjalanan yang panjang, dimulai dari tebu mulai ditanam (*on Farm*) sampai dengan tebu diolah di pabrik (*off Farm*) menjadi gula. Selain itu, banyak pihak yang harus terlibat dalam pembentukan dan penentuan rendemen, mulai dari petani, penebang, karyawan pabrik sampai dengan pimpinan pabrik gula.

Peran pertama dalam proses pembentukan rendemen dijalankan oleh petani selama menjalankan proses budidaya tanaman, mulai dari pemilihan bibit, penggunaan pupuk, teknis perawatan tanaman, pengkletekan daun, penentuan umur tanaman sampai dengan teknis penebangan dan pengangkutan tebu ke pabrik gula. Peran selanjutnya dijalankan Pabrik Gula pada proses pasca panen, mulai teknik pembongkaran, penampungan di emplasemen, pembongkaran di atas krepyak giling, teknologi penggilingan, teknologi analisis brik dan pool sebagai instrumen rendemen awal, teknologi pabrikasi dan pemasakan, sampai dengan teknologi pengkristalan gula.

Tabel 1. Gambaran Luas Areal, Produksi, Rendemen di Jawa Timur MTT 2003/2004 Tahun Giling 2004

No	Uraian	Luas Digiling (ha)	Tebu digiling			Hasil Hablur	
			Jumlah (ton)	Per ha (ton)	Rendemen(%)	Jumlah (ton)	Per ha (ton)
1.	PTP Nusantara IX	29.317,0	1.881,708	64,2	7,12	133.901,0	4,57
2.	PTP Nusantara X	53.910,0	4.196,402	77,8	7,09	297.618,4	5,52
3.	PTP Nusantara XI	62.691,0	4.786,042	76,3	7,26	347.233,0	5,54
4.	PT Kebon Agung	20.778,0	1.335,010	64,3	6,63	88.470,9	4,26
5. PT. RNI							
	* PT. PG. RNI. I	22.934,0	1.790,752	78,1	7,07	126.655,0	5,52
	* PT Madu Baru	4.295,0	363,000	84,5	7,05	25.584,0	5,96
	* PT PG RNI II	20.875,0	1.386,100	66,4	7,11	98.551,7	4,72
	Jumlah/Rata-rata Jawa	214.800,0	15.739,014	73,3	7,10	1.118.014,0	5,20

Sumber: Hasil evaluasi LPP Yogyakarta 2004

V. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan Metode Survei dengan waktu pelaksanaan penelitian mulai Bulan Mei 2010 sampai dengan September 2010. Data yang digunakan adalah data rata-rata di Kabupaten Ngawi.

Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode Purpsive Sampling, yaitu metode penentuan lokasi penelitian secara sengaja dengan menggunakan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, sampel lokasi penelitian dipilih di Kabupaten Ngawi wilayah kerja PTPN XI Jawa Timur. Hal ini didasarkan pertimbangan sebagai berikut: 1) rendemen petani di wilayah ini termasuk katagori terendah, 2) tingkat pengembalian kredit program petani di wilayah ini termasuk katagori terbaik, 3) kinerja kelembagaan koperasi petani tebu rakyat Indonesia (KPTRI) di wilayah ini termasuk katagori terbaik dibanding wilayah lain di Jawa Timur khususnya dan Jawa pada umumnya. Dalam hal ini lokasi dipilih untuk wilayah dengan standar terendah sehingga daya saing yang dihasilkan merupakan daya saing minimal.

VI. Metode Penentuan Sampel

Metode Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *Metode Simpel Random Sampling*, yaitu pengambilan sampel secara acak sederhana sehingga ada peluang sama bagi setiap anggota populasi yang homogen untuk terambil. Kriteria sampel yang digunakan adalah petani tebu anggota KPTRI "Tebu Manis" wilayah kerja PG. Soedhono dengan jumlah total anggota 77 petani dan memenuhi syarat homogenitas. Selanjutnya dari jumlah 77 tersebut diambil 50 persen (39 petani) sebagai sampel.

VII. Metode Analisis

Dalam memecahkan suatu permasalahan mengenai kebijakan yang bertujuan untuk mengetahui efisiensi, keunggulan komparatif, dan keunggulan kompetitif suatu komoditas pertanian dilakukan melalui suatu pendekatan dengan menggunakan metode *Policy Analysis Matrix (PAM)*.

Policy Analysis Matrix (PAM) yang dikemukakan oleh Monke dan Pearson (1989) merupakan suatu pendekatan perhitungan dengan menggunakan dua perhitungan harga, yaitu harga privat dan harga sosial. Dimana dari perhitungan tersebut dapat diketahui keuntungannya, baik keuntungan privat maupun keuntungan sosial dan divergensi antara harga privat dan sosial.

Harga privat adalah harga aktual yang berlaku dalam masyarakat, sedangkan harga sosial adalah harga yang belum dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah (subsidi dan pajak). Harga sosial ditentukan dengan menggunakan harga paritas sebagai persamaan dengan menggunakan asumsi-asumsi tertentu. Ada tiga asumsi yang digunakan dalam menentukan harga paritas pada *Policy Analysis Matrix*

(PAM) yang disebut *Assumption Macroeconomic*:

1. *Nominal Interest Rate* (Tingkat Bunga Nominal)
2. *Social Interest Rate* (Tingkat Bunga Sosial)
3. *Official Exchange Rate* (Nilai Tukar Rupiah)

Pendekatan PAM merupakan sistem analisis dengan memasukkan berbagai kebijakan yang mempengaruhi penerimaan dan biaya produksi pertanian. Suatu matriks yang disusun dengan memasukkan komponen-komponen utamanya, yaitu penerimaan, biaya, dan profit. PAM disusun untuk mempelajari masing-masing sistem produksi pertanian dengan mempergunakan data usahatani, pemasaran dari petani ke pengolah, pengolahan dan pemasaran dari pengolah ke pedagang. Selanjutnya dapat ditaksir dampak kebijakan komoditas dan ekonomi makro dengan cara membandingkan dengan tanpa adanya kebijakan.

Ada tiga hal penting yang perlu diperhatikan, yaitu: pengaruh kebijakan terhadap daya saing dan profit di tingkat usahatani, pengaruh kebijakan investasi terhadap efisiensi ekonomi, dan keunggulan komparatif yang dapat dipelajari dengan menggunakan analisa PAM. Hasilnya dapat dipergunakan untuk mengidentifikasi berbagai jenis sistem produksi menurut komoditas yang diusahakan, teknologi yang digunakan, zona agroklimat dimana sistem usahatani mampu bersaing dalam berbagai situasi, dimana berlaku kebijakan yang mempengaruhi harga-harga input dan produksinya, dan bagaimana perubahan profitnya seandainya terjadi perubahan kebijakan.

Berdasarkan data input dan output yang diketahui dan telah disesuaikan dengan harga privat dan harga sosial, kemudian dapat digunakan untuk mengukur Private Budget dan Social Budget. Hasil perhitungan tersebut akan terlihat dalam tabel PAM.

Untuk menguji hipotesis pertama yang bertujuan mengukur daya saing dilakukan dengan menggunakan metode *Policy Analysis Matrix* (PAM). Dari data yang diolah secara manual selanjutnya ditabulasikan berdasarkan aktivitas-aktivitas dan dimasukkan ke dalam komputer menggunakan PAM. Komputer akan secara langsung menguraikan data-data tersebut ke dalam tabel PAM, Ratio, dan BEP-World Price (terlihat pada Tabel 1.)

Berdasarkan angka-angka yang terdapat dalam tabel PAM, yang kemudian diterjemahkan dengan menggunakan indikator matriks PAM, dapat diketahui besarnya keuntungan privat, keuntungan sosial, ada tidaknya transfer output, transfer input, transfer faktor, dan transfer bersih.

Analisa lebih lanjut menggunakan indikator rasio untuk mengetahui keunggulan kompetitif dan komparatif, tingkat proteksi pemerintah terhadap output, kebijakan subsidi terhadap input tradable, tingkat proteksi simultan terhadap output dan input tradable, kebijakan pemerintah dalam memberikan insentif kepada produsen, dan proporsi penerimaan pada harga sosial yang diperlukan apabila subsidi atau pajak digunakan sebagai pengganti kebijakan.

Tabel 1. Tabel Policy Analysis Matrix (PAM)

	Revenue	Cost		Profits
		Tradable input	Domestic Factor	
Private Prices	A	B	C	D
Social Prices	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

Keterangan:

- Private profits $D = A - B - C$
- Social profits $H = E - F - G$
- Output transfer $I = A - E$
- Input transfer $J = B - F$
- Factor transfer $K = C - G$
- Net transfer $L = D - H$

Indikator ratio:

- 1) Private Cost Ratio (PCR) $= C/(A-B)$
- 2) Domestic Resource Cost Ratio (DRC) $= G/(E-F)$
- 3) Protection Coefficient Output (NPCO) $= A/E$
- 4) Nominal Protection Coefficient Input (NPCI) $= B/F$
- 5) Effective Protection Coefficient (EPC) $= (A-B)/(E-F)$
- 6) Profitability Coefficient (PC) $= D/H$
- 7) Subsidy Ratio to Producer (SRP) $= L/E$

Nominal Protection Coefficient Output (NPCO): Rasio ini menunjukkan selisih harga output domestic terhadap harga social. Jika NPCO lebih besar dari satu (1) menunjukkan harga output domestic lebih tinggi daripada harga impor atau impornya, artinya ada penerapan system proteksi. Sebaliknya, jika NPCO lebih kecil dari satu (1) menunjukkan tidak ada penerapan kebijakan proteksi.

Nominal Protection Coefficient Input (NPCI): Rasio ini menunjukkan seberapa besar selisih harga domestic antara tradable inputs terhadap harga sosialnya. Jika NPCI lebih besar dari satu (1), berarti biaya input domestic lebih besar disbanding harga dunia, artinya ada penerapan kebijakan system pajak. Sebaliknya jika NPCI lebih kecil daripada satu (1) berarti tidak ada penerapan kebijakan pada sistem pajak.

Private Cost Ratio (PCR) adalah rasio antara factor costs (C) terhadap nilai tambah pada harga privat (A-B). Rasio ini mengukur daya saing suatu sistem komoditi. Suatu sistem komoditi memiliki daya saing jika nilai PCR lebih kecil dari satu.

Domestic Resource Cost Ratio (DRC) : menunjukkan suatu pendekatan pengukuran untuk social profits, penurunan nilai DRC menunjukkan peningkatan social profits. Keunggulan komparatif suatu system komoditi dapat diukur dengan nilai DRC. Jika DRC kurang daripada satu (1), menunjukkan pada penggunaan sumberdaya domestic, sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem komoditi tersebut memiliki keunggulan komparatif (*comparative advantages*), atau sebaliknya.

Effective Protection Coefficient (EPC): merupakan rasio antara nilai tambah domestic prices (A-B) dengan nilai tambah harga dunia (E – F). Hal ini menunjukkan dampak bersama (*the joint effect*) terhadap transfer kebijakan antara tradable outputs and tradable inputs.

Profitability Coefficient (PC): rasio ini mengukur dampak atas seluruh transfer pada keuntungan privat. Hal ini menunjukkan pula rasio antara private profits terhadap social profits.

Subsidy Ratio to Producers (SRP) : suatu ukuran untuk mengukur seluruh dampak transfer. Nilai SRP menunjukkan suatu keadaan dimana semua sistem penerimaan meningkat atau menurun sebagai akibat adanya transfer. Jika kegagalan pasar terjadi secara nyata, maka SRP menunjukkan suatu dampak nyata terhadap sistorsi kebijakan pada sistem penerimaan.

Suatu komoditas pertanian dapat dikatakan mempunyai daya saing dilihat dari keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif yang dimilikinya. Berdasarkan keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif tersebut, dapat ditentukan tinggi-rendah daya saing komoditas tersebut.

Untuk mengetahui tinggi-rendah daya saing suatu komoditas dapat dilihat dari nilai *Domestic Resource Cost Ratio* (DRC) untuk menunjukkan keunggulan komparatif yang dimiliki dan *Private Cost Ratio* (PCR) untuk menunjukkan keunggulan kompetitif.

Kriteria pengujian yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Berdaya saing tinggi, jika: $DRC < 1$ dan $PCR < 1$
2. Berdaya saing rendah, jika: $DRC > 1$ dan $PCR > 1$

Kenaikan harga input, baik input tradable (bibit, pupuk, pestisida) dapat menurunkan daya saing, karena dengan meningkatnya harga input, maka biaya yang dikeluarkan menjadi lebih tinggi sedangkan produksinya belum tentu meningkat.

Simulasi Analisis Kebijakan Pemerintah dan Penerapan Teknologi dan Terhadap Daya Saing

Kenaikan harga input, baik input *tradable* (pupuk dan pestisida) dapat menurunkan daya saing, karena kenaikan harga input tradable menyebabkan biaya usahatani lebih tinggi. Untuk menganalisis kebijakan pemerintah terutama kebijakan pengurangan subsidi pupuk (ZA dan NPK) sebesar 30 % dilakukan dengan analisis sensitivitas daya saing. Analisis sensitivitas daya saing dilakukan beberapa tahapan, yaitu:

Tahapan pertama, dilakukan simulasi peningkatan harga pupuk 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % tanpa penerapan teknologi pupuk daun, sehingga produktivitas & rendemen tidak naik. Dasar pertimbangan peningkatan sewa lahan 10 % dijustifikasi berdasarkan pertambahan nilai lahan dan meningkatnya permintaan lahan, sedang peningkatan harga pupuk mengacu harga yang terbaru sesuai ketetapan pemerintah terhitung mulai Bulan April 2010.

Tahapan kedua, dilakukan simulasi peningkatan harga pupuk sebesar 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % serta diikuti penerapan teknologi pupuk daun dan perbaikan teknik budidaya (berkonsekuensi pada peningkatan alokasi biaya tenaga kerja 10 %), diikuti peningkatan produktivitas 30 % & rendemen naik 47 %. Dasar pertimbangan peningkatan produktivitas dan rendemen mengacu pada rekomendasi produsen pupuk daun (PT. Petro Bio dan PT. Argon) yang merekomendasikan peningkatan produksi 30 % dengan peningkatan teknik budidaya tebu berupa peningkatan perawatan tanaman dan drainase.

VIII. Hasil Penelitian

Hasil analisis PAM untuk komoditas gula-tebu di Jawa Timur (Kabupaten Ngawi) Tahun Giling 2009 disajikan dalam Tabel 4. Berdasarkan hasil analisis diketahui *private profit* Rp.21.831.936, nilai ini merupakan profit aktual petani per hektar. Sedangkan *social profit* Rp.21.015.511, nilai ini merupakan profit seharusnya diterima petani per hektar. Keuntungan sosial lebih kecil daripada keuntungan private, artinya ada kebijakan pemerintah yang menguntungkan petani tebu dan produk gula di Jawa Timur. Nilai Keuntungan sosial dan privat usahatani gula-tebu di Jawa Timur tergolong tinggi dan cenderung menguntungkan. Hal ini diperkuat nilai *Privat Benefit Cost Ratio* (PBCR) 1.24, artinya usaha gula-tebu efisien dan menguntungkan. *Privat Benefit Cost Ratio* (PBCR) 1.24 diinterpretasikan setiap satu rupiah biaya untuk kegiatan produksi gula diperoleh penerimaan Rp.1.24, sehingga ada surplus untuk keuntungan Rp. 0.24 untuk setiap alokasi biaya produksi satu rupiah.

Tabel 4. Tabel Analisis PAM Untuk Gula-Tebu di Jawa Timur Tahun 2009

	Revenue	Cost		Profit	PBCR
		Tradable Input	Domestic Factors		
Private	45,444,600	1,575,000	35,154,485	8,715,115	1.24
Social	38,888,775	2,364,022	28,992,914	7,531,838	
Divergences	6,555,825	-789,022	6,161,571	1,183,276	

Sumber: analisis data terolah

Berdasarkan hasil analisis dalam Tabel 4. diketahui *Output transfer* (*Divergence of Revenue*) sebesar (positif) Rp 6,555,825, artinya nilai output privat per hektar petani gula-tebu di Jawa Timur lebih tinggi dari nilai sosial (seharusnya). Hal ini menunjukkan ada transfer pendapatan dari konsumen ke petani gula-tebu domestik sebesar Rp 6,555,825 akibat campur tangan pemerintah yang berpihak ke petani, antara lain: adanya bea masuk gula impor, pajak pertambahan nilai dan pengaruh *exchange rate*.

Mengacu data pada Tabel 4. diketahui *Input transfer* senilai (negatif) Rp 789,022, artinya petani membayar *input tradable* lebih murah dari yang seharusnya (*social input prices*). Hal ini disebabkan oleh subsidi bagi petani pada penggunaan *input tradable*, terutama pupuk ZA dan NPK, artinya peran pemerintah masih diperlukan guna meringankan beban petani untuk *sector input* yang dapat memperkecil biaya produksi. Bukti di lapangan terbukti sampai saat ini pemerintah masih memberlakukan subsidi pupuk ZA, NPK, Urea, dan TSP, walaupun kebijakan ini akan dihapuskan sedikit demi sedikit.

Nilai *Factor transfer* sebesar Rp 6,161,571, menunjukkan biaya input faktor (meliputi: modal kerja, sewa lahan, dan upah tenaga kerja, bibit, dan pupuk bioaktif) yang dikeluarkan petani lebih besar dari seharusnya. Fenomena ini menunjukkan ada transfer nilai dari petani ke pemilik input factor atau terjadi transfer dari petani tebu kepada produsen input tradable.

Untuk input tenaga kerja petani membayar 25 % lebih tinggi dari seharusnya karena dalam operasional tenaga kerja, produktivitas pekerja belum optimal. Hal ini disebabkan oleh karena: peralatan kerja masih manual dan tradisional, tidak adanya *standart operasional procedure* (SOP) dan pengawasan longgar. Sedangkan pada input modal kerja, petani membayar lebih tinggi dari seharusnya. Hal ini disebabkan oleh bunga modal tinggi di perbankan kita dibandingkan perbankan asing kita berkisar delapan sampai dua belas persen, sedang di luar negeri tiga sampai lima persen setahun. Bunga modal di perbankan luar negeri.

Nilai *Net transfer* positif Rp 1,183,276, menunjukkan petani memperoleh keuntungan lebih besar dari seharusnya, artinya terjadi tambahan surplus bagi petani gula-tebu senilai Rp 1,183,276. Surplus ini sebagai dampak kebijakan pemerintah pada input dan output yang menguntungkan petani. Sehingga dapat disimpulkan campurtangan pemerintah berupa subsidi input dan hambatan untuk impor gula memberi tambahan keuntungan pada petani.

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 5. diketahui indikator ratio dengan Analisis PAM, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Transfers and Impacts of Government Policies

Nominal Protection Coefficient Output (NPCO) sebesar 1.17, artinya komoditas gula-tebu diproteksi pemerintah sebesar 17 %. Hal ini menunjukkan pemerintah masih komitmen melindungi gula-tebu Nasional. Nilai perlindungan sebesar 17 % melampaui proteksi tariff impor yang berlaku sebesar 12% (senilai Rp. 700,- per kilogram). Kelebihan proteksi sebesar 5% lebih disebabkan oleh factor lain, misal: tindakan penimbunan gula oleh pengusaha nakal yang menyebabkan harga dalam negeri meningkat secara fluktuatif seiring dengan stok gula yang menipis menjelang awal giling dan masih adanya peluang kolusi antara oknum Tim Lelang Gula Nasional dengan pedagang gula.

Hal ini diperburuk oleh importir gula illegal, walaupun Peraturan Pemerintah telah mengatur pihak yang berhak mengimpor gula adalah produsen gula (PTPN dan PT.RNI). Hal ini didorong oleh keinginan pihak ketiga (importir gula nakal) untuk memperoleh keuntungan pribadi yang memanfaatkan kelangkaan stok gula pada tiga bulan sebelum musim giling, sehingga harga gula nasional melambung tinggi. Fenomena yang terjadi meunjukkan, walaupun harga gula melambung tinggi di pasaran, namun harga yang diterima petani sangat minim sebatas pathokan harga yang ditetapkan pemerintah.

Dengan kata lain, walaupun harga di pasaran berfluaksi sangat tinggi, sampai mencapai Rp. 11.000,- per kilogram, tetapi harga yang dinikmati petani relative stabil dikisaran Rp. 7.000,- per kilogram. Akibatnya ada margin sangat besar antara harga di tingkat petani dengan harga pasaran. Kondisi ini menunjukkan mekanisme tataniaga gula nasional belum optimal dan harus ditata ulang, sehingga pemasaran berlangsung lebih efisien dengan penyebaran *price sharing* proporsional antar petani dengan lembaga pemasaran sekaligus mampu mensejahterakan masyarakat pergulaan Indonesia.

Nilai *Nominal Protection Coefficient Input (NPCI)* sebesar 0.67, artinya kebijakan pemerintah menyebabkan harga input tradable yang dibayar petani lebih murah 33 % dari harga internasional. Hal ini menunjukkan kebijakan pemerintah bersifat insentif dimana pemerintah memberi subsidi bagi petani untuk penggunaan *input tradable*. Fenomena ini terbukti dengan regulasi pemerintah yang masih

memberi subsidi sampai 45 % untuk input berupa pupuk ZA, NPK dan Urea, dimana jenis pupuk ini sangat berperan dalam usaha pertanian. Walaupun terhitung Bulan April subsidi pupuk dikurangi sampai sebesar 30 %.

Tabel 5. Indikator Ratio Analisis PAM Untuk Gula-Tebu di Jawa Timur Tahun 2010

No	URAIAN	NORMAL
1	Privat Profit	8,715,114.57
2	Society Profit	5,801,096.86
3	Divergency Revenue	6,555,825.00
4	Divergence of Traddable Input	(789,022.40)
5	Divergence of Domestic factor	4,430,829.69
6	Divergence Profit	2,914,017.71
7	NPCO [A/E]	1.17
8	NPCI [B/F]	0.67
9	PCR [C/(A-B)]	0.80
10	DRC [G/(E-F)]	0.84
11	EPC [(A-B)/(E-F)]	1.20
12	PC [D/H]	1.50
13	SRP [L/E]	0.07

Sumber: analisis data terolah

Keunggulan Comparative and Competitive pada Sistem Usaha Gula-Tebu

Nilai *Private Cost Ratio* (PCR) sebesar 0.80, artinya komoditas gula-tebu di Jawa Timur memiliki keunggulan kompetitif, karena nilai PCR kurang dari satu. Nilai PCR sebesar 0.80 atau 80 %, menunjukkan komoditas gula-tebu Jawa Timur memiliki kemampuan bersaing sebesar 20%, artinya biaya produksi gula-tebu dalam negeri per kilogram lebih murah 20 % dibanding jika diproduksi di luar negeri. Nilai ini setara dengan tingkat harga di pasar dalam negeri yang lebih murah 20 % daripada harga impornya. Harga gula impor CIF berkisar Rp. 6.500,- sampai dengan Rp.8.300,- sedangkan harga gula nasional di tingkat produsen berkisar Rp. 5.250,- sampai dengan Rp.6.600,-. Namun dalam kenyataannya pada saat ini masih ada beberapa Negara yang menerapkan politik Dumping dalam melakukan ekspor gula, sehingga seringkali terjadi penurunan harga impor (CIF) sampai di bawah harga gula di tingkat produsen nasional. Situasi ini yang sering dimanfaatkan oknum pengimpor gula untuk menghancurkan gula nasional.

Nilai *Domestic Resource Cost Ratio (DRC)* sebesar 0.84, artinya komoditas gula-tebu di Jawa Timur memiliki keunggulan komparatif dalam penggunaan sumber daya domestik. Berdasarkan hasil analisis ini diketahui factor pendukung local berupa sumberdaya wilayah untuk produksi gula-tebu, seperti: tenaga kerja, iklim, lahan, dan sarana pendukung lain, mampu memberi penghematan biaya sebesar 16% dibanding jika diusahakan di luar negeri.

Dalam hal ini perlu kebijakan yang kondusif dari pemerintah untuk meningkatkan kinerja produksi gula-tebu Jawa Timur, sehingga keunggulan daerah ini dapat lebih mensejahterakan petani setempat. Kebijakan ini dapat berupa: penyediaan sarana kredit murah, penyuluhan, pendidikan dan pelatihan tenaga kerja, pengawasan, maupun pembinaan dalam organisasi petani.

Nilai *Effective Protection Coefficient (EPC)* sebesar 1,20, artinya kebijakan pemerintah terhadap output dan input secara komulatif bersama-sama memberi proteksi efektif untuk produsen sehingga produsen diuntungkan, dengan kata lain proteksi output dan input secara komulatif yang diterapkan pemerintah menyebabkan produsen memperoleh kelebihan penerimaan sebesar 20% dari yang seharusnya.

Efektivitas perlindungan pemerintah terhadap produksi gula-tebu Nasional (di Jawa Timur) hanya 20%, sedangkan seharusnya jika kita hitung total proteksi yang diberikan pemerintah untuk output dan input secara komulatif sebesar 50%, dengan rincian mulai proteksi output (17%) dan proteksi input 33%. Namun mengapa proteksi efektif output dan input secara komulatif hanya 20%?

Jawabanya jelas, di sisi output (gula) ada indikasi perdagangan output berupa impor gula-tebu ilegal antar Negara dan adanya sindikasi penyalahgunaan dokumen impor gula konsumsi dengan gula rafinasi serta raw sugar, disamping masih adanya peluang kolusi antara oknum tim lelang gula dengan peserta lelang dalam penentuan harga lelang. Sedangkan di sektor input masih terjadi penyalahgunaan pupuk subsidi yang digunakan oleh pihak yang seharusnya tidak berhak atau karena belum optimalnya mekanisme dalam distribusi pupuk bersubsidi. Dengan data ini jelas bahwa kebijakan kunci yang harus dievaluasi kembali oleh pemerintah adalah perbaikan system pengawasan di pelabuhan seluruh Indonesia.

Nilai *Profitability Coefficient (PC)* sebesar 1.50, artinya secara keseluruhan kebijakan pemerintah memberikan insentif kepada produsen gula-tebu di Indonesia (di Jawa Timur), sehingga produsen memperoleh tambahan keuntungan sebesar 50% dari seharusnya. Data analisis ini menunjukkan secara umum pemerintah masih berpihak pada produsen gula-tebu (petani & pabrik gula) Nasional. Efektivitas keberpihakan ini harus ditingkatkan dan lebih diawasi dengan memperbaiki regulasi mulai penyediaan input, proses pabrikasi sampai dengan tataniaga gula-tebu nasional diikuti dengan penegakan hukum bagi pihak yang melakukan penyimpangan.

Nilai *Subsidy Ratio to Producer* (SRP) sebesar 0.07, artinya terjadi distorsi kebijakan dan atau kegagalan pasar pada pasar komoditas gula-tebu di Indonesia (di Jawa Timur) dengan katagori rendah sebesar 7 %. SRP 7 % menunjukkan kebijakaungan sebesar dengan tingkat keuntungan sebesar 7 % dari seharusnya. Hal ini disebabkan tarif impor 12 % untuk gula kristal, namun kebijakan ini baru efektif sekitar 7 %. Selain itu, instrumen kegagalan pasar akibat kebijakan monopoli pengadaan gula impor hanya oleh PTPN dan PT. RNI, sehingga harga gula dalam negeri tidak mencerminkan harga seharusnya di pasar dunia.

IX. Analisis Dampak Aplikasi Teknologi Dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Daya Saing

Tahap pertama disimulasikan terjadi peningkatan harga pupuk sebesar 30 % dan peningkatan sewa lahan 10 % tanpa diikuti penerapan teknologi pupuk daun, sehingga produktivitas & rendemen tidak naik. Berdasarkan data pada Tabel 6. diketahui pengurangan subsidi pupuk menyebabkan harga naik 30 %, akibatnya biaya produksi meningkat. Peningkatan sewa lahan sebesar 10 % juga menyebabkan biaya produksi meningkat. Akumulasi peningkatan biaya produksi menyebabkan biaya total produksi bertambah tanpa diikuti peningkatan produktivitas, akibatnya harga pokok produksi (HPP) gula-tebu menjadi lebih mahal. Peningkatan HPP ini akan menurunkan daya saing gula-tebu nasional. Hal ini ditunjukkan dengan penurunan keunggulan kompetitif (PCR) sebesar 2.95% dan penurunan keunggulan komparatif (DRC) 1.44%.

Tahapan kedua, simulasi dilakukan berupa peningkatan harga pupuk sebesar 30 %, peningkatan sewa lahan 10 % diikuti penerapan teknologi pupuk daun (ZPT) dan perbaikan teknik budidaya (berkonsekuensi pada peningkatan alokasi biaya tenaga kerja 10 %), serta diikuti peningkatan produktivitas 30 % & rendemen naik 47 %. Berdasarkan data pada Tabel 6. diketahui walaupun terjadi peningkatan biaya produksi yang menyebabkan harga pokok produksi (HPP) gula-tebu menjadi lebih mahal, akan tetapi secara bersamaan diikuti dengan peningkatan produktivitas dan rendemen tebu atas penerapan teknologi pupuk daun (ZPK) dan perbaikan teknik budidaya yang dilakukan. Berdasarkan analisis diketahui walaupun total biaya (Privat Total Cost) meningkat sebesar 36.39%, tetapi Privat Revenue meningkat 78.78 %, sehingga ada nilai tambah keuntungan yang disebabkan oleh penerapan teknologi tersebut sebesar 229.7%, sehingga secara komulatif dapat mengurangi proporsi biaya produksi per unit dan menurunkan Harga Pokok Produksi gula-tebu Nasional. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa peningkatan rendemen dan produktivitas dapat meningkatkan Daya saing, baik untuk keunggulan kompetitif (PCR) sebesar 20.70% maupun meningkatkan keunggulan kparatif (DRC) sebesar 24.43%.

Upaya peningkatan rendemen dan produktivitas merupakan suatu paket terpadu dan tidak terpisahkan dengan kegiatan aplikasi teknologi berupa pupuk daun (ZPT) dan perbaikan teknik budidaya. Dengan aplikasi teknologi pupuk daun (ZPT) dan perbaikan teknik budidaya ini akan memperbaiki kuantitas (jumlah, ukuran, panjang batang tebu) dan memperbaiki kualitas tebu (performance tegakan, kadar gula, kemasakan). Dengan performance fisik tebu yang baik akan dihasilkan rendemen tebu tinggi. Peningkatan rendemen sebesar 47 % akan meningkatkan privat profit sebesar 229.72% atau senilai Rp. 28.735.764,- dari semula Rp. 8,715,115,- per hektar. Dengan privat profit sebesar Rp. 28.735.764,- per hektar akan berdampak pada perbaikan kesejahteraan masyarakat gula Indonesia. Semua ini dapat berhasil jika ada sinergisme antara petani di tingkat *on farm* dengan pihak pabrik gula di tingkat *off farm*.

Tabel 6. Dampak Aplikasi Teknologi dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Daya Saing Pada Produksi Gula-Tebu di Jawa Timur Tahun 2009

No	URAIAN	KONDISI NORMAL	SIMULASI TAHAP I		SIMULASI TAHAP II	
		Index	Index	Perubahan	Index	Perubahan
1	Privat Revenue	45,444,600	45,444,600	0.00%	81,246,672	78.78%
2	Society Revenue	38,888,775	38,888,775	0.00%	69,306,296	78.22%
3	Privat Total Cost	36,729,485	35,838,685	-2.43%	50,095,908	36.39%
4	Society Total Cost	33,087,678	33,491,176	1.22%	44,967,221	35.90%
5	Privat Profit	8,715,115	7,603,415	-12.76%	28,735,764	229.72%
6	Society Profit	5,801,097	5,397,599	-6.96%	24,339,074	319.56%
7	Output Transfer	6,555,825	6,555,825	-24.30%	11,940,377	50.88%
8	Input Transfer	(789,022)	(86,520)	0.00%	(86,524)	0.32%
9	Factor Transfer	4,430,830	4,436,530	43.88%	7,630,210	44.91%
10	Net Transfer	2,914,018	2,205,815	-24.30%	4,396,690	50.88%
11	NPCO [A/E]	1.17	1.17	0.00%	1.17	0.32%
12	NPCI [B/F]	0.67	0.96	43.88%	0.97	44.91%
13	PCR [C/(A-B)]	0.80	0.82	2.95%	0.64	-20.70%
14	DRC [G/(E-F)]	0.84	0.85	1.44%	0.64	-24.43%
15	EPC [(A-B)/(E-F)]	1.20	1.18	-1.71%	1.18	-1.75%
16	PC [D/H]	1.50	1.41	-6.23%	1.18	-21.41%
17	SRP [L/E]	0.07	0.06	-24.30%	0.06	-15.34%
18	BEP World Price	588.71	595.99	1.24%	437.65	-25.66%

Sumber : Analisis Data Primer

Kesimpulan

1. Komoditas gula di Jawa Timur memiliki daya saing terhadap komoditas gula dunia dengan tingkat keunggulan kompetitif sebesar 0.80, artinya biaya produksi gula-tebu dalam negeri per kilogram lebih murah 20 % dibanding jika diproduksi di luar negeri.
2. Komoditas gula di Jawa Timur memiliki daya saing terhadap komoditas gula dunia dengan tingkat keunggulan komparatif sebesar 0.84, artinya factor pendukung local berupa sumberdaya domestik untuk produksi gula-tebu, seperti: tenaga kerja, iklim, lahan, dan sarana pendukung lain, mampu memberi penghematan biaya sebesar 16% dibanding jika diusahakan di luar negeri.
3. Kebijakan pemerintah meningkatkan harga pupuk sebesar 30% dan peningkatan sewa lahan 10 % *tanpa* diikuti penerapan teknologi pupuk daun, sehingga produktivitas & rendemen tidak naik menyebabkan penurunan penurunan keunggulan kompetitif (PCR) sebesar 2.95% dan penurunan keunggulan komparatif (DRC) 1.44%
4. Kebijakan pemerintah meningkatkan harga pupuk sebesar 30 %, peningkatan sewa lahan 10 % diikuti penerapan teknologi pupuk daun (ZPT) dan perbaikan teknik budidaya (berkonsekuensi pada peningkatan alokasi biaya tenaga kerja 10 %), serta **diikuti** peningkatan produktivitas 30 % & rendemen naik 47 % menyebabkan peningkatan Daya saing, baik untuk keunggulan kompetitif (PCR) sebesar 20.70% maupun meningkatkan keunggulan komparatif (DRC) sebesar 24.43%.
5. Langkah utama yang dilakukan petani dan pabrik gula dalam upaya meningkatkan daya saing komoditas gula nasional adalah peningkatan rendemen dan produktivitas kinerja petani tebu dan pabrik gula.

Saran

1. Upaya petani dalam meningkatkan daya saing komoditas gula melalui peningkatan rendemen dapat ditempuh dengan beberapa cara, yaitu:
 - a. Responsif dalam mengadopsi inovasi teknologi teknik budidaya dan teknologi pemupukan yang telah ditemukan, seperti: menjalankan teknis budidaya tebu secara tepat menurut rekomendasi teknis dari P3GI dan pabrik gula, mengaplikasikan penemuan pupuk daun dan teknologi mikro bio untuk zat pengatur tumbuh.
 - b. Penggunaan herbisida secara tepat dosis dan waktu aplikasinya.

- c. Penggunaan bibit varietas unggul supaya produktivitas tebu dan hablur meningkat
 - d. Mematuhi jadwal tanam dan tebang angkut supaya tebu yang dikirim dan digiling di pabrik gula benar-benar bermutu, bersih, sehat dan manis, sehingga tercapai efisiensi dan efektivitas di tingkat *on farm* dan *off farm* tercapai.
 - e. Aktif mengikuti pelatihan dan sosialisasi teknologi baru.
2. Upaya pabrik gula untuk meningkatkan daya saing komoditas gula melalui peningkatan rendemen ditempuh dengan cara, antara lain:
 - a. Perbaikan Kinerja Proses Pabrikasi (pengolahan gula) dengan modernisasi dan atau renovasi teknologi pabrikasi.
 - b. Mengadopsi atas inovasi teknologi pabrikasi seperti dilakukan pabrik gula di Luar Negeri, seperti: Thailand, Brazil, India dan negara produsen lain.
 - c. Memperbaiki hubungan kemitraan dengan petani, khususnya dalam hal keterbukaan nilai rendemen dan bagi hasil.
 - d. Sosialisasi penemuan teknologi pupuk, bibit dan teknik budiya terbaru dan terbaik
 3. Kebijakan pemerintah untuk meningkatkan daya saing komoditas gula melalui peningkatan rendemen ditempuh dengan:
 - a. Pengaturan dan pengawasan distribusi pupuk, sehingga terjamin ketersediaan pupuk bagi petani sesuai waktu dan jumlah kebutuhan.
 - b. Memelihara dan mengembangkan sarana dan prasarana yang mendukung kelancaran aktivitas *on farm* dan *off farm*, seperti: saluran irigasi, bendungan, jalan dan sarana transportasi.
 - c. Memelihara dan mengembangkan sarana dan prasarana yang mendukung pengembangan teknologi untuk sektor *on farm* dan *off farm*, seperti: Balai Penelitian dan pengembangan tebu dan gula, pendampingan produsen pupuk dan pestisida, lembaga pengawas kemitraan, dan lembaga keuangan (perbankan dan pemilik modal).

DAFTAR PUSTAKA

- _____, 2003, Agricultural Policy Workshop UPN “Veteran” Yogyakarta, UPNVY, Yogyakarta.
- _____, 2003, Agricultural Policy Workshop, UNPAD Research Institute, Bandung.
- Cho, D.S. and Moon, H.C., 2003, From Adam Smith to Michael Porter: Evolusi Teori daya Saing, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Hartadi, R., 2003, Analisis Daya Saing dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Komoditas Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember, Makalah Agricultural Policy Workshop UPN “Veteran”, Yogyakarta.
- Monke, E.A. and S.R. Pearson, 1989. *The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development*, Cornell University Press, Ithaca and London.
- Nazir, M. 1988. *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Santosa, A. 2007. Moderenization and Recondition of Sugar Plants in Java Support Technical and Economical Efficiency of Sugar Cane Based Agribusiness in The Inceas of Sugar Competitiveness and Self Sufficiency. Prosiding Seminar Nasional, UNS.Surakarta.
- 2009. Peningkatan Rendemen Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Petani Tebu Rakyat di Pulau Jawa , Prosiding Seminar Nasional, UGM. Yogyakarta.
- 2010. Penurunan Produksi Gula dan Keuntungan Petani Tebu Akibat Pergeseran Iklim di Pulau Jawa , Prosiding Seminar Nasional, UPN “Veteran” Yogyakarta.
- Sellen, D., 1995, *A Sampel Tool for Agricultural Policy Analysis: PAM*, World bank.
- Singarimbun, M. dan S. Efendi, 1989. *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, Jakarta.

PENGEMBANGAN MODEL SISTEM DINAMIS DI PT UTAMA RASA SEJAHTERA (La Viola!), JAKARTA SELATAN

Haryadi Sarjono, Gianisa Dara Ayunda

Jurusan Manajemen, BINUS University, Jakarta Barat.

Abstrak

PT UTAMA RASA SEJAHTERA merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kuliner. Tujuan penelitian ini adalah untuk menelaah flow pengeluaran dan pemasukan *La Viola!*. Serta mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pemasukan perusahaan, merumuskan beberapa skenario yang mungkin terjadi pada perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode sistem dinamis. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan melihat data historis pemasukan dan pengeluaran perusahaan serta wawancara langsung dengan pihak perusahaan. Data-data yang telah diperoleh tersebut dianalisis dengan menggunakan metode sistem dinamis. Hasil akhir penelitian menunjukkan model sistem dinamis pengeluaran dan pemasukan yang disertai dengan tiga skenario yaitu; skenario Agresif, skenario Moderat, dan skenario Pesimis.

Kata Kunci: Model sistem dinamis, Metode sistem dinamis, Pengeluaran dan pemasukan, skenario Agresif, skenario Moderat, skenario Pesimis.

PENDAHULUAN

I. Latar Belakang

Keputusan yang baik sangat diperlukan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Keputusan yang kurang efisien dan efektif akan merugikan perusahaan dan membuat perusahaan tertinggal. Keputusan yang kurang efisien dan efektif dikarenakan tim manajemen kurang mempertimbangkan segala faktor yang dapat mempengaruhi keputusan itu, serta faktor waktu yang berlarut-larut yang menyebabkan informasi kadaluarsa dan tidak akurat lagi dalam mendukung proses pengambilan keputusan yang dibutuhkan. Sering kali keputusan hanya dilakukan berdasarkan insting dan *history* data tahun kemarin serta beberapa informasi yang dianggap penting saja.

Salah satu penyebab *policy resistance* adalah kecenderungan kita untuk mengartikan pengalaman sebagai rangkaian dari peristiwa (*event-oriented*), contohnya persediaan terlalu tinggi atau penjualan bulan ini rendah. Kita diajarkan

dari dulu bahwa setiap peristiwa pasti ada sebab, yang pada gilirannya adalah suatu akibat sebab sebelumnya. Persediaan terlalu tinggi disebabkan oleh penjualan yang rendah, penjualan rendah disebabkan competitor menurunkan harga, competitor menurunkan harga disebabkan penjualannya rendah, dan seterusnya.

Memandang dunia dari sudut *event-oriented* mengantar pada pendekatan pemecahan masalah secara *event-oriented* pula. Kita menilai kondisi dan membandingkan dengan tujuan kita. Perbedaan antara situasi yang kita inginkan dan penilaian kita terhadap situasi saat ini, mendefinisikan masalah kita. Sistem yang bereaksi atas solusi yang kita putuskan. Begitu penjualan naik maka kompetitor akan memotong harga, dan penjualan turun lagi. Maka, solusi kemarin menjadi masalah hari ini.

Penelitian ini bermaksud membuat model dinamik yang menunjukkan hubungan antara jumlah pemasukan dan laju kenaikan pengeluaran PT Utama Rasa Sejahtera menggunakan pendekatan *System Dynamics*, agar memperoleh gambaran keadaan perusahaan beberapa tahun kedepan, serta dapat mengantisipasi kendala-kendala yang akan muncul. Hal ini diharapkan dapat membuat perusahaan selalu selangkah didepan para kompetitornya. Selama ini perusahaan tidak memiliki model kuantitatif pemasukan dan pengeluaran. PT Utama Rasa Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang berkecimpung di bidang industri kuliner, dengan nama *La Viola!*. Restoran atau bisa juga disebut cafe ini sudah berdiri sejak tahun 2006. Restoran atau cafe ini terletak di gedung darmawangsa square, sebelumnya *La Viola!* Mempunyai satu cabang lagi, akan tetapi karena mengalami kerugian maka tempat tersebut dijual. Dalam menjalankan bisnisnya perusahaan belum mendapatkan hasil penjualan yang maksimal dilihat dari data historis yang menunjukkan bahwa pada berberapa bulan terjadi defisit, yaitu:

Tabel 1. Data Historis Profit perusahaan, periode 2010

Januari 2010	7.256.356
Februari	2.225.050
Maret	2.215.658
April	4.174.362
Mei	3.143.235
Juli	1.443.663
July	3.364.293
Agustus	-3.431.339
September	-1.590.669
Oktober	6.206.804
November	1.774.164
Desember 2010	-716.180
Total	26.065.397

Sumber: Perusahaan (2010)

Tabel diatas menyatakan pada bulan Agustus 2010 (Rp -3.431.339); September (Rp -1.590.669); dan Desember (Rp. -716.180) terjadi defisit. Melalui proses wawancara diketahui bahwa perusahaan menargetkan pendapatan pertahunnya sebesar Rp 96.000.000, dan bisa dilihat hasil pada tahun 2010 hanya sebesar Rp. 26.065.397. Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan dibahas lebih lanjut mengenai pemasukan dan pengeluaran perusahaan dengan pendekatan sistem dinamik untuk mengetahui titik kesalahannya, serta turut memberikan kebijakan yang akan berpengaruh untuk perusahaan kedepannya.

Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat dikemukakan perumusan masalah sebagai berikut 1). Bagaimanakah sistem pengeluaran dan pemasukan yang berlaku di perusahaan?, 2) Bagaimana model dinamik pengeluaran biaya dan pemasukan perusahaan setelah dipengaruhi dengan beberapa skenario?

Tujuan Penelitian

1). Mengkaji sistem pengeluaran yang berlaku di perusahaan melalui pemasukan per bulannya, 2) Merancang model dinamik sebagai alat bantu mengenal pola perilaku perusahaan dan mensimulasikannya untuk mendapat rekomendasi.

II. LANDASAN TEORI

Pengertian Model

Model adalah pola (contoh, acuan, ragam) dari sesuatu yang akan dibuat atau dihasilkan (Departemen P dan K, 1984: 75). Definisi lain dari model adalah abstraksi dari sistem sebenarnya, dalam gambaran yang lebih sederhana serta mempunyai tingkat prosentase yang bersifat menyeluruh, atau model adalah abstraksi dari realitas dengan hanya memusatkan perhatian pada beberapa sifat dari kehidupan sebenarnya (Simamarta, 1983: ix – xii).

Model adalah penyederhanaan dari sesuatu. Istilah lainnya disebut tiruan model dunia nyata yang dibuat virtual (sterman, 2000). Model menggambarkan objek atau suatu kegiatan. Model adalah representasi suatu sistem (baik konkrit maupun konseptual) dengan menggunakan sistem lain. Sistem lain ini, yang disebut model, tentunya lebih sederhana dari sistem sebenarnya sehingga lebih mudah dipahami perilakunya. Model merupakan suatu representasi atau formulasi dalam bahasa tertentu dari suatu sistem nyata (Simatupang, 1995). Oleh karena itu, suatu model selalu mengandung pengertian simplifikasi dan abstraksi. Secara umum model dapat digunakan untuk 1) Memberikan gambaran (*Description*), 2) Memberikan penjelasan (*Explanation*), 3) Memberikan prakiraan (*Prediction*).

Keuntungan Penggunaan Model

Penggunaan model dapat memperoleh keuntungan sebagai berikut: 1). Kecepatan proses simulasi menyediakan kemampuan untuk mengevaluasi dampak keputusan dalam jangka waktu singkat. Dalam hitungan menit, dapat dibuat simulasi operasi perusahaan untuk beberapa bulan, kuartal, atau tahun, 2). Model menyediakan daya prediksi – suatu pandangan ke masa depan – yang tidak dapat diselesaikan oleh metoda penghasil informasi lain, 3). Model lebih murah dibandingkan oleh metoda *trial and error*. Proses pembuatan model memang mahal dalam hal waktu pengembangan serta perangkat lunak dan perangkat keras yang diperlukan untuk simulasi, tetapi biaya tersebut tidak setinggi biaya yang disebabkan keputusan yang buruk. Dalam prakteknya, pemahaman yang efektif dari model adalah yang terbaik, apalagi, ketika si pembuat keputusan ikut berpartisipasi dalam mengembangkan model tersebut.

Sistem

Banyak definisi mengenai sistem, beberapa diantaranya adalah sebagai berikut:

- Sistem adalah sekelompok komponen yang beroperasi secara bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Forrester, 1968)
- Sistem adalah sekumpulan entitas yang bertindak dan berinteraksi bersama-sama untuk memebuhi suatu tujuan akhir yang logis (*Law et al*, 1970)
- Sistem adalah seperangkat objek yang merupakan suatu kesatuan yang merupakan suatu kesatuan yang bersamaan dengan itu mempelajari hubungan-hubungan antar obyek dan bagian-bagian secara sendiri-sendiri (King, 1971 dalam Sabari, 1991)
- Sistem adalah suatu kombinasi dari dua atau lebih elemen-elemen yang saling terkait (Ford, 1999)
- Sistem adalah setiap fenomena, baik struktural maupun fungsional yang memiliki paling sedikit dua komponen yang saling berinteraksi (Syamsuddin, 2001)
- Sistem adalah keseluruhan interaksi antar unsur dari sebuah objek dalam batas lingkungan tertentu yang bekerja mencapai tujuan (Muhammadi et al, 2001)

Dari beberapa batasan mengenai pengertian Sistem, dapat disimpulkan bahwa sistem ini adalah seperangkat obyek yang membentuk susunan tertentu dan menunjukkan sifat saling berhubungan, baik antara obyek yang satu dengan yang lainnya ataupun antara bagian-bagian dari masing-masing obyek yang bersangkutan. Secara lebih sederhana dapat diungkapkan bahwa Sistem adalah

seperangkat obyek yang merupakan kumpulan dari subsistem-subsistem yang saling melakukan hubungan timbal balik. Dengan kata lain suatu sistem merupakan suatu keseluruhan yang unsur-unsurnya tergantung bersama karena unsur-unsur itu saling mempengaruhi dari waktu ke waktu dan beroperasi menurut tujuan bersama.

Berdasarkan pengertian sistem tersebut, secara umum ciri-ciri sistem adalah sebagai berikut: (Awad, 1979 dalam Budihardjo, 1995) : 1). pada hakekatnya sistem itu bersifat terbuka, selalu berinteraksi dengan lingkungannya; 2). Setiap sistem terdiri dari dua atau lebih subsistem, dan setiap subsistem terbentuk dari beberapa subsistem yang lebih kecil; 3). Antar subsistem terjalin saling ketergantungan, dalam arti bahwa satu subsistem membutuhkan masukan (*input*) dari subsistem lain dan keluaran (*output*) dari subsistem tersebut diperlukan sebagai masukan bagi subsistem yang lain lagi; 4). Setiap sistem memiliki kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitarnya, melalui mekanisme umpan-balik (*feed-back*); 5). Setiap sistem mempunyai tujuan dan sasaran tertentu yang ingin dicapai.

Berpikir Sistem

Berpikir sistem adalah paradigma sistem dinamik. Berpikir secara sistemik yang mempelajari keterkaitan objek dari pengamatan dan penyelidikan dalam dunia nyata. Berpikir sistem telah ada pada proses berpikirnya manusia dalam memecahkan permasalahan hidupnya dengan mencari tau (*know*) terhadap realitas yang dihadapinya. Dalam menyelidiki dan mengamati realitas, manusia senantiasa melihat keterkaitan antara faktor-faktor yang diamatinya dengan memilah-milah (analisis) kemudian merangkainya (sintesa). Dengan cara tersebut akan dicapai sebuah solusi yang komprehensif (menyeluruh).

Berpikir Sistem adalah upaya untuk memahami struktur dari sebuah sistem yang diamati kemudian mempelajari pola perilaku untuk disimpulkan kejadian yang terjadi pada sistem tersebut. *System Thinking* adalah sebuah disiplin baru untuk memahami kompleksitas dan perubahan-perubahan (Maani & Cavana, 2000). Berpikir Sistemik merupakan pendekatan yang melihat dunia sebagai sebuah *complex system*, semuanya saling berhubungan, sehingga tidak mungkin hanya melakukan satu hal (Serman, 2000, halaman 4). *System Thinking* cocok untuk suatu lingkungan yang kompleks, dimana dengan pendekatan berpikir sistem maka kekompleksan akan dilihat sebagai suatu yang holistik dan saling terkait.

System Thinking mempelajari sebuah organisasi sebagai sebuah kesatuan interaksi dengan lingkungannya (Haines, 2000, halaman 34). *System Thinking* kemudian berkerja mundur untuk memahami bagaimana setiap bagian dari kesatuan itu dapat saling berhubungan dan saling mendukung tujuan sistem tersebut.

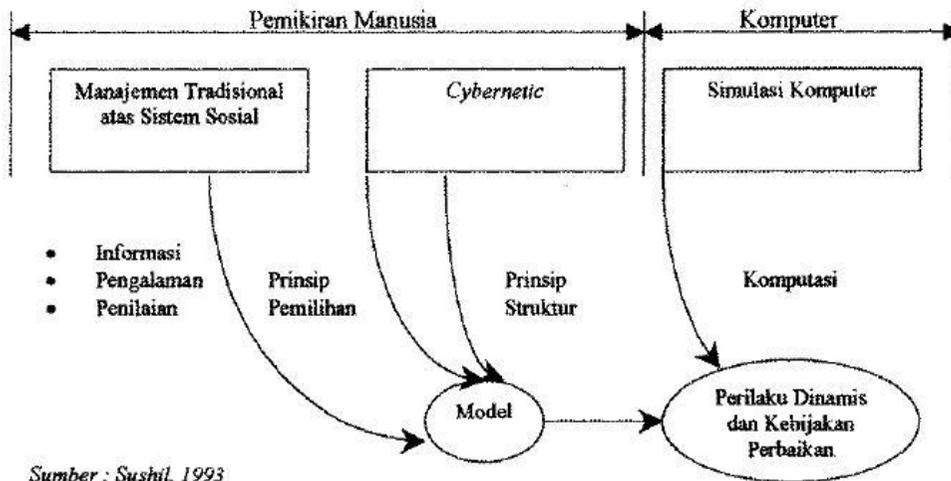
System Thinking melihat beberapa jenis sistem dari perspektif yang sama, sehingga membentuk diagram *casual loop* yang sama pula. Cara *System Thinking* ini biasanya diikuti dengan pembentukan dan pengujian model dengan menggunakan simulasi komputer serta pengujian alternatif kebijakan atau rekomendasi model tersebut. Proses inilah yang disebut *system dynamics*. *System Dynamics* memiliki kriteria sebagai berikut: (1) perilaku yang selalu berubah terhadap waktu, (2) adanya kompleksitas detail maupun dinamik, (3) tidak bersifat linier.

Sistem Dinamik

Berikut ini pengertian sistem dinamik adalah sebagai berikut :

- a. Sistem dinamik adalah suatu metode analisis permasalahan dimana waktu merupakan salah satu faktor penting, dan meliputi pemahaman bagaimana suatu sistem dapat dipertahankan dari gangguan di luar sistem, atau dibuat sesuai dengan tujuan dari pemodelan sistem yang akan dibuat (Coyle, 1979).
- b. Sistem dinamik adalah metodologi untuk memahami suatu masalah yang kompleks. Metodologi ini dititikberatkan pada kebijakan dan bagaimana kebijakan tersebut menentukan tingkah laku masalah- masalah yang dapat dimodelkan oleh sistem dinamik (Richardson dan Pugh, 1986).
- c. Sistem dinamik adalah suatu metode pendeskripsian kualitatif, pemahaman, dan analisis sistem kompleks dalam ruang lingkup proses, informasi, dan struktur organisasi, yang memudahkan dalam simulasi pemodelan kuantitatif dan analisis kebijakan dari struktur sistem dan kontrol (Wolstenholme, 1989 di dalam Daalen dan Thissen, 2001).
- d. Sistem dinamik adalah suatu bidang untuk memahami bagaimana sesuatu berubah menurut waktu. Sistem ini dibentuk oleh persamaan-persamaan diferensial. Persamaan diferensial digunakan untuk masalah-masalah biofisik yang diformulasikan sebagai keadaan di masa datang yang tergantung dari keadaan sekarang (Forrester, 1999).

Metodologi sistem dinamik dibangun atas dasar tiga latar belakang disiplin yaitu manajemen tradisional, teori umpan balik atau *cybernetic*, dan simulasi komputer. Prinsip dan konsep dari ketiga disiplin ini dipadukan dalam sebuah metodologi untuk memecahkan permasalahan manajerial secara holistik, menghilangkan kelemahan dari masing-masing disiplin, dan menggunakan kekuatan setiap disiplin untuk membentuk sinergi.

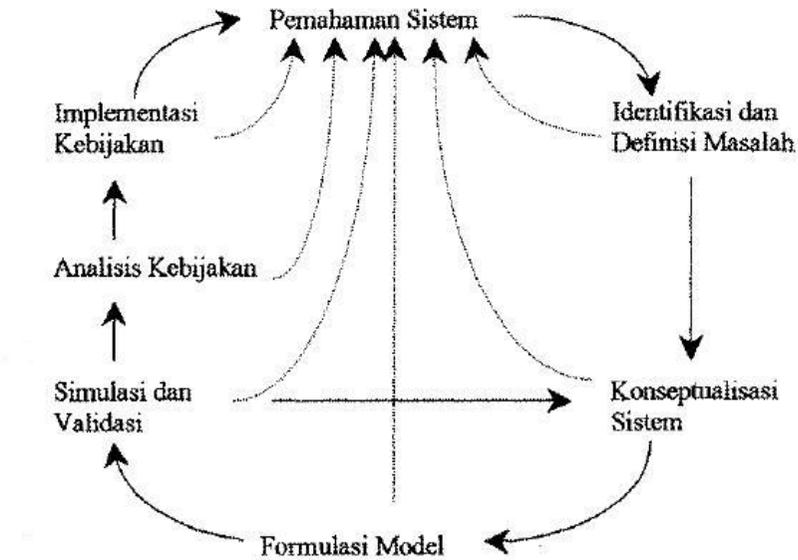


Gambar 1. Dasar Metodologi Sistem Dinamik

Didasari oleh filosofi kausal, tujuan metodologi Sistem Dinamik adalah mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang cara kerja suatu sistem. Permasalahan dalam suatu sistem dilihat tidak disebabkan oleh pengaruh luar namun dianggap disebabkan oleh struktur internal sistem: 1). Identifikasi dan definisi masalah, 2). Konseptualisasi sistem, 3). Formulasi model, 4). Simulasi dan validasi model, 5). Analisis kebijakan dan 6). Implementasi

Konsep Sistem Dinamik

Sterman (2000) mendefinisikan, bahwa Sistem Dinamik adalah metode untuk meningkatkan pembelajaran dalam sistem yang kompleks. Menurut sudut pandang *System Dynamics*, model dibuat untuk menjawab serangkaian pertanyaan. Jadi, yang dimodelkan adalah tentang sistem dan bukannya sistem secara total. Proses pemodelan seperti yang diuraikan Sterman (2000): 1). Identifikasi masalah (penetapan batasan), yaitu menyeleksi tema, kunci variabel dan konsep, waktu dan pendefinisian permasalahan dinamik, 2) Formulasi dinamik hipotesa, yaitu mengurutkan hipotesa awal dan pemetaan (diagram Batasan model, diagram subsistem, diagram sebab akibat, pemetaan stok dan aliran, diagram struktur kebijakan), 3) Formulasi model simulasi, yaitu spesifikasi dari struktur dan aturan keputusan, estimasi parameter, hubungan perilaku dan kondisi awal, dan pengujian untuk konsistensi dengan tujuan dan batasan, 4) Pengujian, yaitu membandingkan dengan referensi, kekuatan dalam kondisi ekstrim dan sensitifitas.



Sumber : Sushil, 1993

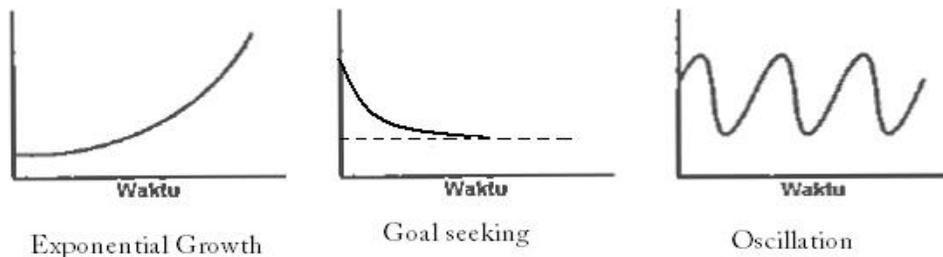
Perangkat Lunak Simulasi

Untuk melakukan simulasi dari sebuah model, diperlukan perangkat lunak (software) yang secara tepat dapat melihat perilaku dari model yang telah dibuat. Ada berbagai macam perangkat lunak yang dapat digunakan untuk keperluan ini, seperti Vensim, Dynamo, Ithink, Stella dan Power Simulation. Tetapi dalam penelitian ini, software yang digunakan adalah Powersim 2.5. Powersim digunakan untuk membangun dan melakukan simulasi suatu model dinamik.

Pola Dasar Perilaku Sistem

Perilaku adalah suatu sistem timbul dari strukturnya. Dimana struktur itu terdiri dari *feedback loop*, *stock* dan *flow*, dan Nonlinearitas yang tercipta oleh interaksi struktur secara fisik dan kelembagaan dengan proses pengambilan keputusan dari agen yang bertindak didalamnya. *Flow* dalam sistem pada dasarnya adalah variabel keputusan yang diatur oleh satu atau lebih struktur kebijakan. *Flow* akan menentukan aliran masuk/keluar baik dari/menuju suatu *level*. Keputusan yang diambil adalah menentukan besar pengaruh *flow* dalam suatu waktu terhadap *level* dan informasi tentang sistem. *Flow* tidak dapat diukur secara langsung pada suatu titik waktu melainkan diukur oleh kebijakan yang diterjemahkan dalam bentuk aliran-aliran informasi yang mempengaruhi *flow* tersebut. Selanjutnya *flow* pada dasarnya diatur secara endogen oleh variabel *level* atau secara eksogen sebagai konstanta atau fungsi.

Oleh karena tindakan pertama tidak langsung menghasilkan perbaikan, sehingga masalah akan meningkat yang berakibat tindakan koreksi kedua lebih besar dari pertama. Kejadian ini berlanjut terus dan menimbulkan kejadian naik turun (bergelombang).



Stock Flow Diagram (SFD)

SFD diterjemahkan lebih luas dengan menggunakan simbol-simbol komputer sesuai dengan perangkat lunak yang dipilih, simbol tersebut meliputi simbol yang menggambarkan *stock* (level), *flow* (rate), *auxiliary*, dan *constant*.

Simbol	Nama	Keterangan
	<i>Stock / State / Level</i>	Akumulasi
	<i>Rate / Flow</i>	Aliran yang terdiri dari unsur awan (asal sumber atau buangan aliran), klep/katup dan saluran aliran.
	<i>Auxiliary</i>	Simbol dari konstanta atau penghubung perhitungan dalam simulasi model.
	<i>Constant</i>	
	<i>Causal Link</i>	Representasi variabel sebagai sebab atau akibat dengan atau tanpa penundaan yang dihubungkan dengan tanda panah.
	<i>Causal Link with Delay</i>	

”**Level**” merupakan variabel yang menyatakan akumulasi dari sejumlah benda (nouns) seperti orang, uang, inventori, dan lain-lain, terhadap waktu.

”Level” dipengaruhi oleh variabel ”rate” dan dinyatakan dengan simbol persegi panjang. Pada bagian bawah simbol variabel ”level” menunjukkan nama variabel (Powersim, 2005).

- a) **"Rate"** merupakan suatu aktivitas, pergerakan (movement), atau aliran yang berkontribusi terhadap perubahan per satuan waktu dalam suatu variabel "level". "Rate" merupakan satu-satunya variabel yang mempengaruhi variabel "level" (Tasrif, 2004). Dalam Powersim symbol "rate" dinyatakan dengan kombinasi antara "flow" dan "auxiliary". Simbol ini harus terhubung dengan sebuah variabel "level".
- b) **"Auxiliary"** merupakan variabel tambahan untuk menyederhanakan hubungan informasi antara "level" dan "rate" (Shintasari, 1988). Seperti variabel "level", variabel "auxiliary" juga dapat digunakan untuk menyatakan sejumlah benda (nouns). Simbol "auxiliary" dinyatakan dengan sebuah lingkaran (Powersim, 2005).
- c) **"Constant"** (Konstata) merupakan input bagi persamaan "rate" baik secara langsung maupun melalui "auxiliary". "Konstanta" menyatakan nilai parameter dari sistem real. Simbol "konstanta" dinyatakan dengan segiempat (Powersim, 2005).

III. METODOLOGI PENELITIAN

Desain Penelitian

Penulisan ini dilakukan dengan menggunakan metoda System Dynamics yaitu sebuah simulasi komputer yang diawali dengan membuat model operasional sistem sesuai dengan permasalahan yang ada, kemudian disimulasikan sehingga diperoleh model yang menyerupai kondisi nyata. Berdasarkan model tersebut dilakukan pengujian sehingga diperoleh faktor-faktor penyusun simulasi yang diharapkan. Untuk membuat model operasional sistem, maka terlebih dahulu dilakukan penjabaran permasalahan serta tujuan yang ingin dicapai dari permasalahan tersebut, dengan cara *System Thinking* yaitu dengan membuat hubungan sebab akibat antara variabel penyusun sistem.

Membuat Hipotesis Dinamis

Formulasi hipotesis dinamis dengan menetapkan hipotesis berdasarkan pada teori perilaku terhadap masalahnya dan bangun peta struktur alat-alat seperti CLD. Stock flow diagrams (SFD), dan alat lainnya. Model mental adalah asumsi yang sangat dalam melekat, umum atau bahkan suatu gambaran dari bayangan atau citra yang berpengaruh pada bagaimana kita memahami dunia dan bagaimana kita mengambil tindakan

Formulasi Model Simulasi

Tahap formulasi model simulasi menggunakan alat bantu program komputer Powersim. Model simulasi agar dapat dijalankan harus lengkap dengan persamaan

matematis yang benar, parameter dan penentuan kondisi nilai awal. Tahap formulasi model simulasi dengan membuat spesifikasi struktur, aturan keputusan, estimasi parameter dan uji konsistensi dengan tujuan dan batasan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Verifikasi dan Validasi Model

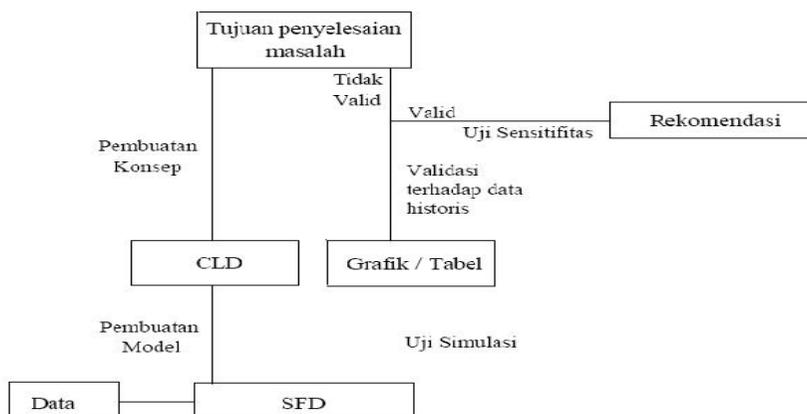
Verifikasi model adalah pembuktian bahwa model komputer yang telah disusun pada tahap sebelumnya mampu melakukan simulasi dari model abstrak yang di kaji (Eriyatno, 1998). Dalam pengertian lain, verifikasi adalah sebuah proses untuk meyakinkan bahwa program komputer yang dibuat beserta penerapannya adaah benar. Cara yang dilakukan adalah menguji sejauh mana program komputer yang dibuat telah menunjukkan perilaku dan respon yang sesuai dengan tujuan dari model (Schlesinger, *et al.* 1979 dalam Sargent 1998)

Validasi adalah substansi bahwa model yang dikomputerisasikan dalam lingkup aplikasinya memiliki kisaran akurasi yang memuaskan dan konsisten dengan maksud dari penerapan model (Schlesinger, *et al.* 1979 dalam Sargent 1998).

Di mana X_t = nilai aktual dan F_t = nilai simulasi atau peramalan.

Simulasi

Setelah semua permasalahan dijabarkan menjadi sebuah sistem akan dibuat *Causal Loop*-nya dan *stock flow diagram*-nya, sehingga diperoleh model, selanjutnya dibuat model komputernya dan kemudian dilakukan simulasi. Simulasi ini berarti memasukan data pendukung setiap variabel dalam model simulasi kemudian program dijalankan sehingga diperoleh tampilan grafik waktu (*time graph*)



Gambar 5. Tahapan Analisis Data

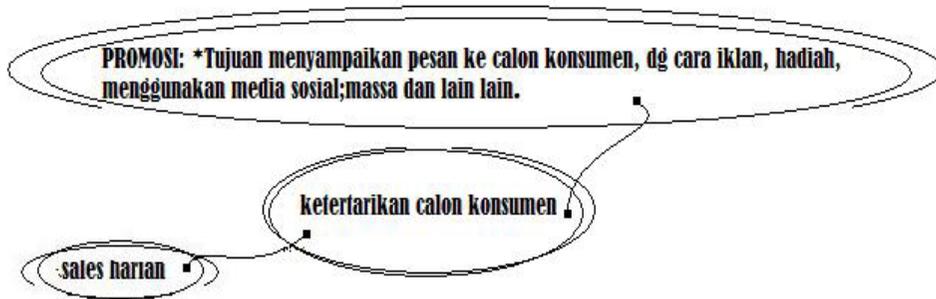
HASIL DAN PEMBAHASAN

Endogenous dan Exogeneous Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Perusahaan.

Dari wawancara dengan General Manager perusahaan didapat data sbb:

Endogenous Factor

- Promosi



Gambar 6. Promosi Mempengaruhi Penjualan

- Varian Harga Makanan Minuman PT URS

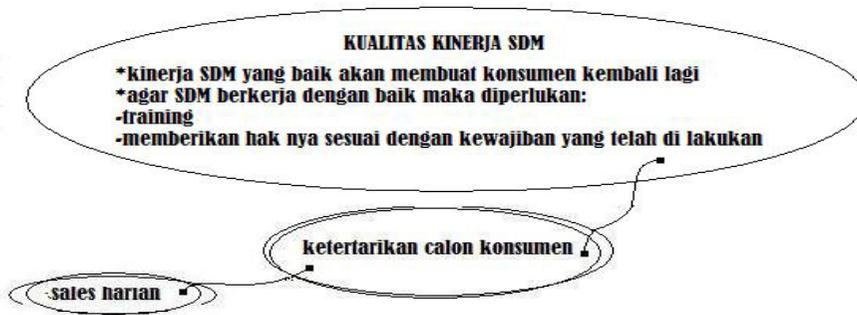
Varian harga makanan dan minuman diputuskan untuk masuk kedalam faktor-faktor yang mempengaruhi pemasukan karena memiliki pengaruh yang besar. Target pasar *La Viola!* Yaitu menengah ke atas.



Gambar 7. Varian Harga Mempengaruhi Penjualan

- Kualitas Rasa Makanan Minuman PT URS

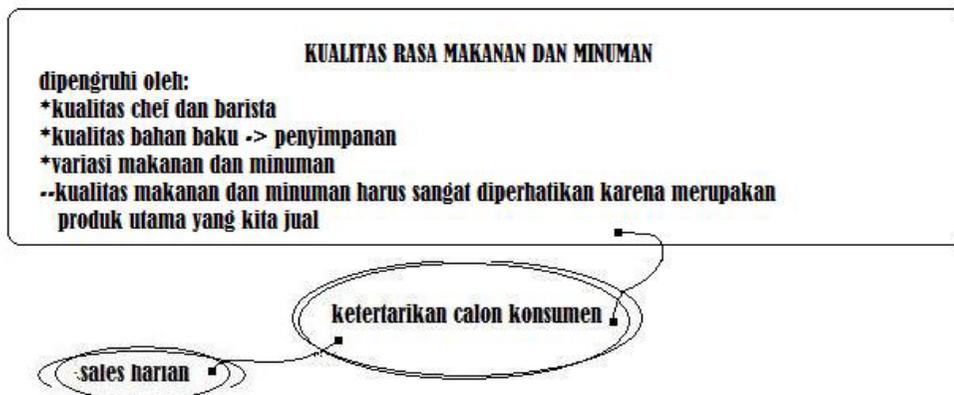
Makanan dan minuman yang ditawarkan oleh *La Viola!* selalu dibuat pada saat pemesanan dan menggunakan bahan baku yang fresh. Ini dapat dilihat dari pembelian bahan baku setiap hari sekali, di pagi hari.



Gambar 8. Kualitas Rasa Mmepengaruhi Penjualan

• Kualitas Kinerja Sumber Daya Manusia PT URS

Kunci utama dalam membuka usaha di bidang kuliner adalah diharuskan untuk mempunyai tenaga ahli dalam menyajikan makanan yang akan disajikan. Chef yang dimiliki oleh *La Viola!* Sangat berpengalaman, terbukti dengan chef tersebut telah memiliki ISO. Untuk karyawan diberlakukan sistem kontrak selama satu tahun dengan masa training selama 2 bulan. Sumber daya manusia disini berperan sangat penting dalam menjalankan operasional restoran



Gambar 9. Kualitas SDM Mempengaruhi Penjualan

- Pesaing atau Kompetitor



Gambar 10. Pesaing Berpengaruh Terhadap Penjualan

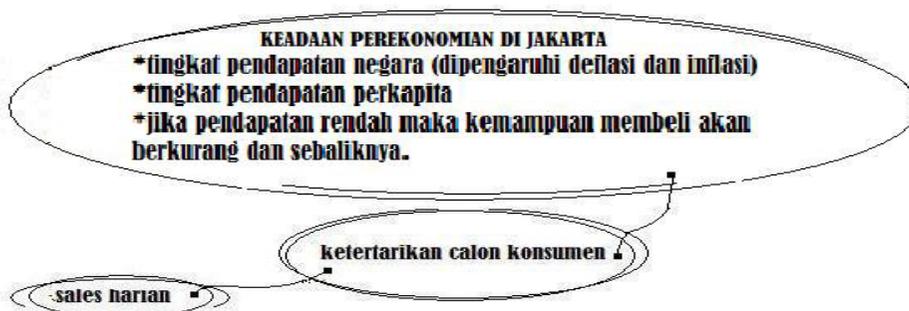
Exogenous Factor

- **Kemacetan pada Hari-hari Tertentu disekitar Area La Viola!**

Kemacetan yang terjadi disekitar area La Viola! memang tidak terjadi secara terus menerus akan tetapi, suatu hari pada saat kemacetan terjadi di daerah Kemang-Antasari-Darmawangsa-Panglima Polim pasti penjualan La Viola! akan meningkat, dimana yang biasanya pendapatan sehari sebesar Rp.1.800.000+/- bisa melonjak jauh sampai Rp. 3.000.000 seharinya. Namun kejadian ini berlangsung dalam hari-hari tertentu saja.

- **Keadaan Perekonomian Indonesia**

Dari berita yang didapat dari <http://forum.detik.com/showthread.php?t=141720> dinyatakan bahwa Rabu, 10/02/2010 13:08 WIB “Pendapatan Per Kapita RI Naik Jadi Rp 24,3 Juta di 2009” Ramdhania El Hida - detikFinance



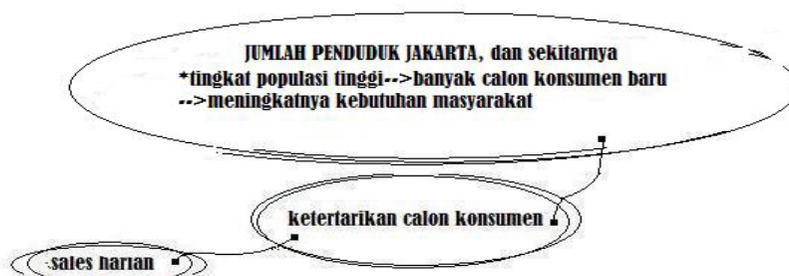
Gambar 11. Keadaan Ekonomi Mempengaruhi Penjualan Jumlah Penduduk Jakarta

Semakin tinggi jumlah penduduk Jakarta maka akan semakin tinggi kebutuhan akan tempat untuk bercengkrama atau tempat makan dan minum akan memicu naiknya pendapatan. Kenyataan tersebut dapat dilihat dari http://id.wikipedia.org/wiki/Daerah_Khusus_Ibukota_Jakarta

Tahun	Jumlah penduduk	Tahun/Tanggal	Jumlah penduduk
1870	65.000	1940	533.000
1875	99.100	1945	600.000
1880	102.900	1950	1.733.600
1883	97.000	1959	2.814.000
1886	100.500	31 Oktober	2.906.533
1890	105.100	1961	
1895	114.600	24 September	4.546.492
1901	115.900	1971	
1905	138.600	31 Oktober	6.503.449
1918	234.700	1980	
1920	253.800	31 Oktober	8.259.639
1925	290.400	1990	
1928	311.000	30 Juni 2000	8.384.853
1930	435.184	1 Januari 2005	8.540.306
		1 Januari 2006	7.512.323
		Juni 2007	7.552.444
		2010	9.588.198*

* Sensus Penduduk 2010

Tabel 2. Data Pertumbuhan Penduduk DKI Jakarta



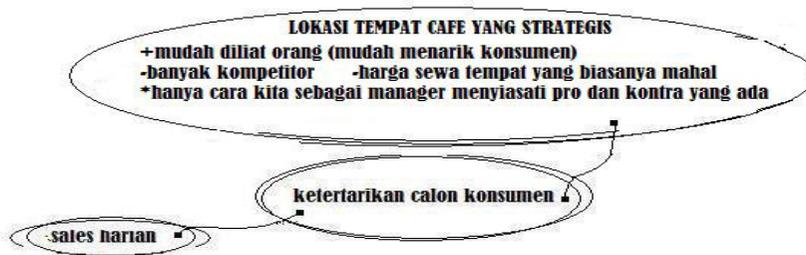
Gambar 12. Jumlah penduduk Jakarta Mempengaruhi Penjualan

Dekorasi *La Viola!* (fitting out)



Gambar 13. Dekorasi Tempat Mempengaruhi Penjualan

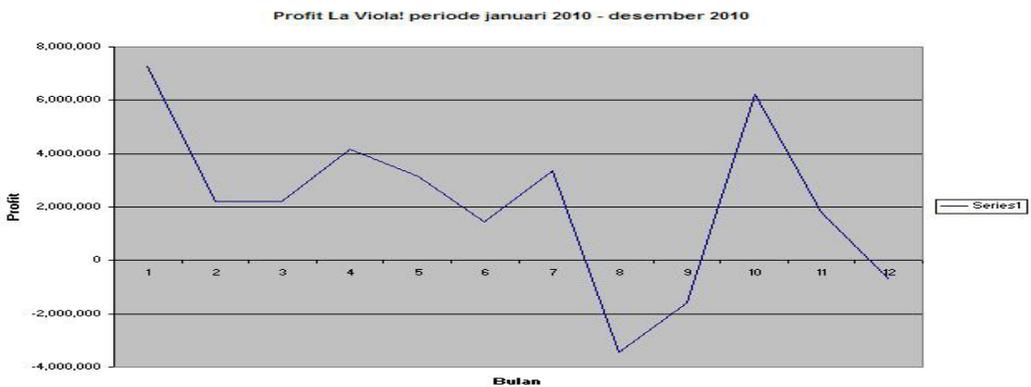
- Lokasi Café *La Viola!*



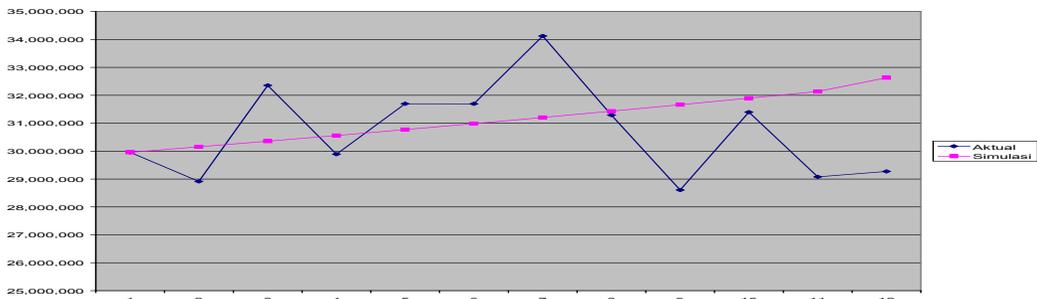
Gambar 14. Lokasi Mempengaruhi Penjualan

Pola Perilaku Rujukan

Pola rujukan variabel kunci pada penelitian ini adalah pengeluaran operasional dan pemasukan per bulan selama kurun waktu satu tahun (Januari-Desember 2010). Pengeluaran operasional adalah pengeluaran per bulan dalam satuan rupiah yang terdiri dari; **1.** biaya sewa; **2.** biaya bahan baku makanan; **3.** biaya gaji SDM; **4.** . Besarnya jumlah Pengeluaran operasional adalah penjumlahan dari seluruh biaya-biaya yang telah disebutkan sebelumnya.



Gambar 15. Grafik Profit La Viola! Periode 2010

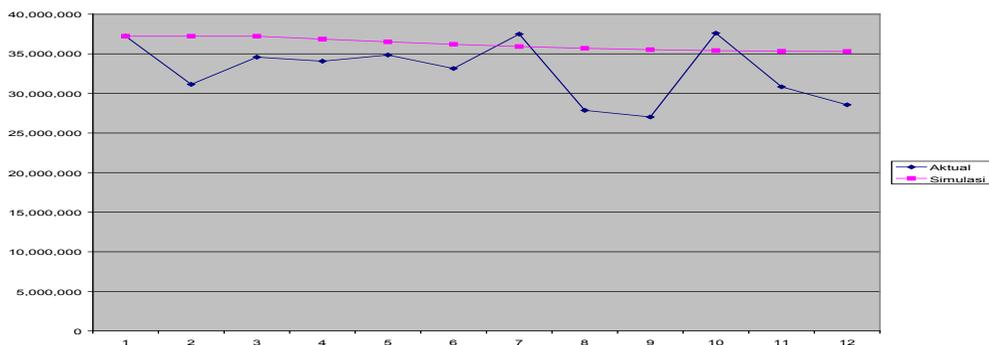


Gambar 18. Validasi Pengeluaran per Bulan Perusahaan

Tabel 3. Hasil Validasi Pengeluaran Per Bulan Perusahaan

Bulan	Pengeluaran Perusahaan		APE (%)
	Aktual	Simulasi	
Januari 2010	29,956,744	29,956,744.00	0
February	28,913,050	30,154,906.70	4.29
Maret	32,354,942	30,356,041.90	6.17
April	29,889,838	30,560,194.10	2.24
Mei	31,695,416	30,769,824.40	2.92
Juni	31,695,037	30,984,908.20	2.24
July	34,125,207	31,205,415.70	8.55
Agustus	31,289,889	31,431,082.90	0.45
September	28,606,024	31,661,639.20	10.68
Oktober	31,396,151	31,896,807.40	1.59
November	29,078,646	32,136,327.00	10.51
Desember	29,273,180	32,627,470.20	11.45

Hasil perhitungan nilai MAPE diperoleh nilai sebesar 5,09%. Hasil ini menunjukkan bahwa presentase selisih data aktual dan simulasi masih dalam kisaran nilai yang diperkenankan dibawah 10%. Hasil perhitungan nilai MAPE diperoleh nilai sebesar 9.40%. Hasil ini menunjukkan bahwa presentase selisih data aktual dan simulasi masih dalam kisaran nilai yang diperkenankan dibawah 10%.



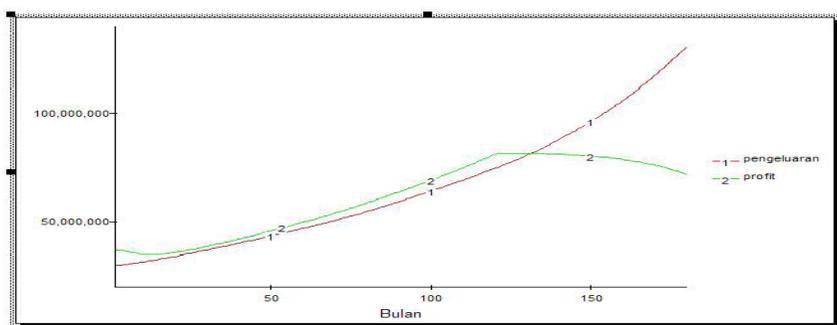
Gambar 19. Validasi Pemasukan Per Bulan Perusahaan

Tabel 4. Hasil Validasi Pemasukan Per bulan

Bulan	Pengeluaran Perusahaan		APE (%)
	Aktual	Simulasi	
Januari 2010	37,213,100	37,213,100.00	0
February	31,138,100	37,213,100.00	10.5
Maret	34,570,600	37,213,100.00	7.6
April	34,064,200	36,855,202.70	5.2
Mei	34,838,650	36,513,121.20	4.8
Juni	33,138,700	36,187,574.70	6.2
July	37,489,500	35,913,189.90	4.2
Agustus	27,858,550	35,690,366.20	20.1
September	27,015,355	35,519,459.00	21.4
Oktober	37,602,955	35,397,407.10	4.8
November	30,822,810	35,320,950.00	9.5
Desember	28,557,000	35,291,070.10	18.5

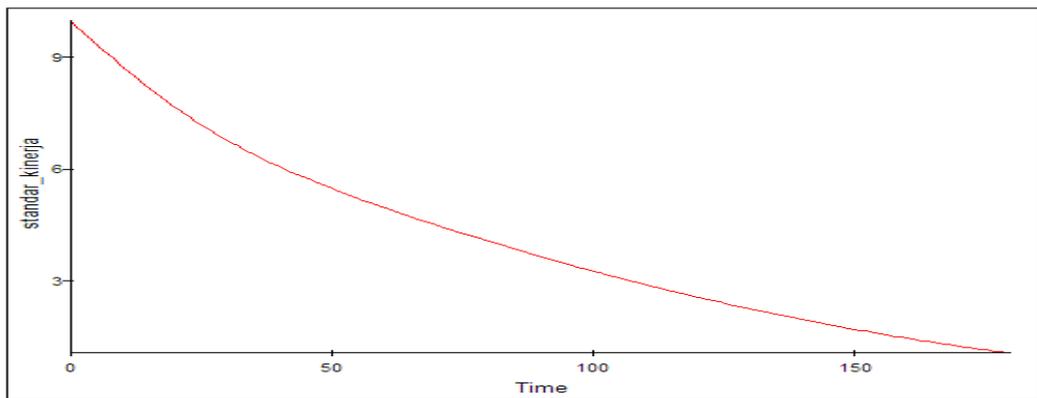
Kesimpulan pengujian kesesuaian pengeluaran dan pemasukan perusahaan dengan data sesungguhnya telah konsisten dan valid secara statistik berdasarkan perilaku yang dihasilkannya.

Analisis Simulasi Skenario Perilaku Dinamik Awal



Gambar 20. Hasil Simulasi Awal Model Pengeluaran dan Pemasukan Perusahaan

Analisis skenario perilaku dasar menguraikan laju pengeluaran dan pemasukan perusahaan. Terlihat bahwa pengeluaran biaya operasional dari awal tahun selalu mengalami pertumbuhan seperti deret ukur, sementara pemasukan dari pada penjualan. Pada mulanya memang mampu menopang jumlah pengeluaran yang ada, tetapi akhirnya justru menuju kegagalan. Pertumbuhan biaya yang eksponensial lebih disebabkan asumsi tidak adanya kebijakan-kebijakan untuk meminimalisir pengeluaran tidak terduga dan fraksi laju pengeluaran yang cukup berarti, sementara pemasukan pendapatan turun drastis disebabkan oleh factor modal operasional, seperti sumberdaya manusia dan standar kinerja.

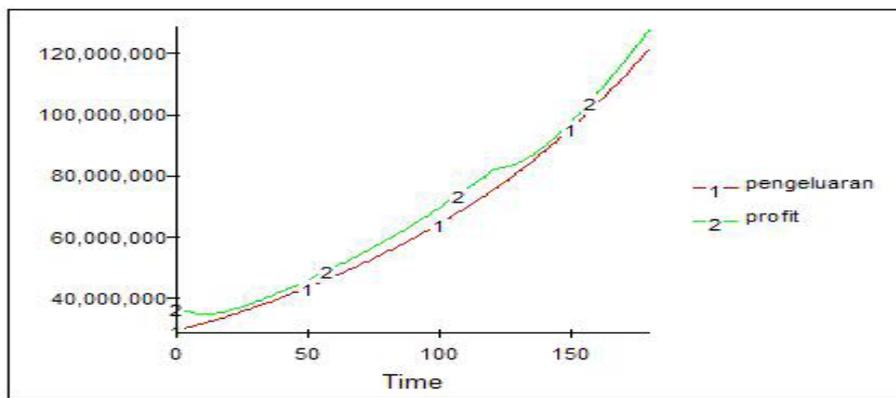


Gambar 21. Grafik Hubungan antara Standar Kinerja dengan Waktu dalam Fungsi GRAPH

Dari hasil simulasi didapatkan kesimpulan bahwa jika perusahaan tetap dengan pola kebijakan yang berlaku sekarang, maka akan terjadi defisit dan berakhir dengan bangkrut.

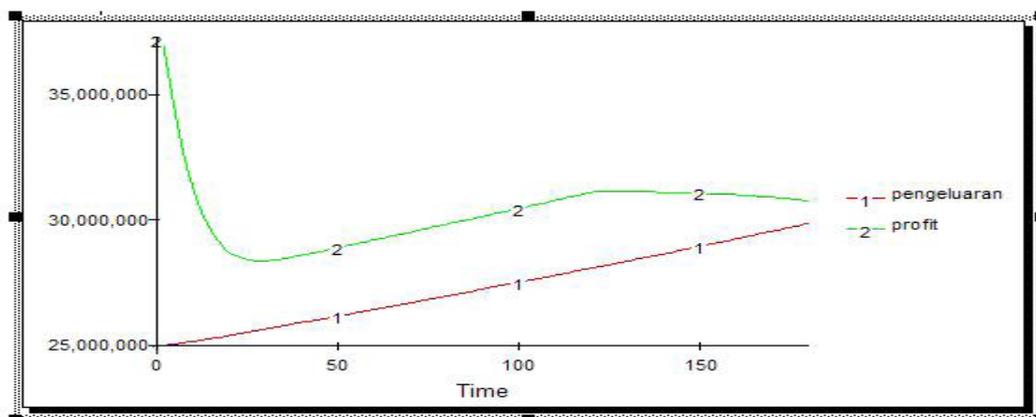
Analisis Perilaku Dinamik Perbaikan

Pada bagian ini, perubahan nilai parameter dilakukan pada parameter standar kinerja, ketersediaan modal, dan laju kenaikan biaya. Perubahan nilai parameter mengacu Forrester (1961) dalam Lyneis (1980) terdiri dari tiga skenario beserta kombinasinya yaitu skenario Agresif (Optimis), Moderat, dan Lambat (Pesimis). Skenario Agresif adalah skenario yang mungkin terjadi terhadap kebijakan peningkatan ketersediaan modal Perusahaan pada tahun 2011- 2020 lebih baik dari tahun 2010. Skenario Agresif diasumsikan bahwa ketersediaan modal La Viola! sebesar 0.2 dari -0.01.



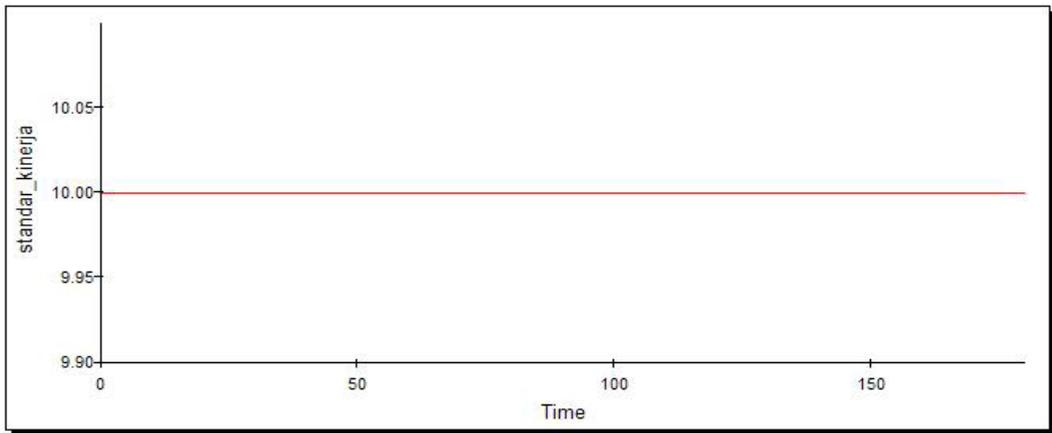
Gambar 22. Hasil Simulasi Skenario Agresif

Skenario model Moderat adalah skenario yang mungkin terjadi terhadap kebijakan mengurangi pengeluaran per bulan. Berikut hasil simulasi jika laju kenaikan biaya menurun dari 0.0075 menurun sampai 0.0010. Daya upaya untuk menurunkan laju kenaikan adalah dengan mengacu pada Strategi Generik Porter.

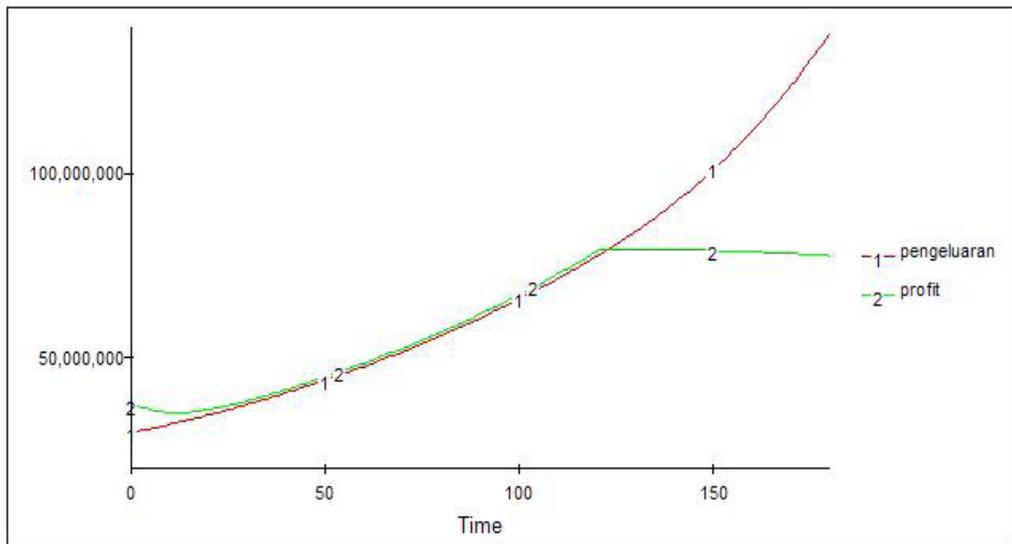


Gambar 23. Hasil Simulasi Skenario Moderat

Skenario lambat adalah skenario pada kebijakan untuk meningkatkan Standar Kinerja perusahaan. Hasil simulasi jika standar kinerja tetap berada di angka 10.



Gambar 24. Grafik Standar Kinerja Pada Skenario Pesimis



Gambar 25. Hasil Simulasi Skenario Pesimis Jika Standar Kinerja meningkat

Dari grafik tersebut disimpulkan bahwa kebijakan standar kinerja yang di buat oleh Perusahaan akan menurun juga pada akhirnya dan hasil simulasi dengan Powersim menunjukkan bahwa defisit tidak akan dapat dielakan.

Rekomendasi Model

Rumusan rekomendasi Model berdasarkan hasil simulasi skenario agresif (optimis), moderat, dan lambat (pesimis). Rumusan Model meliputi aspek ketersediaan modal, pengeluaran dan standar kinerja.

Model Skenario Agresif

Model skenario Agresif meliputi aspek ketersediaan modal. Jika terjadi penanaman *fresh capital* dan investasi modal kerja, sebaiknya perusahaan melakukan ekspansi dengan mencari konsumen baru. Model skenario ini menekankan pada perluasan produk, pasar, dan fungsi perusahaan sehingga meningkatkan aktivitas perusahaan. Keuntungan yang diperoleh sebanding dengan resiko kegagalannya. Tidak diperlukan modal yang besar dalam melakukan ekspansi. Melalui tindakan dengan sedikit pengeluaran tetapi dapat membuat para calon konsumen tertarik, yaitu dengan melakukan *campaign* atau *gimmick*. *Campaign* yang dimaksud disini adalah dengan menggunakan media sosial untuk mencari perhatian calon konsumen. Salah satu contohnya adalah dengan membuat *account* twitter dan mengirimkan foto-foto artis yang pernah menjadi konsumen La Viola! tidak hanya artis yang akan tetapi juga ikon atau tokoh-tokoh terkenal lainnya. Para tokoh tersebut tidak mesti fakta, bisa di buat fiktif yaitu dengan memanipulasi foto artis idola luar negeri. Rekomendasi kebijakan lainnya adalah dengan menghire *outsourse fresh graduate* dalam membuat konsep *campaign*. Hal ini disebabkan oleh ide-ide mereka yang *out from the box* dan dengan biaya yang murah.

Model Skenario Moderat

Skenario Moderat meliputi meminimalisir pengeluaran. Skenario terbaik untuk skenario moderat adalah dengan mengikuti strategi generik Michael R. Porter. Dalam aktifitas usaha kecil menengah (UKM), strategi generik dari Porter digunakan untuk meningkatkan daya saing. Menurut Porter menstimulasi dan *create* suatu lingkungan dimana perusahaan dapat mengupgrade keunggulan bersaing dalam suatu industri. Caranya, perkenalkan teknologi canggih (*sophisticated technology*) dan metode serta penetrasi segmen pasar yang lebih maju (*advanced*). Porter sangat menekankan bahwa perusahaan harus memiliki suatu keunggulan bersaing apakah dalam bentuk biaya rendah (*lower cost*) atau produk yang berbeda atau unik (*diffrenciated product*).

Model Skenario Pesimis

Dari hasil simulasi skenario pesimis meliputi standar kinerja. Jika standar kinerja diupayakan selalu mencapai angka kinerja 10, hasil akhir menggambarkan

akan tetap terjadi penurunan. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan menggunakan model skenario Bertahan dengan maksud sebagai tindakan penyelamatan agar perusahaan terlepas dari kerugian lebih besar yang dapat berakhir pada kebangkrutan.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Penelitian ini menyimpulkan sebagai berikut :

1. Sistem pengeluaran dan pemasukan adalah dengan membayarkan biaya operasional perbulan, seperti: biaya sewa, *foodcost*, gaji karyawan dan biaya tidak terduga.
2. Hasil model sistem dinamik menunjukkan grafik pemasukan yang terus menurun berbanding terbalik dengan pengeluaran yang terus meningkat, ini terjadi di bulan 132.
3. Berdasarkan model Sistem Dinamik yang dibuat dilakukan tiga uji coba skenario.
 - Skenario Agresif meliputi ketersediaan modal, dan hasil simulasi memberikan gambaran bahwa jika variabel ketersediaan_modal dirubah menjadi plus (0.2) maka hasil grafik waktu akan menunjukkan pemasukan yang terus meningkat diikuti dengan pengeluaran yang meningkat juga, akan tetapi peningkatan pengeluaran tersebut masih dapat diantisipasi.
 - Skenario Moderat meliputi laju_pengeluaran. Laju_pengeluaran sebesar 0.0075 dikurangi sampai mencapai angka 0.0010 (presentase laju_pengeluaran per bulan). Hasil simulasi menggambarkan bahwa jika perusahaan dapat mengurangi pengeluaran maka pemasukan akan berada diatas jauh dari garis grafik pengeluaran hal ini dapat dilihat di grafik waktu.
 - Skenario Pesimis meliputi variabel standar_kinerja. Perusahaan harus merubah standar_kinerja yang menurun menjadi meningkat dan stabil. Hasil simulasi menggambarkan walaupun standar_kinerja yang stabil tetapi hasil akhirnya defisit mulai dari bulan ke-124, akan tetapi penurunan pemasukan tidak langsung terjun bebas karena penurunannya seperti garis lurus.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian seperti:

1. Perusahaan di sarankan untuk dapat mengantisipasi pengeluaran yang terus meningkat (berdasarkan gambar grafik model dinamik). Dari model sistem

dinamik dilakukan simulasi terhadap tiga skenario yaitu; skenario agresif, skenario moderat dan skenario pesimis.

2. Aplikasi strategi dari skenario tersebut adalah:

- Skenario Agresif yaitu dengan menerima *fresh capital*. Penerimaan modal didapat dengan dua cara yaitu dengan menerima penanaman modal oleh investor atau dengan peminjaman kepada bank, atau pihak ketiga.
- Skenario Moderat yaitu dengan meminimalisir pengeluaran dan memaksimalkan anggaran. Membuat sesuatu yang besar tanpa mengeluarkan biaya yang terlalu banyak. Mengkonsentrasikan perhatian pada harga jual produk yang murah untuk menekan biaya produksi, promosi, maupun riset. Jika perlu, produk yang dihasilkan hanya sekedar meniru produk pesaing.
- Skenario Pesimis yaitu dengan mengubah standar kinerja, dengan maksud meningkatkan standar kinerja perusahaan dari berbagai aspek, sebagai contohnya dari aspek SDM, perusahaan disarankan memberikan *reward* atas kinerja yang baik dan *punishment* atas kinerja yang buruk.

DAFTAR PUSTAKA

- Budihardjo. (1995). *Pendekatan Sistem dalam Tata Ruang dan Pembangunan Daerah untuk Meningkatkan Ketahanan Nasional*. UGM Press, Yogyakarta.
- Coyle, R.G. (1996). *System Dynamics Modeling: A Practical Approach*. Chapman and Hall, London.
- Daale, V. Dan W.A.H. Thissen. (2001). *Dynamics Systems Modelling Continous Models*. Faculteit Techniek, Bestuur en Management (TBM). Technische Universiteit Delft.
- Eriyatno, (1998). Ilmu Sistem, *Meningkatkan Mutu dan Efektifitas Manajemen*., IPB Press, Bogor
- Ford, A. (1999). *Modelling the Environment: An Introduction to System Dynamics Models of Environmental Systems*. Island Press, California.
- Forrester, J.W. (1968). *Principles of Systems*. Wright-Allen Press, Inc. Massachusetts.
- Haines, Stephen G. (2000). *The Systems Thinking Approach To Strategic Planning and Management*, CRC Press LLC, Boca Raton.

- John D. Sterman, (2000), *Business Dynamics: System Thinking and Modeling for a Complex World*. McGraw Hill.
- Joseph P. Guiltinan dan Gordon W Paul, (1998), *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Agus Maulana.
- Law et al, (1970). *Simulation Modelling and Analysis*, 2nd Ed., Mc Graw-Hill.
- Lawrence R Jauch & William F Glueck, *Bussiness Policy And Strategic Management*, Mc Graw Hill, New York.
- Maani, Kambiz E. and Robert Y. Cavana. (2000). *Systems Thinking and Modelling: Understanding Change and Complexity* Pears Education New Zealand, Ltd., New Zealand.
- Muhammadi et al, (2001). *Analisis sistem dinamis lingkungan hidup, sosial, ekonomi, manajemen*, Ed. 1, cet. 1., Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ) Press
- O'Brien, James A., Marakas, George M, (2004). *Management Information Systems*, 6th ed., McGraw-Hill.
- Richardson, George P. and Alexander L. Pugh. (1983). *Introduction to System Dynamics Modeling with Dynamo*. the MIT Press, Cambrige.
- Senge, Peter M. (1994). *The Fifth Discipline Fieldbook: Strategies and Tools for Building a Learning Organization*. Doubleday Currency, New York.
- Simatupang, T.M. (1995). *Pemodelan Sistem*. Penerbit Nandika, klaten
- Sushil, (1992). *System Dynamics : A Practical Approach for Managerial Problems*, Willey Eastern Ltd.
- System Dynamics Group, *What is System Dynamics* Available: http://web.mit.edu/sdg/www/what_is_sd.html
- Syamsuddin. (2001). *Model Evaluasi Keberhasilan Usahatani di Lahan Kering (Studi Kasus Penanaman Jambu mete di Kabupaten Lombok Barat, Nusa Tenggara Barat)*. Disertasi. Program Pascasarjana IPB, Bogor
- Wahyudi, A.S. (1996). *Manajemen Strategik Pengantar Proses Berpikir Strategik*. Binarupa Aksara, Jakarta.
- Journal: Fadlilah, Siti Nur, A. ST., MT. (2007). *Pemodelan Strategi Pemasaran Produk Barang Jadi Tekstil Berdasarkan Pendekatan Simulasi Sistem Dinamik pada Industri Kecil Menengah di Kota Bogor*.
- Arya Wirabhuaana, (2003). *Penerapan Model Simulasi Sistem Dinamis Pada Analisis Biaya Total non Produksi sebagai Pengaruh dari Kebijakan Sektor Produksi dan Sumberdaya Manusia*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Indonesia

ANALISIS ROI USAHA TRAKTOR DAN POTENSI SUBSIDI MESIN TRAKTOR SEBAGAI PENGGANTI SUBSIDI PUPUK

Sri Hanggana Suyatman

Abstract

This research aims to know the proper of tractor machine investment and the tractor machine subsidy potencial to substitute fertilizer subsidy. Respondents are owners of tractor machine and famers in Klaten. Data are collected with questionnaires by direct giving to respondents. The returned questionnaires from owners of tractor machine are 37 of 37, and from famers are 48 of 48, and all can be analyzed.

The average of earning is Rp 110.000, expense is Rp 72.500, and income is Rp 37.500 per tractor machine per petak. The average of investment is Rp 12.258.784 per tractor machine, so the average of ROI is 78% per year. The highest investment is Rp 21.700.000, so ROI is 21% per year. Bank loan interest is 12% per year, so investment in tractor machine is proper to be done, because ROI is higher than bank loan interest.

The loss potencial of fertilizer subsidy in 2009 is Rp 4.056.140.000.000 or 22%. If the loss is bought tractor machine with price Rp 21.700.000, so there are 186.919 tractor, and can be used 45% household of farmer in Indonesia until 20 years. The effectiveness of fertilizer subsidy is 78%, while the effectiveness of tractor machine is 415%. We conclude, the tractor machine subsidy has potential to substitute fertilizer subsidy, because the tractor machine subsidy more effective about 530% than fertilizer subsidy.

Keywords: ROI, tractor, fertilizer, subsidy

I. Pendahuluan

Usaha tanipadi menyediakan lapangan pekerjaan dan sebagai sumber pendapatan bagi rumah tangga mayoritas penduduk Indonesia. BPS (2003) membagi lapangan kerja menjadi 11 sektor. Penduduk Indonesia yang bekerja di sektor pertanian 47,67%, perdagangan 17,90%, industri 11,80%, dan sisanya di delapan sektor lainnya. Pemerintah telah mempunyai banyak program untuk meningkatkan kesejahteraan petani, karena jika petani makmur, maka 47% penduduk Indonesia makmur, dan kemakmuran petani akan meningkatkan sektor perdagangan dan industri yang menyediakan barang dan jasa yang akan dikonsumsi petani.

Peningkatan kemakmuran petani dapat dicapai dengan meningkatkan laba usaha tani, khususnya usaha tani padi. Laba usaha tani padi dipengaruhi tiga faktor, yaitu produktivitas hasil produksi, harga jual gabah, dan biaya produksi. Pemerintah telah berusaha meningkatkan laba petani dengan memberikan kebijakan terhadap ketiga faktor tersebut. Usaha peningkatan produktivitas dilakukan dengan pembangunan sarana dan prasarana irigasi, penemuan bibit varitas unggul, penyediaan tenaga penyuluh lapangan, dll. Usaha meningkatkan produktivitas telah membuahkan hasil yang memuaskan. Hal ini didukung dengan kajian yang dilakukan Mahabub Hossain dan Narciso dari *International Rice Research Institute* tahun 2002 (dalam Jamal dkk. 2007) yang menyimpulkan bahwa, rata-rata produktivitas usaha tani padi di lahan irigasi di Indonesia mencapai 6,4 ton/hektar gabah kering giling. Angka ini kedua tertinggi di Asia Timur dan Asia Tenggara setelah China (7,6 ton/hektar). Potensi peningkatan produktivitas hanya 0,5 sampai 1 ton/hektar, itupun dengan penambahan input yang lebih mahal.

Kebijakan pemerintah yang berkaitan harga jual gabah diantaranya penetapan HDG (Harga Dasar Gabah) diterapkan sejak tahun 1969, dengan rumus 1 kg padi = 1 kg pupuk urea (Amang dan Sawit dalam Kariyasa 2007). Mulai 1 Maret 2005, istilah HDG diganti HPP (Harga Pembelian Pemerintah). Untuk mendukung HPP, pemerintah melaksanakan program LUEP (Lembaga Usaha Ekonomi Pedesaan). Dana LUEP dianggarkan dari APBD dan APBN untuk membeli gabah saat panen dengan harga sesuai HPP. Tetapi kebijakan ini tidak efektif, harga gabah saat panen sering dibawah HPP, dan ketika musim paceklik, harga diatas HPP.

Kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan biaya produksi usaha tani padi terfokus pada subsidi pupuk dan penetapan HET (Harga Eceran Tertinggi) pupuk juga tidak efektif. Pupuk memiliki peranan yang penting dalam upaya meningkatkan produktivitas tanaman padi. Subsidi pupuk menjadi perhatian utama pemerintah, petani, dan pengamat pertanian, bahkan sering menjadi perhatian politikus karena seringnya terjadi masalah kelangkaan pupuk dan harga pupuk yang diatas HET. Realisasi subsidi pupuk Rp 15,181 trilyun dalam APBN 2008, dan dalam APBN-P 2009 besarnya subsidi pupuk Rp 18,437 trilyun. Uang subsidi tersebut diberikan ke pabrik pupuk yang ditunjuk untuk membeli LNG (*Liquefied Natural Gas*) sebagai bahan baku utama pupuk kimia. Disamping itu, Pemerintah juga memberlakukan HET untuk pupuk yang disubsidi. Kebijakan pemerintah untuk meringankan biaya produksi dengan memberi subsidi pupuk sering tidak dinikmati petani, tetapi dinikmati pedagang pupuk. Disaat petani membutuhkan, harga pupuk jauh diatas HET, bahkan langka. Kejadian ini terus berulang sejak kebijakan subsidi pupuk diberlakukan mulai 1960 sampai Februari 2009. Dengan demikian kebijakan subsidi dan HET pupuk juga tidak efektif atau gagal, untuk itu perlu mencari alternatif model subsidi lain yang lebih efektif diterima petani.

Sri Hanggana (2008) dalam penelitiannya di Klaten menyimpulkan, bahwa untuk Petani pemilik sawah, yaitu petani yang mengerjakan sawahnya sendiri, untuk luas sawah rata-rata 1.856 m² membutuhkan biaya benih, pupuk, tenaga, dan lainnya Rp 1.092.130, hasil penjualan Rp 2.812.250, dan laba Rp1.750.120 per sekali tanam atau 4 bulan. Komposisi biaya produksi meliputi, biaya bibit 8%; biaya pupuk 24%; biaya tenaga kerja 61%; biaya pestisida, karung, iuran pengairan, dan lain-lain 7%. Berdasarkan temuan ini, biaya tenaga kerja yang paling dominan, sehingga penurunan biaya tenaga kerja akan meningkatkan laba lebih signifikan. Sebelum tahun 1985, Petani di Klaten sebagian besar masih menggunkakan tenaga kerja mencangkul dan sapi atau kerbau penarik garu/luku, dan banyak petani yang memiliki sapi/kerbau untuk mengerjakan sawah. Kemudian hadir mesin traktor yang umumnya dimiliki bukan petani, tapi pemodal, dan mesin traktor tersebut memenangkan persaingan, karena lebih cepat dan lebih murah. Akibatnya, tenaga pencangkul dan sapi/ kerbau semakin tersisih, dan akhirnya tahun 2000-an sudah tidak ada lagi tenaga mencangkul dan sapi/kerbau penarik garu/luku. Dengan demikian, bantuan mesin traktor sangat diperlukan untuk membajak sawah.

Untuk itu diperlukan kajian, apakah investasi mesin traktor masih layak dilakukan? Untuk mengetahui kelayakan tersebut, maka diperlukan data investasi, pendapatan, biaya, laba, dan ROI usaha traktor. Selanjutnya, bila usaha traktor masih layak dilakukan, apakah subsidi mesin traktor lebih efektif meningkatkan laba petani dibanding subsidi pupuk?

Tujuan penelitian ini ada tiga. Pertama, mencari alternative bentuk subsidi pemerintah kepada petani yang lebih efektif meningkatkan laba petani, setelah subsidi pupuk yang diadakan sejak 1960, dan dana pembelian gabah melalui LUEP yang diadakan sejak 1969, ternyata sampai 2009 gagal meningkatkan laba petani. Kedua, mengetahui kelayakan investasi mesin traktor. Ketiga, mengetahui apakah subsidi mesin traktor mempunyai potensi lebih efektif meningkatkan laba petani dibanding subsidi pupuk.

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah memberikan informasi kelayakan subsidi dalam bentuk mesin traktor sebagai upaya meningkatkan laba petani padi. Informasi ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi Pemerintah khususnya Departemen Pertanian dan DPR dalam menyusun strategi pemberian subsidi ke petani. Bagi akademisi, penelitian ini memberikan informasi awal untuk mengembangkan manajemen dan akuntansi yang cocok bagi usaha yang berkaitan dengan usaha tani padi sebagai usaha membantu pemerintah meningkatkan pendapatan petani dan mengembangkan usaha kecil khususnya usaha tani padi dan usaha pendukungnya.

II. Tinjauan Pustaka

1.1 2.1. Pendapatan, Biaya, dan Laba

Pendapatan adalah aliran masuk sumber ekonomik (kas atau aset lainnya) yang berasal dari penyerahan barang atau jasa yang merupakan kegiatan utama perusahaan (Suwardjono, 2003). Sedangkan IAI (2007), mendefinisikan penghasilan (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Istilah pendapatan dan penghasilan hampir mempunyai makna yang sama, yaitu penambahan aset dari kegiatan utama perusahaan.

Pendapatan dari investasi traktor hanya sewa yang diterima dari petani yang menggunakan jasa traktor untuk membajak sawah. Jasa sewa ini dibayarkan 3 sampai 5 hari setelah mentraktor. Tarif jasa traktor per petak di daerah tertentu umumnya sama, meskipun luas petaknya tidak persis sama dan jenis tanahnya juga tidak sama. Umumnya setiap petak sawah di daerah tertentu memiliki luas yang hampir sama. Misalnya, di Kelurahan Sentono, kecamatan Karangdawa, Klaten, setiap petak sawah memiliki luas antara 1.800 m² sampai 2.200 m². Kelurahan Gunting, kecamatan Wonosari, Klaten, setiap petak sawah memiliki luas antara 2.000 m² sampai 2.500 m².

Biaya adalah aliran keluar sumber ekonomik (kas atau aset lainnya) sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang merupakan kegiatan utama perusahaan (Suwardjono, 2003). Sedangkan Ikatan Akuntan Indonesia (2007), menyebutkan beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus kas keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal. Istilah biaya dan beban memiliki pengertian yang sama.

Biaya produksi untuk mengoperasionalkan usaha traktor adalah Bahan bakar solar, upah tenaga kerja, depresiasi mesin traktor, biaya servis, dan biaya oli mesin. Semua biaya ini bersifat variable, artinya semakin banyak petak sawah yang dibajak, maka biaya produksi akan meningkat secara proporsional.

Laba adalah jumlah rupiah bersih yang diperoleh setelah semua pendapatan dan untung dikurangi dengan semua biaya dan rugi (Suwardjono, 2003). IAI (2007) menggunakan istilah penghasilan bersih atau laba, yaitu penghasilan dikurangi beban. Istilah penghasilan sepadan dengan pendapatan, dan istilah biaya sepadan dengan beban.

Laba usaha traktor diperoleh dengan rumus: $Laba = Pendapatan - Biaya$

2.2. ROI (*Return on Investment*)

Salah satu penilaian kelayakan suatu investasi dilakukan atau tidak adalah dengan melihat ROI. Investasi layak dilakukan jika ROI lebih tinggi dibanding tingkat suku bunga pinjaman. Garrison dkk.(2006) mendefinisi ROI adalah pendapatan neto atau laba dibagi rata-rata aktiva operasional. Aktiva tetap yang dimiliki usaha traktor adalah mesin traktor, alat garu, alat luku, dan grobak. Sedangkan aktiva lancar hampir tidak memiliki, kecuali hanya sedikit kas tunai untuk membeli bahan bakar. Sedangkan biaya tenaga kerja dibayar setelah mendapatkan pembayaran dari petani pengguna jasa. Untuk mensesederhanakan perhitungan, investasi yang dimaksud hanya harga perolehan mesin traktor, alat garu, alat luku, dan grobak. ROI usaha traktor dihitung dengan rumus: $ROI = \frac{\text{Laba}}{\text{Investasi}}$

2.3. HET Pupuk Bersubsidi

Pupuk adalah bahan kimia atau organisme yang berperan dalam penyediaan unsur hara bagi keperluan tanaman secara langsung maupun tidak langsung. Dalam rangka mewujudkan ketahanan pangan nasional dan meningkatkan pendapatan petani, maka pemerintah menetapkan HET pupuk bersubsidi. Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian nomor 76 tahun 2007 pasal 1 ayat 5, yang dimaksud pupuk bersubsidi adalah pupuk yang pengadaan dan penyalurannya ditataniagakan dengan HET yang ditetapkan di pengecer resmi. HET pupuk bersubsidi adalah:

- a. Pupuk Urea Rp 1.200 per kg
- b. Pupuk ZA Rp 1.050 per kg
- c. Pupuk SP 36 Rp 1.550 per kg
- d. Pupuk NPK Phonska (15:15:15) Rp 1.750 per kg
- e. Pupuk NPK Pelangi (20:10:10) Rp 1.830 per kg
- f. Pupuk NPK Kujang (30:6:8) Rp 1.586 per kg
- g. Pupuk Organik Rp 1.000 per kg

Pengadaan dan penyaluran pupuk bersubsidi diatur dengan Peraturan Menteri Perdagangan nomor 03/M-DAG/PER/2/2006. Pihak yang terlibat dalam pengadaan dan penyaluran adalah produsen, distributor, dan pengecer. Sanksi atas pelanggaran baik yang dilakukan produsen, distributor, dan pengecer resmi diatur dalam pasal 17, 18, dan 19. Sanksi yang diberikan dapat berupa peringatan tertulis dari Menteri, menanggukuhkan atau tidak dibayarkannya subsidi kepada produsen, pembekuan SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan), dan sanksi sebagaimana

diatur dalam Undang-Undang Darurat Nomor 7 Tahun 1955 tentang Pengusutan, Penuntutan, dan Peradilan Tindak Pidana Ekonomi.

III. Metode Penelitian

3.1. Desain Penelitian, Sampel, dan Data

Berdasarkan karakteristik masalah yang diteliti, penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode pengumpulan data metode survey dengan media kuesioner dan wawancara ke pemilik traktor dan petani padi. Data dari pemilik traktor berupa harga perolehan traktor, garu, luku, dan grobak. Disamping itu juga umur ekonomis, pendapatan jasa membajak per petak, dan biaya operasional traktor untuk membajak per petak. Sedangkan data petani meliputi luas sawah, jenis pupuk, kg pemakaian pupuk, dan harga beli pupuk. Populasi dalam penelitian ini adalah semua pemilik traktor dan petani padi di Kabupaten Klaten. Sampel diambil dengan metode *convenience sampling*. Metode *convenience sampling* dipilih untuk menjamin kecukupan data dan adanya kondisi obyektif sampel yang relative homogen.

3.2. Analisis Data

Berdasarkan data tersebut dibuat analisis dengan urutan:

- a. Menghitung rata-rata pendapatan usaha traktor per petak sawah.
- b. Menghitung harga perolehan traktor dan biaya depresiasi per petak sawah
- c. Menghitung biaya produksi jasa traktor per petak sawah.
- d. Menghitung laba rugi usaha traktor per petak sawah.
- e. Menghitung ROI usaha traktor.
- f. Menghitung biaya pupuk dengan harga sesungguhnya dan harga subsidi.
- g. Menganalisis potensi efektivitas subsidi pupuk dan subsidi mesin traktor.

IV. Hasil

4.1. Diskripsi Sampel Penelitian

Penelitian ini dilakukan Juli sampai Oktober 2009. Diskripsi sampel dapat dilihat di tabel 1. Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui terdapat 37 traktor yang dimiliki 37 orang. Traktor paling lama sudah dipakai 20 tahun, dan saat ini masih layak digunakan. Setiap traktor rata-rata bekerja 113 hari per tahun. Hari kerja

efektif paling tinggi 120 hari dan paling rendah 60 hari. Lamanya hari kerja setiap traktor dipengaruhi kesungguhan tenaga kerja atau pemilik untuk mencari pekerjaan di luar daerahnya. Bisaanya, jika pemilik sangat mengandalkan penghasilan dari usaha traktor, dia akan bersedia mencari lahan yang lebih jauh dari daerahnya. Rata-rata setiap traktor mampu mentraktor (membajak dan meluku) 2,27 petak sawah per hari. Kecapatan mentraktor dipengaruhi jenis tanah, kekuatan mesin diesel, dan luas sawah.

4.2. Pendapatan Usaha Traktor per Petak Sawah

Pendapatan usaha traktor hanya bersumber dari tarif jasa membajak yang ditagihkan untuk setiap petak sawah. Besarnya tarif per petak sawah umumnya sama untuk satu desa, karena bisaanya luas sawah per petaknya hampir sama dan jenis sawahnya juga hampir sama. Tabel 2 menjelaskan pendapatan usaha traktor per petak Rp110.235 atau dibulatkan Rp110.000.

4.3. Harga Perolehan Traktor dan Biaya Depresiasi per Petak Sawah

Harga perolehan traktor yang dimaksud adalah harga beli traktor, grobag, dan alat garu dan luku. Nilai beli traktor dan perlengkapannya dapat dilihat di tabel 3. Pemilik ada yang membeli dalam kondisi baru, dan ada dalam kondisi bekas. Ada pemilik yang membeli traktor baru, tetapi grobag dan alat luku dan alat garu bekas atau sebaliknya. Ada pula pemilik yang membeli traktor bekas satu set lengkap. Harga traktor baru dan bekas bervariasi, ditentukan merk, tahun, dan model. Harga grobag, alat garu, dan alat luku juga bervariasi, harga ini dipengaruhi bahan dan kondisi pisiknya. Mesin diesel merupakan komponen yang paling pendek umur ekonominya, namun demikian terbukti ada yang bertahan sampai 20 tahun. Berdasarkan kesulitan penaksiran umur ekonomi tersebut, maka diasumsikan rata-rata masih dapat digunakan 10 tahun lagi.

Tabel 3 memperlihatkan juga biaya depresiasi dihitung dengan umur ekonomi 10 tahun, dan setiap tahun dihitung hari kerja efektif 133 hari. Setiap hari kerja rata-rata dapat dibajak 2,27 petak. Nilai rata-rata investasi traktor dan perlengkapannya Rp12.258.878 per set. Dengan demikian besarnya biaya depresiasi satu set traktor Rp11.000 per hari kerja, atau Rp 5.000 per petak sawah. Investasi terakhir dilakukan responden Mulyono, Nagaran, Polanharja. Harga beli traktor Rp 18.200.000 merk Quick yang dibeli bulan Februari 2009. Harga beli grobag Rp1.000.000 dan harga beli alat luku dan garu Rp 2.500.000. Semuanya dalam kondisi baru, sehingga investasi awal usaha traktor yang dilakukan Mulyono Rp21.700.000. Traktor ini bisa dipakai 20 tahun, jika setiap tahun dihitung paling rendah 60 hari kerja dengan 2 petak sawah per hari, maka depresiasi per petak sawah Rp8.625. Jika per tahun 103 hari kerja, maka depresiasi per petak sawah Rp5.000. Berdasarkan tabel 3 juga dapat ditentukan kapasitas normal usaha traktor per tahun, yaitu 133 hari dengan 2,27 petak per hari, sehingga satu tahun setiap traktor mempunyai kapasitas normal membajak sawah sebanyak 302 petak.

Kapasitas teoritisnya satu traktor per tahun dapat membajak 1.095 petak , yaitu 3 petak per hari dikalikan 365 hari.

4.4. Biaya Produksi Traktor per Petak Sawah

Biaya produksi usaha traktor ada yang dikeluarkan setiap hari kerja dan setiap musim. Biaya tenaga kerja dan biaya bahan bakar solar dikeluarkan untuk setiap hari kerja, sedangkan biaya servis dan suku cadang umumnya setiap musim sekali, sehingga setahun dikeluarkan dua kali. Depresiasi mesin traktor dihitung dengan metode jumlah unit hasil produksi, dan sudah dihitung di tabel 3, yaitu Rp 5.000 per petak.

Beberapa pemilik menjalankan sendiri traktornya, dan beberapa yang lain menggunakan orang lain. Dalam penelitian ini, jika pemilik menjalankan sendiri traktornya, maka upah yang diakui sebesar upah umum yang berlaku bagi orang yang menjalankan traktor di daerah yang sama. Besarnya upah tenaga kerja yang menjalankan traktor bervariasi, umumnya di lokasi yang sama mempunyai upah yang sama. Besarnya biaya tenaga kerja umumnya ditentukan berdasarkan persentase dari tarif traktor, tetapi sebagian ada berdasarkan kesepakatan antara pemilik dan tenaga kerja.

Biaya bahan bakar solar bervariasi untuk setiap traktor, karena kuantitas pemakaian solar yang berbeda . Variasi biaya solar diantaranya disebabkan merk traktor, kondisi mesin traktor, kondisi tanah, dan luas sawah. Berdasarkan tabel 4, rata-rata biaya tenaga kerja Rp 46.000 dan biaya bahan bakar solar Rp 20.000 per petak sawah. Pendapatan buruh yang menjalankan traktor minimum Rp 92.000 per hari, karena minimum setiap hari mampu 2 petak sampai 4 petak, atau rata-rata setiap hari 2,27 petak. Disamping mendapatkan uang tersebut, umumnya tenaga tersebut mendapat makan, minum, dan rokok dari petani yang menggunakan jasa traktor.

Umumnya pemilik membagi dua musim dalam satu tahun, dan setiap memulai musim tanam, pemilik traktor mengecek kesiapan traktor dan alat kerja lainnya. Biasanya diwaktu ini dilakukan servis dan penggantian streng, laker, dan oli mesin. Perincian rata-rata biaya musiman ini Rp 1.500 per petak sawah sebagaimana disajikan di tabel 5.

4.5. Laporan Laba Rugi Usaha Traktor per Petak Sawah

Labanya merupakan selisih antara pendapatan dan biaya. Pendapatan dan biaya yang digunakan dalam perhitungan ini adalah nilai rata-ratanya. Laba, pendapatan, dan biaya dihitung untuk per petak sawah. Perhitungan laba secara terinci disajikan di tabel 6. Setiap petak sawah yang digaru dan diluku menghasilkan laba Rp 37.500 atau 34,09%. Biaya untuk menjalankan traktor per petak Rp72.500 atau 65,91% dari tarif jasa traktor. Biaya tenaga kerja merupakan komponen tertinggi, yaitu 41,82%.

4.6. Perhitungan ROI Usaha Traktor

Besarnya investasi usaha traktor meliputi nilai beli traktor, grobag, alat garu, dan alat luku (tabel 3). Laba usaha traktor merupakan selisih pendapatan dan biaya produksi seperti tertera di tabel 6. Tingkat suku bunga menggunakan tingkat bunga pinjaman bank secara umum, yaitu 12 % per tahun. Dengan demikian, investasi usaha traktor dianggap menguntungkan atau layak dilakukan, jika memberikan ROI diatas 12% per tahun. Perhitungan ROI dapat dilihat di tabel 7.

Laba bersih rata-rata per tahun per traktor Rp9.619.125 dengan rata-rata 113 hari kerja dan 2,27 petak per hari. Sedangkan laba bersih paling kecil per tahun per traktor Rp 4.500.000 dengan rata-rata 60 hari kerja dan 2 petak per hari. Pemilik traktor berdasarkan data penelitian rata-rata memiliki ROI 78 % per tahun. ROI ini sangat tinggi untuk ukuran investasi. Dengan demikian usaha traktor sangat layak dilakukan, karena ROI sebesar 78 % jauh lebih tinggi dibanding tingkat bunga pinjaman 12% per tahun. Sedangkan kemungkinan ROI paling kecil per traktor per tahun 21%, masih jauh lebih tinggi dibanding tingkat suku bunga 12%, sehingga usaha traktor masih sangat layak dilakukan.

4.7. Perbandingan Harga Pupuk Sesungguhnya dengan Harga Subsidi

Semua pupuk yang disubsidi memiliki harga diatas HET sebagaimana tertera di tabel 8. Petani rata-rata membeli 22% lebih mahal dibanding HET. Rata-rata per hektar membutuhkan pupuk 779 kg dengan nilai beli sesungguhnya Rp1.342.196, sedangkan berdasarkan HET seharusnya Rp1.097.830 sehingga subsidi yang tidak dinikmati petani Rp 244.366 per hektar atau 22%. Data tersebut diambil dalam kondisi masa tanam yang normal, dimana tidak terjadi kelangkaan pupuk. Informasi pada masa tanam sebelumnya terjadi kelangkaan pupuk sehingga urea dijual Rp 1800 sampai Rp 2000 per kg.

4.8. Analisis Potensi Pengalihan Subsidi Pupuk ke Traktor

Sensus pertanian tahun 2003 yang dilakukan BPS menyebutkan secara nasional ada 52.904.295 rumah tangga, dan 47% atau 24.868.675 rumah tangga merupakan rumah tangga petani. Dari 24.868.675 rumah tangga petani, 55% merupakan rumah tangga petani yang menggarap sawah kurang dari 0,5 hektar. Setiap KK (Kepala Keluarga) rata-rata memiliki lahan sawah 0,3 hektar di Jawa, dan 1 hektar di Luar Jawa

Sri Hanggana (2008) menyimpulkan, petani di Jawa berpenghasilan rata-rata Rp692.294 per bulan. Seorang petani yang memiliki sawah 0,3 ha senilai sekitar Rp 150 juta, dengan satu istri dan dua anak, berpenghasilan Rp 629.294 per bulan tentulah tidak dapat memenuhi kebutuhan pokok seperti makan, pakaian, rumah tinggal, pendidikan, dan kesehatan, sehingga mereka tergolong penduduk miskin yang layak mendapat subsidi dalam APBN.

Biaya membajak sawah bagi petani yang dalam penelitian ini per petak Rp 110.000 merupakan 17 % dari pendapatan mereka per bulan Rp 629.294. Dengan demikian biaya traktor tersebut juga dirasakan berat bagi petani, maka bantuan traktor akan meringankan beban petani, dan menambah gairah menanam padi, mengingat biaya membajak dikeluarkan diawal musim tanam. Biaya operasional traktor per petak sawah sekitar Rp72.500, sehingga petani secara riil mempunyai penurunan biaya Rp 37.500 atau 34% dari biaya membajak sawah.

Berdasarkan tabel 9, kebutuhan traktor untuk seluruh petani Indonesia sekitar 414.478 unit dengan nilai Rp 8,995 trilyun. Setiap traktor paling sedikit bisa membajak sawah dengan luas 1800 sampai 3000 m² sebanyak 2 petak per hari. Jika subsidi pupuk 2009 Rp 18,437 trilyun, maka diperkirakan yang tidak dinikmati petani sekitar 22% atau 4,056 trilyun. Jumlah ini merupakan 45% kebutuhan dana untuk membeli traktor. Dengan demikian, subsidi pupuk yang hilang tidak dinikmati petani selama dua tahun sudah dapat dibelikan traktor yang digunakan seluruh petani selama 20 tahun.

Pemberian subsidi dalam bentuk mesin traktor mempunyai potensi manfaat riil yang lebih tinggi. Tabel 10 memperlihatkan subsidi mesin traktor Rp Rp 8,995 trilyun akan memberikan keringanan biaya mentraktor Rp 37.500 per petak per musim tanam. Jika setahun minimal 2 musim, maka petani mendapatkan keringanan biaya mentraktor Rp 75.000 per tahun. Dengan demikian, subsidi mesin traktor berpotensi memiliki nilai manfaat bagi petani 20 tahun sesuai umur ekonomi traktor atau setara dengan Rp37,303 trilyun atau 415%. Sedangkan subsidi pupuk Rp 18,437 trilyun tahun 2009 hanya berpotensi mempunyai nilai manfaat bagi petani Rp14,380 trilyun atau 78%. Dengan demikian, subsidi dalam bentuk mesin traktor 5 kali lebih efektif dinikmati petani dibanding subsidi pupuk.

V. Kesimpulan, Implikasi, dan Keterbatasan

5.1. Kesimpulan

Pertama, Usaha Traktor merupakan investasi yang layak dilakukan. Usaha traktor memberikan jasa membajak sawah dengan pekerjaan meluku dan menggaru. Rata-rata setiap petak sawah yang digaru dan diluku menghasilkan laba Rp 37.500 atau 34,09%. Rata-rata pendapatan Rp110.000 dan rata-raa biaya untuk menjalankan traktor per petak Rp 72.500 atau 65,91% dari tarif jasa membajak. Investasi rata-rata Rp 12.258.784 per traktor, dan rata-rata memiliki ROI 78 % per tahun. ROI ini sangat tinggi untuk ukuran investasi. Dengan demikian usaha traktor sangat layak dilakukan, karena ROI sebesar 78 % lebih tinggi dibanding tingkat bunga pinjaman 12% per tahun, bahkan kemungkinan ROI paling kecil per tahun 21%, usaha traktor masih sangat layak dilakukan. ROI ini dihitung dengan asumsi terendah dari data yang ada, yaitu 60 hari kerja, 2 petak per hari, dan nilai

investasi tertinggi Rp 21.700.000. Investasi usaha traktor Rp21.700.000, setiap tahun diperoleh laba Rp4.500.000.

Kedua, Subsidi mesin traktor dapat sebagai alternatif pengganti subsidi pupuk. Pemberian subsidi dalam bentuk mesin traktor mempunyai potensi manfaat riil yang lebih tinggi. Seluruh petani Indonesia membutuhkan traktor 414.478 unit dengan nilai Rp 8,995 trilyun, dan akan memberikan keringanan biaya mentraktor Rp 37.500 per petak per musim tanam atau Rp75.000 per tahun. Subsidi mesin traktor berpotensi memiliki nilai manfaat bagi petani 20 tahun sesuai umur ekonomi traktor atau setara dengan Rp37,303 trilyun atau 415%. Sedangkan subsidi pupuk Rp 18,437 trilyun tahun 2009 hanya berpotensi mempunyai nilai manfaat bagi petani Rp14,380 trilyun atau 78%. Dengan demikian, subsidi dalam bentuk mesin traktor mempunyai efektivitas 530% dibanding subsidi pupuk, atau subsidi mesin traktor lima kali lebih efektif dinikmati petani dibanding subsidi pupuk.

5.2. Implikasi

Berdasarkan temuan dalam penelitian ini, usaha traktor memberikan ROI yang cukup tinggi, sehingga layak dilakukan, dan dapat menjadi salah satu alternative bentuk subsidi. Jika petani menabung nilai depresiasi traktor Rp 5000 per petak, maka pada akhir tahun ke 20 sudah tersedia uang Rp21.700.000, ditambah harga jual traktor bekas, maka kemungkinan sudah dapat membeli traktor baru yang dapat dipakai 20 tahun lagi. Dengan demikian subsidi mesin traktor pertanian lebih efektif diterima petani dibanding subsidi pupuk. Memberikan subsidi berupa mesin seperti memberi kail, sedangkan memberi subsidi pupuk seperti memberi ikan.

Di Klaten, selain traktor sudah digunakan mesin perontok padi dan mesin percontohan penabur benih. Biaya merontok padi dan menanam benih hampir sama dengan besarnya biaya membajak dengan traktor. Nilai investasi mesin perontok padi dan mesin penabur benih juga hampir sama dengan nilai investasi traktor. Kemudian sesuai kebijakan pemerintah untuk mengurangi penggunaan pupuk kimia, dan meningkatkan penggunaan pupuk organik, maka pemerintah sebaiknya mengalihkan subsidi pupuk organik yang diberikan pabrik pupuk besar seperti Petrokimia Gresik atau Sriwijaya, ke petani atau kelompok petani berupa mesin pembuat pupuk organik berbentuk granul. Dengan demikian, seandainya pemerintah konsisten memberikan subsidi ke petani Rp 18 trilyun seperti tahun 2009, maka cukup 2 tahun mengatasi kebutuhan mesin untuk petani. Subsidi pupuk tahun 2010 dapat dibelikan mesin traktor dan perontok padi, subsidi tahun 2011 dibelikan mesin penanam benih dan pembuat pupuk organik, maka mulai tahun 2012 petani secara otomatis tersedia potensi subsidi riil setiap kali tanam sekitar Rp 37.500 X 4 mesin =Rp 150.000. Sri Hanggana (2008) menyimpulkan, luas sawah rata-rata 1.856 m² membutuhkan biaya Rp 1.092.131. Dengan demikian setiap petak petani dapat menghemat biaya produksi 14%. Jika subsidi masih terus diberikan, mulai subsidi 2013 diberikan dalam bentuk uang, maka dapat digunakan untuk operasional 4 jenis mesin tersebut, sehingga petani dapat

menanam padi tanpa mengeluarkan biaya membajak, menabur benih, merontok, dan menggunakan pupuk organic local dengan harga murah dan kualitas tinggi.

Selanjutnya kami juga menyarankan para akademisi dan pejabat pemerintah yang terkait dengan usaha tani padi untuk melakukan penelitian kelayakan usaha mesin penabur benih, mesin perontok padi, dan mesin pembuat pupuk organik skala kecil. Disamping itu juga memperluas penelitian laba usaha tani padi dengan 3 musim tanam dan di banyak kabupaten yang beririgrasi teknis, setengah teknis, dan tadah hujan. Subsidi dalam bentuk mesin pertanian dan mesin pembuat pupuk organik memungkinkan pemberian subsidi ke petani lebih tepat sasaran dan mempunyai nilai ekonomis lebih panjang yaitu 20 tahun bahkan lebih, dibanding subsidi pupuk atau penyediaan dana pembelian gabah melalui LUEP yang hanya dinikmati sekali musim tanam.

5.3. Keterbatasan

Data nilai beli traktor mengalami fluktuasi yang tinggi, hal ini menunjukkan kenaikan harga traktor yang terus menerus. Beberapa kasus, harga beli traktor bekas masih lebih tinggi dibanding saat membeli traktor tersebut. Nilai traktor paling rendah Rp 3 juta dan paling tinggi Rp18.200.000, belum termasuk alat garu, luku, dan grobag. Sedangkan jika membeli baru semua pada Oktober 2009 Rp 21.700.000. Hal ini menjadikan penilain biaya depresiasi dan nilai investasi tidak akurat. Data harga pupuk setiap musim tanam berbeda, sehingga analisis potensi subsidi pupuk yang dinikmati petani kurang akurat. Data harga pupuk di pasaran sebaiknya dilakukan dalam 3 musim atausetahun.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS (Badan Pusat Statistik). 2003. *Statistik Kesejahteraan Rakyat*. Jakarta.
- Departemen Keuangan Republik Indonesia. **Data Pokok APBN 2008 dan APBN 2009**, Jakarta.
- Garrison, Ray H., Eric W. Noreen, and Peter C. Brewer. 2006. *Managerial Accounting*. Edisi 11, McGraw-Hill Companies, Inc., USA.
- IAI (Ikatan Akuntan Indonesia). 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Jamal, E., Ening Ariningsih, Hendiarto, Kahirina MN., dan Andi askin. 2007. Beras dan Jebakan Kepentingan Jangka pendek. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*. Volume 5. Nomor 3. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Departemen Pertanian. Jakarta.

Kariyasa, Ketut.2007. Usulah HET Pupuk Berdasarkan Tingkat Efektivitas Kebijakan Harga Pembelian Gabah. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*. Volume 5. Nomor 1. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Departemen Pertanian. Jakarta.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 03/M-DAG/PER/2/2006. Tentang: *Pengadaan dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi untuk Sektor Pertanian*. Jakarta.

Peraturan Menteri Pertanian Nomor: 76/Permentan/OT. 140/12/2007. Tentang: *Kebutuhan dan Harga Eceran Tertinggi (HET) Pupuk Bersubsidi untuk Sektor Pertanian Tahun Anggaran 2008*. Jakarta.

Sri Hanggana. 2008. Analisis Laba dan ROI Usaha Tani Padi. *Laporan Penelitian FE UNS*.

Suwardjono. 2003. *Akuntansi Pengantar Bagian 1*. Edisi ke 3, Cetakan ke-2, BPFE, Yogyakarta.

LAMPIRAN TABEL

Tabel 1: Diskripsi Sampel Pemilik Traktor

Keterangan	Nilai	
	Jumlah Responden	37
Jumlah Traktor	37	unit
Pembelian traktor paling awal	Mar-89	
Traktor paling lama dipakai	20	Tahun
Pembelian traktor paling akhir	Sep-09	
Jumlah Hari kerja per tahun 37 traktor	4,180	hari
Hari kerja per traktor per tahun rata-rata	113	hari
Hari kerja per traktor per tahun paling tinggi	120	hari

Hari kerja per traktor per tahun paling rendah	60	hari
Jumlah sawah yang ditraktor 37 traktor per hari	84	petak
Rata-rata kemampun traktor per hari per traktor	2.27	petak
Kemampuan paling tinggi per traktor per hari	4	Petak
Kemampuan paling rendah per traktor per hari	2	petak

Sumber: Data yang diolah

Tabel 2: Pendapatan Usaha Traktor Per Petak Sawah

Keterangan	Jumlah
Total Pendapatan 37 traktor per hari	Rp 9,260,000
Rata-rata per hari per traktor	2.27 petak
Rata-rata pendapatan satu traktor per petak	Rp 110,235
Rata-rata pendapatan satu traktor per petak dibulatkan	Rp 110,000

Sumber: Data yang diolah

Tabel 3: Nilai Beli Traktor dan Depresiasi Traktor per Petak Sawah

Keterangan	Nilai
Nilai beli 37 traktor	Rp 411,650,000
Nilai beli 37 Grobak	Rp 14,525,000
Nilai beli 37 Garu & Luku	Rp 27,400,000
Jumlah	Rp 453,575,000
Rata-rata nilai beli per set	Rp 12,258,784

Taksiran umur ekonomi	10 thn
Depresiasi per tahun	Rp 1,225,878
Hari kerja rata-rata per tahun	133 hari
Depresiasi per hari kerja	Rp 10,848
Depresiasi per hari kerja dibulatkan	Rp 11.000
Rata-rata jumlah petak sawah per hari	2,27 petak
Deprersiasi per petak dibulatkan	Rp 5.000

Sumber: Data yang diolah

Tabel 4: Biaya Produksi Tenaga Kerja dan Solar per Petak Sawah

Keterangan	Jumlah
Jumlah Traktor	37 unit
Jumlah Petak Sawah per hari	84 petak
Jumlah upah tenaga kerja	Rp 3,840,000
Rata-rata upah tenaga kerja per petak	Rp 45,714
Rata-rata upah tenaga kerja per petak dibulatkan	Rp 46,000
Pendapatan tenaga kerja per hari minimum 2 petak	Rp 92,000
Jumlah biaya solar per hari	Rp 1,674,000
Rata-rata biaya solar per petak	Rp 19,929
Rata-rata pemakain solar per petak dibulatkan	Rp 20,000

Harga solar per liter	Rp	4,500
Rata-rata pemakain solar per petak		4.44

Sumber: Data yang diolah

Tabel 5: Biaya Servis dan Suku Cadang per Petak Sawah

Keterangan	Jumlah
Servis traktor / musim	Rp 1,795,000
Streng dan laker lain	Rp 1,825,000
Servis garu/luku/grobak	Rp 1,590,000
Oli Mesin	Rp 1,480,000
Jumlah biaya servis dan suku cadang 37 traktor per musim	Rp 6,690,000
Jumlah biaya servis dan suku cadang 37 traktor per tahun	Rp13,380,000
Jumlah hari kerja efektif per tahun	133 hari
Biaya tetap operasional per hari kerja per traktor	Rp2,719
Biaya tetap operasional per hari kerja per traktor dibulatkan	Rp 3,000
Rata-rata kemampun traktor per hari per traktor	2.27 petak
Biaya tetap operasional rata-rata per petak sawah	Rp 1,322
Biaya tetap operasional rata-rata per petak sawah dibulatkan	Rp 1,500

Sumber: Data yang diolah

Evaluasi Hubungan UMKM dengan Lembaga Keuangan Bank: Sebuah Tinjauan Perspektif dengan Pendekatan *Brand Personality* pada BPD DIY

Carolina Yulia Tri Prasetyani¹

Andhy Setyawan²

Abstrak

Keberadaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) memiliki hubungan timbal balik dengan bank dalam melakukan kegiatan usahanya. Hubungan timbal balik tersebut memungkinkan adanya evaluasi yang menjamin proses pemasaran keberlanjutan. Penelitian kami bertujuan mengevaluasi hubungan tersebut dengan mendeskripsikan persepsi UMKM pada bank melalui *brand personality*. Bank yang diteliti adalah BPD DIY. *Brand personality* merupakan salah satu cara yang digunakan pemasar untuk mengetahui posisi merek dalam perspektif konsumen dengan mengasosiasikan merek dengan karakteristik manusia (Aaker, 1997). Penelitian dikonstruksikan dengan menganalogikan BPD DIY dengan asosiasi sekunder, evaluasi konsumen dan profil karakter perusahaannya merujuk pada Larson (2002).

Hasil isian kuesioner dan wawancara mendalam pada 30 UMKM di wilayah Sleman menunjukkan bahwa BPD DIY diasosiasikan sebagai mobil Kijang; binatang ayam; warna biru; selebriti Indonesia: Krisdayanti, Titik Puspa, dan Kiwi; aliran musik dangdut dan jenis olahraga sepakbola. Profil karakter perusahaan dianalogikan sebagai pria paruh baya yang kurus, jenius, menarik, berpendidikan, bersih, serius, kuno, dan berprofesi akuntan. Hasil penelitian dapat memberikan manfaat bagi BPD DIY dalam menggambarkan citra dan kepercayaan merek, serta kemauan UMKM untuk bekerjasama dengan BPD DIY.

Kata-kata kunci : UMKM, BPD DIY, *brand personality*, asosiasi sekunder, profil karakter perusahaan..

I. Pendahuluan

Kajian mengenai UMKM menjadi sebuah diskusi yang menarik dikarenakan keberadaan dan peran UMKM dalam perekonomian di Indonesia. Sebagai salah satu bentuk usaha, UMKM telah memberikan kontribusi yang mendukung perkembangan ekonomi daerah seiring dengan bertambahnya jumlah UMKM. Peran UMKM tersebut juga tampak di Kabupaten Sleman Yogyakarta, yang mana

pada tahun 2008 total UKM mencapai 14.720 unit dengan tiga sektor terbesar yaitu kerajinan, makanan dan konfensi rumahan berdasarkan data Bidang Perindustrian, Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi, dan Penanaman Modal Sleman (Kompas, 3 September 2009). Dengan jumlah UMKM tersebut juga berdampak pada penyerapan tenaga kerja, yakni mencapai 42.955 orang (Sleman dalam angka 2008).

Keberadaan UMKM yang memberikan nilai positif dalam perekonomian dan ketenagakerjaan tentunya tidak dapat berdiri sendiri tanpa dukungan dari pemerintah dan lembaga keuangan. Salah satu bentuk dukungan yang dibutuhkan UMKM terkait dengan pembinaan dan kelancaran usaha yang berhubungan dengan dana. Peran semua pihak terlebih lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank maupun non bank diharapkan dapat mengembangkan usaha dan modal bagi UMKM. Bank Pembangunan Daerah (BPD) DIY merupakan salah satu bank daerah yang ditunjuk oleh pemerintah Kabupaten Sleman untuk membantu penyaluran pendanaan bagi UMKM. Keberadaan BPD DIY telah cukup dikenal oleh masyarakat Yogyakarta sehingga penilaian yang diberikan oleh UMKM atas BPD DIY merupakan penilaian yang didasarkan pada pengetahuan mereka akan BPD DIY. Keberadaan UMKM memiliki hubungan timbal balik dengan bank dalam melakukan kegiatan usahanya. Hubungan timbal balik tersebut memungkinkan adanya evaluasi yang menjamin proses pemasaran yang berkelanjutan.

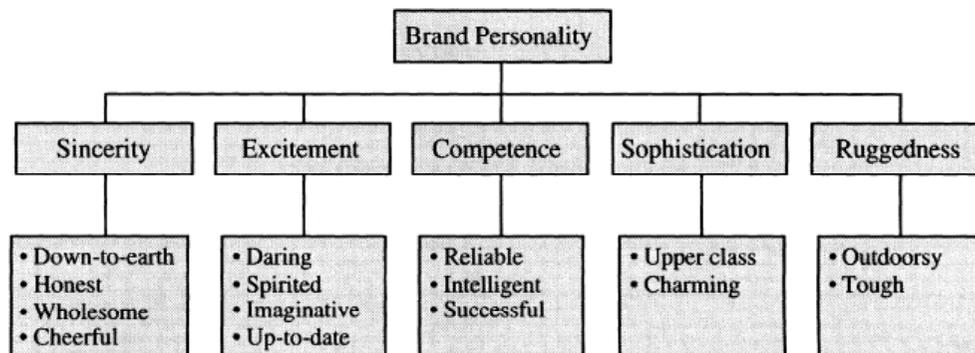
Hubungan timbal balik yang terjadi antara UMKM dengan BPD DIY memberikan persepsi yang menggambarkan citra merek, kepercayaan merek serta kemauan UMKM untuk bekerjasama dengan BPD DIY. Kondisi ini tentunya akan membawa dampak bagi kedua belah pihak, baik bagi kemajuan UMKM maupun bagi BPD DIY. Kondisi timbal balik ini pula yang mendasari peneliti untuk mengevaluasi hubungan antara BPD DIY dengan UMKM berdasar perspektif UMKM melalui pendekatan *brand personality*.

Landasan Teoritis

Kriteria suatu usaha digolongkan dalam UMKM berdasar jumlah asset dan omset merujuk pada UU No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro,Kecil dan Menengah sebagai berikut:

No	Usaha	Kriteria	
		Asset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50 Miliar

Brand personality merupakan salah satu cara yang digunakan pemasar untuk mengetahui posisi merek dalam perspektif konsumen dengan mengasosiasikan merek dengan karakteristik manusia (Aaker, 1997). Struktur *brand personality* yang dibangun oleh Aaker (1997) sebagai berikut:



Meskipun kerangka pengukuran *brand personality* yang diusulkan oleh Aaker (1997) merupakan suatu gagasan yang sangat bermanfaat dan banyak dirujuk oleh para peneliti, namun penerapannya tidak mudah. Larson (2002) memberikan pendekatan kualitatif untuk mengidentifikasi elemen-elemen dari *brand personality* tersebut menggunakan asosiasi sekunder, evaluasi konsumen dan profil karakter perusahaan atau produk yang diteliti. Hasil dari analisis terhadap data kualitatif akan dapat menunjukkan *brand personality* dari obyek yang diamati.

Freling & Forbes (2005) melakukan tinjauan pustaka terkait penelitian sebelumnya terkait dengan *brand personality* untuk mengawali penelitiannya. Dalam tinjauan pustaka tersebut, Freling & Forbes menemukan bahwa *brand personality* meningkatkan preferensi konsumen dan kemauan untuk menggunakan produk (Sirgy, 1982), meningkatkan emosi konsumen atas produk (Biel, 1993), meningkatkan kepercayaan dan kesetiaan konsumen (Fournier, 1998), dan sebagai dasar dalam melakukan diferensiasi produk (Aaker, 1996).

Tjiptono (2005) menyebutkan bahwa citra merek merupakan serangkaian asosiasi yang dipersepsikan oleh individu sepanjang waktu sebagai hasil pengalaman langsung maupun tidak langsung atas sebuah merek. Sedangkan konsep kepercayaan terhadap merek merupakan kesediaan atau kemauan konsumen dalam menghadapi risiko yang berhubungan dengan merek yang dibeli dan akan memberikan hasil yang positif atau menguntungkan (Lau & Lee, 1999).

Pembahasan

Unit analisis dalam penelitian kami adalah UMKM yang berada di wilayah Kabupaten Sleman, berjumlah 30 orang pelaku UMKM dengan rentang usia antara 23 tahun sampai dengan 45 tahun. Profil usaha para UMKM antara lain pengusaha

fotocopy, jasa pengetikan dan sewa komputer, toko komputer, toko kelontong, tempat makan, penjualan pulsa, *event organizer*, dan usaha kripik jamur. Penelitian dikonstruksikan dengan menganalogikan BPD DIY dengan asosiasi sekunder, evaluasi konsumen dan profil karakter perusahaannya merujuk pada Larson (2002) melalui kuesioner dan wawancara mendalam.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BPD DIY diasosiasikan sebagai mobil Kijang; binatang ayam; warna biru; selebriti Indonesia: Krisdayanti, Titik Puspa, dan Kiwil; aliran musik dangdut dan jenis olahraga sepakbola. Profil karakter perusahaan dianalogikan sebagai pria paruh baya yang kurus, jenius, menarik, berpendidikan, bersih, serius, kuno, dan berprofesi akuntan. Penggambaran profil karakter BPD DIY dari hasil wawancara sebagai sosok yang kokoh dan sudah lama berdiri dengan kesan yang tidak menonjol, berpengalaman dengan segmen nasabah tertentu yang kurang fasilitasnya namun dapat bertahan lama dengan karyawan yang berpendidikan, melayani dengan baik, berisikan orang tua sehingga dianggap tidak dinamis, lamban dan berhubungan dengan uang.

Hasil asosiasi sekunder melalui wawancara mendalam diketahui bahwa merek mobil yang banyak ditulis responden adalah Kijang dikarenakan cukup dikenal dan merupakan produk yang sudah lama; binatang ayam dikarenakan semua orang bisa memiliki ayam, tidak memiliki kesan yang menonjol dan merakyat; warna biru diasumsikan oleh responden sebagai warna yang menenangkan serta sesuai dengan warna logo banknya; selebriti Indonesia ada 3 yaitu Kridayanti yang terkenal namun saat ini sedang meredup, Titik Puspa artis lama namun masih berkarya, dan Kiwil yang diasumsikan merakyat dan tidak dipakai di acara-acara yang memberi kesan mewah. Untuk aliran musik adalah dangdut, yang dianggap merakyat dan tidak dinamis, sedangkan untuk olahraga jawaban terbanyak responden adalah sepakbola karena semua orang bisa memainkannya dan mempunyai penggemar setia.

Evaluasi konsumen dari hasil kuesioner dan wawancara mendalam pada 30 pelaku UMKM menunjukkan bahwa 14 responden senang apabila diminta untuk menggunakan jasa kredit BPD DIY, karena merasa membutuhkan tambahan modal untuk pengembangan usaha; 9 responden mempersepsikan permasalahan terbesar yang dihadapi ketika menggunakan jasa kredit BPD DIY adalah administrasi kredit yang rumit; 14 responden tidak tertarik apabila diminta menggunakan jasa simpanan uang karena bank lain dianggap lebih menarik. Permasalahan terbesar yang dipersepsikan pelanggan ketika diminta menggunakan jasa simpanan adalah fasilitas (7 orang), terkait dengan jumlah ATM, lokasi Bank dan ATM yang kurang strategis, serta produk inovasinya kurang (seperti e-banking dan mobile banking). Kata yang dianggap paling tepat untuk mewakili keberadaan BPD DIY adalah merakyat, karena segmen terbanyaknya menengah ke bawah dan PNS.

Hasil dari *brand personality* pada BPD DIY berdasar perspektif UMKM dapat dijadikan media untuk melihat citra merek dan kepercayaan merek. UMKM

mencitrakan BPD DIY sebagai bank yang merakyat dan dapat dipergunakan untuk memberikan fasilitas kredit bagi pengembangan usaha sehingga kondisi ini memberikan kesempatan yang lebih maksimal dalam hubungan timbal balik bank sebagai fasilitator pendanaan dan UMKM sebagai pengguna fasilitator untuk menjawab permasalahan permodalan.

Kepercayaan merek dapat terbentuk ketika *brand personality* dipersepsikan dengan positif. Evaluasi konsumen yang diberikan oleh UMKM terdapat 14 responden yang memiliki minat dan ketertarikan untuk mendapat kredit dari BPD DIY. Hasil ini menunjukkan UMKM masih mempercayai BPD DIY sebagai salah satu sarana penambahan modal bagi mereka, namun dari hasil evaluasi konsumen juga menunjukkan UMKM memiliki kekhawatiran dalam hal proses administrasi bank dalam proses kredit. UMKM juga kurang percaya pada BPD DIY dalam hal penggunaan jasa simpanan uang karena menganggap bank lain lebih menarik terkait fasilitas dan produk inovasi.

Kesimpulan

Brand personality merupakan salah satu cara yang digunakan pemasar untuk mengetahui posisi merek dalam perspektif konsumen dengan mengasosiasikan merek dengan karakteristik manusia (Aaker, 1997). Penelitian dikonstruksikan dengan menganalogikan BPD DIY dengan asosiasi sekunder dan profil karakter perusahaannya merujuk pada Larson (2002).

Hasil isian kuesioner dan wawancara menunjukkan bahwa BPD DIY diasosiasikan sebagai mobil Kijang; binatang ayam; warna biru; selebriti Indonesia: Krisdayanti, Titik Puspa, dan Kiwil; aliran musik dangdut; dan jenis olahraga sepakbola. Profil karakter perusahaan dianalogikan sebagai pria paruh baya yang kurus, jenius, menarik, berpendidikan, bersih, serius, kuno, dan berprofesi akuntan. Hasil penelitian dapat memberikan manfaat bagi BPD DIY dalam menggambarkan citra dan kepercayaan merek, serta kemauan UMKM untuk bekerjasama dengan BPD DIY.

Hasil penelitian mengkonfirmasi teori yang diajukan oleh Asael (2004), bahwa *brand personality* dipengaruhi oleh motivasi konsumen dalam mempersepsikan obyek yang diteliti. UMKM memiliki motivasi untuk memenuhi kebutuhan permodalan, dan BPD DIY dipersepsikan sebagai bank rakyat yang mampu memenuhi kebutuhan tersebut namun ragu terhadap proses administrasi perbankan. Selain itu, penelitian kami juga sesuai dengan hasil penelitian sebelumnya bahwa *brand personality* mempunyai pengaruh terhadap pembentukan citra merek, kepercayaan, keterikatan, dan komitmen terhadap merek (Freling & Forbes, 2005; Louis & Lombart, 2010).

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, D. 1991. *Managing Brand Equity*. New York: The Free Press.
- Aaker, J. L. 1997. Dimensions of brand personality. *Journal of Marketing Research*, 34: 347-356.
- Assael, H. 2004. *Consumer Behavior: A Strategic Approach*. Boston, MA: Houghton Mifflin Company.
- Freling, T. H., & Forbes, L. P. 2005. An empirical analysis of the brand personality effect. *Journal of Product & Brand Management*, 14: 404-413.
- Larson, D. 2002. Building a brand's personality from the customer up. *Direct Marketing*, 65: 17-21.
- Lau, T., & Lee, H. 1999. Consumer's trust in a brand and the link to brand loyalty. *Journal of Market Focused Management*, 4: 341-370.
- Louis, D., & Lombart, C. 2010. Impact of brand personality on three major relational consequences (trust, attachment, and commitment to the brand). *Journal of Product & Brand Management*, 19: 114-130.
- Tjiptono, F. 2005. *Brand Management and Strategy*. Yogyakarta: Andi Offset.

Perdagangan Bebas dan Daya Saing Nasional: Dilema Komoditas Beras

Veny Anindya Puspitasari, SE., M.Ec.

Apriani Simatupang, SE., MM

Abstrak

Peningkatan daya saing nasional menjadi syarat mutlak yang harus dicapai sebuah negara karena hal tersebut menandakan tingginya tingkat pertumbuhan ekonomi. Komoditas ekspor adalah salah satu faktor ekonomi makro yang harus diperhatikan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Salah satu komoditas ekspor adalah beras. Indonesia pernah melakukan swasembada beras, yang berarti dapat memproduksi beras di dalam negeri untuk memenuhi kebutuhan masyarakatnya. Beras juga menjadi salah satu komoditas yang diperdagangkan dalam era perdagangan bebas saat ini. Perdagangan bebas dapat meningkatkan pendapatan nasional dan memicu pertumbuhan ekonomi negara melalui mekanisme ekspor. Akan tetapi, fenomena yang terjadi saat ini, komoditas beras berada di persimpangan. Alih-alih menjadi penyumbang pendapatan negara yang utama tetapi justru menjadi salah satu permasalahan makro ekonomi. Dalam kertas kerja ini akan didiskusikan pengaruh komoditas beras sebagai komoditas perdagangan bebas terhadap daya saing nasional. Variabel yang digunakan untuk memberikan gambaran komoditas beras adalah impor beras, ekspor beras, konsumsi beras dalam negeri, pembelian benih, dan luas lahan yang disediakan oleh pemerintah.

Kata kunci: perdagangan bebas, daya saing nasional, komoditas beras

Pentingnya Beras Bagi Indonesia

Beras menjadi salah satu komoditas yang diperdagangkan dalam era perdagangan bebas saat ini. Perdagangan bebas dapat meningkatkan pendapatan nasional dan memicu pertumbuhan ekonomi negara melalui mekanisme ekspor. Akan tetapi, fenomena yang terjadi saat ini, komoditas beras berada di persimpangan. Alih-alih menjadi penyumbang pendapatan negara yang utama tetapi justru menjadi salah satu permasalahan makro ekonomi.

Bagi Indonesia, beras menyangkut kepentingan masyarakat luas yang dalam usaha pemenuhan kebutuhan harus ditangani dengan sungguh-sungguh, mengingat peran strategis beras dalam ketahanan pangan. Peluang untuk mencapai swasembada beras seperti yang pernah dilakukan pada tahun 1984 cukup besar

karena adanya modal sumber daya alam, teknologi, dan iklim tropik yang sesuai untuk budi daya padi. Hal ini menjadi sangat penting pada masa sekarang karena dunia sedang menghadapi ancaman krisis global.

Peningkatan ketahanan pangan, pengembangan ekonomi pedesaan, dan stabilitas ekonomi nasional dan peningkatan daya saing nasional dipandang perlu sehingga pemerintah menetapkan kebijakan perberasan nasional di antaranya: mendorong dan memfasilitasi produktivitas beras, menetapkan kebijakan ekspor dan impor beras dalam rangka menjaga kepentingan petani dan konsumen, impor beras sebagaimana dimaksud dapat dilakukan jika ketersediaan beras dalam negeri tidak mencukupi. Impor beras dimaksudkan untuk kepentingan memenuhi cadangan beras pemerintah, dan/atau untuk menjaga stabilitas pangan (Inpres No 7 tahun 2009).

Hingga saat ini dan beberapa tahun mendatang, beras tetap menjadi sumber utama gizi dan energi bagi lebih dari 95% penduduk Indonesia. Dengan tingkat konsumsi rata-rata ditaksir BPS (2011) 113 kg/kapita/tahun. Dari tahun ke tahun belum terlihat indikasi penurunan konsumsi beras, bahkan cenderung meningkat sejalan dengan meningkatnya jumlah penduduk. Kebutuhan pangan nasional memang dapat dipenuhi dari produksi dalam negeri dan impor. Namun karena jumlah penduduk terus bertambah dan tersebar di banyak pulau maka ketergantungan akan pangan impor menyebabkan rentannya ketahanan pangan sehingga berdampak terhadap berbagai aspek kehidupan, termasuk sosial, ekonomi, dan bahkan politik.

Di Indonesia, padi diusahakan oleh sekitar 18 juta petani dan menyumbang 66% terhadap produk domestik bruto (PDB) tanaman pangan. Selain itu, usaha tani padi telah memberikan kesempatan kerja dan pendapatan bagi lebih dari 21 juta rumah tangga dengan sumbangan pendapatan 25-35%. Oleh sebab itu, beras tetap menjadi komoditas strategis dalam perekonomian dan ketahanan pangan nasional, sehingga menjadi basis utama dalam revitalisasi pertanian ke depan.

Belakangan ini, masalah perberasan Indonesia menghadapi dilema antara upaya mencukupi kebutuhan konsumsi dalam negeri dengan cara peningkatan produktivitas dan impor beras, dengan upaya menjaga kestabilan harga beras agar tetap terjangkau oleh semua pihak. Oleh karena itu kita akan melihat bagaimana dampak komoditas beras sebagai komoditas perdagangan bebas terhadap daya saing nasional.

Kondisi Pertanian Indonesia Saat Ini

Faktanya, tahun 1984 kita pernah swasembada beras. Status ini merupakan kehormatan dan kebanggaan negara di tingkat dunia. Persoalannya adalah seberapa besar kebanggaan tingkat negara ini menjadi kebanggaan di tingkat petani, karena ternyata hingga tahun 2001 sekitar 70% petani padi (termasuk petani kecil dan

buruh tani) termasuk golongan masyarakat miskin (Suryana, 2001). Pada tahun 2008 dunia mengakui Indonesia berhasil melakukan swasembada beras pada Konferensi Menteri Pertanian Internasional ke – 2 di Berlin Jerman.

Produksi padi Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup baik. Selain itu ada keyakinan yang besar bahwa usaha tani padi masih mempunyai potensi untuk terus dikembangkan. Berbagai teknologi mulai dari benih, pupuk, dan pestisida diperkenalkan ke pedesaan dengan tujuan agar petani bisa menangani proses produksi secara intensif. Tabel di bawah ini dapat menjelaskan perkembangan produksi pertanian di Indonesia dari tahun 2006 hingga 2011. Setiap tahunnya menunjukkan perkembangan produksi, luas panen dan produktivitas mengalami kenaikan dari tahun ke tahun.

Tabel 1. Total Produksi, Luas panen Padi Indonesia Tahun 2006 - 2011

Tahun	Daerah	Produksi (ton)	Luas panen (ha)
2006	Total	54.454.937	11.786.430
	Jawa	29.960.638	5.703.589
	Luar Jawa	24.494.299	6.082.841
2007	Total	57.157.435	12.147.637
	Jawa	30.466.339	5.670.947
	Luar Jawa	26.691.096	6.476.690
2008	Total	60.325.925	12.327.425
	Jawa	32.346.997	5.742.270
	Luar Jawa	27.978.928	6.585.155
2009	Total	64.398.890	12.883.576
	Jawa	34.880.131	6.093.603
	Luar Jawa	29.518.759	6.789.973
2010	Total	66.411.469	13.244.184
	Jawa	36.375.384	6.358.627
	Luar Jawa	30.036.085	6.885.557
2011	Total	67.307.324	13.258.693
	Jawa	36.431.936	6.314.198
	Luar Jawa	30.875.388	6.944.495

Sumber : Badan Pusat Statistik

Secara umum, produksi padi Indonesia dari tahun 2006 sampai dengan tahun 2010 selalu mengalami peningkatan baik di Jawa maupun di luar Jawa. Hal ini memberikan suatu pertanda baik bahwa petani pada di Indonesia cukup produktif dalam menghasilkan padi.

Potensi Lahan

Indonesia sebagai negara agraris memiliki potensi mengembangkan usaha pertanian padi. Usaha ini mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap sektor pertanian dalam meningkatkan perekonomian nasional. Salah satu kebutuhan untuk membangun pertanian Indonesia adalah meningkatkan fungsi lahan.

Berdasarkan Tabel 1 luas panen pada tahun 2007 padi di Pulau Jawa mengalami penurunan sedangkan produksinya mengalami peningkatan hal ini menurut laporan Statistik Departemen Pertanian Indonesia tahun 2007 (www.deptan.go.id) disebabkan oleh upaya yang didukung oleh pemerintah yakni dengan meningkatkan sektor pertanian, yang mana pada tahun 2007 APBN pertanian telah ditingkatkan menjadi Rp 8,7 trilyun dan Dana Alokasi Khusus (DAK) sebesar Rp 1,4 trilyun atau anggaran total sebesar Rp 10,1 trilyun. Anggaran ini belum termasuk anggaran pendukung pertanian yang berada di luar Departemen Pertanian, seperti anggaran subsidi pupuk, anggaran Raskin, Kredit Ketahanan Pangan, pembangunan irigasi, infrastruktur perhubungan serta kelembagaan pertanian.

Anggaran subsidi pupuk pada tahun 2007 sebesar Rp.5,797 triliun, termasuk biaya pengawasan sebesar Rp. 20 milyar. Kebijakan subsidi pupuk tersebut turut mendorong pencapaian sasaran produksi pertanian dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Program/kebijakan yang terkait dengan bidang pupuk juga diarahkan untuk peningkatan efektivitas penggunaan pupuk di tingkat petani melalui optimalisasi pemanfaatan pupuk bersubsidi dan non bersubsidi yang telah terdaftar di Departemen Pertanian.

Pada tahun 2007, telah dicanangkan Program Peningkatan Produksi Beras Nasional (P2BN). Melalui program tersebut pemerintah menargetkan peningkatan produksi padi nasional. Sejumlah kebijakan disiapkan pemerintah untuk mendukung program P2BN seperti subsidi benih, padi hibrida, pupuk, pembiayaan usahatani dan pemberdayaan kelembagaan petani serta perluasan lahan pertanian melalui konversi lahan yang dilakukan per provinsi.

Potensi Benih varietas unggul

Benih tanaman merupakan salah satu sarana budi daya tanaman yang mempunyai peranan yang sangat menentukan dalam upaya peningkatan produksi dan mutu budi daya hasil tanaman yang pada akhirnya peningkatan pendapatan

petani dan kesejahteraan masyarakat, oleh karena itu perbaikan perbenihan tanaman harus mampu menjamin tersedianya benih bermutu secara memadai dan berkesinambungan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan produksi beras maka Presiden menetapkan kebijakan perberasan dengan menitik beratkan terhadap benih dalam butir pertama yakni pemerintah mendorong dan memfasilitasi penggunaan benih padi unggul dan bersertifikasi (Inpres No 7 Tahun 2009).

Untuk meringankan beban petani dalam rangka pelaksanaan penggunaan benih varietas unggul bermutu dalam upaya peningkatan produksi, maka pemerintah menyediakan fasilitas/dukungan penyediaan benih padi lahan kering, padi hibrida dan non hibrida melalui Bantuan Langsung Benih Unggul (BLBU) yang berasal dari APBN TA. 2010 (Peraturan Menteri Pertanian Nomor: 24/Permentan/OT.140/2/2010).

Dalam upaya meningkatkan produksi tanaman padi maka perlu adanya penggunaan benih varietas unggul bermutu dalam budi dayanya guna mendukung ketahanan pangan. Sedangkan upaya meningkatkan kesadaran petani dalam penggunaan benih varietas unggul bermutu perlu dilakukan dengan berbagai cara, misalnya dengan adanya karya ilmiah ini, selain itu dilingkungan pertanian telah ada Sekolah Lapang Pengelolaan Tanaman dan Sumberdaya Terpadu (SL-PTT). Hal ini perlu dilakukan karena kontribusi penggunaan benih varietas unggul bermutu dalam meningkatkan produktivitas dan produksi bahkan mutu hasil telah terbukti secara signifikan, antara lain dengan keberhasilan peningkatan produksi padi yang terjadi saat ini jika dibandingkan dengan peningkatan jumlah penduduk yang tiap tahunnya terus bertambah.

Dampak penggunaan benih varietas unggul yang digunakan di Indonesia menunjukkan adanya peningkatan produksi. Hal ini dapat kita lihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2. Upaya Pencapaian Sasaran Produksi Tahun 2010 Dengan Penggunaan Benih Varietas Unggul Padi Untuk Mendukung Ketahanan Pangan Nasional

Tahun	Benih Varietas Unggul	Luas Tanam	Luas Panen	Produktivitas	Produksi
		(Rb Ha)	(Rb Ha)	(Ku/Ha)	Juta Ton
2009	Padi Hibrida	750	713	64.00	4,500
	Padi Non Hibrida	50	48	77.00	300
2010	Padi Hibrida	2000	1900	64.00	12,160
	Padi Non Hibrida	200	190	77.00	1.463

Sumber : Data Direktorat Jenderal Tanaman Pangan, 2010.

Penggunaan benih varietas unggul meningkatkan produksi dalam penggunaan padi hibrida menjadi 12.160 juta ton dan padi non hibrida meningkat menjadi 1.463 juta ton. Namun angka ini belum maksimal peningkatannya jika dibandingkan dengan luas lahan yang digunakan, luas lahan panen tahun 2010 berkisar 13 juta hektar tetapi penggunaan benih unggul hanya berkisar 2 juta hektar.

Sektor pertanian masih berpeluang untuk tetap memiliki daya saing walaupun dengan kelayakan yang makin tipis. Luas panen, produksi, produktivitas padi dan harganya senantiasa berfluktuasi sejalan dengan pertumbuhan penduduk dan kebutuhan yang terus meningkat. Oleh karena itu Departemen Pertanian menggunakan benih varietas unggul bermutu untuk meningkatkan produksi padi sebagai upaya mendukung program ketahanan pangan.

Potensi Teknologi Pertanian

[Teknologi pertanian](#) merupakan pendekatan [teknik](#) (*engineering*) secara luas dalam bidang pertanian yang sangat dibutuhkan untuk melakukan transformasi sumber daya alam secara [efisien](#) dan [efektif](#) untuk pemanfaatannya oleh manusia (Sailah, 2009). Terminologi teknik pertanian sebagai padanan *Agricultural Engineering* diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1990an. Sebelumnya alat-alat yang digunakan berbasis tradisonal, yakni [mekanisasi pertanian](#) yang diadopsi dari *Agricultural Mechanization*, sejak awal 1990-an bersamaan dengan pengenalan dan penggunaan [traktor](#) untuk program [intensifikasi](#) pertanian.

Faktor dominan penyebab rendahnya produktivitas tanaman pangan adalah (a) penerapan teknologi budidaya di lapangan yang masih rendah, (b) tingkat kesuburan lahan yang terus menurun (Adiningsih, S, dkk., 1994), dan (c) eksplorasi potensi genetik tanaman yang masih belum optimal (Guedev S Kush, 2002). Rendahnya produktivitas pertanian padi salah satunya karena kurangnya alat pendukung panen padi yang digunakan para petani. Hal ini dapat dibuktikan dari data berikut ini yang menunjukkan antara alat-alat panen yang dibutuhkan masih banyak yang belum tersedia.

Tabel 3. Kebutuhan dan Ketersediaan Alat-Alat Panen Padi 2010

Nama alat	Kebutuhan	Ketersediaan
Sabit Bergerigi	1,967,680	5,383,487
Paddy Mower	293,188	937
Reaper	13,457	30,508
Stripper	24	282
Lainnya	231,638	26,258

Pedal Tresher	170.765	135.804
Power Tresher	59.104	49.523
Combine Harvester	2.602	21
Perontok Multiguna	-	138
Pembersih gabah (Winower)	-	333

Sumber : Departemen Pertanian

Dari data di atas dapat kita lihat *paddy power* yang merupakan mesin penggiling padi yang tersedia masih sangat kurang dari angka yang dibutuhkan. Di samping itu jika kita bandingkan alat – alat pertanian di atas dengan luas lahan panen untuk tahun 2010 berkisar 13.144.184 ha dengan jumlah sabit 5.383.487 dan jumlah mesin penggiling padi hanya 937 unit dengan perbandingan satu mesin penggiling padi digunakan untuk hasil panen seluas 15.000ha, hal ini menunjukkan ketidak efisienan alat – alat panen yang digunakan. Demikian juga dengan alat pengering padi yang dibutuhkan petani tidak mencapai 50% dari yang tersedia. Selain itu ketersediaan alat tidak mencukupi dibandingkan dengan luas lahan panen yang ada. Hal ini dapat ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 4. Kebutuhan dan Ketersediaan Alat-Alat Pengering Padi 2010

Nama alat		Kebutuhan	Ketersediaan
Pengering Tipe Bak Datar/Flat Bed Dryer (Unit)	Kapasitas 3-<5 ton	7.470	725
	Kapasitas 5-<8 ton	4.451	331
	Kapasitas \geq 8 ton	2.523	97
Pengering Tipe Vertikal/ Continuous Dryer (Unit)	Kap 3.5 - <7.5 ton	3.902	1.340
	Kap 3.5 - <7.5 ton	2.308	128
	Kap \geq 15 ton	1.235	53
Terpal Jemur		-	5.044

Lantai Jemur	-	3
Dryer	-	10

Sumber : Departemen Pertanian

Rendahnya penerapan teknologi pertanian di antaranya tampak dari alat-alat yang digunakan petani sebagai penunjang masa panennya. Di samping itu dapat dilihat besarnya kesenjangan potensi produksi dari hasil di lapangan yang diperoleh oleh petani dibandingkan dengan luas lahan. Produktivitas rendah dapat diakibatkan karena pemahaman dan penguasaan penerapan paket teknologi baru yang kurang dapat dipahami oleh petani secara utuh sehingga penerapan teknologinya sepotong-sepotong (Mashar, 2000). Seperti penggunaan pupuk yang tidak tepat, bibit unggul dan cara pemeliharaan yang belum optimal diterapkan petani belum optimal karena lemahnya sosialisasi teknologi, sistem pembinaan serta lemahnya modal usaha petani itu sendiri. Selain itu juga karena cara budidaya petani yang menerapkan budi daya konvensional dan *kurang inovatif* seperti kecenderungan menggunakan input pupuk kimia yang terus menerus, tidak menggunakan pergiliran tanaman, kehilangan pasca panen yang masih tinggi 15 – 20 % dan memakai air irigasi yang tidak efisien. Akibatnya antara lain berdampak pada rendahnya produktivitas yang mengancam kelangsungan usaha tani dan daya saing di pasaran terus menurun. Rendahnya produktivitas dan daya saing komoditi tanaman pangan yang diusahakan menyebabkan turunnya minat petani untuk mengembangkan usaha budi daya pangannya, sehingga dalam skala luas mempengaruhi produksi nasional.

Berbagai kendala fisik maupun sosial ekonomi menghambat upaya perluasan areal pertanaman padi. Oleh karenanya, titik tumpu peningkatan produksi padi nasional terletak pada peningkatan produktivitas, alat penunjang pertanian, dan pembentukan varietas unggul berdaya hasil tinggi (Las,at al., 2004).

Komponen teknologi yang dapat meningkatkan produksi padi sawah lainnya adalah umur bibit yang tepat. Menurut Abdullah, et al. (2000), pemakaian bibit padi yang berumur lebih dari 30 hss (hari sesudah semai) akan memberikan hasil yang kurang baik karena bibit yang digunakan relatif tua sehingga beradaptasi lambat (stagnasi pertumbuhan setelah tanam relatif lama), tidak seragam (mempunyai anakan yang tidak seragam), perakaran dangkal dan rusak menyebabkan pertumbuhan tanaman tidak berkembang dengan baik setelah tanaman dipindah. Sementara itu, pemindahan bibit pada umur yang lebih muda dapat mengurangi kerusakan bibit, tanaman tidak mengalami stagnasi, dan pertumbuhan tanaman lebih cepat (De Datta, 1981). Selanjutnya Kartaatmadja dan Fagi (2000)serta Gani (2003) menyatakan bahwa pemakaian bibit padi sawah dengan umur yang relatif muda (umur 12-15 hss) akan membentuk anakan baru yang lebih seragam dan

aktif serta berkembang lebih baik karena bibit yang lebih muda mampu beradaptasi dengan lingkungan yang baru setelah tanaman dipindah.

Pemakaian jumlah bibit yang tepat merupakan salah satu upaya dalam peningkatan efisiensi penggunaan input pada padi sawah. Petani masih dominan menggunakan bibit dengan jumlah bibit yang relatif banyak (7-10 batang per rumpun, bahkan lebih dari 10 batang per rumpun). Padahal rekomendasi yang umum untuk penggunaan jumlah bibit padi sawah adalah 3 batang per rumpun. Bahkan pada teknologi SRI (*The System of Rice Intensification*), jumlah bibit yang diterapkan adalah 1 batang per rumpun (Kasim, 2004). Menurut Gani (2003) dan Abdullah (2004), penanaman bibit dengan jumlah yang relatif lebih banyak (5-10 batang per rumpun, bahkan >10 batang per rumpun) menyebabkan terjadinya persaingan sesama tanaman padi (kompetisi inter spesies) yang sangat keras untuk mendapatkan air, unsur hara, CO₂, O₂, cahaya, dan ruang untuk tumbuh sehingga pertumbuhan akan menjadi tidak normal. Akibatnya, tanaman padi menjadi lemah, mudah rebah, mudah terserang hama dan penyakit, dan lebih lanjut keadaan tersebut dapat mengurangi hasil gabah.

Ekspor dan Impor Beras

Perdagangan bebas sudah diberlakukan di Indonesia, hal ini ditunjukkan berlakunya AFTA mulai tahun 2003 dan ACFTA mulai tahun 2010 bagi anggota ASEAN. Perdagangan bebas AFTA dan ACFTA akan membuat pasar di semua negara ASEAN termasuk Indonesia semakin terbuka. Namun, pada dasarnya negara anggota ASEAN memproduksi bidang pertanian yang hampir sama karena memiliki iklim, kondisi tanah dan sosial budaya yang hampir sama juga. Oleh karena itu, manfaat perdagangan bebas akan berdampak tergantung kepada daya saing produk negara-negara ASEAN itu sendiri.

Produk dan kelompok pertanian yang mempunyai daya saing tinggi akan dapat menguasai pasar bebas khususnya ASEAN dan lambat laun akan dapat meningkatkan ekspor di bidang pertanian sehingga mendorong tingkat produksi yang akhirnya pendapatan petani akan meningkat, kesempatan kerja dan devisa akan meningkat pula. Bagi Indonesia dampak dari perdagangan bebas ini adalah kontribusi bagi proses pemulihan nasional khususnya di bidang pertanian dan pemulihan krisis pangan yang sedang mengancam dunia.

Namun, produk dan kelompok pertanian yang mempunyai daya saing rendah akan terancam produksi pertaniannya sehingga pendapatan petani juga terancam yang otomatis penduduk petani akan semakin miskin sehingga minat untuk bekerja di bidang pertanian akan semakin berkurang. Bagi negara Indonesia produk pertanian yang sangat perlu diperhatikan adalah produk beras. Beras merupakan makanan pokok bangsa Indonesia, dan dilihat dari total produksi beras Indonesia mengalami surplus namun kenyataannya surplusnya produksi beras bukan berarti ekspor beras ini

meningkat justru sebaliknya impor beras setiap tahunnya semakin meningkat. Hal ini dapat kita lihat pada tabel jumlah ekspor dan impor beras berikut:

Tabel 5. Perkembangan Volume dan Nilai Ekspor dan Impor Komoditas Padi Tahun 2006 – 2010

Tahun	Ekspor		Impor	
	Volume (KG)	Nilai (US \$)	Volume (KG)	Nilai (US\$)
2006	1.177.152	625.854	439.781.894	133.905.420
2007	4.240.858	905.665	482.103.242	157.722.748
2008	1.221.619	935.086	289.273.892	123.783.147
2009	3.389.251	2.036.774	250.275.877	107.954.608
2010	810.116	559.688	687.582.971	360.790.010

Sumber : Badan Pusat Statistik

Tahun 2006 sampai dengan tahun 2009 ekspor beras meningkat, angka ekspor beras di tahun 2009 dibanding tahun sebelumnya meningkat sekitar 177% dibanding tahun-tahun sebelumnya peningkatannya hanya berkisar 50%. Peningkatan ekspor tahun 2009 menunjukkan tahun 2008 Indonesia mendapat predikat swasembada beras dan di tahun ini impor beras pun mengalami penurunan. Namun di tahun 2010 ekspor beras turun drastis berkisar 263% dan impornya meningkat berkisar 234%. Ini menunjukkan Indonesia tidak mampu bersaing dalam perdagangan bebas khususnya produksi beras.

Tabel 6. Ekspor dan Impor Beras Menurut Negara 2010

Ekspor			Impor		
Negara Tujuan	Volume (ton)	Nilai (\$ 000)	Negara Asal	Volume (ton)	Nilai (\$000)
Singapura	674	452	Vietnam	467.370	232.916
Malaysia	92	55	Thailand	209.128	109.134

Timur Leste	28	33	Pakistan	4.992	1.766
Taiwan	12	2	China	3.637	12.729
Rep. Federal Jerman	3	16	Amerika Serikat	1.644	1.746
Lainnya	1	2	Lainnya	812	2501
Total	810	560	Total	687.583	360.790

Sumber: tanamanpangan.deptan.go.id

Akan tetapi jika kita lihat negara asal impor beras pada tahun 2010, Indonesia bukan impor dari negara Asia saja tetapi ada dari negara Amerika Serikat. Amerika Serikat bukan wilayah tropis dan memiliki empat musim mampu memenuhi kebutuhan beras di Indonesia. Di samping itu berdasarkan statistik FAO (2009) Indonesia menduduki peringkat ketiga dunia dilihat dari jumlah produksi padi, sedangkan pada peringkat pertama adalah China dan peringkat kedua adalah India, sementara Amerika Serikat berada di peringkat dua belas. Hal ini menunjukkan pertanian beras di Indonesia sedang berada di persimpangan jalan dan menunjukkan ketidakmampuan produksi beras bersaing di area perdagangan bebas yang semakin berkembang.

Ketergantungan pada pasokan luar negeri sangat mengancam ketahanan pangan dalam negeri, terutama apabila pasokan beras dunia semakin menipis. Ditambah lagi dengan adanya anomali iklim karena El-Nino dan La-Nina dikhawatirkan produksi beras mengalami penurunan. Di samping itu pemerintah akan memilih impor beras dibanding membeli hasil dalam negeri untuk persediaan beras karena harga impor lebih murah dibanding harga beras dalam negeri. Alasan ini kurang tepat untuk mengimpor beras, karena menurut estimasi harga FAO (2009) bahwa harga beras impor jauh lebih mahal dibandingkan dengan harga beras lokal.

Penutup

Beras merupakan komoditas pangan andalan Indonesia karena di samping menjadi makanan pokok, beras juga berpotensi menjadi penyumbang pendapatan negara. Pada tahun 1984 dan 2008 Indonesia telah membuktikan diri sebagai lumbung padi dengan keberhasilannya melakukan swasembada beras. Akan tetapi yang terjadi sekarang ini tidak lagi menggambarkan kondisi seperti dulu. Indonesia lebih banyak melakukan impor beras. Penyebab utamanya adalah rendahnya tingkat teknologi yang menyebabkan rendahnya volume produksi beras di Indonesia. Produksi beras yang dihasilkan di Indonesia tidak cukup banyak untuk memenuhi kebutuhan pangan penduduknya. Tidak dapat dipungkiri lagi,

penduduk Indonesia bertambah dengan kelajuan yang cukup tinggi. Oleh karena itu, pemerintah perlu memberikan penekanan pada pengembangan teknologi pertanian agar tetap produksi padi dapat bertahan bahkan meningkat sehingga produksi beras Indonesia mampu bersaing pada era globalisasi saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

<http://www.bps.go.id>

<http://www.deptan.go.id>

<http://www.litbang.deptan.go.id/special/komoditas/b1lahan>

<http://www.scribd.com/doc/65264495/Teknologi-Budidaya-Padi-Sawah>

Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 3 tahun 2007 tentang Kebijakan Perberasan Presiden Republik Indonesia.

Laporan Akhir Kajian Evaluasi Revitalisasi Pertanian Bappenas.

Las, I., I.N. Widiarta, dan B. Suprihatno. 2004. Perkembangan varietas dalam perpadian nasional. Pusat Penelitian dan Pengembangan. Tanaman Pangan Bogor. 1-26 hlm.

Mashar Ali Zum, 2000, Teknologi Hayati Bio P 2000 Z Sebagai Upaya untuk Memacu Produktivitas Pertanian Organik di Lahan Marginal. Makalah disampaikan Lokakarya dan pelatihan teknologi organik di Cibitung 22 Mei 2000.

Soeprodjo. 1994. Pengembangan Bidang Ilmu dalam Disiplin Teknologi Pertanian. Konsorsium Ilmu-Ilmu Pertanian, Direktorat Jendral Perguruan Tinggi, Depdikbud. Jakarta

Suryana, A. dan S. Murdianto. 2001. Dinamika Kebijakan Perberasan Nasional. Dalam Suryana dan Murdianto (Editor) Bunga Rampai Ekonomi Beras. Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta.

ANALISIS PERUBAHAN STRATEGI PERDAGANGAN DAN BISNIS BERBASIS *E-COMMERCE*

Sugeng Winardi¹

¹Prodi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi

Universitas Respati Yogyakarta

Email : wins_good@yahoo.com

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi pada saat ini semakin pesat sehingga menimbulkan berbagai macam dampak baik langsung ataupun tidak langsung terhadap segala aktivitas kehidupan. Selain itu dengan munculnya teknologi internet menjadikan dunia berubah dan kemudian membentuk suatu komunitas-komunitas di dunia maya. Perkembangan teknologi internet juga banyak mengubah kehidupan yang sebelumnya berjalan secara tradisional kemudian berangsur-angsur beralih ke elektronik.

Salah satu bidang yang beralih dari tradisional ke elektronik adalah dunia perdagangan. Dunia perdagangan elektronik (e-commerce) telah mengubah perilaku antara konsumen dan produsen di dalam melakukan transaksi. Dengan e-commerce transaksi menjadi lebih mudah dikarenakan antara konsumen dan produsen tidak perlu lagi untuk saling berhadapan atau bertatap muka.

E-Commerce bukanlah sekedar suatu mekanisme penjualan barang atau jasa melalui medium internet, tetapi juga terhadap terjadinya sebuah transformasi bisnis yang mengubah cara pandang perusahaan dalam melakukan aktivitas usahanya. Membangun dan mengimplementasikan sebuah system *e-commerce* bukanlah merupakan proses *instant*, namun merupakan transformasi strategi dan sistem bisnis yang terus berkembang sejalan dengan perkembangan perusahaan dan teknologi.

Kata Kunci: *E-Commerce*, Strategi Perdagangan, Transaksi Elektronik, Perdagangan Elektronik, Sistem bisnis.

I. Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah sendi kehidupan dan aktivitas di masyarakat. Perkembangan teknologi informasi

kemudian juga disusul dengan kemunculan teknologi internet. Teknologi internet yang merupakan pengembangan dari teknologi jaringan computer telah menyebabkan terbentuknya dunia baru yaitu dunia maya. Dalam dunia maya ini setiap individu memiliki hak dan kemampuan untuk berinteraksi dengan individu lain tanpa batasan apapun yang dapat menghalanginya. Sehingga globalisasi yang sempurna sebenarnya telah berjalan di dunia maya yang menghubungkan seluruh komunitas digital. Selanjutnya dari sekian banyak dampak perkembangan internet terhadap seluruh sendi kehidupan manusia adalah di sektor bisnis. Didalam sektor ini semua manusia mempunyai kesempatan yang sama untuk berkembang dan saling bersaing dengan manusia yang lainnya untuk meraih keberhasilan dan kesuksesan, apabila mampu menerapkan strategi bisnis yang tepat.

Perdagangan elektronik atau e-commerce adalah salah satu perdagangan yang berbasis elektronik yang mengubah dari perdagangan secara konvensional atau tradisional yang memfokuskan diri pada transaksi bisnis berbasis individu dengan memanfaatkan teknologi jaringan internet sebagai media untuk pertukaran barang dan jasa serta berkomunikasi dan bertransaksi antara penjual ke penjual (Business to Business) atau transaksi antara konsumen ke penjual (Business to Consumer) yang melewati ruang dan waktu serta keterbatasan yang selama ini menjadi kendala dalam perdagangan. Dengan menggunakan internet maka transaksi bisnis bisa berlangsung secara cepat tanpa harus dibatasi oleh waktu, jarak dan wilayah. Pada saat ini persaingan sangat ketat di era globalisasi, maka persaingan yang sebenarnya adalah terletak pada bagaimana sebuah perusahaan dapat memanfaatkan *e-commerce* untuk meningkatkan kinerja dan eksistensi dalam bisnis inti.

Dengan menggunakan aplikasi *e-commerce*, seharusnya hubungan antar perusahaan atau penjual dengan entitas eksternal lainnya (diantaranya pemasok, distributor, rekanan, konsumen) dapat dilakukan secara lebih cepat, lebih intensif, dan lebih murah daripada aplikasi prinsip manajemen secara konvensional atau tradisional (*door to door; one-to-one relationship*). Maka *e-commerce* bukanlah sekedar suatu mekanisme penjualan barang atau jasa melalui medium internet, tetapi juga terhadap terjadinya sebuah transformasi bisnis yang mengubah cara pandang perusahaan dalam melakukan aktivitas usahanya. Membangun dan mengimplementasikan sebuah system *e-commerce* bukanlah merupakan proses *instant*, namun merupakan transformasi strategi dan system bisnis yang terus berkembang sejalan dengan perkembangan perusahaan dan teknologi.

II. Permasalahan

1.2. Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang diangkat pada penelitian ini adalah bagaimana sistem perdagangan dengan menggunakan internet dan fasilitas apa saja yang ada di dalam sistem perdagangan dengan internet (e-commerce) pada beberapa web site.

1.3. Batasan Masalah

Supaya permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini tidak terlalu luas, maka perlu dibuat batasan masalah. Adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah :

- a. Sistem apa saja yang dipakai oleh beberapa web site e-commerce.
- b. Fasilitas apa saja yang disediakan oleh web site e-commerce.

III. Tinjauan Pustaka Dan Landasan Teori

1.1. Tinjauan Pustaka

Dalam bukunya yang berjudul *Perspektif Bisnis*, Budi Sutedjo Dharma Oetama (2001) menjelaskan bahwa memasuki era globalisasi para pengusaha perlu mempertimbangkan pemanfaatan teknologi komputer dan telekomunikasi seperti internet dalam mengembangkan bisnisnya dengan jangkauan yang lebih luas. Dengan menggunakan teknologi tersebut para pengusaha dapat membangun unit-unit bisnis secara elektronik, artinya tidak perlu membutuhkan tempat secara fisik.

Nugroho A, (2006) dalam bukunya yang berjudul *e-Commerce* membahas bahwa pada prinsipnya perdagangan dengan elektronik sebenarnya mirip dengan perdagangan secara tradisional, tetapi mempunyai beberapa kelebihan yang secara langsung dapat bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan bagi perusahaan. Dengan kelebihannya perdagangan secara elektronik dapat memangkas biaya tenaga kerja, pemasaran, gudang dan lainnya serta dengan kemudahan dan kecanggihannya dapat menyampaikan informasi tanpa dibatasi oleh waktu dan dimanapun konsumen itu berada.

Makarim E, (1999) dalam *Legal Framework : Policy and Regulation of Electronic Commerce*, menjelaskan beberapa pengertian dari perdagangan elektronik adalah Electronic Commerce adalah untuk lingkup perdagangan/ perniagaan yang dilakukan secara elektronik, termasuk diantaranya : Perdagangan via Internet (Internet Commerce), Perdagangan dengan fasilitas Web Internet (Web Commerce), dan Perdagangan dengan Sistem Pertukaran Data Terstruktur Secara Elektronik (Electronic Data Interchange).

Ridho A (2010) dalam makalahnya memberikan pengertian tentang e-commerce sebagai berikut perdagangan elektronik atau e-dagang adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, www, atau jaringan komputer lainnya. E-dagang dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem manajemen inventori otomatis, dan sistem pengumpulan data otomatis. Industri teknologi informasi melihat kegiatan e-dagang ini sebagai aplikasi dan penerapan dari e-bisnis (e-business) yang berkaitan dengan transaksi komersial, seperti: transfer dana secara elektronik, SCM (supply chain management), e-pemasaran (e-marketing), atau pemasaran online (online marketing), pemrosesan transaksi online (online transaction processing), pertukaran data elektronik (electronic data interchange/EDI), dan lain-lain. Indriani (2009) dalam penelitiannya mengatakan bahwa ketika para eksekutif bisnis masa kini mengembangkan rencana bisnis strategis untuk perusahaan mereka, mereka memiliki pilihan yang tidak tersedia beberapa tahun lalu. Perusahaan-perusahaan dapat ikut serta dalam perdagangan melalui jaringan elektronika (*Electronic Commerce*) penggunaan komputer sebagai alat utama untuk melakukan operasi bisnis dasar. Perusahaan ikut serta dalam perdagangan melalui jaringan elektronika untuk berbagai alasan, tetapi tujuan utamanya adalah keunggulan kompetitif. Frances Jørgensen, dkk (2009) dalam jurnalnya mengusulkan sebuah model konseptualisasi bisnis generik menekankan karakteristik yang signifikan dari aktor, kegiatan, dan hubungan yang terlibat dalam fase munculnya usaha kewirausahaan di bidang M-commerce. Eric Brunelle (2009) dalam penelitiannya menyajikan hasil eksplorasi kualitatif yang meneliti mekanisme yang mengatur perilaku konsumen dalam konteks multi-channel Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan harus dipertimbangkan untuk menjelaskan pilihan saluran konsumen dalam pencarian informasi mereka, pelaksanaan transaksi, dan saluran-switching perilaku mereka.

1.2. Landasan Teori

a. E-Bisnis

Pengertian E-Bisnis adalah merupakan suatu sistem bisnis menggunakan basis multi media seperti elektronik, radio, televisi dan lain-lain. Namun seiring dengan pengertian masyarakat tentang penggunaan internet, maka masyarakat kemudian menganggap bahwa e bisnis adalah perdagangan yang menggunakan internet sebagai medianya.

b. E-Marketing

Pengertian dari E-Marketing adalah merupakan suatu sistem pemasaran yang menggunakan semua fasilitas multi media yang ada, sehingga pemasaran yang menggunakan radio, televisi dan media elektronik lain dianggap sebagai e-marketing. Namun pada saat ini pengertian masyarakat luas menganggap bahwa e-marketing adalah pemasaran yang menggunakan internet.

c. E-Commerce

E-Commerce merupakan bagian dari e-bisnis. E-commerce merupakan kegiatan perdagangan yang menggunakan media elektronika dan sekarang populer dengan menggunakan sarana internet. Dengan menggunakan sarana internet maka jarak antara penjual dengan konsumen akan semakin dekat dan bisa dilayani selama dua puluh empat jam tanpa berhenti dan dari berbagai lokasi yang jangkauannya lebih luas.

Keuntungan E-Commerce :

- a. Bagi perusahaan. Dengan menggunakan E-Commerce akan memperpendek jarak dengan konsumen atau pelanggan, memperluas pasar, memperluas jaringan dan mitra bisnis dan efisiensi dan pelayanan dapat lebih responsif, serta mengurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan kertas, seperti biaya pos surat, pencetakan, report, dan sebagainya sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Selain itu tidak perlu menyediakan gudang dan toko untuk mendisplay barang atau produk.
- a. **Bagi Konsumen.** Dengan bertransaksi melalui internet atau e-commerce maka konsumen tidak perlu mengeluarkan biaya untuk transportasi, tenaga efektif, aman secara fisik dan flexible karena bisa dilakukan dari rumah atau dimanapun berada asalkan ada jaringan internet.
- a. **Bagi Khalayak Umum dan Sosial,** dengan menggunakan e-commerce akan sangat banyak mengurangi polusi, pencemaran lingkungan, karena mengurangi jumlah kendaraan dan transportasi. Selain itu juga membuka peluang kerja baru, menguntungkan dunia akademis, meningkatkan kualitas sumber daya manusia

d. Bussiness to Bussiness (B2B)

Bussiness to Bussiness (B2B) adalah transaksi secara elektronik antara entitas atau obyek bisnis yang satu ke obyek bisnis lainnya, contoh : bermacam-macam Iklan yang dipasang di web atau forum.

e. Bussiness to Customer (B2C)

Bussiness to Customer (B2C) adalah kegiatan E-businesses dalam pelayanan secara langsung kepada konsumen melalui barang atau jasa, contoh: pemesanan atau booking secara online customer kepada suatu jasa penerbangan.

f. Bussiness to Employee (B2E)

Bussiness to Employee (B2E) adalah kegiatan dalam pelayanan secara langsung dari perusahaan kepada para pekerjanya, contoh: Pihak perusahaan memberikan kesejahteraan yang cukup kepada para pekerjanya yang bertujuan untuk memajukan perusahaan itu sendiri.

g. Customer to Customer (C2C)

Customer to Customer (C2C) adalah model e-commerce yang menjamur di Indonesia saat ini, contoh : iklan baris yang dimiliki oleh individu yang umumnya memanfaatkan layanan blog atau website gratis.

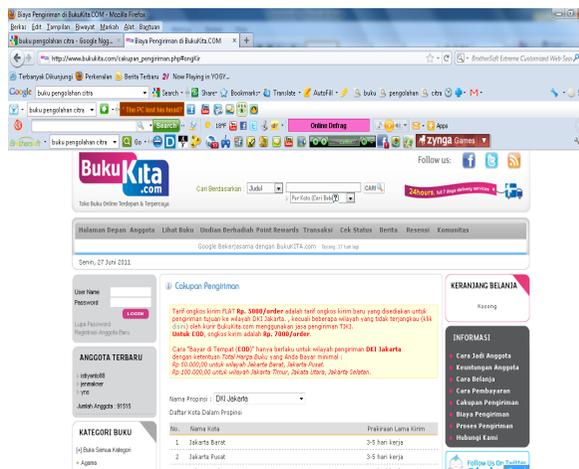
h. Distribusi

Distribusi artinya proses yang menunjukkan penyaluran barang dari produsen sampai ke tangan masyarakat konsumen. Produsen artinya orang yang melakukan kegiatan produksi. Konsumen artinya orang yang menggunakan atau memakai barang/jasa dan orang yang melakukan kegiatan distribusi disebut distributor.

IV. Metodologi

Hasil penelitian yang baik akan dapat dicapai dengan suatu perencanaan yang tersusun secara terstruktur dan terencana. Dalam suatu penelitian, hasil tersebut dapat mendekati keadaan yang diinginkan jika penelitian didukung oleh suatu perencanaan penelitian yang terstruktur dan memiliki tahapan pengerjaan yang jelas.

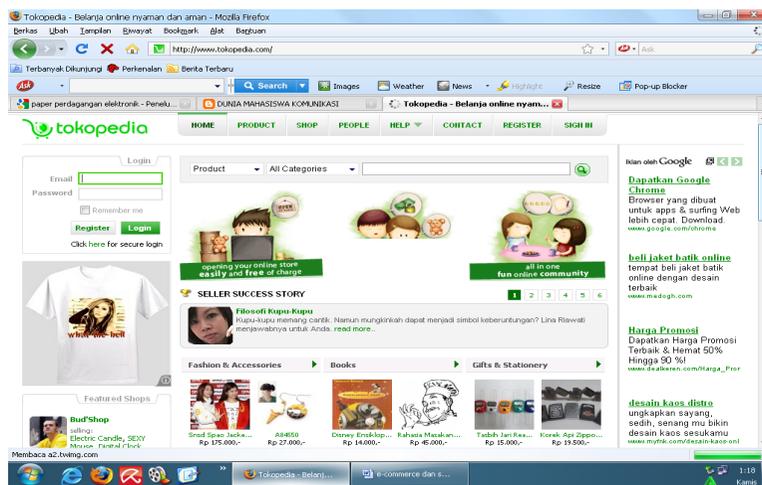
Situs e-commerce pada umumnya menampilkan informasi-informasi mengenai produk yang ditawarkan di halaman paling utama. Alasan utama untuk menampilkan di halaman paling awal adalah supaya produk tersebut mudah untuk dikenali dan langsung bisa untuk dilihat begitu konsumen membuka web site tersebut. Sesudah konsumen melihat maka untuk selanjutnya tinggal memilih dan memutuskan untuk membeli atau tidak. Dalam hal ini untuk proses transaksi tentunya web site e-commerce sudah menyediakan berbagai macam fasilitasnya. Gambar 1 contoh web e-commerce.



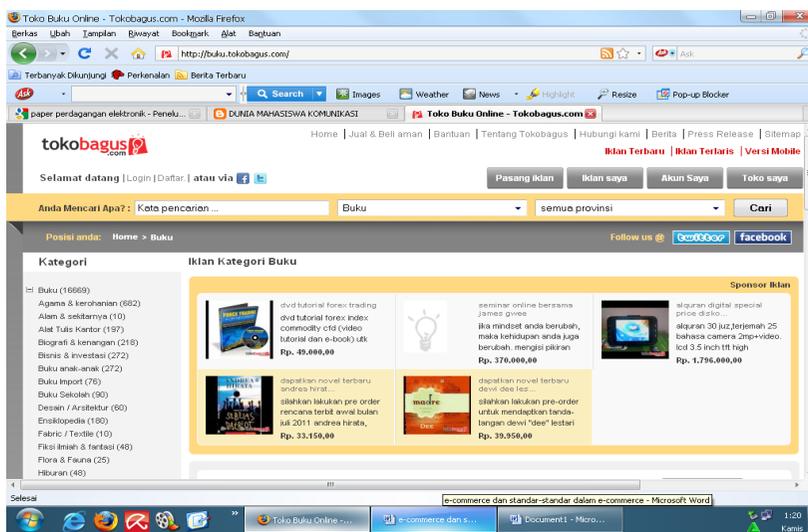
Gambar 1. Web Site : www.bukukita.com

Pada contoh web di atas terlihat bahwa web site telah menyediakan berbagai macam layanan untuk melakukan transaksi yaitu memilih kategori buku, cara berbelanja, keranjang belanja dan lain-lain.

Gambar 3 Contoh alamat web e-commerce yang menyediakan layanan untuk mempermudah konsumen melakukan transaksi seperti berikut ini :



Gambar 2. Web Site : www.tokopedia.com



Gambar 3. Web Site : www.tokobagus.com

Dari ketiga contoh web site e-commerce tersebut terlihat bahwa web site sudah lengkap di dalam menyediakan fasilitas yang sesuai dengan konsumen, sehingga diharapkan konsumen tidak canggung dan kesulitan untuk bertransaksi secara online.

V. Data

Dalam penelitian untuk mendukung keberhasilan dan supaya tujuan penelitian dapat berhasil perlu didukung oleh data-data yang akurat dengan membandingkan sumber-sumber pustaka ataupun data-data lain yang relevan dengan bidang kajian penelitian. Pada penelitian ini sebagai pembanding maka penulis mengambil contoh-contoh website e-commerce yang sudah ada sebagai acuan untuk mengkaji sistem yang ada didalam web site e-commerce. Adapun web site yang digunakan untuk mengkaji sistem dan fasilitas yang disediakan sebagai berikut :

- i. www.bukukita.com. Web site ini adalah suatu web e-commerce yang menawarkan perdagangan buku-buku dengan berbagai disiplin ilmu secara online dari berbagai penerbit yang ada diseluruh penjuru tanah air.
- j. www.tokopedia.com. Website ini merupakan web e-commerce yang menawarkan berbagai macam barang keperluan dari pakaian, asesoris, perhiasan dan lain-lain.
- k. www.tokobagus.com. Website ini merupakan web e-commerce yang menjual berbagai macam keperluan dari pakaian, buku, sepeda motor, dan lain-lain yang merupakan titipan informasi dari relasi toko bagus.

VI. Analisa Data Dan Pembahasan

Pada pembahasan di atas sudah dijelaskan beberapa fasilitas yang disediakan oleh web site sudah cukup lengkap, sehingga dengan fasilitas tersebut konsumen tidak perlu lagi untuk ragu-ragu dan bingung di dalam melakukan transaksi secara on line. Dari beberapa web yang dipakai sebagai kajian penelitian, terdapat beberapa bagian penting yang ada di dalam web e-commerce yaitu :

- l. Keranjang Belanja, yaitu fasilitas yang dipakai untuk memasukkan barang-barang yang akan dibeli dan kemudian akan dibayar oleh konsumen.
- m. Kategori Produk, yaitu berupa kelompok produk yang apabila di klik akan menampilkan daftar produk yang ada di web tersebut. Sebagai contoh pada www.bukukita.com terdapat kategori buku teknik, umum, keluarga, fiksi, ekonomi dan lain sebagainya. Demikian juga untuk web site www.tokopedia.com juga menyediakan fasilitas yang hampir sama seperti www.bukukita.com.
- n. Cara Belanja, yaitu fasilitas yang digunakan untuk memandu konsumen jia konsumen belum terbiasa menggunakan layanan perdagangan secara on line.
- o. Cara Pembayaran, yaitu fasilitas yang digunakan untuk mengetahui bagaimana konsumen akan membayar semua produk yang telah dibeli.
- p. Pengiriman Barang. Pada umumnya setelah selesai melakukan pembelian barang dan pembayaran, maka selanjutnya dari pihak produsen melakukan pengiriman barang. Pengiriman barang bisa melalui jasa pengiriman barang/ jasa kurir. Pada bagian ini biasanya konsumen bisa mengetahui berapa ongkos

- yang harus dibayarkan sesuai dengan jarak. Konsumen bisa mengetahui harga pengiriman dikarenakan biasanya di dalam web disediakan program untuk simulasi perhitungan pengiriman barang dari penjual ke pihak konsumen.
- q. Partner Bank. Pada bagian ini biasanya berupa nama-nama bank yang menjadi rekanan pihak produsen untuk melakukan transaksi dengan konsumen dalam hal pembayaran.
 - r. Fasilitas Log In. Fasilitas ini disediakan bagi konsumen yang akan menjadi member (anggota) ataupun sebagai syarat untuk bisa mengikuti forum yang biasanya disediakan oleh web tersebut.
 - s. Search (Fasilitas Pencarian Produk/Informasi). Fasilitas ini sangat penting dan pasti selalu ada di dalam web site. Fasilitas ini perlu diberikan supaya semua konsumen mudah untuk melakukan pencarian produk. Fasilitas ini juga dipakai sebagai sarana untuk cepat mendapatkan barang bagi mereka yang tidak mau berlama-lama di dalam internet.
 - t. Koneksi ke Jejaring Sosial. Dengan kemunculan beberapa jejaring sosial yang ada pada saat ini tentunya konsumen juga bisa memanfaatkan fasilitas tersebut untuk lebih mudah berkoneksi ataupun tukar menukar informasi. Fasilitas ini juga secara mudah bisa dipakai untuk melakukan transaksi dan juga untuk melakukan pemesanan, pembayaran dan sebagainya.
 - u. Fasilitas untuk mengunggah barang yang akan dititipkan ke web e-commerce. Pada beberapa web e-commerce konsumen juga bisa menitipkan barang untuk dipajang di web tersebut. Saat ini ada beberapa web yang telah menyediakan fasilitas tersebut dari gratis atau tidak membayar sampai ke yang berbayar. Sebagai contoh web site www.tokobagus.com menyediakan fasilitas apabila konsumen mempunyai barang/produk yang akan dijual dapat mengunggah produk tersebut tanpa dikenai biaya. Demikian juga www.kapanlagi.com, konsumen bisa mengunggah produk misalnya mobil bekas, rumah dan barang-barang lain yang akan dijual untuk bisa dipajang di web tersebut dan masih banyak lagi web yang menyediakan fasilitas seperti itu.
 - v. Hubungi Kami (Contact Us). Fasilitas ini sangat penting dan selalu harus disediakan di web site. Dengan fasilitas ini maka konsumen dapat melakukan komunikasi yang lebih jelas lagi dengan pihak penjual. Apabila penjual kesulitan atau ada sesuatu kendala dan pertanyaan, langsung dapat mengontak penjual melalui fasilitas yang disediakan misalnya : e-mail, facebook atau twitter.

VII. Kesimpulan

Pengembangan sistem perdagangan yang berawal dari yang tradisional ke era digital atau elektronik memerlukan persiapan dan proses yang cukup rumit. Perlu adanya persiapan yang matang dari berbagai aspek dan tentunya melibatkan

beberapa organisasi untuk bisa mengubah secara cepat. Disamping itu harus dipersiapkan juga bagaimana untuk memberikan pelayanan yang semudah-mudahnya kepada para konsumen agar di dalam berbelanja dengan elektronik tidak mengalami kesulitan.

Pada saat ini hampir semua web e-commerce sudah memenuhi syarat untuk memindahkan model bisnis yang tradisional ke era digital atau elektronik. Hal ini ditandai dengan lengkapnya fasilitas yang disediakan di dalam web sehingga benar-benar konsumen secara mudah dapat bertransaksi melalui internet.

Sistem yang telah dikembangkan dalam dunia perdagangan dengan internet ternyata dapat memotong mata rantai distribusi barang sehingga konsumen dapat memperoleh produk (belanja) dengan harga yang lebih murah, bervariasi dan bisa menyesuaikan dengan kebutuhan dan anggaran. Antar muka yang dibuat di web site e-commerce juga sangat menarik sehingga para konsumen juga tidak merasa bosan untuk berlama-lama di depan web site e-commerce. Selain itu pertanggungjawaban dalam hal distribusi barang juga telah meningkat semakin baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Eric Brunelle, Explaining Consumer Behavior In A Multi-Channel Context: A Qualitative Exploratory Study, *Journal of E-Business: Volume IX* (2009), No 1, 2.
- Frances Jørgensen, John Ulhøi, 2009, Entrepreneurial Emergence In The Field Of M-Commerce: A Generic Business Model Reconceptualization, *Journal of E-Business: Volume IX* (2009), No 1, 2.
- Indriani, 2009, Penggunaan Teknologi Informasi Untuk Perdagangan Melalui Jaringan Elektronika. Yogyakarta.
- Makarim, 1999, Legal Framework for E-Commerce, Diakses dari Internet tanggal 21 Juli 2011 jam 14.00 wib.
- Nugroho Adi, 2006, E-Commerce, Penerbit Informatika, Bandung.
- Oetomo Budi Sutedjo D, 2001, Perspektif Bisnis, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Ridho A, 2010, Pengertian E-Commerce., Diakses dari Internet tanggal 21 Juli 2011 jam 12.30 wib.

www.bukukita.com

www.tokobagus.com

www.tokopedia.com

“ PERAN PAJAK DALAM membangun dan mendorong peningkatan daya saing UMKM ”

Oleh :

Dr. Rd. Tatan Jaka Tresnajaya, SE. Ak, MM

Ir. Aniek Juliarini, M Si

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia. Fakta menunjukkan UMKM lebih tahan terhadap goncangan krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha dominan, kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) juga besar, mencapai 65,9%. Namun kenyataannya, sektor UKM hanya menyumbang 5 persen dari total penerimaan pajak. Di sisi lain, pajak merupakan sumber penerimaan negara yang terus meningkat peranannya. Pada tahun 2011, penerimaan pajak dan cukai direncanakan mencapai 75,4% dari APBN. Sedangkan pada tahun 2012, peran pajak direncanakan meningkat menjadi 79% dari APBN. Salah satu langkah yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak untuk dapat merealisasikan rencana penerimaan adalah dengan melakukan Sensus Pajak Nasional (SPN). Kegiatan ini nantinya akan menyebabkan UMKM yang telah memenuhi syarat, akan didaftar sebagai Wajib Pajak. SPN juga mencatat kondisi Wajib Pajak lebih rinci. Namun, hal ini tidak perlu dikhawatirkan mengingat selama ini pemerintah telah memberikan berbagai fasilitas bagi UMKM, baik fasilitas di bidang PPh, PPN, maupun BPHTB. Di sisi lain, pemberian NPWP bagi UMKM ini nantinya justru akan menguntungkan, karena UMKM akan lebih mudah mendapatkan fasilitas kredit perbankan. Dengan perlakuan pajak yang tepat, maka UMKM akan terus berkembang dan berperan dalam perekonomian nasional.

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sector ekonomi yang tidak dapat diabaikan, terutama di Indonesia. Menurut data Kementerian Perdagangan dan Koperasi, jumlah UMKM terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2005 tercatat 47.017.062 unit UMKM di Indonesia, dan meningkat menjadi 52.764.603 unit pada tahun 2009. Jika diambil rata-rata, maka pada periode tahun 2005-2009 jumlah UMKM tumbuh sebesar 359.221 unit setiap tahunnya,.

Untuk tahun 2010, Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia memperkirakan pertumbuhan UMKM akan lebih tinggi dari tahun sebelumnya, yakni akan tumbuh sekitar 25%. UMKM juga terbukti lebih tahan terhadap goncangan krisis ekonomi seperti yang terjadi pada tahun 2007/2008, dan banyak dikhawatirkan akan terjadi pula di waktu dekat ini. Secara riil UMKM atau sering disebut UKM (Usaha Kecil Menengah) juga merupakan sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional. Hal ini terbukti dari kenyataan bahwa UMKM telah menyumbang sebesar Rp 1.013,5 triliun atau 56,7% dari PDB Indonesia (www.depkop.go.id). Selain itu, UMKM juga mampu menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu dalam mengurangi jumlah pengangguran. Data Kementerian Perdagangan dan Koperasi dalam www.depkop.go.id dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

NO	INDIKATOR	SATUAN	TAHUN												PERKEMBANGAN TH. 2005-2009 (%)
			TAHUN 2005		TAHUN 2006		TAHUN 2007		TAHUN 2008 ¹⁾		TAHUN 2009 ²⁾		PERKEMBANGAN (%)		
			(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)					
1	Unit Usaha (A+B)	(Unit)	47.022.084		49.026.380		50.150.263		51.414.262		52.769.280		12,22		
	+ Usaha Mikro	(Unit)	45.217.557	96,16	48.512.438	98,95	49.608.653	98,92	50.847.771	98,90	52.176.795	98,88	15,39		
	+ Usaha Kecil (UK)	(Unit)	1.694.008	3,60	472.602	0,96	498.565	0,99	522.124	1,02	546.675	1,04	(67,73)		
	+ Usaha Menengah (UM)	(Unit)	105.487	0,22	36.763	0,07	38.282	0,08	39.717	0,08	41.133	0,08	(61,01)		
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Unit)	47.017.052	99,99	49.021.803	99,99	50.145.800	99,99	51.409.612	99,99	52.764.603	99,99	12,22		
	B. Usaha Besar (UB)	(Unit)	5.022	0,01	4.577	0,01	4.453	0,01	4.650	0,01	4.677	0,01	(5,87)		
2	Tenaga Kerja (A+B)	(Orang)	86.305.825		90.350.778		93.027.341		96.780.483		98.886.003		14,58		
	+ Usaha Mikro	(Orang)	69.966.508	81,07	82.071.144	90,84	84.452.002	90,78	87.810.366	90,79	90.012.694	91,03	28,65		
	+ Usaha Kecil (UK)	(Orang)	9.204.786	10,67	3.139.711	3,48	3.278.793	3,52	3.519.843	3,64	3.521.073	3,56	(61,75)		
	+ Usaha Menengah (UM)	(Orang)	4.413.322	5,12	2.698.743	2,99	2.781.135	2,97	2.894.069	2,78	2.677.585	2,71	(39,36)		
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Orang)	83.586.616	96,85	87.909.598	87,30	90.491.530	87,27	94.034.278	87,15	96.211.332	87,30	15,10		
	B. Usaha Besar (UB)	(Orang)	2.719.209	3,15	2.441.181	2,70	2.535.811	2,73	2.768.205	2,85	2.674.671	2,70	(1,84)		
3	PDB Atas Dasar Harga Beraku (A+B)	(Rp. Miliar)	2.774.281,2		3.171.417,1		3.745.549,3		4.693.809,0		5.294.860,9		90,86		
	+ Usaha Mikro	(Rp. Miliar)	-	-	1.017.438,7	32,08	1.209.822,5	32,29	1.510.055,8	32,17	1.751.644,6	32,08	-		
	+ Usaha Kecil (UK)	(Rp. Miliar)	1.049.055,7	37,81	309.215,9	10,39	386.404,3	10,32	472.890,3	10,07	528.244,2	9,99	(49,65)		
	+ Usaha Menengah (UM)	(Rp. Miliar)	445.570,2	16,05	456.768,5	13,77	511.841,3	13,97	620.329,6	13,43	713.225,9	13,47	60,08		
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Miliar)	1.494.631,6	53,87	1.783.423,6	56,23	2.107.968,1	56,38	2.603.275,7	56,91	3.003.114,7	56,53	100,34		
	B. Usaha Besar (UB)	(Rp. Miliar)	1.279.649,6	46,13	1.387.993,3	43,77	1.637.581,2	43,72	2.090.533,3	44,33	2.301.709,2	43,47	79,87		
4	PDB Atas Dasar Harga Konstan 2000 (A+B)	(Rp. Miliar)	1.750.815,2		1.770.508,3		1.883.549,1		1.997.938,0		2.098.293,3		19,28		
	+ Usaha Mikro	(Rp. Miliar)	-	-	588.505,9	33,24	620.864,0	32,98	656.703,8	32,92	692.452,4	32,68	-		
	+ Usaha Kecil (UK)	(Rp. Miliar)	688.159,7	39,31	189.666,7	10,71	204.395,4	10,85	217.130,2	10,07	225.478,3	10,80	(67,22)		
	+ Usaha Menengah (UM)	(Rp. Miliar)	351.341,6	16,54	257.442,6	14,54	275.411,4	14,82	292.919,1	14,66	306.784,6	14,69	5,30		
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Miliar)	979.501,3	55,85	1.035.615,3	58,49	1.100.670,9	58,44	1.185.733,2	58,30	1.214.723,9	58,17	24,01		
	B. Usaha Besar (UB)	(Rp. Miliar)	771.314,0	44,05	734.893,0	41,51	782.878,2	41,56	812.194,8	41,55	873.567,0	41,83	13,26		
5	Total Ekspor Non Migas (A+B)	(Rp. Miliar)	544.201,8		689.412,5		794.872,1		983.540,4		953.089,9		75,14		
	+ Usaha Mikro	(Rp. Miliar)	-	-	11.691,0	1,70	12.917,5	1,83	16.464,8	1,67	14.375,3	1,51	-		
	+ Usaha Kecil (UK)	(Rp. Miliar)	28.048,2	5,15	27.836,8	4,01	31.819,5	3,98	40.062,5	4,07	36.896,7	3,87	31,34		
	+ Usaha Menengah (UM)	(Rp. Miliar)	82.289,9	15,12	84.482,1	12,25	95.826,8	12,05	121.491,0	12,25	111.039,6	11,85	34,94		
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Miliar)	110.338,1	20,28	133.757,9	19,96	140.363,8	19,96	178.048,3	18,10	162.315,6	17,93	47,08		
	B. Usaha Besar (UB)	(Rp. Miliar)	433.863,7	79,72	555.644,7	82,05	654.528,3	82,34	805.532,1	81,90	790.633,3	82,98	82,28		

Keterangan:
¹⁾ Angka Sementara
²⁾ Angka Sangat Sementara

Tabel 1. Data Pertumbuhan dan Kontribusi UMKM Tahun 2005 – 2009

Merujuk pada data tersebut, tidak berlebihan kiranya jika pemberdayaan UMKM merupakan suatu keharusan apabila ingin membangun perekonomian bangsa yang berpihak pada rakyat. Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran : (1) sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, (2) penyedia lapangan kerja terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) kontribusinya besar terhadap neraca pembayaran. (www.depkop.go.id). Oleh karena itu pemberdayaannya harus dilakukan dengan cermat

dan bijaksana untuk menuju peningkatan produktivitas dan daya saing, serta menumbuhkan wirusahawan baru yang tangguh.

Di sisi lain, yang memprihatinkan ialah bahwa sebagian besar UMKM belum *bankable* akibat dari sulitnya memiliki akses kepada lembaga keuangan karena ketiadaan jaminan (*collateral*). Akibatnya adalah mereka menjadi lemah dalam pembiayaan. Jika lemah dalam pembiayaan, maka usaha menjadi sulit untuk berkembang. Mengutip Wakil Ketua Umum Kadin Bidang UMKM dan Koperasi Sandiaga S Uno (Sumber : Investor Daily dalam www.depkop.go.id) mengatakan sekitar 99% unit UMKM Indonesia belum disentuh oleh lembaga pembiayaan. Menurut Sandiago, hal itu karena mereka dinilai tidak bankable karena tidak memiliki kolateral atau jaminan asset. “Saat ini, terdapat sekitar 51 juta unit UMKM, yakni hingga 99% merupakan unit usaha mikro,” jelas Sandiago. Menurutnya, saat ini yang didukung oleh lembaga pembiayaan hanya sekitar 2 juta UMKM yang didominasi usaha makanan serta jasa dan perdagangan, itu pun melalui kredit usaha rakyat (KUR) dan mereka tergolong unit usaha kecil-menengah. Selama ini, unit-unit mikro, terutama di bidang pertanian dan unit usaha di level akar rumput, mengandalkan rentenir dengan bunga yang mencekik. Tentunya hal ini perlu diatasi dan difasilitasi oleh Pemerintah, agar UMKM dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, karena pada kenyataannya merekalah penyumbang PDB terbesar, dan penyedia lapangan kerja yang besar pula.

B. SENSUS PAJAK NASIONAL

Penerimaan perpajakan semakin meningkat dari tahun ke tahun . Penerimaan perpajakan dalam APBN-P 2011 ditargetkan Rp. 878,7 T yang merupakan 75,4% dari total penerimaan dalam negeri sebesar Rp. 1.165,3 T. Target penerimaan ini akan meningkat lagi di tahun 2012. Jika dibandingkan dengan potensi pajak yang ada, maka perlu dilakukan langkah-langkah terobosan di bidang ekstensifikasi dan intensifikasi pemungutan pajak, salah satunya dengan melakukan kegiatan Sensus Pajak Nasional yang telah dicanangkan oleh Presiden RI pada Pidato Kenegaraan di hadapan anggota DPR pada tanggal 16 Agustus 2011 lalu.

Fakta menunjukkan, tingkat kepatuhan masyarakat Wajib Pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya masih sangat rendah. Untuk WP orang pribadi (WP OP), pembayaran pajak yang dilaporkan melalui penyerahan SPT hanya berjumlah 8,5 juta WP padahal jumlah orang yang aktif bekerja di Indonesia berjumlah 110 juta (data BPS). Artinya, rasio SPT terhadap kelompok pekerja aktif hanya mencapai 7,73%. Hal ini menunjukkan tingkat kepatuhan WP OP masih sangat rendah. Sedangkan untuk Badan Usaha, pembayaran pajak yang dilaporkan melalui penyerahan SPT hanya berjumlah 466 ribu sedangkan jumlah badan usaha yang berdomisili tetap dan aktif berjumlah sekitar 12,9 juta. Artinya, rasio SPT Badan terhadap jumlah badan usaha aktif hanya mencapai 3,6%. Ini artinya tingkat kepatuhan WP Badan jauh lebih rendah. Rendahnya tingkat

kepatuhan tersebut diatas menjadi penyebab rendahnya pencapaian *tax ratio* kita yang saat ini berkisar 11-12%. Tingkat kepatuhan Wajib Pajak dapat dilihat pada table di bawah ini .

NO	URAIAN	ORANG PRIBADI	BADAN USAHA (tanpa Usaha Mikro)
1	Populasi	240 Juta	22,6 Juta
2	Aktif Bekerja/ badan usaha aktif	110 Juta	12,9 Juta
3	SPT Tahun 2010 Dilaporkan	8,5 Juta	466 Ribu
4	Rasio SPT thd Populasi (3:1)	3,50 %	2,10 %
5	Rasio SPT thd Kelompok Aktif (3:2)	7,73 %	3,60 %

Tabel 2. Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Tahun 2010

Sensus Pajak Nasional (SPN) pada dasarnya merupakan program ekstensifikasi yang proaktif, yakni dengan mendatangi subjek pajak secara langsung di lokasi tempat usaha dan atau tempat tinggal mereka. Kegiatan sensus ini juga diikuti dengan kegiatan penyuluhan dan himbauan kepada wajib pajak untuk membayar dan melaporkan pajaknya. Pada hakekatnya Sensus Pajak Nasional dimaksudkan untuk menjangkau seluruh potensi perpajakan dalam rangka Tri Dharma Perpajakan yaitu : Pertama, seluruh Wajib Pajak terdaftar. Kedua, seluruh objek pajak dapat dikenakan pajak. Dan ketiga, pelaksanaan kewajiban perpajakan bias dilakukan dengan tepat waktu dan tepat jumlah. Selain itu, Sensus Pajak Nasional juga merupakan upaya menegakkan keadilan di bidang perpajakan, karena tidaklah adil jika ada sebagian masyarakat telah membayar pajak tetapi masih banyak lagi yang belum membayar pajak, sementara semuanya sama-sama mendapatkan fasilitas dan pelayanan dari pemerintah.

Sensus Pajak Nasional dilaksanakan secara serentak di seluruh Indonesia yang terdiri dari 299 KPP Pratama. Setiap KPP Pratama akan menentukan lokasi SPN sebagai UPS (Unit Pelaksanaan Sensus). Lokasi sensus dengan skala prioritas Sentra Ekonomi/ Kawasan Bisnis, *High Rise Building*, dan Kawasan Pemukiman Mewah. Kegiatan sensus diikuti dengan penyuluhan dan himbauan. Hasil sensus kemungkinan besar akan menjadikan usaha mikro dan menengah yang belum ber-

NPWP akan didaftar sebagai Wajib Pajak. Dari kegiatan sensus pajak, maka hasil yang diharapkan akan dicapai adalah :

1. Memperluas basis pajak;
2. Meningkatkan kepatuhan penyampaian SPT;
3. Meningkatkan penerimaan pajak;
4. Memutakhirkan basis data;
5. Sosialisasi dan edukasi.

C. UMKM dan PAJAK

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta .
- usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

b. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, yaitu :

- memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak Rp 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 miliar.

c. Usaha Menengah merupakan suatu jenis usaha yang memenuhi criteria sebagai berikut:

- memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 miliar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2, 5 miliar sampai dengan paling banyak Rp 50 miliar.

Definisi dan criteria umum jenis-jenis usaha tersebut dapat dilihat pada table 3 berikut ini.

KRITERIA	MIKRO	KECIL	MENENGAH
Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah & bangunan)	Paling banyak Rp50.000.000	>Rp50.000.000 s/d Rp500.000.000	>Rp500.000.000,-
Hasil penjualan tahunan	Paling banyak Rp300.000.000	Rp300.000.000 s/d Rp2.500.000.000	>Rp2.500.000.000 s/d Rp50.000.000.000

Tabel 3. Kriteria umum UMKM

2. Perlakuan Khusus Pajak Penghasilan Bagi UMKM

UU Perpajakan khususnya UU PPh yang terakhir diubah dengan UU No.36 tahun 2008 tentang perubahan Keempat UU No.7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, banyak memberikan perlakuan khusus untuk Wajib Pajak Koperasi dan UKM. Perlakuan khusus tersebut adalah :

- a. Atas penghasilan berupa bunga simpanan yang dibayarkan oleh koperasi kepada anggota koperasi orang pribadi yang besarnya tidak melebihi dari Rp. 240.000,00 (dua ratus empat puluh ribu rupiah) per bulan dikenakan tarif PPh atau 0% (nol persen) dan bersifat final; Sedangkan penghasilan berupa bunga simpanan yang dibayarkan oleh koperasi kepada anggota koperasi orang pribadi yang besarnya melebihi dari Rp. 240.000,00 (dua ratus empat puluh ribu rupiah) per bulan dikenakan tarif PPh sebesar 10% (sepuluh persen) dan bersifat final (Pasal 4 ayat (2) jo. PP No.15 Tahun 2009). Dasar pertimbangannya adalah perbandingan perhitungan batas pokok simpanan koperasi dengan investasi sejenis yaitu deposito/tabungan/SBI: Kesimpulannya jumlah bunga simpanan sebesar Rp240.000 sangat kompetitif apabila dibandingkan dengan deposito/tabungan/SBI.

	SIMPANAN KOPERASI	DEPOSITO/ TABUNGAN/SBI
SUKU BUNGA PER-TAHUN (2009)	9% atau 0,75% per-bulan	6% atau 0,5% per-bulan
BATAS PENGHASILAN BERUPA BUNGA SIMPANAN YG DIKENAKAN PAJAK	Rp240.000,-	Tidak ada
BATAS JUMLAH SIMPANAN YANG DIKENAKAN PAJAK	Rp32.000.000,- (Rp240.000,- , bunga 0,75%)	Rp.7.500.000,-

Tabel 3. Perbandingan pengenaan PPh atas bunga deposito/tabungan/SBI dan bunga Koperasi

Dari table di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah bunga simpanan sebesar Rp240.000,- sangat kompetitif apabila dibandingkan dengan deposito/tabungan/SBI.

- b. Sisa Hasil Usaha (SHU) yang dibagikan koperasi kepada para anggotanya merupakan objek pemotongan PPh Pasal 4 ayat (2) yaitu dividen (termasuk SHU Koperasi kpd anggotanya) yg diterima oleh WP OP dengan tarif 10%.
- c. Bagi UMKM berbentuk perseorangan, tarif PPh Orang pribadi diturunkan, dan Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) sebagai pengurang dalam menghitung besarnya PPh terutang dinaikkan menjadi sebagai berikut :

	PTKP LAMA (Sebelum 1-1-2009)		PTKP BARU (Mulai 1-1-2009)	
	SETAHUN (RP)	SEBULAN (RP)	SETAHUN (RP)	SEBULAN (RP)
Untuk diri pegawai (TK/-)	13.2000.000	1.100.000,-	15.840.000,-	1.320.000,-
Untuk Pegawai yang kawin (K/-)	14.400.000,-	1.200.000,-	17.160.000,-	1.430.000,-

Untuk Pegawai yang kawin , tanggungan 1(K/1)	15.600.000,-	1.300.000	18.480.000,-	1.540.000,-
Untuk Pegawai yang kawin,tanggungan 2 (K/2)	16.800.000,-	1.400.000,-	19.800.000,-	1.650.000,-
Untuk Pegawai yang kawin, tanggunagn 3 (K/3)	18.000.000,-	1.500.000,-	21.120.000,-	1.760.000,-

Tabel 4. Perubahan Besaran Penghasilan Tidak Kena Pajak

Sementara itu, dengan berlakunya UU PPh yang baru sesuai Pasal 17 ayat (1) huruf a UU Nomor 36 Tahun 2008 tarif PPh mengalami perubahan sebagai berikut :

Lapisan Penghasilan Kena Pajak (sebelum 1-1-2009)	Tarif Lama	Lapisan Penghasilan Kena Pajak (mulai 1-1-2009)	Tarif Baru
s.d. Rp 25.000.000,-	5 %	s.d. Rp 50.000.000,-	5 %
Di atas Rp 25.000.000 s.d. Rp 50.000.000,-	10 %	Di atas Rp 50.000.000 s.d. Rp 250.000.000,-	15 %
Di atas Rp 50.000.000,- s.d. Rp 100.000.000	15%	Di atas Rp 250.000.000,- s.d. Rp 500.000.000	25 %
Di atas Rp 100.000.000,- s.d. Rp 200.000.000	25%	Di atas Rp 500.000.000,-	30 %
Di atas Rp 200.000.000	35%		

Tabel 5. Perubahan Tarif Pajak Penghasilan

- d. Pembentukan atau pemupukan dana cadangan khusus bagi koperasi simpan pinjam yang menyalurkan kredit kepada masyarakat, ditentukan besarnya yaitu : 0,5% dari piutang dengan kualitas lancar, 10% dari piutang dengan kualitas kurang lancar setelah dikurangi dengan nilai agunan, 50% dari piutang dengan kualitas diragukan setelah dikurangi dengan nilai agunan dan 100% dari piutang dengan kualitas macet setelah dikurangi nilai agunan (Permenkeu No.81/PMK.03/2009).

3. Pajak Penghasilan Untuk Pengembangan UMKM

Selain hal-hal yang telah disebutkan di atas di dalam UU Perpajakan terdapat beberapa ketentuan yang dapat dimanfaatkan Koperasi dan UKM untuk mengembangkan kegiatan usahanya, yaitu :

1. Pajak Penghasilan

- a. Harta hibahan yang diterima oleh koperasi atau orang pribadi yang menjalankan usaha mikro dan kecil (Pasal 4 ayat (3) huruf a.2 UU PPh jo. Peraturan Menteri keuangan Nomor : 245/PMK.03/2008) bukan merupakan objek Pajak Penghasilan. Orang pribadi yang menjalankan usaha mikro dan usaha kecil adalah orang pribadi yang menjalankan usaha mikro dan usaha kecil yang memiliki dan menjalankan usaha produktif yang memenuhi kriteria sebagai berikut :
 - memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 2, milyar.
- b. Dividen atau bagian laba yang diterima atau diperoleh koperasi dari penyertaan modal pada badan usaha yang didirikan dan bertempat kedudukan di Indonesia dengan syarat dividen berasal dari cadangan laba yang ditahan dan (Pasal 4 ayat 3 huruf f UU PPh) bukan merupakan objek PPh. Dengan demikian, apabila Koperasi dan UKM yang berbentuk badan usaha menanamkan modal pada badan usaha lainnya di Indonesia dan menerima dividen dari badan usaha tersebut, maka atas dividen yang diterima tidak dikenakan PPh
- c. UMKM yang berbentuk badan hukum termasuk Koperasi yang melakukan penanaman modalnya pada usaha-usaha tertentu dan di daerah-daerah tertentu di berikan fasilitas PPh berupa :
 - Pengurangan penghasilan neto sebesar 30% dari jumlah Penanaman Modal, dibebankan selama 6 tahun masing-masing sebesar 5% / tahun
 - Penyusutan dan amortisasi yang dipercepat;

- d. Pengenaan Pajak Penghasilan atas deviden yang dibayarkan kepada Subjek Pajak Luar Negeri sebesar 10% atau tarif yang lebih rendah menurut Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda yang berlaku;
- e. Kompensasi kerugian yang lebih lama dari 5 (lima) tahun tetapi tidak lebih dari 10 tahun (PP No.1 Tahun 2007 jo. PP No.62 Tahun 2008)
2. Bagi UMKM yang berbentuk badan usaha, tarif PPh badan menjadi ***tarif tunggal yaitu 25%*** dan apabila memenuhi syarat (peredaran bruto setahun tidak melebihi Rp50.000.000.000) mendapat fasilitas berupa pengurangan tarif sebesar 50% dari 25% atau menjadi 12,5% yang dikenakan atas Penghasilan Kena Pajak dari bagian peredaran bruto sampai dengan Rp4.800.000.000,- (Pasal 31 e, UU PPh).

Contoh :

- a. Koperasi X tahun 2010 peredaran brutonya Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dengan Penghasilan Kena Pajak sebesar Rp200.000.000, maka perhitungan pajak terhutangnya : $Rp200.000.000 \times (25\% \times 50\%) = Rp25.000.000,-$
- b. M (PT.X) tahun 2010 peredaran brutonya Rp30.000.000.000 (tiga puluh miliar rupiah) dengan Penghasilan Kena Pajak sebesar Rp3.000.000.000. (tiga miliar rupiah), maka perhitungan pajak terhutangnya :
- Jumlah Penghasilan kena Pajak dari bagian peredaran bruto yang memperoleh fasilitas : $(Rp4.800.000.000 : Rp30.000.000.000) \times Rp3.000.000.000 = Rp480.000.000$
 - Jumlah Penghasilan kena Pajak dari bagian peredaran bruto yang tidak memperoleh fasilitas : $Rp3.000.000.000 - Rp480.000.000 = Rp2.520.000.000$
 - PPh yang terutang :

$(50\% \times 25\%) \times Rp480.000.000$	= Rp 60.000.000
$25\% \times Rp2.520.000.000$	= <u>Rp 630.000.000</u> (+)
Jumlah PPh yang terutang	Rp 690.000.000

4. Insentif Pajak Pertambahan Nilai Bagi UMKM

- a. Koperasi dan UMKM melakukan kegiatan usaha Impor dan penyerahan di dalam negeri berupa Barang hasil makanan ternak, unggas dan ikan dan atau bahan baku untuk pembuatan makanan ternak, unggas dan ikan, bibit dan atau benih dari barang pertanian, perkebunan, kehutanan, peternakan, penangkaran atau perikanan serta barang hasil peternakan, PPN-nya dibebaskan. Dengan demikian, apabila Koperasi dan UMKM membeli jenis barang tersebut, tidak akan dikenakan PPN, sesuai Peraturan Pemerintah Nomor : 12 Tahun 2001 jo. Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2007 .

- b. Koperasi dan UMKM melakukan kegiatan usaha (melakukan penyerahan barang dagangan atau jasa) di Batam, Bintan dan Karimun di bebaskan dari pengenaan PPN termasuk apabila melakukan impor barang dari luar daerah tersebut, juga dibebaskan dari PPN, PPh Pasal 22 import dan cukai (PP No.2 Tahun 2009);
- c. Koperasi dan UMKM yang telah menjadi Pengusaha Kena Pajak melakukan kegiatan menyerahkan minyak goreng sawit curah dan minyak goreng kemasan sederhana dengan Merek MINYAKKITA, PPN-nya ditanggung oleh Pemerintah (Peraturan Menteri Keuangan Nomor : 25/PMK.011/2010 tentang PPN DTP atas Penyerahan Minyak Goreng Kemasan Sederhana di Dalam Negeri untuk Tahun 2010);
- d. Koperasi dan UMKM melakukan kegiatan usaha Impor dan penyerahan di dalam negeri berupa Barang hasil makanan ternak, unggas dan ikan dan atau bahan baku untuk pembuatan makanan ternak, unggas dan ikan, bibit dan atau benih dari barang pertanian, perkebunan, kehutanan, peternakan, penangkaran atau perikanan serta barang hasil peternakan PPN nya dibebaskan. Dengan demikian, apabila Koperasi dan UMKM membeli jenis barang tersebut, tidak akan dikenakan PPN (Peraturan Pemerintah Nomor : 12 Tahun 2001 jo. Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2007).

5. Insentif BPHTB

Sampai dengan Tahun Pajak 2010, BPHTB masih dipungut oleh Pemerintah Pusat. Insentif BPHTB dalam rangka memfasilitasi dan mendorong UMKM untuk mensertifikatkan tanahnya diatur melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor : 14/PMK.03/2009 tanggal 5 Februari 2009 tentang Perubahan Ketiga atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 516/KMK.04/2000 tentang Tatacara Penentuan Besarnya Nilai Perolehan Objek Pajak Tidak Kena Pajak BPHTB sebagai berikut :

- ❖ NPOPTKP untuk perolehan hak baru melalui program pemerintah yang diterima pelaku usaha kecil atau mikro dalam rangka Program Peningkatan Sertifikasi Tanah untuk Memperkuat Penjaminan Kredit bagi Usaha Mikro dan Kecil sebesar Rp 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah);
- ❖ Dalam hal NPOPTKP umum selain perolehan hak karena waris dan hibah wasiat lebih besar daripada Rp 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah), maka NPOPTKP untuk perolehan hak baru melalui program pemerintah yang diterima pelaku usaha kecil atau mikro dalam rangka Program Peningkatan Sertifikasi Tanah untuk Memperkuat Penjaminan Kredit bagi Usaha Mikro dan Kecil ditetapkan sama dengan NPOPTKP umum dimaksud.
- ❖ Penambahan ketentuan NPOPTKP untuk perolehan hak baru melalui program pemerintah yang diterima pelaku usaha kecil atau mikro dalam rangka Program Peningkatan Sertifikasi Tanah untuk Memperkuat Penjaminan Kredit

bagi Usaha Mikro dan Kecil merupakan tindak lanjut amanat Inpres Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

D. KESIMPULAN

UMKM sebagai pelaku ekonomi yang menyumbang PDB lebih dari 60%, dan sebagai penyerap tenaga kerja yang besar, perlu didorong terus tumbuh kembangnya. Salah satu cara untuk mendorong UMKM agar meningkatkan daya saingnya adalah dengan memberikan NPWP. Dengan NPWP, maka UMKM dapat melakukan kegiatan ekspor barang, mensertifikatkan tanah, meminjam uang di bank, dan sebagainya. Dengan adanya akses ke Bank, maka permodalan UMKM akan meningkat, ditambah munculnya peluang untuk ekspor, maka UMKM dapat lebih mendunia. Sementara itu, dalam rangka memberikan perlindungan dan dorongan usaha UMKM pula, pemerintah telah memberikan fasilitas perpajakan bagi UMKM seperti insentif PPh, PPN dan BPHTB (ketika masih dikelola oleh Direktorat Jenderal Pajak). Dengan kebijakan-kebijakan tersebut, maka harapannya adalah UMKM akan dapat lebih terdorong, berkembang dan meningkat daya saingnya.



Terima Kasih

Lunasi Pajaknya, Awasi Penggunaannya!



DAFTAR PUSTAKA

- Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan
- Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan
- Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor : 14/PMK.03/2009 tanggal 5 Februari 2009 tentang Perubahan Ketiga atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 516/KMK.04/2000 tentang Tatacara Penentuan Besarnya Nilai Perolehan Objek Pajak Tidak Kena Pajak BPHTB
- Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2007 tanggal 1 Mei 2007 tentang Perubahan Keempat atas Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2001 tentang Impor atau Penyerahan Barang Kena Pajak tertentu yang Bersifat Strategis yang Dibebaskan dari Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai
- Peraturan Pemerintah Nomor 62 tahun 2008 tanggal 23 September 2008 tentang Perubahan atas peraturan Pemerintah Nomor 1 tahun 2007 tentang Fasilitas Pajak Penghasilan untuk Penanam Modal di Bidang Usaha-usaha Tertentu dan/atau di Daerah-daerah Tertentu
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 25/PMK.011/2010 tanggal 29 Januari 2010 tentang Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah atas Penyerahan Minyak Goreng Kemasan Sederhana di Dalam Negeri untuk Tahun Anggaran 2010
- www.depkop.go.id , 16 September 2011
- Suharto, LS, 2009, Rambu-rambu Karya Tulis Ilmiah Widyaiswara, Penerbit Buku Ilmiah Populer, Bogor
- Sutirman, 2011, Artikel : Pemberdayaan UMKM Melalui Pusat Komunikasi Bisnis berbasis WEB (Suatu Gagasan) , <http://www.scribd.com>
- Materi Sosialisasi Perpajakan bagi Koperasi dan UMKM, Direktorat Jenderal Pajak Kanwil DJP Jawa Tengah II, 2011
- Bimbingan Teknis Sensus Pajak Nasional Direktorat Jenderal Pajak, 2011

ANALISIS EKSPOR KOMODITI UNGGULAN SULAWESI SELATAN DALAM ERA LIBERALISASI PERDAGANGAN ANTAR NEGARA

Abd. Rahman Razak
Dosen Tetap pada Fakultas Ekonomi, UNHAS

I. Pendahuluan

Dewasa ini, telah terjadi perubahan lingkungan strategis dan krisis multidimensi yang sedang dihadapi oleh setiap Negara, termasuk Indonesia, yang menyebabkan munculnya perkembangan paradigma-paradigma baru dalam pelaksanaan perdagangan antar Negara (internasional). Meningkatnya kesadaran internasional terhadap masalah-masalah di luar aspek perdagangan yang dikaitkan dengan perdagangan internasional suatu negara, seperti HAM, kepedulian terhadap lingkungan (*environment friendly*), dan perburuhan atau adanya kecenderungan tuntutan akan standar dan kualitas internasional termasuk *sanitary* dan *phytosanitary* yang meliputi keamanan, kesehatan, dan kelestarian lingkungan akan berpengaruh pada produk ekspor Indonesia.

Berkembangnya fenomena tersebut menyebabkan tingkat persaingan global semakin ketat. Oleh karena itu, pemerintah perlu senantiasa mencermati dan mensikapi persaingan global tersebut secara cepat dan tepat melalui peningkatan daya saing nasional, terutama peningkatan kualitas sumberdaya manusia yang handal, dalam rangka menghadapi AFTA, APEC dan WTO. Selain itu, penguasaan teknologi juga harus menjadi dasar bagi kemampuan nasional dalam mengolah potensi yang dimiliki, baik teknologi proses produksi, rancang bangun dan perekayasaan mesin dan peralatan, serta rekayasa bio-teknologi di sektor industri. Demikian pula, strategi pemasaran yang didukung oleh kemajuan teknologi informasi dan transportasi perlu mendapat perhatian khusus dalam rangka pengembangan aktivitas di sektor perdagangan.

Adanya paradigma-paradigma baru dalam perdagangan internasional yang sedang berkembang tersebut, maka arah kebijakan perdagangan yang ditempuh oleh pemerintah harus sesuai dengan perkembangan internasional tanpa mengesampingkan perkembangan dalam negeri serta bersifat dinamis dan luwes. Penetapan kebijakan pembangunan sektor perdagangan ini dimaksudkan sebagai landasan bagi pemerintah dalam mengembangkan sektor perdagangan, sekaligus sebagai landasan bagi daerah, seperti Provinsi Sulawesi Selatan, dunia usaha, dan masyarakat luas dalam melaksanakan pembangunan sektor perdagangan dewasa ini dan di masa datang.

Tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh setiap Negara dalam millennium ketiga ini semakin besar. Hal ini disebabkan karena persaingan diantara bangsa-bangsa di dunia semakin ketat serta Integrasi dan regionalisasi ekonomi global yang melanda dunia saat ini sangat mempengaruhi tatanan perekonomian dunia. Adanya perkembangan ekonomi yang sangat fundamental tersebut didorong pula oleh perkembangan yang semakin dinamis dan cepat, terutama teknologi informasi dan transportasi yang sudah mengarah pada koordinasi pengoperasian kegiatan usaha yang lebih efektif dan efisien dengan biaya yang semakin murah . Hal ini telah membuat saling ketergantungan yang sangat tinggi antar bangsa-bangsa di dunia, sehingga perdagangan dunia mengarah ke bentuk kompetisi global yang tidak lagi mengenal batas wilayah suatu Negara (*borderless*) dan bahkan negara asal suatu produkpun sudah semakin kabur.

Perubahan – perubahan tersebut memberikan peluang untuk tumbuh berkembangnya kegiatan-kegiatan baru yang produktif dan sekaligus juga merupakan tantangan yang harus diantisipasi secara seksama. Untuk itu, setiap pelaku ekonomi diharuskan meningkatkan kemampuannya untuk bersaing dalam perekonomian global. Hal ini disebabkan karena dalam era globalisasi, kemampuan produksi dan pemasaran dilandaskan pada kemampuan menciptakan barang atau jasa yang tersedia permintaannya di seluruh dunia, dalam artian produk yang dihasilkan tersebut mampu bersaing secara global dan mampu memanfaatkan perkembangan teknologi.

Dalam era globalisasi, aktivitas perekonomian yang dilaksanakan para pelaku ekonomi di setiap negara tidak lagi hanya terbatas pada aspek-aspek perdagangan dan keuangan, tetapi telah meluas ke aspek produksi dan pemasaran, bahkan ke aspek-aspek pendukungnya, utamanya yang berkaitan dengan aspek ketersediaan dan kualitas sumberdaya yang dimiliki, utamanya sumberdaya manusia sebagai sumberdaya utama. Perekonomian antar negara semakin berkaitan erat, peristiwa ekonomi di sebuah negara dengan cepat dan mudah merambah ke negara-negara lain.

Dalam menghadapi era persaingan global tersebut, maka tidak ada lagi pilihan lain kecuali berupaya untuk meningkatkan daya saing nasional. Untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing nasional dalam rangka mewujudkan pembangunan yang berkesinambungan, maka diperlukan suatu arah kebijakan pembangunan nasional dan daerah dengan paradigma baru. Era reformasi di Indonesia yang berkembang sejak 1998 telah membawa banyak perubahan di berbagai bidang. Pemusatan kekuatan ekonomi nasional dan daerah pada kelompok tertentu telah surut seiring dengan terjadinya krisis ekonomi dan moneter pada pertengahan tahun 1997. Paradigma pembangunan ekonomi yang semula lebih berorientasi pada pertumbuhan industri berskala besar telah bergeser kepada pembangunan ekonomi yang lebih menekankan pada industry berskala menengah dan kecil (ekonomi kerakyatan), sehingga UKM dapat berkontribusi dengan porsi yang lebih besar.

Dalam aktivitas perdagangan antara negara, maka setiap negara yang terlibat di dalamnya telah melakukan aktivitas ekspor dan impor barang dan jasa. Ekspor merupakan salah satu sumber devisa yang sangat dibutuhkan oleh setiap negara atau daerah yang perekonomiannya bersifat terbuka, seperti di Indonesia, karena ekspor ke berbagai negara memungkinkan terjadinya peningkatan jumlah produksi yang mendorong pertumbuhan ekonomi, perluasan kesempatan kerja, dan peningkatan pendapatan masyarakat, sehingga diharapkan dapat memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan dan stabilitas perekonomian Negara atau daerah bersangkutan.

Pengembangan ekspor non migas, baik barang maupun jasa, di Indonesia, pada dasarnya telah menjadi salah satu solusi bagi pemulihan ekonomi dalam jangka pendek dan jangka menengah untuk, sehingga perekonomian nasional dan daerah, termasuk Provinsi Sulawesi Selatan, dapat berkembang dan meningkatkan kinerjanya secara terus menerus seiring dengan peningkatan cadangan devisa. Ekspor yang terus meningkat merupakan pula indikator penting dari meningkatnya daya saing produk-produk ekspor nasional, termasuk komoditi-komoditi unggulan Provinsi Sulawesi Selatan yang telah diekspor selama ini. Sebenarnya, anjloknya rupiah akibat krisis ekonomi dan moneter yang melanda perekonomian Indonesia pada pertengahan tahun 1997, dapat menjadi peluang ekspor yang besar dan telah dinikmati dan dimanfaatkan oleh para petani sebagai produsen komoditi-komoditi unggulan daerah ini untuk memperoleh pendapatan yang sangat besar, sehingga sangat banyak di antara mereka yang telah menjadi kelompok orang kaya baru.

Kenyataan tersebut telah mendorong Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan untuk melakukan berbagai upaya mendorong pengembangan kegiatan usaha yang menghasilkan komoditi-komoditi yang berorientasi ekspor di daerah ini. Hal tersebut diwujudkan dengan ditempuhnya beberapa kebijakan yang ditujukan untuk mendorong peningkatan produksi, produktivitas dan daya saing komoditi-komoditi ekspor unggulan daerah ini, yakni Program Gerakan Ekspor Dua Kali Lipat (Grateks-2) dan Program Gerakan Pembangunan Ekonomi Masyarakat (Gerbang Emas). Dimana sebelum kedua program ini dilaksanakan, maka Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan telah melaksanakan pula program Perwilayahan Komoditas untuk menentukan sentra-sentra produksi komoditi-komoditi unggulan, sehingga akan lebih mudah mengembangkannya guna meningkatkan produksi dan produktivitasnya.

Kebijakan-kebijakan tersebut ditempuh sebagai upaya untuk mendorong pengembangan produksi dan industry pengolahan komoditi-komoditi unggulan ekspor daerah ini yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif (berdaya saing). Hal ini memang sangat penting dilaksanakan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, baik di pasar dalam negeri maupun pasar ekspor dalam era globalisasi dan liberalisasi perdagangan dunia, sehingga perlu ditingkatkan jaminan mutu dan layanan produk dalam negeri melalui kemampuan penguasaan

teknologi, efisiensi, serta pengembangan jaringan usaha guna mendukung proses ke arah spesialisasi kegiatan usaha yang dikelola.

Adanya implementasi program-program kebijakan yang ditempuh untuk mendorong produksi dan produktivitas serta daya saing komoditi-komoditi unggulan ekspor daerah ini, utamanya komoditi-komoditi unggulan sektor pertanian, maka sangat urgen dan menarik untuk dikaji mengenai kinerja ekspor komoditi-komoditi ekspor daerah ini dalam beberapa tahun terakhir ini. Hasil kajian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan evaluasi terhadap implementasi program kebijakan Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekspor daerah ini dari tahun ke tahun dalam era globalisasi dan liberalisasi perdagangan dunia.

II. Tinjauan Pustaka

Teori Perdagangan Internasional

Aktivitas perdagangan internasional timbul karena adanya perbedaan-perbedaan harga relatif antar negara. Perbedaan-perbedaan ini berasal dari adanya perbedaan dalam biaya produksi yang disebabkan oleh: (1). perbedaan dalam perolehan atas faktor produksi; (2). perbedaan dalam tingkat teknologi yang menentukan intensitas faktor yang digunakan; (3). perbedaan dalam efisiensi pemanfaatan faktor-faktor produksi; (4). Kurs valuta asing; serta (5) adanya perbedaan selera. Teori perdagangan internasional jelas menunjukkan bahwa bangsa-bangsa akan memperoleh suatu tingkat kehidupan yang lebih tinggi dengan melakukan spesialisasi dalam menghasilkan dan mengekspor produk dimana mereka memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif yang tinggi, dan sebaliknya mengimpor produk yang mempunyai keunggulan komparatif dan kompetitif yang rendah.

Perdagangan internasional (antar negara) mengalami kemajuan pesat sejak pertengahan abad 19 sampai awal abad 20. Faktor keamanan dan kedamaian dunia (sebelum perang dunia I) memberikan saham yang cukup besar bagi perkembangan perdagangan internasional yang pesat. Selain itu, teori klasik nampaknya telah mampu memberikan dasar serta penjelasan bagi kelangsungan jalannya perdagangan dunia. Hal itu terlihat dari usaha masing-masing negara yang ikut didalamnya untuk melakukan spesialisasi dalam produksi, serta berusaha mengekspor barang-barang yang paling sesuai dan menguntungkan bagi mereka. Negara-negara atau daerah-daerah tropik berusaha untuk menspesialisasikan diri mereka dalam produksi serta ekspor barang-barang yang berasal dari pertanian, perkebunan, dan pertambangan, sedangkan Negara-negara atau daerah-daerah yang relatif kaya akan modal, berupaya untuk menspesialisasikan diri mereka dalam produksi serta ekspor barang-barang industri.

WTO dan Liberalisasi Perdagangan

WTO yang dibentuk pada tahun 1995 dalam Putaran Uruguay merupakan organisasi internasional yang bertugas menjalankan seperangkat aturan perdagangan, seperti General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), Trade Related Intellectual Property Measures (TRIPS), General Agreement on Trade in Services (GATS).

Sebelum Putaran Uruguay, aturan-aturan GATT terpusat pada penentuan tarif dan kuota. Seluruh anggota GATT sepakat untuk mewajibkan pelaksanaan aturan-aturannya. Putaran Uruguay memperluas aturan-aturan GATT mencakup jargon perdagangan yang dikenal sebagai “non-tariff barriers to trade” (hambatan non-tarif terhadap perdagangan). Rintangan dimaksud adalah undang-undang keamanan pangan, standar produk, undang-undang pemakaian uang pajak, kebijakan investasi, dan undang-undang domestik lainnya yang memengaruhi perdagangan. Aturan WTO membatasi kebijakan non-tarif yang dapat diberlakukan atau dipertahankan oleh negara bersangkutan.

Saat ini negara anggota WTO berjumlah 134 negara, termasuk Indonesia, dan 33 negara sebagai pengamat. Resminya, keputusan-keputusan di WTO dibuat dengan cara pemungutan suara (voting) atau konsensus. Namun, berulang-ulang negara-negara maju, terutama yang disebut negara-negara “QUAD” yaitu Amerika, Kanada, Jepang, dan Uni Eropa mengeluarkan keputusan-keputusan penting dalam pertemuan tertutup, dengan tidak mengikutsertakan anggota WTO lainnya.

Perjanjian Pertanian (AOA) dalam Liberalisasi Perdagangan

Perjanjian Pertanian (Agreement on Agriculture/ AOA) dalam Putaran Uruguay mengatur perdagangan pangan secara internasional dan dalam negeri. Aturan-aturan ini memacu lajunya konsentrasi pertanian ke agribisnis dan melemahkan kemampuan negara-negara miskin untuk mencukupi kebutuhan swadaya pangan dengan cara bertani subsistens (bahan pokok penyambung hidup).

Menurut asumsi ketetapan tersebut, daripada mencukupi sendiri kebutuhan pangan, lebih baik negara-negara itu membeli makanan dalam pasar internasional dengan uang yang diperoleh dari hasil ekspor. Namun, banyak negara-negara ‘kurang berkembang’ (less developed) menghadapi rendahnya harga komoditas mereka atas jumlah ekspor mereka yang terbatas. Selama empat tahun pertama WTO, harga bahan-bahan pertanian jatuh, sedangkan harga makanan tetap tinggi. Sistem ini dapat merugikan petani maupun konsumen; dan sekaligus membuka jalan bagi perusahaan-perusahaan transnasional mendominasi pasar, terutama di negara-negara miskin.

Dorongan dan Tekanan Liberalisasi

Menurut Chacholiades (1993) partisipasi dalam perdagangan internasional bersifat bebas (*free*), sehingga keikutsertaan suatu negara pada kegiatan tersebut dilakukan secara sukarela. Dari sisi internal, keputusan suatu negara melakukan perdagangan internasional merupakan pilihan (*choice*), sehingga seharusnya aktivitas perdagangan dapat memberikan keuntungan kepada kedua pihak (*mutually benefited*). Dalam sistem ekonomi tertutup (*autarky*), negara hanya dapat mengkonsumsi barang dan jasa sebanyak yang diproduksi sendiri. Tetapi dengan melakukan perdagangan (*open economic*) antar negara, maka suatu negara memiliki kesempatan untuk mengkonsumsi produk dengan jumlah yang lebih besar dari kemampuan produksinya. Selain itu, perdagangan antar Negara mendorong terjadinya spesialisasi karena adanya perbedaan harga relatif sebagai dampak perbedaan penguasaan sumberdaya dari bahan baku dan proses produksi (*resource endowment*) antar negara. Derajat penguasaan sumberdaya dan kemampuan mencapai skala usaha dalam proses produksi secara bersama akan menjadi determinan daya saing dan menentukan arah serta intensitas partisipasi negara dalam pasar internasional (Kimdleberger, 1995).

Pada kondisi semakin kuatnya tekanan untuk meliberalisasi pasar, efektivitas pemberlakuan kendala atau hambatan dalam perdagangan akan menentukan derajat keterbukaan pasar. Keterbukaan pasar semakin tinggi bila pemerintah suatu negara menurunkan tarif produk yang diperdagangkan (*tariff reduction*) dan menghilangkan hambatan-hambatan non tarif (*non tariff barriers*). Hal sebaliknya terjadi bila pemerintah cenderung menaikkan tarif dan meningkatkan hambatan non tarif tersebut. Liberalisasi perdagangan mewarnai perdagangan komoditas di pasar internasional dalam era globalisasi saat ini, termasuk perdagangan produk pangan. Sebagai negara ekonomi terbuka dan ikut meratifikasi berbagai kesepakatan kerjasama ekonomi dan perdagangan regional maupun global, maka Indonesia akan menghadapi tekanan liberalisasi melalui berbagai aturan kesepakatan kerjasama tersebut yang pada akhirnya akan berbenturan dengan kebijakan internal dan mengancam kepentingan nasional.

III. Metode Penelitian

1. Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang dikumpulkan dari berbagai sumber dengan menggunakan metode dokumentasi, wawancara dan studi kepustakaan serta *Cyber Media*.

2. Metode Analisis Data

Untuk menganalisis data yang diperoleh dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan teknik analisis data kualitatif, yakni *content analysis* (teknik analisis isi), dan model interaktif, dimana data yang terkumpul dianalisis melalui

tiga tahap, yakni mereduksi data, menyajikan dan menganalisis data, kemudian menarik kesimpulan.

IV. Pembahasan Dan Analisis

Peluang dan Tantangan

Semakin terintegrasinya perekonomian nasional dengan perekonomian dunia yang seiring dengan perubahan orientasi kebijaksanaan yang “*inward looking*” menjadi “*outward looking*” membawa berbagai konsekwensi bagi semua pihak baik pemerintah maupun dunia usaha untuk lebih gigih menghadapi persaingan.

Kesemuanya itu memerlukan peningkatan berbagai upaya termasuk diantaranya perlunya meningkatkan kegiatan di dalam hubungan perdagangan luar negeri guna mengamankan kebijaksanaan nasional di bidang perdagangan, khususnya kebijaksanaan ekspor non-migas yang dijalankan selama ini. Semakin terintegrasinya perekonomian nasional dengan dunia yang seiring dengan perubahan orientasi kebijaksanaan yang “*inward looking*” menjadi “*outward looking*” membawa berbagai konsekwensi bagi semua pihak baik pemerintah maupun dunia usaha untuk lebih gigih menghadapi persaingan.

Kondisi pembangunan industri dan perdagangan pada saat ini maupun pada masa yang akan datang dihadapkan pada tantangan eksternal, yaitu terjadinya perkembangan yang sangat dinamis dalam pola hubungan ekonomi dan perdagangan antar bangsa, serta meningkatnya peranan *World Trade Organization* (WTO) dalam menegakkan sistem perdagangan multilateral. Selain itu, menyebabkan pula tingkat persaingan di pasar luar negeri semakin ketat dan kembalinya kecenderungan “*bilateralism*” negara maju untuk menyelesaikan masalah sengketa dagang melalui forum bilateral dan regional yang dapat merugikan kepentingan negara berkembang, termasuk Indonesia yang pada umumnya berada dalam posisi yang lemah.

Perdagangan internasional saat ini lebih mengarah pada leberalisasi perdagangan yang mengakibatkan diturunkannya hambatan yang berupa tarif. Bahkan pasarpun semakin global, sehingga tidak jelas lagi pembagian pasar domestik dan luar negeri atau dengan kata lain pembagian pasar semakin kabur karena tidak ada lagi hambatan-hambatan, baik dalam perpindahan barang, jasa dan modal maupun orang. Negara asal suatu produk akan semakin kabur karena semakin meningkatnya sistem produksi global ini. Konsekwensinya adalah terbukanya peluang yang begitu besar yang dibarengi dengan kondisi persaingan yang semakin ketat dan hanya produsen atau pengusaha yang efisienlah yang dapat memenangkan persaingan di tingkat global tersebut. Di lain pihak, kondisi ini sekaligus akan memberikan peluang bagi UKM di Indonesia, termasuk di Provinsi Sulawesi Selatan, dalam mengembangkan usaha. Hal ini terlihat pada saat krisis ekonomi melanda perekonomian Indonesia pada pertengahan tahun 1997, para petani yang menghasilkan komoditi-komoditi unggulan ekspor daerah ini, seperti

kakao, kopi, dan udang, telah memanfaatkan peluang tersebut untuk memperoleh pendapatan yang besar dengan anjloknya nilai kurs rupiah terhadap dollar.

Tuntutan terhadap pelaku ekonomi untuk memperhatikan aspek lingkungan hidup telah menjadi isu internasional sejak diadakannya Konferensi PBB tentang Lingkungan Hidup di Stockholm pada tahun 1972. Hal tersebut ditambah dengan semakin berkembangnya kepedulian konsumen dan keinginan politik di berbagai negara sebagai reaksi atas kasus-kasus kerusakan lingkungan hidup, seperti terjadinya lubang ozon, berkurangnya luas hutan tropis, dan banyaknya buangan limbah B3. Hal tersebut dipicu oleh kenyataan yang menunjukkan bahwa peningkatan aktivitas perdagangan global sebagai wujud dari integrasi ekonomi dan penyebaran teknologi industri telah mengakibatkan terjadinya penurunan kualitas lingkungan yang disebabkan, antara lain oleh perdagangan BPO (Bahan Perusak Ozon), seperti bahan pendingin udara (freon), bahan pembuat spray (pripellant), bahan pelarut (solvent), bahan pembuat plastik (foam), bahan pemadam kebakaran (halon), yang dapat mengakibatkan penipisan lapisan ozon. Fenomena ini mencerminkan adanya keterkaitan antara perdagangan (ekspor-impor) produk-produk industri dengan lingkungan. Untuk itu, kepedulian dalam pengelolaan lingkungan dengan berbagai isu, seperti Ecolabel, Tropical Timber Campaign, ISO 9000 - 14000 series, cleaner Production, menjadi salah satu persyaratan dalam sistem perdagangan internasional (*Trade Agreement with Environment Measurement*). Kondisi ini telah dialami pula para eksportir komoditi-komoditi unggulan Sulawesi Selatan beberapa tahun terakhir, seperti penolakan beberapa kontainer komoditi udang dari daerah ini oleh importir Jepang beberapa tahun lalu dengan alasan bahwa para petani tambak di daerah ini menggunakan pakan udang yang telah bercampur dengan bahan kimia, seperti antibiotic. Demikian pula penolakan beberapa Negara di Eropah atas ekspor kayu lapis dari daerah ini dengan alasan adanya penebangan kayu secara liar dan pengrusakan hutan.

Tantangan lainnya yang dihadapi oleh para produsen dan eksportir komoditi-komoditi unggulan Provinsi Sulawesi Selatan selama ini adalah masuknya perusahaan multinasional yang disamping membawa pengaruh positif, seperti penciptaan lapangan kerja, tentu mereka membawa pula dampak negative, utamanya dalam hal mereka menjadi pesaing-pesaing utama bagi pengelola usaha yang menghasilkan komoditi-komoditi unggulan daerah ini yang pada umumnya merupakan pengusaha kecil dan menengah dan eksportir lokal karena mereka pada umumnya mempunyai keunggulan-keunggulan di bidang modal, manajerial, SDM, dan skala ekonomi di bidang produksi dan pemasaran.

Perkembangan teknologi informasi melahirkan pula system atau pola perdagangan modern yang berbasis jaringan elektronis (internet) yang dapat dimanfaatkan para pengelola usaha dan eksportir komoditi-komoditi unggulan daerah dalam mengelola dan mengembangkan usahanya. Kondisi ini telah membuka peluang para pengelola usaha dan eksportir di daerah ini untuk dapat

melakukan aktivitas usahanya secara lebih efisien tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu. Namun demikian, implementasi sistem perdagangan tersebut masih banyak menghadapi kendala karena belum didukung oleh sarana dan prasarana, baik fisik maupun non fisik, termasuk perangkat hukumnya.

Kendala dan Permasalahan yang Dihadapi

Upaya untuk mewujudkan harapan keberhasilan yang dapat diperoleh dari aktivitas ekspor komoditi-komoditi unggulan Provinsi Sulawesi Selatan dengan memanfaatkan peluang-peluang di atas masih senantiasa diperhadapkan pula pada kendala-kendala karena adanya kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Oleh karena itu, perlu pula diuraikan beberapa kelemahan yang telah menjadi kendala yang dihadapi, sehingga pelaksanaan beberapa kebijakan Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan yang telah ditempuh selama ini untuk mendorong peningkatan produksi dan produktivitas serta volume ekspor komoditi-komoditi unggulan daerah ini, seperti program perwilayahan komoditas, Grateks-2 dan Gerbang Emas belum mampu mendorong peningkatan ekspor komoditi-komoditi unggulan tersebut secara optimal, sebagaimana yang diharapkan. Kelemahan-kelemahan yang dimaksud, antara lain bahwa untuk mewujudkan struktur produksi dan distribusi komoditi-komoditi ekspor unggulan Provinsi Sulawesi Selatan yang kukuh dan berkelanjutan seiring adanya implementasi ketiga kebijakan Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan di atas, maka seharusnya pengembangan produksi dan industri pengolahan komoditi-komoditi unggulan tersebut harus mencakup pengembangan seluruh mata rantai kegiatan produksi dan distribusi dari sector penyedia bahan baku, pengolahan, hingga sektor jasa (primer, sekunder, dan tersier). Tetapi hal tersebut belum dapat berjalan dengan baik di daerah ini karena adanya beberapa kendala, antara lain: (1) keterbatasan kemampuan Pemda dalam menyediakan anggaran pembiayaan operasionalisasi program di masing-masing kabupaten/kota sentra produksi dan industri pengolahan komoditi-komoditi unggulan tersebut; (2) lemahnya akses permodalan para pengelola usaha yang menghasilkan komoditi-komoditi unggulan tersebut yang pada umumnya merupakan UKM terhadap lembaga perbankan karena keterbatasan asset yang dapat menjadi agunan; (3) lemahnya dukungan pembiayaan dari lembaga perbankan dengan menetapkan persyaratan kredit yang sulit dipenuhi para pengelola usaha yang menghasilkan komoditi-komoditi unggulan daerah ini; (4) rendahnya tingkat keterkaitan usaha antar pengelola usaha komoditi-komoditi ekspor daerah ini; (5) rendahnya kemampuan penguasaan teknologi pengelola UKM sebagai produsen komoditi-komoditi ekspor daerah ini.

Kelemahan lainnya yang dihadapi saat ini adalah bahwa komposisi komoditi ekspor Provinsi Sulawesi Selatan selama ini pada umumnya bertumpu pada keunggulan komparatif yang diperoleh dengan adanya ketersediaan sumberdaya alam dan tenaga kerja. Disamping itu, komoditi-komoditi unggulan daerah ini

yang telah diekspor selama ini pada umumnya merupakan komoditi primer yang diekspor dalam bentuk bahan mentah atau setengah jadi, sehingga nilai tambah yang diperoleh relatif kecil. Kondisi ini, dibarengi pula dengan terbatasnya kemampuan sumberdaya manusia yang tersedia di daerah ini yang sesuai dengan kebutuhan dunia usaha, khususnya dalam penguasaan manajemen produksi dan pemasaran, serta penguasaan, pengembangan dan pemanfaatan iptek, termasuk pemanfaatan teknologi tepat guna yang dihasilkan oleh bangsa sendiri.

Rendahnya peran UKM dalam perekonomian Provinsi Sulawesi Selatan selama ini, termasuk para pengusaha produsen dan eksportir komoditi-komoditi unggulan daerah ini disebabkan oleh beberapa factor, seperti: (1) kesulitan akses ke sumber modal meskipun berbagai lembaga keuangan dan skim kredit untuk UKM telah dibentuk; (2) kesulitan pengadaan bahan baku; (3) ketergantungan produk UKM terhadap pasar domestic; (4) belum tersedianya sumberdaya manusia yang handal sesuai dengan kebutuhan; (5) belum siapnya UKM dalam menghadapi persaingan global karena produktivitas dan mutu produk yang dihasilkan serta daya saing yang rendah; serta (6), masih lemahnya akses terhadap sumber informasi (pasar, teknologi dan disain); dan (7) rendahnya penguasaan teknologi.

Analisis Kinerja Ekspor Komoditi Unggulan Provinsi SulSel

Dalam struktur perekonomian Sulawesi Selatan terlihat bahwa sector pertanian masih dominan dibandingkan dengan sector-sektor ekonomian lainnya. Berdasarkan kenyataan inilah, sehingga pada tahun 1994 pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan menyusun strategi dasar pembangunan sector pertanian yang dikenal sebagai Tri Konsep yang meliputi: (1) perwilayah komoditas; (2) petik, olah, jual; dan (3) perubahan pola pikir. Konsep ini bertujuan untuk meningkatkan produksi dan produktivitas sector pertanian, utamanya komoditi-komoditi unggulan daerah ini, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja, dan meningkatkan penerimaan devisa. Kemudian untuk lebih mempertajam strategi dan program pembangunan daerah yang telah ditempuh tersebut, maka pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan mengembangkan pula program Grateks-2 (gerakan peningkatan ekspor dua kali lipat).

Sejalan dengan pelaksanaan kebijakan otonomi daerah, maka terbuka pula peluang dan sekaligus tantangan bagi pemerintah daerah ini untuk lebih giat menggali dan mengelola potensi sumberdaya yang dimiliki secara optimal. Dalam kaitan ini, maka pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan melanjutkan upaya optimalisasi pengembangan sector pertanian sebagai sector dominan dalam perekonomian daerah ini. Upaya tersebut diwujudkan melalui implementasi konsep pemberdayaan ekonomi rakyat, yakni gerakan pembangunan ekonomi masyarakat (Gerbang Emas) sejak tahun 2004. Program ini merupakan kerjasama saling mendukung antara Pemda, Perguruan Tinggi, Lembaga Liset dan Pelatihan,

Perbankan dan swasta dalam program perekonomian yang jelas, terfokus, berkeadilan, terukur, dan berkesinambungan. Secara umum, program ini bertujuan untuk memperkuat struktur perekonomian daerah ini, terciptanya iklim investasi yang kondusif, meningkatkan ekspor komoditi-komoditi unggulan SulSel, meningkatkan PDRB, dan memperluas kesempatan kerja di daerah ini.

Untuk mencapai sasaran pengembangan komoditi-komoditi unggulan daerah ini yang berorientasi ekspor, maka pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan menyusun strategi pendekatan kluster industri melalui sentra pengembangan komoditi-komoditi unggulan tersebut, seperti: (1) industri pengolahan buah markisa di Kab. Tator, Enrekang, dan Gowa; (2) industri pengolahan buah mangga di Kab. Maros, Pangkep, Barru, Takalar, Bantaeng, Bulukumba, Sinjai, Bone, Sidrap dan Luwu; dan (3) industri pengolahan jeruk di Kab. Luwu Utara, Pangkep, Bulukumba, dan Bantaeng. Namun demikian, dalam implemenasinya, ternyata program ini menemui sejumlah hambatan, antara lain: (1) kurangnya dukungan permodalan, termasuk dari perbankan; (2) skill SDM yang rendah; (3) kemampuan manajemen yang terbatas; (4) penguasaan teknologi pengolahan masih rendah; (5) jaringan pemasaran yang lemah; dan (6) kesadaran pelestarian lingkungan hidup yang rendah.

Adanya upaya-upaya yang telah dilakukan oleh pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan bersama masyarakat dan stakeholder lainnya, maka dapat dilihat terjadinya peningkatan nilai ekspor komoditi-komoditi unggulan daerah ini, sebagaimana yang nampak pada table 1 di lampiran 1. Pada table 1 terlihat bahwa total nilai ekspor komoditi-komoditi ekspor daerah ini mengalami peningkatan selama periode 2005 – 2009 sebagai periode pengamatan, meskipun masih berfluktuasi. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa staf Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sulawesi Selatan sebagai responden, maka dapat diketahui bahwa berfluktuasinya nilai ekspor komoditi-komoditi unggulan daerah ini selama periode pengamatan tersebut adalah disebabkan oleh beberapa factor, antara lain: (1) adanya fluktuasi jumlah permintaan Negara-negara tujuan ekspor; (2) adanya fluktuasi harga komoditi-komoditi ekspor tersebut di pasar internasional; (3) adanya fluktuasi nilai kurs rupiah terhadap dollar Amerika Serikat dan mata uang asing lainnya; dan (4) adanya fluktuasi jumlah produksi komoditi-komoditi ekspor tersebut, sehingga volume ekspornya berfluktuasi pula selama periode pengamatan.

Kemudian untuk memudahkan dalam menganalisis kinerja ekspor komoditi-komoditi ekspor daerah ini selama periode pengamatan, maka komoditi-komoditi ekspor tersebut dikelompokkan ke dalam 3 kelompok besar, yakni: (1) kelompok ekspor komoditi pertanian; (2) kelompok ekspor komoditi industri pengolahan; dan (3) kelompok ekspor komoditi hasil tambang (nikel). Adapun perkembangan nilai ekspor ketiga kelompok komoditi ekspor tersebut dapat dilihat pada table 2 di lampiran 2. Pada table 2 nampak bahwa total nilai ekspor kelompok komoditi

pertanian lebih besar dibandingkan nilai ekspor dua kelompok komoditi lainnya selama periode 2005 – 2009. Total nilai ekspor kelompok komoditi pertanian telah mencapai Rp. 658.506.926,- (dalam miliar rupiah) selama periode ini. Sedangkan total nilai ekspor kelompok komoditi industry pengolahan hanya sebesar Rp. 381.460.638,- (dalam milyar rupiah) dan total nilai ekspor kelompok komoditi hasil tambang (nikel) hanya mencapai Rp. 256.072.996,- (dalam milyar rupiah). Hal ini menunjukkan masih dominannya komoditi-komoditi sector pertanian dalam struktur ekspor dan perekonomian Sulawesi Selatan saat ini. Kenyataan ini tidak terlepas dari dukungan komoditi-komoditi sector pertanian yang menjadi sector unggulan daerah ini dan telah menjadi komoditi ekspor utama selama ini, seperti komoditi kakao, kopi dan udang.

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa implementasi kebijakan pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan yang telah ditempuh selama ini dalam bentuk pelaksanaan beberapa program, sebagaimana yang telah diuraikan di atas, telah mampu mendorong peningkatan produksi dan produktivitas komoditi-komoditi sector pertanian sebagai komoditi unggulan ekspor daerah ini. Apalagi pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan beberapa tahun terakhir ini lebih giat lagi mendorong pengembangan industry pengolahan komoditi-komoditi unggulan daerah ini, utamanya di masing-masing kabupaten/kota yang menjadi sentra produksi komoditi-komoditi tersebut, sehingga dapat diharapkan akan diperoleh nilai tambah ekspor komoditi-komoditi unggulan daerah ini yang lebih besar di masa datang seiring dengan adanya peningkatan daya saing komoditi-komoditi tersebut di pasar internasional setelah diolah menjadi produk setengah jadi (*intermediate goods*) maupun barang jadi (*final goods*) sebelum diekspor ke manca Negara.

Adanya peningkatan nilai ekspor komoditi-komoditi ekspor Provinsi Sulawesi Selatan selama periode pengamatan tidak terlepas pula dari beberapa faktor pendukung, antara lain: (1) komoditi ekspor daerah ini pada umumnya tidak menggunakan komponen impor bahan bakunya; (2) adanya dukungan kebijakan Pemda yang dilaksanakan dalam bentuk beberapa program yang bertujuan untuk meningkatkan produksi, produktivitas dan daya saing komoditi-komoditi unggulan ekspor daerah ini; (3) secara alamiah, beberapa komoditi ekspor daerah ini, seperti kakao dan kopi, memiliki aroma khas yang sangat disukai konsumen manca Negara, sehingga berdaya saing tinggi dan banyak diminta oleh konsumen manca Negara; (4) adanya dukungan infrastruktur, utamanya sarana dan prasarana transportasi dan komunikasi yang lebih memudahkan para produsen dan ekspor komoditi-komoditi ekspor tersebut melakukan aktivitas usahanya; dan (5) animo dan motivasi masyarakat di daerah ini untuk mengelola usaha yang menghasilkan komoditi-komoditi unggulan berorientasi ekspor tersebut cukup tinggi dengan pertimbangan harganya lebih tinggi, sehingga mereka dapat memperoleh pendapatan yang lebih besar.

Langkah Strategis yang Dibutuhkan

Uraian sebelumnya menunjukkan bahwa perubahan cepat sebagai dampak globalisasi menuntut bangsa Indonesia untuk semakin mempercepat kesejajaran dan kesetaraan dengan bangsa lain. Dalam kondisi ini, semakin dituntut adanya penguasaan Iptek bagi sumberdaya manusia pengelola usaha produksi komoditi-komoditi ekspor untuk meningkatkan daya saing nasional. Untuk itu, dalam rangka meningkatkan daya saing produk-produk ekspor yang berbasis sumberdaya lokal diperlukan peningkatan penguasaan, pengembangan dan pemanfaatan Iptek, termasuk teknologi bangsa sendiri dalam dunia usaha, termasuk UKM dan koperasi

Untuk menghadapi kompetisi yang semakin ketat diantara pelaku usaha, maka para produsen komoditi-komoditi ekspor unggulan daerah ini memerlukan dukungan Iptek yang memadai dan handal. Oleh karena itu, kualitas dan jenis layanan jasa teknologi harus semakin ditingkatkan serta penyusunan kebijakan pengembangan kualitas dan kapasitas sumberdaya manusia produsen komoditi-komoditi ekspor tersebut melalui kegiatan pelatihan dan workshop harus semakin mempertimbangkan kebutuhan dan kapasitas penerimaan penggunanya. Upaya meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia, khususnya dalam penguasaan teknologi budidaya dan industry pengolahan yang berstandar internasional dan ramah lingkungan, dapat dilakukan melalui training khusus untuk meningkatkan kemampuan dalam menghasilkan produk berdaya saing tinggi dan ramah lingkungan guna mewujudkan pelestarian lingkungan dan pembangunan berkelanjutan (sustainable development).

Salah satu penjabaran kebijaksanaan nasional yang dibutuhkan saat ini adalah upaya meningkatkan kerjasama perdagangan internasional untuk memperjuangkan berbagai kepentingan Indonesia di bidang perdagangan luar negeri. Upaya tersebut dapat ditempuh oleh pemerintah dengan lebih mengefektifkan kerjasama perdagangan internasional dengan terus membina hubungan dengan blok-blok perdagangan seperti Pasar Tunggal Eropa dan NAFTA, berperan serta dalam ASEAN dan APEC, memanfaatkan fasilitas system preferensi umum (*Generalized System of Preference - GSP*), dan melaksanakan hasil-hasil Putaran Uruguay.

Selanjutnya, dalam mengatasi factor kendala yang dihadapi dalam mengelola komoditi-komoditi ekspor Provinsi Sulawesi Selatan selama ini, maka perlu ditempuh langkah-langkah strategis yang dibutuhkan untuk memecahkan atau mengatasi factor kendala tersebut, sehingga dapat diperoleh hasil yang optimal di masa datang. Untuk mengatasi dan memecahkan masalah yang dihadapi tersebut, maka seluruh basis produksi dan distribusi komoditi-komoditi unggulan ekspor daerah ini perlu ditata kembali secara terpadu dan dikembangkan sinergitasnya dengan memanfaatkan secara optimal keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif yang dimiliki. Untuk mengoptimalkan hasil dari implementasi kebijakan-

kebijakan pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan yang telah diwujudkan dalam bentuk pelaksanaan beberapa program, sebagaimana yang diuraikan sebelumnya, maka perlu ditempuh keseimbangan persebaran dan peningkatan keterkaitannya, baik antar kegiatan usaha maupun antar sector dan pelaku usaha di masing-masing sector ekonomi yang menghasilkan komoditi-komoditi ekspor daerah ini. Melalui upaya ini, maka dapat diharapkan akan mampu secara responsive menjawab tantangan persaingan global yang semakin ketat dewasa ini dan di masa datang sejalan dengan peningkatan daya saing komoditi-komoditi ekspor unggulan daerah.

Selain itu, perlu pula dilakukan beberapa upaya yang dibutuhkan sebagai langkah strategis untuk mengoptimalkan hasil yang dapat diperoleh dari aktivitas ekspor komoditi-komoditi unggulan daerah ini di masa datang, yakni: (1). Meningkatkan daya saing komoditi ekspor dengan memperluas struktur ekspor dari produk primer kepada produk hilir serta memperluas pasar tujuan ekspor dengan melakukan promosi dagang yang pro-aktif; (2). Mengembangkan produk-produk unggulan yang mempunyai keunggulan kompetitif berdasarkan keunggulan komparatif dan kompetitif dengan menghasilkan produk-produk turunannya; (3). Meningkatkan kemampuan dunia usaha memasuki pasar global melalui peningkatan pengetahuan di bidang ekspor dan pemasyarakatan peraturan perundang-undangan yang berlaku di negara mitra dagang; (4). Mengembangkan pengamatan pasar dalam rangka optimalisasi penetrasi pasar melalui analisa dan kajian pasar, monitoring perubahan kapasitas permintaan (demand) dan selera pasar; (5). Meningkatkan kerjasama perdagangan internasional untuk mengurangi hambatan ekspor secara teknis yang berkaitan dengan penerapan ketentuan teknis standardisasi; (7). Mengembangkan sistim dan jaringan informasi ekspor untuk mempercepat arus informasi kepada dunia usaha di dalam negeri sampai ke daerah-daerah pelosok di luar negeri; (8). Melakukan optimalisasi pemanfaatan kesepakatan kerjasama internasional di bidang industri, perdagangan, dan investasi ; (9). Memperbaiki dan memanfaatkan sistem perdagangan multilateral melalui diplomasi perdagangan; (10). Memanfaatkan forum kerjasama bilateral dan regional dalam rangka mengamankan dan memperluas akses pasar; (11). Meningkatkan pengawasan dan pengendalian mutu barang ekspor dan impor.

V. Penutup

Dalam era globalisasi dan liberalisasi perdagangan saat ini, aktivitas perekonomian yang dilaksanakan para pelaku ekonomi di setiap negara tidak lagi hanya terbatas pada aspek-aspek perdagangan dan keuangan, tetapi telah meluas ke aspek produksi dan pemasaran, bahkan ke aspek-aspek pendukungnya, utamanya yang berkaitan dengan aspek ketersediaan dan kualitas sumberdaya yang dimiliki, utamanya sumberdaya manusia sebagai sumberdaya utama. Oleh karena itu, keunggulan bisnis dan perekonomian dewasa ini bukan lagi

berdasarkan pada strategi keunggulan komparatif (*Comparative advantage*) tetapi pada strategi keunggulan kompetitif (*Competitive advantage*). Akibatnya, globalisasi telah mengubah struktur perekonomian dunia secara fundamental. Interdependensi (saling ketergantungan) perekonomian negara semakin erat, keeratan interdependensi ini bukan saja berlangsung antar negara maju, tetapi juga antara negara berkembang dengan negara maju.

Dalam era liberalisasi perdagangan dewasa ini, daya saing komoditi ekspor setiap Negara harus senantiasa ditingkatkan. Hal ini sejalan dengan upaya yang telah dilaksanakan oleh Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan selama ini melalui implementasi beberapa program kebijakan, yakni program Perwilayahan Komoditas, Grateks-2 dan Gerbang Emas, yang merupakan strategi yang ditempuh untuk mendorong peningkatan produksi, produktivitas dan daya saing komoditi-komoditi unggulan daerah ini, utamanya yang berorientasi ekspor. Melalui pelaksanaan program-program tersebut, maka diharapkan dapat diwujudkan keserasian peran dalam pembangunan antara pemerintah, dunia usaha serta masyarakat luas sebagai pilar-pilar pembangunan, sehingga terwujud kekuatan bersama yang saling mendukung untuk mencapai optimalisasi hasil pembangunan dan pengembangan sector-sektor ekonomi yang menghasilkan komoditi-komoditi unggulan berorientasi ekspor di daerah ini. Dalam implementasi kebijakan ini, dunia usaha dan masyarakat ditempatkan sebagai pelaku utamanya, sedangkan pemerintah berperan sebagai perumus kebijakan dan fasilitator bagi pertumbuhan dan perkembangan usaha yang menghasilkan komoditi-komoditi ekspor unggulan daerah ini.

Oleh karena itu, kesuksesan strategi program yang telah ditempuh untuk mendorong peningkatan produksi, produktivitas, daya saing dan nilai ekspor komoditi-komoditi ekspor unggulan daerah ini memerlukan upaya serius dan focus dari pemerintah serta stakeholder untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, profesionalisme dan peran serta seluruh pelaku di sektor pertanian, industry pengolahan dan perdagangan, yang didorong oleh terwujudnya koordinasi, integrasi dan sinkronisasi secara sinergis dalam memanfaatkan sumberdaya yang ada, sehingga dapat lebih optimal pemanfaatannya di masa datang.

Dalam menghadapi era persaingan global, tidak ada pilihan lain kecuali meningkatkan daya saing nasional dan daerah dalam rangka mewujudkan pembangunan yang berkesinambungan yang dapat diperoleh melalui upaya peningkatan produksi, produktivitas dan daya saing komoditi-komoditi ekspor daerah ini secara terus menerus melalui penguasaan ilmu dan teknologi serta pengembangan sumberdaya manusia. Penguasaan Iptek dan ketersediaan sumberdaya manusia yang handal akan mampu untuk menciptakan nilai tambah yang tinggi komoditi-komoditi ekspor daerah ini yang dihasilkan dari sumberdaya yang terbatas. Selain itu, perlu pula dilakukan upaya pengembangan lingkungan bisnis yang kondusif, antara lain melalui peningkatan kerjasama antar sector

ekonomi, antar pelaku ekonomi dan antar daerah serta antar Negara. Upaya mengembangkan komoditi-komoditi ekspor yang berdaya saing tinggi di pasar global dan berbasis sumberdaya alam lokal dengan mengacu kepada pendekatan kluster industry perlu ditingkatkan di daerah ini. Selain itu, perlu pula Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan dan Pemerintah Kabupaten/kota di daerah ini untuk melakukan berbagai upaya guna mengurangi hambatan-hambatan yang terkait dengan proses produksi melalui deregulasi dan debirokratisasi di bidang perpajakan dan retribusi daerah, perbankan dan perijinan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 1994. Uruguay Round, Schedule XXI - Indonesia, Republik Indonesia.
- Budiono, 2000. Ekonomi Internasional. BPFE, Yogyakarta
- Devadoss, S dan Kropf, J. 1996. 'Impacts of trade liberalizations under the Uruguay Round on the world sugar market, *Agricultural Economics* , 15: 83-96
- Elbehri, A., Hertel, T., Ingco, M., and Pearson, K. R. 2000. Partial liberalization of the world sugar market: a general equilibrium analysis of tariff-Rate quota regimes, Paper presented as selected paper at *The Annual Conference on Global Economic Analysis* , June 28-30, 2000, Melbourne, Australia.
- FAO .2003. FAO Report, A Setback in the War against Hunger, <http://www.fao.org> (diunduh pada 20 Oktober 2011).
- Hendra, Halawi, 2002. Ekonomi Internasional dan Globalisasi Ekonomi. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Kindleberger, Charle, P. Lindert, 1995. Ekonomi Internasional. Erlangga, Jakarta.
- Nopirin, 1995. Ekonomi Internasional. BPFE, Yogyakarta.
- Potter, ME. 1993. Competitive Advantage of Nations. The Free Press, A Division of McMillan, Inc, NY.
- Subagyono, 2004. Arah kebijakan pengembangan investasi agribisnis perkebunan Indonesia menuju 2020, Makalah disampaikan pada Seminar Prospek dan Percepatan Investasi Agribisnis Perkebunan, Jakarta, 10 Maret 2004.

Susila, W. R. 2000. 'Dampak Putaran Uruguay terhadap perdagangan komoditas kopi, kakao, dan minyak sawit', Karmawati, E. et al. (eds), *Prosiding Simposium III, Penerapan Iptek untuk Meningkatkan Daya Saing Industri Perkebunan Indonesia*, Puslitbang Tanaman Perkebunan dan APPI.

-----, 2011. Liberalisasi Perdagangan pada Subsektor Perkebunan: Dampak dan Upaya Mengatasinya. www.ipard.com (diunduh pada tanggal 21 Oktober 2011)

Warley, T. K. (1989). 'Agriculture in the GATT: past and future, In a. Maunder dan Valdes (eds.), *Agriculture and Government in Interdependent World*, Dartmouth.

Lampiran 1

Tabel 1. Nilai Ekspor Komoditi-Komoditi Ekspor Prov. Sul-Sel, Periode 2005 – 2009 (dalam Milyar Rupiah)

No	Komoditi	Nilai Ekspor (dalam Milyar Rupiah)				
		2005	2006	2007	2008	2009
1	Kopi Arabika	2.351	2.658.926	5.714.164	5.209.230	62.675
2	Kopi Robusta	7.753	72.300	300.000	145.660	5.753
3	Udang Segar	673	5.435.033	59.073.684	6.086.619	43.783
4	Gaplek/Tapioka	7.644	4.172.063	9.036.105	4.169.293	5.679.834
5	Biji Kakao	12.458	180.556.340	13.286.413	12.964.143	12.456.735
6	Ikan laut segar	4.267	2.984.155	2.633.593	1.612.438	8.945.624
7	Ikan hidup	4.662	139.315	31.502	-	456.725
8	Telur ikan terbang	46.823	370.148	864.433	700.378	453.793
9	Sirip ikan hiu	5.624	45.636	13.885	-	2.663.825
10	Teripang	5.738	318.139	96.339	21.561	56.234.173
11	Kepiting hidup	4.257	526.913	116.173	14.439	37.903.467
12	Biji mete	123.167	395.045	1.016.000	283.346	56.267.828
13	Damar	647	1.579.555	1.115.933	1.240.057	32.456.991
14	Kayu olahan	4.682	26.886.132	19.546.056	16.985.255	316.789
15	Kayu lapis	51.789	24.130.619	7.728.096	5.807.514	31.456.767

16	Kayu jadi	21.456	1.131.375	188.824	19.539	3.417.945
17	Rotan jadi	4.548	693.933	74.839	22.748	95.278.246
18	Karet	5.392	7.545.956	6.933.920	7.781.760	24.167.804
19	Dedak gandum	1.355	9.948.283	169.780	305.685	2.683.182
20	Tetes tebu	2.361	-	570.000	15.408.983	72.169.025
21	Nikel	38.943.743	24.372.879	32.577.838	74.029.604	86.148.932
22	Lainnya	6.479	-	-	-	13.568.933
	Total		379.202.745	350.587.582	284.718.252	502.838.829

Sumber: Sulawesi Selatan dalam Angka 2005 – 2009 (data diolah), Tahun 2011.

Lampiran 2

Tabel 2. Perkembangan Ekspor Kelompok Komoditi Utama Prov. Sul-Sel, Periode 2005 – 2009 (dalam Milyar Rupiah)

No	Tahun	Nilai Ekspor Kelompok Komoditi Pertanian	Nilai Ekspor Kelompok Komoditi Industri Olahan	Nilai Ekspor Kelompok Komoditi Hasil Tambang (Nikel)
1	2005	226.064	91.583	38.943.743
2	2006	199.904.268	70.336.298	24.372.879
3	2007	212.298.224	35.211.515	32.577.838
4	2008	32.447.164	46.331.484	74.029.604
5	2009	213.631.206	229.489.758	86.148.932
	Total	658.506.926	381.460.638	256.072.996

Sumber: Sulawesi Selatan dalam Angka 2005 – 2009 (data diolah), Tahun 2011.

PERANAN BUDAYA TERHADAP PENINGKATAN DAYA SAING PARIWISATA PROPINSI BALI 1985-2010

I Ketut Nama

Email: iketutnmk@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini mencoba menjelaskan peranan budaya *tri hita karana* yang merupakan budaya khas orang Bali terhadap peningkatan daya saing pariwisata Propinsi Bali

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data panel yang terdiri dari 9 kabupaten/kota di Propinsi Bali selama kurun waktu 1985 – 2010, dan dianalisis dengan model regresi data panel.

Penelitian ini menghasilkan temuan, variabel budaya *tri hita karana* yang merupakan usaha manusia Bali menjalin keseimbangan dengan Tuhan Yang Maha Esa (*parhyangan*), dengan sesama manusia (*pawongan*), dan dengan lingkungan alam sekitarnya (*palemahan*), yang diimplementasikan melalui berbagai ritual upacara, berperan negatif terhadap daya saing pariwisata Propinsi Bali. Peran negatif dari variabel ini bukan berarti bahwa untuk meningkatkan kunjungan wisatawan manca Negara datang ke Bali, kegiatan berbagai ritual upacara yang merupakan proksi dari variabel *tri hita karana* harus dikurangi, melainkan penyebab variabel tersebut bertanda negatif oleh karena kegiatan ritual upacara, khususnya upacara yang memerlukan biaya besar seperti upacara ngaben, potong gigi, pernikahan dan upacara besar lainnya dalam beberapa tahun terakhir ini dilakukan secara massal. Di samping itu terdapat subsidi dari hasil penerimaan obyek wisata untuk desa adat atau desa pakraman yang digunakan untuk berbagai kegiatan upacara. Dampak dari berbagai ritual upacara dilakukan secara massal dan adanya subsidi dari hasil pengelolaan obyek wisata, akan menurunkan pengeluaran perkapita untuk biaya upacara dan pesta, sehingga tidak mengherankan kalau nilai koefisien elastisitas tari variabel budaya bertanda negatif..

Kata Kunci: budaya *Tri hita karana*, ritual upacara dan daya saing pariwisata Bali.

I. Latar Belakang

Orang Bali adalah manusia upacara. Mereka mengupacarai diri sendiri, orang lain, lingkungan, alam, pohon, ternak dan benda-benda mati. Sesaji dan

pertunjukan kesenian dalam berbagai upacara menyebabkan Bali meriah, penuh suka cita, dan berbinar-binar (Sukarsa, 2008) .

Di Bali dari menit-ke jam, dari hari ke minggu, berbilang bulan, tahun, abad, tiada terlewatkan tanpa harumnya dupa, kepulan kemenyan, dan sesaji. Upacara-upacara itu menjadi tujuan, lebih penting ketimbang pendidikan anak-anak sekolah, harus didahulukan dibanding sandang pangan sehari-hari. Orang Bali yakin, upacara itu maha penting, yang mengantar mereka pada puncak kesejahteraan dan kebahagiaan tertinggi (Sudira, 2010) .

Karakteristik Bali yang unik tersebut, telah menyebabkan Bali berbeda dengan daerah lainnya, yang mendorong wisatawan (manca Negara) datang ke Bali. Oleh karena itu tidak mengherankan kalau Pulau Bali, merupakan icon utama pariwisata Indonesia karena keunikannya yang khas. . Sebagai Icon Utama Pariwisata Indonesia Pulau ini dikunjungi tidak kurang dari hampir tiga juta wisatawan manca Negara setiap tahunnya. Dengan kunjungan wisatawan sebesar itu, tidak mengherankan kalau PDRB Propinsi Bali sebagian terbesar di kontribusi oleh sektor pariwisata. Di samping sebagai pengkontribusi terbesar terhadap PDRB, sektor pariwisata juga telah menjadi tulang punggung penyedia lapangan kerja terbesar di beberapa kabupaten kota di Propinsi Bali.

Untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan yang datang ke Bali, pemerintah daerah sejak lama telah mengembangkan pariwisata dengan basis budaya sebagai andalan daerah ini. Basis budaya yang dijadikan motor penggerak pariwisata adalah idiologi *tri hita karana* yang merupakan kearifan lokal khas masyarakat Bali. Idiologi *tri hita karana* adalah tujuan hidup orang Bali dalam mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan. Tri artinya tiga, hita artinya kebahagiaan, kesejahteraan, dan karana artinya penyebab. Oleh karena itu *tri hita karana* diartikan sebagai tiga penyebab kebahagiaan dan kesejahteraan (Triguna, 1998). Agar kebahagiaan dan kesejahteraan itu dapat tercapai, maka orang Bali harus menjalin keseimbangan dengan Tuhan Yang Maha Esa (*Parhyangan*), sesama manusia (*pawongan*) dan dengan alam lingkungan sekitarnya (*palemahan*) (Sudira, 2010) .

Usaha manusia Bali dalam menjalin keseimbangan dengan Tuhan Yang Maha Esa, diimplementasikan dalam berbagai bentuk upacara (*yadnya*), seperti *Dewa Yadnya* dan *Pitra Yadnya*. Usaha manusia Bali dalam menjalin keseimbangan dengan sesama manusia, juga diimplementasikan dengan berbagai upacara/*yadnya* seperti *Resi yadnya* dan *Manusa Yadnya*. Sementara usaha manusia Bali menjalin keseimbangan dengan lingkungan alam sekitar juga diimplementasikan melalui upacara *Bhuta Yadnya*.

Oleh karena berbagai bentuk usaha menjalin keseimbangan tersebut, selalu diimplementasikan dengan berbagai upacara/*yadnya*, maka tidak mengherankan kalau hampir setiap hari Bali tidak pernah lepas dengan kegiatan ritual upacara.

Kegiatan inilah yang menjadi salah satu daya tarik wisatawan datang ke pulau ini, karena disamping sangat unik, juga tidak terdapat di daerah lain, ataupun di daerah asal wisatawan.

Griffin (126 ; 1999), menyebutkan terdapat relasi positif antara budaya dengan pertumbuhan ekonomi. Ketika suatu budaya masuk ke suatu wilayah, mula-mula terjadi interaksi dengan budaya lokal, yang selanjutnya secara bertahap mempengaruhi pola kehidupan masyarakat setempat. Perubahan pola kehidupan masyarakat setempat antara lain melalui perbaikan kualitas tingkat pendidikan, perubahan pola hidup sehat, dan pola informasi dan komunikasi, yang secara perlahan meningkatkan kualitas sumber daya manusia setempat, yang selanjutnya mempunyai efek positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Nolland (2010) menyampaikan terdapat hubungan yang positif antara agama (*religion*) dan, budaya (*culture*) dengan kinerja ekonomi. Ketika keyakinan terhadap agama semakin kuat, mendorong budaya kerja yang semakin baik, sehingga pada akhirnya akan memperbaiki kinerja ekonomi dan mendorong pertumbuhan. Hasil studi Barro (2003), menyebutkan keyakinan terhadap agama yang semakin baik, akan mempengaruhi sifat-sifat terhadap individu, seperti meningkatnya frekwensi kehadiran di gereja, yang selanjutnya meningkatkan kinerja ekonomi, dan mendorong pertumbuhan. Temuan Williamson (2010), agak berbeda dengan temuan lainnya, dimana ia mengatakan bahwa peran kebebasan ekonomi lebih kuat dari pada peran budaya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Faktor budaya sangat kuat hanya pada saat permulaan, yang kemudian secara berangsur-angsur peranannya semakin berkurang dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

II. Rumusan Masalah

Apakah budaya *tri hita karana* yang merupakan kearifan lokal khas masyarakat Bali berperan positif terhadap daya saing pariwisata Bali?;

III. Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis apakah budaya *tri hita karana* yang diproksi dengan pengeluaran perkapita untuk upacara dan pesta, berperan positif terhadap peningkatan daya saing pariwisata Bali.

IV. Kajian Pustaka

***Tri Hita Karana* Sebagai Idiologi/ Budaya Orang Bali**

Kebudayaan Bali pada hakikatnya dilandasi oleh nilai-nilai yang bersumber pada ajaran agama Hindu. Budaya Bali banyak disebut sebagai budaya unik yang lahir dari perkawinan antara spiritualitas, agama, tradisi, seni, kecerdasan dan

lingkungan alam Bali yang *metaksu* (mengandung nilai magis). Masyarakat Bali mengakui adanya perbedaan (*rwa bhineda*) yang sering ditentukan oleh ruang (*desa*), waktu (*kala*) dan kondisi riil di lapangan (*patra*). Konsep desa, kala dan patra menyebabkan kebudayaan Bali bersifat fleksibel dan selektif dalam menerima dan mengadopsi pengaruh kebudayaan luar. Sifat dasar ini memberikan kekuatan budaya Bali untuk tetap berkembang dalam pelestarian.

Kebudayaan Bali menjunjung tinggi nilai-nilai keseimbangan dan harmonisasi hubungan manusia dengan Tuhan (*parhyangan*), hubungan sesama manusia (*pawongan*), dan hubungan manusia dengan lingkungan alam sekitarnya (*palemahan*), yang tercermin dalam idiologi *Tri Hita Karana* (THK). Secara leksikal *Tri Hita Karana* berarti tiga penyebab kesejahteraan dan kebahagiaan. Tri artinya tiga; Hita artinya hidup, sejahtera, bahagia, lestari, makmur; karena artinya penyebab. Jadi *Tri Hita Karana* mengandung pengertian tiga penyebab kesejahteraan dan kebahagiaan yang bersumber dari keharmonisan hubungan antara (1) manusia dengan Tuhan Yang Maha Esa, (2) hubungan manusia dengan manusia (sesamanya), dan (3) hubungan manusia dengan alam lingkungannya. Harmonis berarti melakukan hal-hal yang mengandung kebaikan, kesucian yang dimulai dari pikiran, terucap dalam perkataan dan terlihat dalam tindakan/perbuatan.

Bagaimana umat manusia membina keharmonisan hidup, menurut Titib (2003), Tuhan Yang Maha Esa menciptakan alam semesta dengan segala isinya. Tuhan Yang Maha Esa adalah sumber kebahagiaan sejati. Bila setiap orang dapat membina hubungan yang harmonis dengan Tuhan pencipta alam semesta dengan mengikuti segenap ajaran-Nya, maka sesungguhnya Tuhan akan memancarkan kasih sayang terhadap sesama manusia dan segala makhluk hidup. Keharmonisan merupakan nilai luhur yang harus ada dalam diri setiap individu lalu keluar diwujudkan dalam bentuk penghargaan atau toleransi terhadap sesama. Keharmonisan manusia dengan alam lingkungan sama nilainya dengan dua keharmonisan lainnya. Kebahagiaan dan kedamaian segera hilang manakala lingkungan alam manusia terganggu.

Tri Hita Karana meletakkan ajaran keharmonisan diantara dua hal yaitu *bhuwana agung* (makrokosmos) dan *bhuwana alit* (mikrokosmos). Dalam persepektif *bhuwana agung* manusia adalah *bhuwana alit* bagian dari *bhuwana agung* yang memiliki unsur-unsur pembentuk yang sama (Dwijendra, 2003; Waskita, 2005). Idiologi *Tri Hita Karana* mengajarkan bahwa kehidupan bersumber dari tiga unsur utama yaitu: jiwa (*atma*), fisik (*angga*) dan tenaga (*prana*). Ketiga unsur kehidupan ini, yaitu jiwa, fisik dan tenaga adalah *Tri Hita Karana*. Kebahagiaan atau keharmonisan (*hita*) dapat terwujud jika ada tiga penyebab (*tri karana*) yaitu jiwa, fisik dan tenaga. Hilangnya salah satu dari ketiga penyebab kebahagiaan akan menghilangkan kebahagiaan tersebut, badan dan tenaga tanpa jiwa adalah mayat yang tidak akan bahagia. Jiwa tanpa badan adalah bayangan

yang tidak bisa berbuat apa-apa.

Secara tradisional desa adat Bali merupakan suatu tempat komunitas kehidupan yang utuh dan bulat dibangun berdasarkan idiologi THK yang terdiri dari tiga unsur yaitu: unsur kahyangan tiga (pura desa); unsur krama desa (warga); dan unsur wilayah desa (karang desa). Dalam pandangan masyarakat Bali konsep teritorial memiliki pengertian sebagai suatu kesatuan wilayah dimana anggota masyarakat desa secara bersama-sama melaksanakan upacara-upacara dan berbagai kegiatan sosial yang ditata oleh suatu budaya yang disebut dengan desa adat. Desa sebagai kesatuan wilayah administrasi pemerintahan dengan nama desa dinas/kelurahan/perbekelan. Dalam suatu wilayah desa ada dua bentuk organisasi yaitu desa dinas dan desa adat. Sistem kemasyarakatan desa merupakan pengikat warga yang diatur dengan awig-awig desa, kebiasaan dan kepercayaan (Dwijendra, 2003).

Terbentuknya desa adat harus memenuhi syarat-syarat: (1) adanya wilayah dengan batas-batas tertentu yang disebut dengan palemahan desa, (2) adanya warga desa yang disebut dengan pawongan desa, adanya pura sebagai pusat pemujaan (upacara) warga desa yang disebut kahyangan tiga, (4) adanya suatu pemerintahan adat yang berlandaskan pada awig-awig (aturan-aturan adat) desa.

Bagaimana manusia Bali menjaga keseimbangan dengan Tuhan, bagi orang Bali dicerminkan melalui berbagai bentuk ritual upacara (dengan berbagai unsur keseniannya), bagaimana manusia Bali menjaga keseimbangan dengan sesama manusia tidak hanya dicerminkan melalui berbagai kegiatan bersama yang sebagian besar berkaitan dengan bagaimana manusia dalam menjaga hubungan dengan Tuhan dan Lingkungan seperti bergotong royong di pura, sangkep di banjar dan bergotong royong membersihkan lingkungan, tetapi sebagian besar dicerminkan melalui upacara yang berkaitan dengan upacara manusia yadnya. Terdapat berbagai upacara yang berkaitan dengan manusia yadnya, seperti (1) upacara magedonggedongan (saat kandungan berumur 7 bulan), (2) upacara kelahiran bayi, (3) upacara kepus puser, (4) upacara ngelepas hawon (saat bayi berumur 12 hari) yang berkaitan dengan pemberian nama bayi upacara kambuhan (umur 42 hari), upacara nelu bulanin (bayi berumur 3 bulan Bali), Upacara satu oton (6 bulan), upacara tumbuh gigi (ngempugin), upacara tanggalnya gigi pertama (makupak), upacara menek deha (rajaswala), upacara potong gigi dan seterusnya. Sementara itu bagaimana manusia menjaga keseimbangan dengan lingkungan, dicerminkan melalui berbagai upacara, seperti tumpek landep, yaitu upacara yang khusus untuk menghargai (menjaga keseimbangan) dengan binatang dan tumbuh-tumbuhan.

Oleh karena itu budaya Bali dengan idiologi *Tri Hita Karana*-nya, tidak bisa dilepaskan dari kehidupan orang Bali dengan berbagai kegiatan ritual upacaranya, yang unik dan hal inilah yang mendorong wisatawan manca Negara datang ke pulau ini.

V. Daya Saing Ekonomi

Daya saing adalah suatu konsep yang umum digunakan di dalam ekonomi, yang biasanya merujuk kepada komitmen terhadap persaingan pasar untuk kasus perusahaan, dan keberhasilan dalam persaingan internasional dalam kasus Negara. Dalam dua dekade terakhir, seiring dengan semakin mengglobalnya perekonomian dunia dan persaingan bebas, daya saing telah menjadi satu dari konsep-konsep kunci baik bagi perusahaan, Negara, ataupun wilayah, seperti yang dikatakan berikut ini: *On micro level the concept of competitiveness means the skill of position gain and self-maintenance in the market competition among companies, each other's competitors and – in respect of macro economy – among national economies* (Markovics, 2005).

Kekuatan daya saing sebuah Negara ditentukan oleh sejumlah pilar yang masing-masing mempunyai daya saingnya sendiri. Jika daya saing dari satu pilar rendah, maka pondasi tersebut akan miring, walaupun pilar-pilar yang lain mempunyai daya saing yang tinggi, yang pada akhirnya akan menurunkan daya saing Negara. Pilar-pilar tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan, ujung tombak di dalam persaingan adalah perusahaan. Daya saing perusahaan ditentukan oleh daya saing dari masing-masing inputnya, yaitu daya saing pengusahanya, daya saing pekerjanya, dan daya saing input lainnya.
2. Inovasi, daya saing sebuah perusahaan atau Negara tidak lepas dari kegiatan inovasi, dimana inovasi sendiri ditentukan oleh kreativitas, keuletan, dan pengetahuan dari innovator itu sendiri.
3. Pemerintah, peran pemerintah dalam meningkatkan daya saing suatu produk antara lain ditentukan oleh komitmen pemerintah dalam meningkatkan infrastruktur, pemberian insentif, peningkatan SDM dan lain sebagainya.
4. Keadaan alam, kekayaan alam yang melimpah bisa dikategorikan sebagai salah satu daya saing, mengingat kekayaan alam yang melimpah termasuk dalam keunggulan komparatif menurut teori perdagangan internasional.
5. Budaya dari masyarakatnya, daya saing suatu bangsa bisa diukur dari budaya masyarakat Negara yang bersangkutan. Pada umumnya Negara dengan daya saing tinggi, dicirikan oleh budaya disiplin, berdaya juang tinggi, budaya kreatif, berpendidikan, hidup sehat dan lain sebagainya.

Di era desentralisasi seperti yang terjadi dalam beberapa tahun belakangan ini, budaya punya peran penting dalam meningkatkan daya saing. Apalagi jika dilihat dari kacamata pariwisata. Suatu daerah yang memiliki budaya yang unik, merupakan salah satu variabel penting dalam meningkatkan kunjungan pariwisata. Bali dan Daerah Istimewa Yogyakarta adalah suatu contoh dimana kedua daerah ini menjadi tujuan utama kedatangan wisatawan manca Negara ke Indonesia. Kedua daerah ini sejak lama telah menjadikan basis budaya sebagai daya tarik utama para wisatawan. Oleh karena itu budaya merupakan variabel penting sebagai

ujung tombak daya saing pariwisata. Dengan pengelolaan manajemen budaya yang baik, akan menjadikan modal yang kuat untuk menarik wisatawan datang ke daerah tersebut.

VI. Metode Penelitian

Penelitian ini memusatkan perhatian pada pengaruh idiologi *tri hita karana* yang merupakan budaya orang Bali terhadap peningkatan daya saing pariwisata propinsi Bali selama kurun waktu 1985 – 2010. Dipilihnya Propinsi Bali sebagai obyek penelitian karena karakteristiknya yang berbeda dengan propinsi lain di Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif untuk menganalisis pengaruh *idiologi tri hita karana* terhadap daya saing pariwisata propinsi Bali yang diproksi dari jumlah kunjungan wisatawan ke Bali.

Data yang diamati dalam penelitian ini adalah data *time series* dan data *cross sections*. Untuk data *time series* meliputi periode 1985-2010, sedangkan untuk data *cross sections* diambil dari kabupaten kota di Propinsi Bali.

Data dalam penelitian ini sepenuhnya berupa data sekunder. Data-data tersebut adalah : (1) data tentang kunjungan wisatawan selama kurun waktu 1985 – 2010 yang merupakan proksi dari daya saing pariwisata, (2) data biaya upacara dan pesta orang Bali, yang merupakan proksi dari variabel *tri hita karana*.

Oleh karena data yang digunakan berupa data *time series* dan data *cross section*, maka model analisis yang dipakai dalam penelitian ini menggunakan model regresi data panel. Terdapat beberapa keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan data panel. Pertama, data panel yang merupakan gabungan dua data *time series* dan *cross section* mampu menyediakan data yang lebih banyak sehingga akan menghasilkan *degree of freedom* yang lebih besar. Kedua, menggabungkan informasi dari data *time series* dan *cross section* dapat mengatasi masalah yang timbul ketika ada masalah penghilangan variabel (*omitted-variable*).

Terdapat beberapa metode yang biasa digunakan untuk mengestimasi model regresi dengan data panel salah satunya adalah asumsi Slope Konstan tetapi Intersep Berbeda antar Individu (*Fixed Effect*)

Berdasarkan variabel yang telah ditentukan , maka spesifikasi model dalam penelitian ini adalah :

$$\ln Kr_{it} = b_0 + b_1 \ln THK_{it} + \beta_{109}$$

dimana:

i = kabupaten/kota (1,2,..., 9)

t = tahun (1985, 1986, ..., 2010)

- THK_{it} = tri hita karena yang diproksi dari biaya upacara dan pesta propinsi Bali
- Kr_i = kunjungan wisatawan ke propinsi Bali
- b_j = koefisien elastisitas
- D_{it} = variabel dummy

VII. Hasil Penelitian

Hasil analisis regresi data panel dengan model *fixed effect* menghasilkan persamaan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \ln Kr_{it} &= 2,74 - 0,326 \ln THK_{it} \\ t &= (3,13) \quad (3,96) \\ R^2 &= 0,84 \quad F = 7,89 \end{aligned}$$

Dari persamaan tersebut di atas, dapat dijelaskan bahwa terdapat pengaruh negatif dan signifikan antara variabel *tri hita karena* yang diproksi dengan pengeluaran perkapita untuk upacara dan pesta, dengan peningkatan daya saing pariwisata yang diproksi dari kunjungan wisatawan ke propinsi Bali. Artinya jika pengeluaran perkapita untuk variabel budaya *tri hita karena meningkat*, maka kunjungan wisatawan ke propinsi Bali akan mengalami penurunan yang mencerminkan penurunan daya saing pariwisata Bali. Sebaliknya jika pengeluaran perkapita untuk variabel budaya menurun, maka akan mendorong peningkatan kunjungan wisatawan datang ke Bali

Sepintas tanda negatif pada variabel budaya menunjukkan bahwa jika menginginkan peningkatan kunjungan wisatawan datang ke Bali, maka pengeluaran untuk budaya harus dikurangi (kegiatan berbagai ritual upacara harus dikurangi). Hal ini bertentangan dengan maksud dan tujuan wisatawan manca Negara datang ke Bali yang pada umumnya justru ingin melihat proses budaya yang unik yang hanya terdapat di Bali. Dengan kata lain, semakin banyak kegiatan upacara baik upacara yang berkaitan dengan hubungan manusia dengan Tuhan Yang Maha Esa, hubungan manusia dengan sesama manusia, maupun hubungan manusia dengan lingkungan alam sekitarnya yang merupakan budaya *Tri Hita Karana* bagi orang Bali, semakin menarik bagi wisatawan manca Negara untuk datang ke Bali, maka semakin tinggi daya saing pariwisata propinsi Bali tersebut. Sebaliknya semakin sedikit kegiatan upacara (yang berkaitan dengan hubungan manusia dengan Tuhan Yang Maha Esa, hubungan manusia dengan sesama manusia, dan hubungan manusia dengan alam sekitarnya), maka semakin kurang menarik bagi wisatawan manca negara untuk berkunjung ke Bali, yang mencerminkan semakin rendah daya saing pariwisata Pulau Bali.

Seperti diketahui budaya orang Bali dicerminkan oleh idiologi *Tri Hita Karana*, yaitu bagaimana manusia Bali menjalin keseimbangan dengan Tuhan Yang Maha Esa; bagaimana manusia Bali menjalin keseimbangan dengan sesama manusia dan bagaimana manusia Bali menjalin keseimbangan dengan alam sekitarnya dalam rangka untuk mencapai kebahagiaan dan kesejahteraan hidup manusia Bali. Usaha manusia Bali untuk menjalin keseimbangan dengan Tuhan Yang Maha Esa ditunjukkan oleh berbagai kegiatan ritual upacara khususnya upacara-upacara yang berkaitan dengan upacara *Dewa Yadnya*, upacara *Pitra Yadnya*. Usaha manusia Bali untuk menjalin keseimbangan dengan sesama manusia banyak diwujudkan dalam berbagai bentuk upacara-upacara yang berkaitan dengan ritual upacara *Manusia Yadnya* dan *Rsi Yadnya*, serta usaha manusia Bali menjalin hubungan keseimbangan dengan lingkungan alam sekitarnya diapresiasi melalui berbagai kegiatan upacara-upacara, khususnya upacara *Bhuta Yadnya* seperti upacara tawur agung kesange pada saat hari raya nyepi, upacara mecaru, upacara tumpek landep yaitu bentuk upacara yang berkaitan dengan bagaimana manusia Bali menghargai keberadaan binatang, tumbuh-tumbuhan dan benda-benda lainnya yang ada pada lingkungan alam sekitarnya. Oleh karena itu idiologi *Tri Hita Karana* yang merupakan idiologi orang Bali tercermin dari berbagai kegiatan-kegiatan upacara keagamaan, maka tidak mengherankan kalau hampir setiap hari di Bali tidak terlepas dari sesajen sebagai perlengkapan utama kegiatan upacara-upacara tersebut.

Yang menjadi pertanyaan adalah apakah tanda negatif untuk variabel *tri hita karana* yang di proksi dari biaya upacara dan pesta harus dikurangi untuk meningkatkan daya saing pariwisata pulau Bali? Hasil studi di lapangan menunjukkan bahwa tanda negatif pada variabel budaya *tri hita karana* (THK), bukan berarti jika kegiatan berbagai upacara dikurangi maka daya saing pariwisata pulau Bali akan meningkat, demikian juga sebaliknya. Melainkan dalam beberapa tahun terakhir terdapat kecenderungan yang tidak hanya berlaku di Pulau Bali, tetapi juga berlaku di daerah lain di Indonesia, kegiatan upacara terutama upacara-upacara yang membutuhkan dana (pengeluaran) yang cukup besar seperti upacara ngaben, upacara potong gigi, upacara perkawinan dan upacara besar lainnya dilakukan secara massal. Oleh karena itu, dalam beberapa tahun terakhir di Bali dan di daerah lainnya di Indonesia dikenal dengan upacara ngaben massal, upacara potong gigi massal, upacara pernikahan massal, dan berbagai upacara massal lainnya. Tujuan utama berbagai upacara yang bersifat massal seperti yang telah disebutkan di atas adalah untuk membantu masyarakat (orang Bali) yang secara ekonomi kurang mampu (berpendapatan menengah ke bawah), untuk tetap dapat melakukan kewajiban keagamaan, tanpa mengurangi makna dan hakikat yang sesungguhnya dari kegiatan upacara tersebut, mengingat kegiatan upacara seperti yang telah disebutkan di atas memerlukan biaya yang cukup besar. Pengalaman peneliti ketika mengadakan upacara ngaben di tahun 2000, biaya yang dikeluarkan tidak kurang dari Rp 30 Juta. Pada sisi yang lain, terdapat

upacara ngaben massal di desa peneliti (desa Gobleg), pada waktu yang tidak jauh berbeda, anggota masyarakat yang ikut acara ngaben massal hanya dibebani biaya Rp 350.000 per keluarga. Jadi dengan melakukan upacara-upacara secara massal, akan dapat menurunkan pengeluaran perkapita untuk keperluan upacara tersebut, mengingat dengan melakukan upacara secara massal, biaya untuk upacara tersebut dapat ditanggung secara bersama. Di samping itu dengan melakukan upacara secara massal, sekaligus dapat membantu masyarakat yang kurang mampu, dapat melakukan kewajiban tersebut tanpa mengurangi makna dan hakikat dari upacara tersebut. Dengan melakukan berbagai upacara secara massal juga berdampak pada peningkatan kemeriahan dari upacara tersebut, mengingat banyaknya masyarakat yang terlibat dalam upacara tersebut, sehingga mempunyai pengaruh positif terhadap daya tarik wisatawan datang ke daerah ini.

Contoh lainnya, yang dapat menjelaskan bagaimana biaya upacara dapat diminimalkan sedemikian rupa sehingga masyarakat kurang mampu dapat melakukan kegiatan upacara tersebut adalah upacara potong gigi massal di Tanjung Bungkak, Sanur Badung, yang dilaksanakan pada tanggal 27 Juni 2011, yang disponsori oleh Ide Pedanda Manuabe, dimana masyarakat kurang mampu hanya dikenai biaya Rp 750,- yang hanya sebagai prasyarat saja. Bahkan program upacara potong gigi massal seperti ini telah dicanangkan oleh beliau untuk dilaksanakan setiap enam bulan sekali bertepatan dengan liburan sekolah dan dapat diikuti oleh seluruh orang Bali dari manapun berasal.

Dengan melaksanakan berbagai upacara secara massal, disamping dapat mengurangi pengeluaran perkapita, juga dapat membuat upacara tersebut menjadi semakin meriah, karena melibatkan begitu banyak anggota masyarakat (warga).

Dengan demikian berbagai kegiatan upacara yang dilakukan secara massal, akan dapat menekan pengeluaran perkapita untuk kegiatan upacara, sehingga dengan pelaksanaan kuantitas upacara yang sama, pengeluaran perkapita untuk berbagai kegiatan upacara dapat dikurangi (diminimalkan). Maka tidak mengherankan kalau variabel budaya yang diproksi melalui pengeluaran untuk upacara bertanda negatif.

Di samping itu terdapat kesadaran dari beberapa pemerintah daerah melalui pengelolaan dana dari obyek wisata untuk membantu pelaksanaan berbagai macam upacara seperti misalnya yang terjadi pada masyarakat di sekitar obyek wisata Tanah Lot. Sepertiga (1/3) dari pemasukan pengelolaan obyek wisata pura tanah lot masuk ke kas desa pakraman (desa adat), yang kemudian oleh desa pakraman digunakan untuk berbagai kegiatan upacara dan kegiatan pesta. Akibatnya walaupun berbagai kegiatan upacara dilaksanakan di desa adat tersebut, masyarakat tidak perlu mengeluarkan iuran karena dibiayai dari sepertiga pemasukan pengelolaan obyek wisata tersebut. Dengan demikian, pengeluaran perkapita untuk upacara yang menurun dalam beberapa tahun terakhir, tidak berarti bahwa berbagai kegiatan upacara yang merupakan *proxxy* dari variabel budaya berkurang.

Mengapa berbagai ritual Upacara bagi orang Bali begitu penting?

Karena berbagai ritual upacara tersebut mencerminkan usaha manusia Bali dalam mencapai tujuan hidup yaitu kesejahteraan dan kebahagiaan, tidak saja untuk *skala* (di dunia) tetapi juga untuk *niskala* (di Surga). Berbagai ritual upacara tersebut, cerminan dari budaya orang Bali yang disebut *tri hita karana*. Implementasi dari idiologi *tri hita karana* adalah ritual upacara. Maka tidak mengherankan kalau berbagai ritual upacara tersebut sangat penting bagi orang Bali.

VIII. Kesimpulan

Tri hita karana merupakan budaya khas orang Bali, yang tercermin melalui hubungan keseimbangan antara manusia Bali dengan Tuhan Yang Maha Esa (*parhyangan*), dengan sesama manusia (*pawongan*) dan dengan lingkungan alam sekitarnya (*palemahan*). Ketiga bentuk hubungan keseimbangan tersebut sebagian besar di implementasikan melalui berbagai ritual upacara.

Dalam beberapa tahun terakhir berbagai ritual upacara yang memerlukan biaya yang besar, seperti upacara ngaben, potong gigi, pernikahan dan upacara besar lainnya, dilakukan secara massal dengan tujuan membantu masyarakat kurang mampu tetap dapat melakukan kewajiban keagamaan tanpa menghilangkan makna yang sesungguhnya dari upacara itu sendiri. Akibatnya pengeluaran perkapita untuk upacara dan pesta yang merupakan proksi dari variabel *tri hita karana* mengalami penurunan. Di samping itu terdapat kecenderungan bagi hasil dari pengelolaan obyek wisata untuk kepentingan berbagai ritual upacara pada desa adat, sehingga juga akan menurunkan pengeluaran perkapita untuk biaya upacara dan pesta. Maka tidak mengherankan kalau koefisien elastisitas dari variabel budaya *tri hita karana* bertanda negatif.

Dengan melaksanakan berbagai ritual upacara secara massal, justru menjadikan kegiatan upacara tersebut menjadi semakin meriah dan semakin menarik bagi wisatawan manca negara, karena melibatkan banyak anggota masyarakat, dan semakin meningkatkan daya saing pariwisata Bali.

DAFTAR PUSTAKA

- Acwin Dwijendra, Ngakan Ketut, (2003), “Perumahan dan Pemukiman Tradisional Bali”, Jurnal Permukiman “NATAH” 11, PP 8-24.
- Adisasmita H.R. 2005, “Dasar-dasar Ekonomi Wilayah”, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta.

- Ardika. I.W., (2007), “Kebudayaan Lokal, Multikultural, dan Politik Identitas dalam Refleksi Hubungan Antar Etnis Antara Kearifan Lokal dengan Warga Cina di Bali Adat dan Budaya”, [Http://okanila.brinkster.net/mediaFull.asp?ID=1289](http://okanila.brinkster.net/mediaFull.asp?ID=1289), didownload tanggal 10 Agustus 2011.
- Atmaja, I.N. Bawa, 2000, Metodologi Penelitian Agama Hindu”, makalah disampaikan pada penataran dosen agama Hindu di Denpasar, 6-12 Oktober 2000.
- Badan Pusat Statistik, (1985-2010), “ Produk Domestik Regional Bruto Propinsi Bali”, BPS, Jakarta.
- Barro, Robert J. dan Sala-I Martin X, 2004 “ Economic Growth, Second Editions, Mc-Grow-Hill, New York.
- Barth, Fredrik. 1993 “ Balinese World. Chicago, The University of Chicago Press.
- Boediono,, 2009, “ Teori Pertumbuhan Ekonomi”, Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi”, BPFE, Yogyakarta.
- Chenery H.B dan Syrquin, Moises (1975) Patterns of Development, 1950-1970, London: Oxford University Press.
- Cohen, Darrel, (2001), “ Linier Data Transformations Used in Economics”, Federal Reserve Board, Devision of Research and Statistics.
- Creswell. John W.. 2003, “ Research Design : Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches”, Second Edition, Sage Publications, London.
- Diwakar, R.R., (2007), “Taittiriya Upanishad Paraphrased-simplified-abridged, Mumbai:Vedanta Life Institute.
- Geriya, I.W., 2000, “ Transformasi Kebudayaan Bali Memasuki Abad XXI”, Dinas Kebudayaan Bali.
- Granger, C.W.J. dan P. Newbold (1986), “ Forecasting Economic Time Series, Academic Press.
- Gujarati, Damodar N., 2005, “ Basic Econometrics, *International Edition*”, Edisi ke-4, McGraw-Hill Higher Education, New York.
- , 2006, “ Essential of Econometrics”, Edisi ke-3, McGraw-Hill, Boston.
- Gunawan Sumodiningrat, 2004, “ Ekonometrika Pengantar”, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi UGM, Yogyakarta.
- Hadj- El dan M. Bah, (2009), “ A Three Sector Model of Structural Transformation and Economic Development”, Departemen of Economies, University of Auckland.

-
- Hendry, D.F dan J.F Richard (1983), “ The Econometrics Analysis of Economic Time Series”, International Statistical Review, 51, hal. 111-163.
- Herrick, Bruce & Kindleberger, Charles P. 1983, “ Economic Development. 4-th Edition. McGraw-Hill. Singapore.
- Imam Ghozali, 2009,” Ekonometrika : Teori, Konsep dan Aplikasi dengan SPSS 17”, Badan Penerbit, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Juan Luis E – Martin “Tourism and Economic Growth Latin American Countries: A Panel Data Approach”, University of York Environment Departement.
- Kariyasa, K. 2003, “ Perubahan Struktur Ekonomi dan Kesempatan Kerja serta Kualitas Sumber Daya Manusia di Indonesia 1995 – 2001”, IPB, Bogor.
- Kerlinger, F. N., 2006, “ Asas-asas Penelitian Behavioral” Gajah Mada University Press, Yogyakarta.
- Masri Singarimbun, Sofian Effendi, 1989, “ Metode Penelitian Survai”, Edisi Revisi, Penerbit LP3ES, Jakarta.
- Moh. Nazir, 1988, “Metode Penelitian”, Lembaga Penerbit, Ghalia Indonesia.
- Mudrajad Kuncoro, 2001, ”Metode Kuantitatif : Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi”, Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta.
- , 2003, “Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi”, Penerbit, Erlangga, Jakarta.
- Noeng Muhadjir, 2007, “Metodologi Keilmuan Paradigma Kualitatif, Kuantitatif dan *Mixed*”, Edisi V Revisi, Penerbit Rake Sarasin, Yogyakarta.
- Ratna, Nyoman Kutha., 2010,” Metodologi Penelitian : kajian Budaya dan Sosial Humaniora Pada Umumnya,” Penerbit Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Sadono Sukirno, 1985, “Ekonomi Pembangunan : Proses, Masalah dan Dasar Kebijaksanaan”, Lembaga Penerbit, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sudira. P.P. 2010, “Pola Pembudayaan Kompetensi Berbasis Idiologi Tri Hita Karana” Universitas Negeri Yogyakarta, 2010.
- Suduarsana IGB Adi, 2008, Pengaruh Insiden Bom Bali I dan Bom Bali II Terhadap Banyaknya Wisatawan yang datang ke Bali”, Untag Surabaya.
- Sukarsa Made, 2008, “Biaya Uacara Manusia Bali”, Penerbit, Arti Foundation, Denpasar, Bali.
- Tambunan, Tulus, (2001), “Transformasi Ekonomi di Indonesia” Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Titib, I Made (2003), "Aktualisasi Ajaran Tri Hita Karana dalam Konsep Desa Adat di Bali, Makalah Seminar.
- Todaro, P. Michael & Smith S.C. 2006. "Pembangunan Ekonomi" Ninth Edition is Published by arrangement with Pearson Education Limited, United Kingdom.
- Triguna, Yuda I.B., 1994, "Pergeseran Dalam Pelaksanaan Agama: Menuju Tattwa", Penerbit BP, Denpasar..
- , 1997, " Mobilitas Kelas, Konflik dan Penapsiran Kembali Simbolisme Masyarakat Hindu di Bali" Unpad Bandung, 1997.
- Waskita, D.N. (2005), " Penerapan Konsep Tri Hita Karana Dalam Perencanaan Perumahan di Bali". Jurnal Pemukiman NATAH Vol. 3 No. 2, pp. 62 -105.
- Widarjono, Agus, 2009, "Ekonometrika Pengantar dan Aplikasinya", Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.
- Wijaya, G. 1982, "Upacara Yadnya Agama Hindu", Denpasar : Setia Kawan.

PENGARUH *MARKET ORIENTATION* TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA INDUSTRI KECIL BATIK

Erwin Arie Perwoso
Budi Suprpto
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
budi@staff.uajy.ac.id

Intisari

Penelitian ini meneliti mengenai pengaruh *market orientation* (MARKOR) terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik. Pengaruh *market orientation* berupa *intelligence generation*, *intelligence dissemination* dan *responsiveness* terhadap kinerja perusahaan yang meliputi *profit goal achievement*, *sales goal achievement*, dan *Return Of Investment achievement* pada industri kecil batik. Penelitian ini menggunakan sebuah survei kepada 132 pemilik atau manajer bisnis batik yang ada di Pekalongan, Surakarta dan Yogyakarta. Hasil analisis *regresi* menunjukkan bahwa *market orientation* (MARKOR) berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik. *Responsiveness* merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik.

Kata Kunci : *market orientation*, industri kecil batik, kinerja perusahaan

I. Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, sebuah perusahaan harus mampu untuk mengikuti perubahan yang terjadi baik di dalam maupun di luar perusahaan. Tentunya untuk mengikuti perubahan-perubahan yang terjadi tidaklah mudah. Perusahaan yang cenderung berpikir tradisional dan tidak mengharapkan adanya perubahan, tentunya akan menemui banyak kesulitan dalam menghadapi berbagai tantangan dunia usaha. Setiap perusahaan tentunya memiliki strategi masing-masing dalam berbisnis.

Pemasaran adalah fungsi manajemen yang tanggap terhadap pemahaman konsumen dan menjaga seluruh informasi organisasi tentang pelanggan sehingga dapat memberikan *superior value* kepada konsumen. Perusahaan harus mengambil komitmen jangka panjang untuk menjaga hubungan dengan konsumen melalui kualitas, pelayanan dan inovasi. *Market orientation* telah dianggap sebagai prasyarat keberhasilan dan keuntungan bagi kebanyakan perusahaan. Terdapat

beberapa perbedaan dalam penggunaan istilah pemasaran *market orientation*, pada umumnya *market orientation* terdiri dari orientasi konsumen, orientasi laba, dan pemasaran yang terpadu untuk memuaskan tujuan perusahaan dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen (Perreault and McCarthy, 2002 yang dikutip dari Kara, et. al, 2005).

Sebuah perusahaan dikatakan berorientasi pasar apabila perusahaan tersebut memiliki *customer orientation*, *competitor orientation* dan *interfunctional coordination* (Narver dan Slater, 1995). *Customer orientation* didefinisikan sebagai kegiatan yang didesain untuk memahami target pembeli, sehingga perusahaan dapat menciptakan nilai superior bagi mereka. *Competitor orientation* didefinisikan sebagai pemahaman kekuatan, kelemahan, kemampuan dan strategi yang dimiliki pesaing-pesaingnya sehingga perusahaan dapat merespon aktivitas pesaing dengan baik. *Interfunctional coordination* didefinisikan sebagai pemanfaatan sumber daya perusahaan secara terkoordinasi dalam rangka menciptakan nilai superior bagi para pelanggan (Narver dan Slater, 1995).

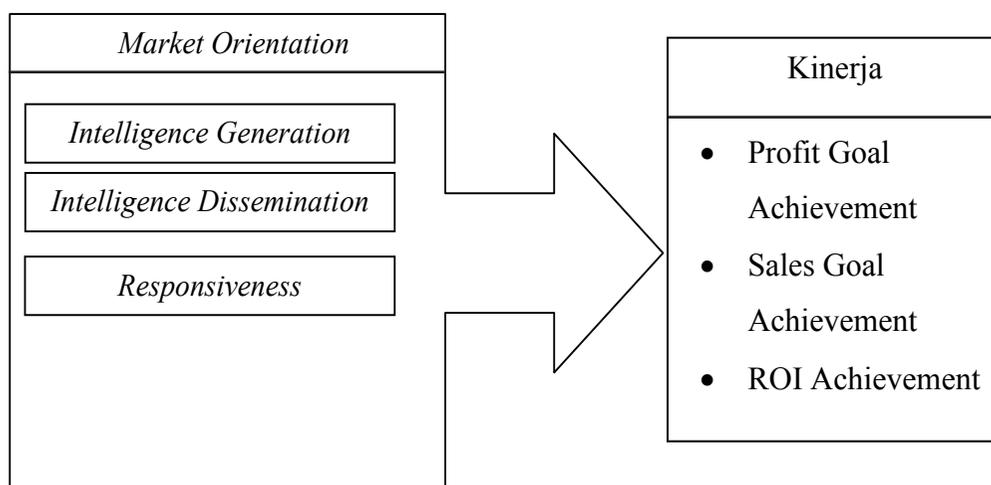
Bagi dunia usaha di Indonesia, *market orientation* terasa semakin penting. Penggunaan *market orientation* tidak hanya pada perusahaan maupun bisnis besar saja, tetapi bisnis kecil dan bisnis menengah juga perlu menggunakan *market orientation* untuk mempertahankan bisnisnya dari para pesaing. Bisnis kecil dan menengah saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat karena sebagai akibat dari adanya perkembangan usaha manufaktur dan retail serta peluang pasar yang cukup terbuka serta upaya pemerintah untuk mendorong perkembangan usaha kecil. Salah satu usaha bisnis yang menggunakan strategi bersaing *market orientation* adalah bisnis kerajinan batik. Dalam menjalankan aktivitasnya perusahaan-perusahaan pada industri kecil batik perlu menerapkan *market orientation* untuk mempermudah pencapaian tujuan dengan cara melihat dan mengenali kondisi internal dan eksternal, kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, kekuatan finansial yang dimiliki serta kekuatan bersaing, guna mengatasi ancaman dan peluang agar dapat mempertahankan atau bahkan mengembangkan posisi bisnis di lingkungan usaha yang cenderung berubah dengan cepat.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk meneliti peran *market orientation* pada usaha kecil pada industri batik. Studi ini dirancang untuk menyediakan panduan pemilik maupun manajer usaha kecil batik untuk berorientasi pada pasar yang spesifik. Penelitian ini mencoba meneliti pengaruh *market orientation* terhadap kinerja perusahaan. Pengaruh *market orientation* berupa *intelligency generation*, *intelligency dissemination*, dan *responsiveness* terhadap kinerja perusahaan yang meliputi *profit goal achievement*, *sales goal achievement* dan *Return Of Investment achievement* pada industri kecil batik. Penelitian ini menggunakan survei terhadap pemilik atau manajer bisnis batik yang berada di sentra-sentra industri kecil batik Pekalongan, Surakarta dan Yogyakarta.

II. Rumusan Masalah dan Kerangka Penelitian

Berdasarkan uraian pada latar belakang, rumusan masalah yang dapat dibuat dalam penelitian ini adalah:

Apakah pada usaha kecil batik *market orientation* yang berupa *intelligence generation* (pengumpulan dan penilaian kebutuhan pelanggan/preferensi dan kekuatan yang mempengaruhi perkembangan kebutuhan), *intelligence dissemination* (proses dan tingkat pertukaran informasi pasar dalam suatu organisasi) dan *responsiveness* (tindakan yang diambil dalam merespon intelijen yang telah dihasilkan dan disebarakan) mempengaruhi kinerja perusahaan yang meliputi *profit goal achievement*, *sales goal achievement* dan *Return Of Investment achievement*?



Gambar 1. *Market Orientation* (MARKOR) Model

III. Metodologi Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian *cross-sectional*, yaitu penelitian yang dilakukan dalam satu waktu tertentu (Sekaran, 2006). Dalam penelitian ini pengumpulan data dilaksanakan pada bulan Juli 2011. Teknik yang digunakan untuk mengambil sampel adalah metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* yaitu dalam mengambil sampel dasar yang digunakan adalah pertimbangan dengan beberapa kriteria yang ditentukan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi yang diinginkan seperti yang dijelaskan oleh Sekaran (2006). Kriteria yang dipergunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Perusahaan pada industri kecil
2. Bergerak di bidang batik
3. Berada di Pekalongan, Surakarta dan Yogyakarta

Kemudian variabel-variabel yang akan diberikan antara lain: *intelligence generation*, *intelligence dissemination*, *responsiveness* dan kinerja perusahaan. Untuk penelitian ini, penulis mengambil sampel sebanyak 150 responden dengan catatan bahwa responden tersebut adalah responden pemilik atau manajer perusahaan pada industri kecil batik di Jawa Tengah dan Yogyakarta. Kuesioner diberikan langsung kepada para pemilik atau manajer perusahaan pada industri kecil batik untuk diisi atau dijawab pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner tersebut. Satu kuesioner diberikan kepada satu pemilik atau manajer perusahaan batik.

Pemilihan industri ini dipilih karena penulis memiliki usaha batik dimana penulis kedekatan hubungan kerja antar pemilik atau manajer pada industri kecil batik di kota Pekalongan, Surakarta dan Yogyakarta. Hal ini memudahkan penulis untuk menyebarkan kuesioner serta memperoleh data yang penulis perlukan. Penulis melakukan pendataan dengan cara pemetaan terlebih dahulu terhadap daerah sentra batik yang akan dituju sebelum menyebarkan kuesioner untuk memastikan tidak ada perusahaan batik yang mendapatkan kuesioner ganda. Setelah dilakukan pendataan dan dibuat daftar pemilik atau manajer perusahaan batik maka penulis dibantu beberapa asisten menyebarkan kuesioner kepada pemilik atau manajer perusahaan pada industri kecil batik di Pekalongan, Surakarta dan Yogyakarta. Selanjutnya, pengujian instrumen dilakukan terhadap semua Questionnaire yang terkumpul.

IV. Hasil Penelitian

- a. Dari hasil penelitian dengan analisis persentase diketahui bahwa mayoritas responden yang menjadi objek penelitian ini berlokasi di Pekalongan yaitu sebanyak 69 perusahaan (52,3%), mayoritas responden yang menjadi objek penelitian ini memiliki jenis produksi batik pakaian jadi yaitu sebanyak 85 perusahaan (64,4%), mayoritas responden memiliki jumlah karyawan antara 20 sampai 99 karyawan (industri kecil) yaitu sebanyak 83 perusahaan (62,9%), dan mayoritas responden dengan skala pemasaran nasional yaitu sebanyak 77 perusahaan (58,3%).
- b. Analisis ini menguji pengaruh *market orientation* yang berupa *intelligence generation*, *intelligence dissemination* dan *responsiveness* terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik.

Tabel 1: Pengaruh *Market Orientation* Terhadap Kinerja Perusahaan

Variabel Dependent	Variabel Independent	Standarized	T test		F test		Adjusted R Square
			T value	Sig	F value	Sig	
Kinerja	Intelligence Generation	0,342	4,233	0,000	105.631	0,000	0,706
	Intelligence Dissemination	0,191	2.524	0,013	105.631	0,000	0,706
	Responsiveness	0,403	5.808	0,000	105.631	0,000	0,706

Sumber: Pengolahan data primer, 2011

Berdasarkan hasil analisis regresi dengan menggunakan metode enter didapat bahwa tidak ada variabel yang dikeluarkan (removed), atau dengan kata lain kedua variabel bebas dimasukkan dalam perhitungan regresi.

Angka Adjusted R Square dalam penelitian ini adalah 0,706. Hal ini berarti 70,6% kinerja perusahaan bisa dijelaskan oleh variabel *market orientation* mengenai *intelligence generation*, *intelligence dissemination* dan *responsiveness* sedangkan sisanya ($100\% - 70,6\% = 29,4\%$) dijelaskan oleh sebab-sebab lain. Dari uji ANOVA atau F test, didapat F hitung sebesar 105,631 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, maka *market orientation* mengenai *intelligence generation*, *intelligence dissemination* dan *responsiveness* secara nyata berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Untuk uji t dimaksudkan untuk menguji signifikansi konstanta dan setiap variabel independen, dalam hal ini strategi market orientation. Dasar pengambilan keputusan yaitu jika t hitung $>$ t tabel, maka H_0 diterima, dan jika sebaliknya maka H_0 ditolak. Pada penelitian ini terlihat bahwa t hitung untuk setiap variabel *market orientation* yaitu *intelligence generation* sebesar 4,233, *intelligence dissemination* sebesar 2,524, dan *responsiveness* sebesar 5,808, sedangkan untuk t tabel sebesar 1,979. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa *market orientation* tentang *intelligence generation*, *intelligence dissemination* dan *responsiveness* berpengaruh secara nyata terhadap kinerja perusahaan.

V. Kesimpulan dan Implikasi Manajerial

1. Kesimpulan

Dari berbagai hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Intelligence generation* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik.
2. *Intelligence dissemination* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik
3. *Responsiveness* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik.
4. *Market orientation* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri kecil batik.
5. Adanya komponen dari variabel *market orientation* yang paling besar berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pada kinerja perusahaan pada industri kecil batik adalah *responsiveness*.
6. Adanya komponen dari variabel *market orientation* yang paling kecil berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pada kinerja perusahaan pada industri kecil batik adalah *intelligence dissemination*.

2. Implikasi Manajerial

Suatu perusahaan diharapkan akan tetap eksis dan berkembang dengan baik. Untuk sampai pada harapan tersebut perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif yang didasarkan pada strategi yang unik. Strategi bisnis yang dirumuskan dengan baik merupakan langkah awal pada pencapaian tujuan organisasi. Supaya dalam pemilihan strategi *market orientation* dapat dengan efektif dan tepat, maka pemilik atau manajer dapat melakukan penelitian pasar dan mengetahui dengan benar apa yang diinginkan konsumen serta mengetahui keadaan bisnis pesaing. Pemilik atau manajer perusahaan pada industri kecil batik harus mengetahui keinginan konsumen sesuai daerah-daerah konsumen berada. Misalnya, konsumen di daerah Jakarta akan berbeda permintaannya dengan konsumen di daerah Jawa Timur. Disamping itu pemilik atau manajer harus mampu mengetahui aktivitas pesaing-pesaingnya baik aktivitas pemasaran maupun perubahan harga produk batik. Misalnya, seorang pemilik atau manajer perusahaan kecil batik harus mengetahui aktivitas pameran pesaing, pemilik atau manajer perusahaan kecil batik mengetahui perubahan harga produk batik yang dilakukan pesaing.

Suatu usaha atau bisnis yang dikatakan sukses jika bisnis itu menerapkan *market orientation* yang tepat bagi bisnisnya dimana komponen dalam *market orientation* ini meliputi: *intelligence generation*, *intelligence dissemination*, dan *responsiveness* diterapkan dengan baik. Perusahaan atau bisnis dapat menggunakan *market orientation* untuk digunakan dalam bisnis yang mampu memberikan

kesuksesan bagi usahanya. Pemilik atau manajer perusahaan kecil batik harus mengimplementasikan *market orientation* ke dalam startegi perusahaan untuk lebih berdaya saing. Untuk itu dibutuhkan pemahaman yang benar dan tepat sasaran tentang *market orientation*.

Penelitian menunjukkan pengaruh *market orientation* terhadap kinerja pada industri kecil batik. Penelitian ini menunjukkan *market orientation* berupa *intelligence generation*, *intelligence dissemination*, dan *responsiveness* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan yang meliputi *profit goal achievement*, *sales goal achievement*, dan *Return Of Investment achievement* pada industri kecil batik. *Responsiveness* merupakan variabel yang paling efektif yang mempengaruhi kinerja perusahaan, hal ini dikarenakan pada industri kecil batik cepat bereaksi terhadap segala bentuk perubahan maupun permintaan pasar. Sedangkan *intelligence dissemination* menunjukkan pengaruh yang relatif kecil, hal ini dikarenakan suatu perusahaan pada industri kecil batik tidak memiliki banyak departemen dalam unit-unit bisnisnya. Perusahaan biasanya hanya dipimpin oleh seorang pemilik/manajer yang mengatur keseluruhan usaha batik.

Meskipun *responsiveness* merupakan variabel yang paling berpengaruh tetapi pemilik atau manajer perusahaan pada industri kecil batik hendaknya tidak hanya memperhatikan variabel *responsiveness* melainkan juga memperhatikan variabel *intelligence generation dan intelligence dissemination*. Perusahaan pada industri kecil batik perlu menerapkan keseluruhan komponen *market orientation* sebagai sesuatu kesatuan yang utuh dan tidak terpisahkan yang saling menunjang satu sama lain untuk memberikan informasi, menyebarkan informasi dan merespon permintaan pasar.

STRATEGI MANUFAKTUR DAN KINERJA DALAM KONTEKS LINGKUNGAN PADA INDUSTRI DI SULAWESI SELATAN

Maat Pono

Abstract

The background of research that performance of manufacturing industrial was influenced by manufacturing strategy, environmental dynamic. The objective of research was to explain that: 1) Environmental dynamic influenced manufacturing strategy, 2) Manufacturing strategy influenced performance, 3) Environmental strategy has influence directly to performance. 4) Environmental strategy has influence indirectly to performance. This research studied the relationship between variable so it was explanatory research. Site research was Makassar city, South Sulawesi with population target was large and middle industrial. The number of large and middle industrial population were 173 company at Makassar city. The samples used were 120 companies that those were widespread in all large and middle manufacturing industrial. Statistic analysis was used to examine hypothesis was path analysis. The result of research showed that: 1) Environmental dynamic influence manufacturing strategic, 2) Manufacturing strategic influenced performance, 3) Environmental dynamic has influence directly to performance. 4) Environmental dynamic has influence indirectly to performance.

Key words: *Environmental Dynamic, Manufacturing Strategic and Performance.*

Dalam dunia industri, banyak perusahaan yang telah berhasil mencapai tingkat kinerja yang tinggi, namun banyak pula perusahaan yang memiliki kinerja rendah, tidak mampu bersaing, sehingga akhirnya gagal untuk mencapai tujuan. Perusahaan yang mampu menerapkan strategi yang efektif dengan menyesuaikan perubahan lingkungan merupakan kunci keberhasilan dalam meningkatkan kinerja. Perubahan lingkungan yang terjadi mengakibatkan organisasi, dihadapkan perubahan yang dinamis untuk tetap dapat bertahan dan memiliki daya saing dalam persaingan bisnis.

Porter dalam Lena Ellitan dan Lina Anatan (2008) mengemukakan bahwa lingkungan sebagai suatu institusi atau kekuatan, seperti pemasok, konsumen, pesaing, peraturan pemerintah dan tekanan politik, diluar perusahaan tetapi perusahaan memiliki kontrol yang kecil dan faktor-faktor tersebut memiliki pengaruh potensial terhadap kinerja organisasi. Glueck (1980), mengemukakan bahwa lingkungan eksternal merupakan faktor-faktor diluar perusahaan yang

meliputi faktor sosial ekonomi, teknologi, pemasok, pesaing dan pemerintah yang dapat menimbulkan peluang dan ancaman bagi perusahaan. Sehingga penting bagi perusahaan untuk mengidentifikasi dan mengelola faktor-faktor lingkungan dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan yang ada.

John et.al (2001) dalam Amoako (2003), mengemukakan bahwa dinamisme lingkungan menjadi penyebab terjadinya perubahan dalam manufaktur. Perubahan dalam manufaktur ini meliputi melimpahnya informasi yang bisa didapat dimana-mana, akselerasi perkembangan teknologi, makin cepatnya perkembangan akses teknologi, pergeseran keterampilan kerja, keterbatasan sumber daya dan peningkatan ekspektasi konsumen.

Strategi manufaktur merupakan rencana masa depan untuk mengalokasikan sumberdaya produksi yang dapat mendukung strategi bersaing perusahaan. Swamidas dan Newell (1987) memandang strategi manufaktur sebagai penggunaan kekuatan-kekuatan manufaktur sebagai satu senjata kompetitif untuk mencapai tujuan-tujuan bisnis. Strategi manufaktur dianggap sebagai prioritas kompetitif yang meliputi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman (Chase dan Aquilano, 1999). Strategi biaya sebagai strategi untuk mengeluarkan biaya produksi minimal dibanding pesaing. Strategi kualitas sebagai strategi untuk menghasilkan produk yang memenuhi spesifikasi sesuai dengan keinginan konsumen. Strategi fleksibilitas merupakan strategi untuk dapat merespon konsumen baik variasi maupun volume produk. Sedangkan strategi pengiriman merupakan strategi merespon pesanan konsumen dan pengantaran produk tepat waktu/sesuai janji.

Studi dari Ward et.al (1995) mengemukakan bahwa ada hubungan yang signifikan antara lingkungan dengan pilihan strategi manufaktur.

Badri et.al (2000), mengemukakan bahwa perusahaan dengan kinerja tinggi akan menyesuaikan kompleksitas lingkungan eksternal dengan menggunakan variabel lingkungan sebagai sumber pengendalian yang efektif dalam organisasi.

Penelitian dari Amoako (2003), menunjukkan bahwa faktor lingkungan bisnis mempengaruhi pilihan strategi manufaktur. Pengaruh faktor-faktor lingkungan tergantung pada ukuran perusahaan dan kepemilikan modal.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti mengkaji strategi manufaktur dan kinerja dalam konteks lingkungan pada industri di Sulawesi Selatan.

I. Metode

Penelitian ini menggunakan pola eksplanasi (*explanatory*) adalah penelitian yang bermaksud menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta hubungan dan pengaruh antar variabel yang lain (Sugyono, 2000). Dengan demikian penelitian ini ingin memberikan penjelasan pengaruh variabel lingkungan (X), strategi manufaktur (Y_1), dan kinerja perusahaan (Y_2). Pendekatan penelitian

merupakan penelitian kuantitatif yang merupakan penelitian menekankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variabel-variabel penelitian secara angka dan melakukan analisis data dengan prosedur statistik serta bertujuan untuk menguji hipotesis (Indriantono dan Supomo, 2002).

Lokasi penelitian yang dipilih adalah kota Makassar di Sulawesi Selatan. Alasan pemilihan lokasi ini karena kota Makassar merupakan pusat industri di Sulawesi Selatan. Selain itu pemilihan lokasi ini diharapkan dapat menggambarkan persoalan penelitian yang telah dirumuskan dalam kerangka konseptual.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh industri manufaktur, baik industri sedang, maupun industri besar di Makassar. Alasan memilih industri sedang dan besar dengan pertimbangan bahwa perusahaan-perusahaan yang berukuran sedang dan besar sudah memiliki struktur organisasi yang baik bila dibandingkan dengan industri kecil, sehingga dapat menjawab semua data yang diperlukan dalam penelitian. Jumlah populasi industri sedang dan besar pada tahun 2005 sebanyak 173 perusahaan. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel *proportional sampling*, yakni pertama-tama adalah pengambilan subjek dari setiap industri ukuran besar dan sedang yang sebanding dengan banyaknya subjek dalam masing-masing industri ukuran besar dan sedang (*proportional*). Selanjutnya sampel ditarik secara random dari masing-masing industri baik yang berukuran besar maupun berukuran sedang.

Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini didasarkan atas pendapat Slovin (Umar, 2001). Berdasarkan perhitungan Slovin, dengan tingkat presisi 5%, maka jumlah sampel sebesar 120 industri manufaktur.

Pengumpulan data primer dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik dan prosedur kuesioner dan wawancara. Kuesioner yaitu suatu bentuk daftar pertanyaan (question list) yang memuat beberapa hal yang dipelajari berdasarkan tujuan penelitian. Wawancara yaitu melakukan tanya jawab secara langsung terhadap informan penelitian. Kuesioner merupakan instrumen utama dalam mengumpulkan data primer. Setelah kuesioner diserahkan kepada responden, tahap selanjutnya adalah melakukan evaluasi terhadap kuesioner yang dikembalikan pada peneliti.

Definisi Operasional Variabel

1. **Dinamika Lingkungan (X).** Menurut Bourgeus dan Eisenthard (1988), mengemukakan bahwa dinamika lingkungan adalah perubahan yang cepat dan tidak kontinyu dari kebutuhan konsumen, pesaing, teknologi dan regulasi sehingga informasi sering tidak akurat atau tidak tersedia. Dinamika lingkungan dalam penelitian ini meliputi lingkungan konsumen, teknologi, ekonomi makro dan pemasok. Berdasarkan hal tersebut pengukurun yang digunakan untuk mengukur dinamika lingkungan adalah tingkat perubahan lingkungan dari

lambat ke cepat dari konsumen, teknologi, ekonomi makro dan pemasok. Item dinamika lingkungan yang digunakan dengan pengukuran dari Ward *et al.* (1995), Badri *et al.* (1999) dan Ward dan Duray (2000).

2. Strategi manufaktur (Y_2). Strategi manufaktur merupakan strategi manajemen untuk menggunakan sumber daya produksi dari perusahaan untuk memberikan dukungan terbaik strategi bersaing yang meliputi strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman (Chase dan Aquilano, 1999; Ward *et al.* 1995; Badri *et al.* 1999; dan Ward dan Duray, 2000).

Berdasarkan hal tersebut, pengukuran yang digunakan untuk mengukur strategi manufaktur adalah tingkat penekanan/pentingnya strategi manufaktur. Dari kurang menekankan/kurang penting sampai dengan sangat menekankan/sangat penting sesuai dengan pengukuran yang digunakan oleh Ward *et al.* (1995), Badri *et al.* (1999) dan Ward dan Duray (2000).

3. Kinerja Perusahaan (Y_3) adalah hasil kerja yang dicapai oleh perusahaan selama tiga tahun terakhir. Untuk mengukur kinerja digunakan indikator keuntungan atas investasi (*return on investment*= *ROI*), tingkat pertumbuhan penjualan dan tingkat produktivitas tenaga kerja. Pengukuran kinerja adalah berdasarkan ekspektasi manajer tentang tingkat pencapaian kinerja dari sangat rendah sampai sangat tinggi sesuai dengan dengan pengukuran yang digunakan oleh Ward dan Duray (2000).

Pengukuran semua indikator dengan menggunakan skala Likert lima poin.

Metode Analisis

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini analisis statistik deskriptif dan statistik inferensial. Analisis deskriptif digunakan untuk mendiskripsikan variabel penelitian tanpa menarik generalisasi. Data yang dikumpulkan kemudian diedit dan ditabulasikan dalam tabel dan dilakukan pembahasan secara deskriptif. Ukuran deskriptif adalah pemberian angka baik dalam jumlah responden maupun dalam angka persentase. Statistik inferensial yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis jalur. Analisis jalur (*path*), merupakan metodologi yang tepat untuk mendapatkan hubungan antara variabel karena hal itu berkaitan dengan estimasi besarnya hubungan antara variabel dan penggunaan estimasi ini untuk memberikan informasi tentang proses sebab akibat yang mendasari (Badri *et al.*, 1999).

Hasil

Deskripsi Responden

Dari data deskripsi responden diketahui bahwa responden berdasarkan jabatan, tersebar hampir merata pada jabatan pimpinan/wakil, manager produksi, dan manager umum, kecuali manager pemasaran dan keuangan. Sebagian besar responden adalah Manajer manufaktur/produksi yaitu sebanyak 32,5%. Kemudian disusul manager umum sebanyak 28,3% dan pimpinan/wakil sebanyak 27,5%. Seluruh responden memahami dan mampu mengisi kuesioner karena tiap manager memahami semua aspek yang berkaitan dengan lingkungan, strategi dan kinerja. Sebagian besar responden berumur 31 ke atas (82,50%). Hal ini berarti bahwa semakin tua umur para manager semakin berpengalaman dalam pengambilan keputusan. Sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan minimal SMU (91%), yang dapat diartikan semakin tinggi tingkat pendidikan para manager akan mempengaruhi kematangan dalam berpikir dan lebih rasional dalam pengambilan keputusan. Bagi manager berpendidikan SMU (29%), sebagian besar adalah pemilik perusahaan warga keturunan Tionghoa, namun mereka sangat berpengalaman dalam proses pengambilan keputusan, karena sejak berdirinya perusahaan, mereka sudah disertai tugas-tugas yang berhubungan dengan pengambilan keputusan strategis

Berdasarkan gambaran tersebut, responden adalah manager-manager yang memiliki cukup baik, masa kerja cukup lama, sehingga responden mampu memahami profil perusahaannya.

Deskripsi Variabel Penelitian

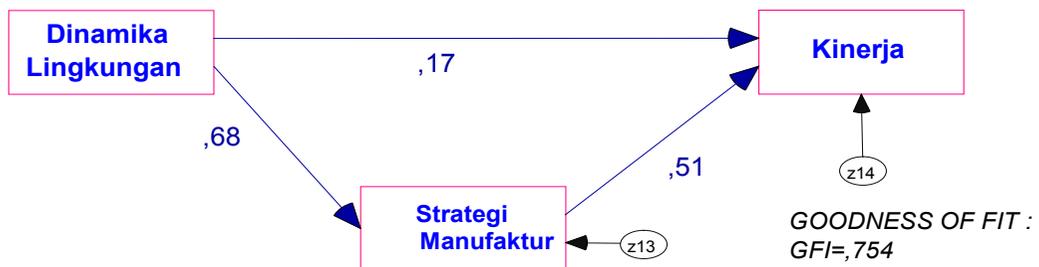
Variabel dinamika lingkungan dibentuk oleh konsumen, teknologi, ekonomi makro dan pemasok, dengan masing-masing skor rata-rata adalah 3,88, 3,955, 4,056 dan 4,18. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan kondisi ekonomi dan pemasok jauh lebih cepat dibandingkan dengan perubahan konsumen dan teknologi. Variabel strategi manufaktur meliputi indikator biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman. Nilai skor rata-rata menunjukkan bahwa indikator pengiriman memiliki skor rata-rata yang tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa manager industri manufaktur lebih memperhatikan strategi pengiriman dibandingkan strategi biaya, kualitas dan fleksibilitas. Indikator kinerja perusahaan meliputi tingkat keuntungan atas investasi (ROI), tingkat pertumbuhan penjualan dan tingkat produktivitas tenaga kerja.

Apabila dilihat dari nilai rata-rata skor, tingkat produktivitas tenaga kerja mempunyai skor yang lebih tinggi, dibandingkan dengan pertumbuhan penjualan dan *return on investment* (ROI). Sedangkan rata-rata skor secara keseluruhan adalah 3,98. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja yang dicapai perusahaan cukup tinggi baik ROI, pertumbuhan penjualan maupun produktivitas kerja.

Analisis Hasil Penelitian

Pemeriksaan Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian

Pemeriksaan validitas instrumen dilakukan dengan uji interkorelasi dan jika nilai probabilitas r lebih kecil 0,05 maka item bersangkutan dikatakan valid. Sedangkan uji reliabilitas instrumen dilakukan dengan melihat koefisien cronbach, jika $\alpha \geq 0.6$ maka instrumen penelitian dikatakan reliabel. Berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas, menunjukkan bahwa instrumen penelitian untuk semua subdimensi dan variabel bersifat valid. Sedangkan hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa semua variabel juga reliabel.



Gambar 1. Model Pengujian Hipotesis

II. Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan analisis jalur (*path*), maka model pengujian hipotesis dapat dilihat pada gambar 1. Pada gambar tersebut dapat diketahui ada 3 jalur secara langsung yang signifikan yaitu: dinamika lingkungan berpengaruh secara langsung terhadap kinerja, dinamika lingkungan berpengaruh secara langsung terhadap strategi manufaktur dan strategi manufaktur berpengaruh secara langsung terhadap kinerja. Satu jalur secara tidak langsung juga signifikan yaitu dinamika lingkungan berpengaruh secara tidak langsung terhadap kinerja melalui strategi manufaktur sebagai variabel *mediating*.

Hasil pengujian hipotesis dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pengaruh Dinamika Lingkungan terhadap Strategi Manufaktur

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dinamika lingkungan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap strategi manufaktur. Artinya perubahan lingkungan (konsumen,

teknologi, ekonomi makro dan pemasok), manajer industri manufaktur mempunyai perhatian penting pada strategi manufaktur (strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman).

Dinamika lingkungan meliputi konsumen, teknologi, ekonomi makro dan pemasok, maka masing-masing indikator tersebut mempunyai peran penting terhadap strategi manufaktur. Berdasarkan hasil temuan menunjukkan bahwa perubahan konsumen yakni perubahan selera konsumen lebih dominan perannya terhadap pilihan strategi manufaktur.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin dinamis lingkungan maka pilihan strategi lebih ditekankan pada strategi pengiriman dibandingkan dengan kualitas, biaya dan fleksibilitas. Ward *et al.* (1995) mengemukakan bahwa dalam lingkungan dinamis perusahaan lebih menekankan strategi manufaktur pada pengiriman, fleksibilitas dan kualitas. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Badri *et al.* (1999) bahwa dalam lingkungan dinamis lebih cenderung untuk menekankan strategi manufaktur pada fleksibilitas, kualitas dan pengiriman dari pada penekanan pada strategi pengurangan biaya. Konseptual strategi manufaktur juga mendukung pengertian bahwa kualitas, fleksibilitas dan pengiriman merupakan respon strategi manufaktur yang memadai untuk lingkungan dinamis (Badri *et al.*, 1999).

Hasil penelitian sama dengan riset sebelumnya yang menyatakan bahwa dinamika lingkungan berpengaruh terhadap strategi manufaktur yaitu penelitian yang dilakukan oleh Swamidass dan Newell (1987), Ward *et al.* (1995), Badri *et al.* (1997).

Pengaruh Dinamika Lingkungan terhadap Kinerja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dinamika lingkungan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dinamika lingkungan memberi peran langsung terhadap kinerja yang dicapai perusahaan. Keadaan ini berarti bahwa semakin cepat perubahan kebutuhan konsumen, teknologi, ekonomi makro dan pemasok, semakin tinggi kinerja yang dicapai perusahaan. Hasil temuan juga menunjukkan bahwa perubahan konsumen lebih dominan perannya terhadap kinerja perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa apabila konsumen lebih banyak menyukai produk perusahaan, maka akan meningkatkan penjualan yang pada akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan baik ROI, pertumbuhan penjualan maupun produktivitas. Badri *et al.* (1999), mengemukakan bahwa lingkungan memiliki dampak mendasar berkinerja tinggi menerapkan strategi manufaktur yang berbeda sebagai respon terhadap rangsangan lingkungan.

Hasil penelitian ini sama dengan riset sebelumnya yang menyatakan bahwa dinamika lingkungan berpengaruh terhadap kinerja yaitu penelitian dari Swamidass dan Newell (1987), Ward *et al.* (1995), Badri *et al.* (1997) dan Ward dan Duray (2000).

Pengaruh Strategi Manufaktur terhadap Kinerja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi manufaktur mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa strategi manufaktur mempunyai peran langsung terhadap kinerja perusahaan. Artinya apabila perusahaan ingin meningkatkan kinerja, maka manajer industri manufaktur mampu merencanakan strategi manufaktur dengan baik, atau menekankan perhatiannya pada strategi manufaktur, meliputi strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan strategi pengiriman.

Swamidass dan Newell (1987) mengemukakan bahwa strategi manufaktur sebagai penggunaan kekuatan-kekuatan manufakturalisasi sebagai senjata kompetitif untuk mencapai tujuan-tujuan bisnis dan perusahaan. Strategi manufaktur mencerminkan tujuan dan strategi bisnis yang memungkinkan fungsi-fungsi manufaktur untuk memberikan kontribusi yang maksimal untuk menciptakan daya saing dan kinerja bisnis dalam jangka panjang.

Kazen *et al.* (2005) menemukan bahwa strategi biaya, kualitas dan fleksibilitas berpengaruh terhadap peningkatan kinerja keuangan. Namun strategi kecepatan pengiriman tidak mempunyai pengaruh terhadap kinerja keuangan. Vickery *et al.* (1997) mengemukakan bahwa ada sepuluh dimensi strategi manufaktur yaitu fleksibilitas produk, fleksibilitas proses, fleksibilitas volume, biaya produksi rendah, pengenalan produk baru, kecepatan pengiriman, ketepatan pengiriman, kualitas kehandalan produk, dan kualitas desain. Hasil temuan menunjukkan bahwa dari 10 dimensi strategi manufaktur hanya empat dimensi kekuatan manufaktur yaitu inovasi, pengiriman, fleksibilitas dan nilai. Nilai mewakili kualitas dan biaya. Hasil temuan juga menunjukkan bahwa inovasi mempunyai pengaruh yang sangat kuat terhadap kinerja.

Oleh karena nilai lambda strategi pengiriman lebih besar dari nilai lambda biaya, kualitas dan fleksibilitas, maka dapat juga dikatakan bahwa semakin penting perhatian manajer pada strategi pengiriman, semakin tinggi kinerja pertumbuhan penjualan yang dicapai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa apabila perusahaan mengharapkan kinerja yang tinggi, maka manajer meningkatkan upaya-upaya dalam melakukan strategi pengiriman.

Hasil penelitian ini sama dengan riset sebelumnya yang menyatakan bahwa strategi manufaktur berpengaruh terhadap kinerja yaitu Swamidass dan Newell (1987), Ward *et al.* (1995), Vickery *et al.* (1997), Badri *et al.* (1997), Ward dan Duray (2000).

Pengaruh Dinamika Lingkungan Secara tidak langsung terhadap Kinerja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dinamika lingkungan mempunyai pengaruh yang signifikan secara tidak langsung terhadap kinerja. Hal ini dapat dilihat dari efek tidak langsung (*indirect effect*) sebesar 0,347. Artinya jika manajer industri manufaktur mampu merencanakan strategi manufaktur dengan baik atau menekankan perhatiannya pada strategi manufaktur baik strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman, maka kinerja industri manufaktur dapat ditingkatkan. Apabila perusahaan ingin meningkatkan kinerja, maka manajer industri manufaktur melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan strategi manufaktur yang meliputi strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa strategi manufaktur yang meliputi strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman merupakan strategi yang dapat memperkuat atau mendukung pengaruh dinamika lingkungan terhadap kinerja. Industri manufaktur.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian sebelumnya seperti Swamidass dan Newell (1987), Ward *et al.* (1995), dan Badri *et al.* (1999) .

III. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Dari keseluruhan hasil penelitian ini dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Bukti empiris menunjukkan bahwa dinamika lingkungan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin dinamis lingkungan maka semakin tinggi kinerja perusahaan baik ROI, pertumbuhan penjualan maupun produktivitas.
2. Bukti empirik menunjukkan bahwa dinamika lingkungan mempunyai peranan terhadap strategi manufaktur yang meliputi strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman. Hal ini menunjukkan bahwa semakin dinamis selera konsumen, teknologi, ekonomi makro dan pemasok, semakin perusahaan menekankan perhatiannya pada strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman.
3. Bukti empirik menunjukkan bahwa strategi manufaktur dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Semakin perusahaan menekankan perhatiannya kepada strategi manufaktur, maka semakin tinggi kinerja ROI pertumbuhan penjualan dan produktivitas.
4. Bukti empirik menunjukkan bahwa strategi manufaktur sebagai variabel mediasi atau intervening dapat memperkuat hubungan dinamika lingkungan dengan kinerja.

Saran

1. Dinamika lingkungan yang kondusif, berupa perubahan selera konsumen, perubahan teknologi, ekonomi makro dan pemasok akan meningkatkan kinerja apabila didukung oleh penggunaan strategi manufaktur yang tepat. Hal ini berarti bahwa keberadaan strategi manufaktur sebagai variabel mediasi menjadi kunci dalam menghasilkan kinerja perusahaan.
2. Strategi manufaktur berupa strategi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman akan meningkatkan kinerja. Oleh karena itu agar perusahaan sukses dan mampu bersaing dalam jangka panjang, maka manajer industri senantiasa meningkatkan strategi biaya dan kualitas, fleksibilitas dan strategi pengiriman.

DAFTAR PUSTAKA

- Amoako, K. Gyampah, 2003, The relationship among selected business environment factors and manufacturing strategy: insights from an emerging economy, *Omega*, 31, 287-301
- Badri, Masood A., D., and Donald., D., Donna (1999), Operations Strategy, Environmental Uncertainty and Performance: A Path Analytic Model of Industries in Developing Countries, *The International Journal of Management Science*, *Omega* 23, 155-173.
- Bourgeois, L.J (1985) Strategic Goal, Perceived Uncertainty, and Economic Performance in Volatile Environments, *Academy of Management Journal*, 28, 548-573
- Lena Ellitan dan Lina Anatan (2008), Manajemen Strategi Operasi; Teori dan Riset di Indonesia, Penerbit Alfabeta, Bandung
- Kazen, Halim, Ozer, Gokhan and Cetin, Ayse Tansel (2004) Insight from Research, The Effect of Manufacturing Strategies on Financial Performance, *Journal of Operations Management*, 134, 19-33
- Sugiono (2000), *Metode Penelitian Administrasi*, Penerbit Alfabeta, CV. Bandung.
- Swamidass, P.M and Newell, W.T., (1987), Manufacturing Strategy, Environment Uncertainty and Performance: A Path Analytic Model, *Management Science*, Vol.33, No.4, 509-524.

Umar, Husein (2001), *Riset Sumber Daya Manusia dan Organisasi*, PT.Gramedia
Pustaka Utama

Ward, Peter and Rebecca Duray (2000), Manufacturing Strategy in Context:
Environment, Competitive Strategy and Manufacturing Strategy,
Journal of Operation Managemen

KETIMPANGAN PENDAPATAN ANTAR KECAMATAN
Studi Kasus Kotamadya Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta
2004-2007

Jamzani Sodik

Jamzanis_edu@yahoo.com

Abstrac

This research attempts to understand disparity among of sub-districts in Kotamadya Yogyakarta regency. The tools of analysis are, Williamson index, and entropy Theil index.

Based on Williamson index and entropy Theil index, we found that disparity of gross regional domestic product per capita among sub-districts in Kotamadya Yogyakarta tended to increase over the period of 2006-2007. More importantly, our findings confirmed that Kuznets hypotesis could be found in Kotamadya Yogyakarta. Indeed, there has been a positive correlation between Williamson index or entropy Theil index with GRDP growth.

Key word : *Income Disparity, Williamson index, dan Entropy Theil index.*

I. Latar Belakang Masalah

Pada hakekatnya setiap negara yang melaksanakan pembangunan akan menuju pada peningkatan kemakmuran masyarakat secara luas. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi menjadi lebih berarti apabila diikuti oleh pemerataan atas hasil-hasil pembangunan, namun kenyataannya pembangunan dalam lingkup negara secara spasial tidak selalu berlangsung secara seimbang dan merata. Beberapa daerah mencapai pertumbuhan cepat, sementara beberapa daerah lain mengalami pertumbuhan yang lambat. Daerah-daerah tersebut tidak mengalami kemajuan yang sama disebabkan oleh karena kurangnya sumberdaya. Faktor lainnya adalah adanya kecenderungan peranan modal (investor) lebih memilih daerah perkotaan atau daerah yang telah memiliki fasilitas seperti prasarana perhubungan, jaringan listrik, jaringan telekomunikasi, perbankan, asuransi, dan tenaga kerja yang trampil, selain itu adanya ketimpangan redistribusi pembagian pendapatan dari Pemerintah Pusat kepada daerah (Sutarno dan Kuncoro, 2003:1-2).

Keberhasilan pembangunan perekonomian di suatu wilayah dan kinerjanya, dapat diamati melalui beberapa indikator makro, antara lain nilai tambah

yang dihasilkan oleh setiap sektor produksi, struktur pertumbuhan dan laju pertumbuhannya, distribusi pendapatan dan sebagainya. Semua indikator makro tersebut terhimpun dan dapat dianalisis melalui Produk Domestik Regional Bruto (PDRB), yaitu penjumlahan nilai tambah bruto yang dihasilkan oleh seluruh unit kegiatan ekonomi yang beroperasi di wilayah tersebut dalam periode tertentu.

2.1 Kebijakan pembangunan masa lalu yang berorientasi nasional, telah menimbulkan kesenjangan antardaerah dan antarwilayah, bahkan antar sektor pembangunan. Perencanaan yang terpusat telah mengabaikan kebutuhan dan potensi yang dimiliki daerah, untuk menanggulangi masalah daerah secara mandiri harus sesuai dengan kondisi serta potensinya. Hal demikianlah yang akhirnya menimbulkan kesenjangan pembangunan ekonomi antar daerah dan antar wilayah serta antarsektor ekonomi.

Pendapatan per kapita dan disparitas merupakan fungsi dari waktu. Pada tahap awal pembangunan, perbedaan laju pertumbuhan ekonomi regional antar daerah telah mengakibatkan disparitas dalam distribusi pendapatan antar daerah. Namun dalam jangka panjang ketika faktor-faktor produksi di daerah semakin dioptimalkan dalam pembangunan maka perbedaan laju pertumbuhan output antar daerah akan cenderung menurun. Hal ini ditandai dengan semakin meningkatnya pendapatan per kapita rata-rata di setiap daerah seiring dengan waktu yang berjalan (Etharina, 2005). Kondisi tersebut sesuai dengan hipotesis Kuznet (1955) yang memelopori analisis pola-pola pertumbuhan historis di negara-negara maju, mengemukakan bahwa pada tahap-tahap pertumbuhan awal, distribusi pendapatan cenderung memburuk, namun pada tahap berikutnya kecenderungannya akan membaik. Observasi inilah yang kemudian dikenal sebagai hipotesis kueva Kuznets U terbalik (Todaro, 2000:207).

Pertumbuhan ekonomi Kotamadya Yogyakarta sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan yang diukur dengan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) pada tingkat regional (propinsi/kabupaten/kota) menggambarkan kemampuan suatu wilayah untuk menciptakan output (nilai tambah) pada waktu tertentu. Salah satu tujuan penghitungan PDRB adalah untuk mengetahui pertumbuhan ekonomi suatu daerah dari tahun ke tahun. Tingkat pertumbuhan ekonomi Kota Yogyakarta ditunjukkan oleh nilai total PDRB selama beberapa tahun terakhir.

Tabel 1. Pertumbuhan Ekonomi Kota Yogyakarta

Tahun	PDRB (juta rupiah)	PDRB per Kapita	Pertumbuhan (%)
2003	3993837	1.018.215	4.76
2004	4195393	1.054.108	5.05
2005	4397849	1.010.452	4.83
2006	4572504	1.031.907	3.97
2007	4776401	1.058.792	4.46
Rata-rata Pertumbuhan Ekonomi			4.61

Dibandingkan tahun sebelumnya, laju pertumbuhan PDRB Kota Yogyakarta tahun 2007 lebih tinggi bila dibandingkan dengan tahun 2006. Dari Tabel 1. terlihat juga bahwa selama lima tahun terakhir rata-rata laju pertumbuhan PDRB sebesar 4,61 persen pertahun. Dan laju pertumbuhan tinggi terjadi pada periode 2004 sebesar 5,05 persen.

PDRB per kapita dihitung berdasarkan pendapatan regional netto atas dasar biaya faktor dibagi dengan jumlah penduduk regional pertengahan tahun. PDRB perkapita mencerminkan rata-rata pendapatan yang diterima oleh penduduk pada tahun tersebut. Selama tahun 2003-2007 rata-rata PDRB perkapita kota yogyakarta sebesar 1.034.694 rupiah. Sedangkan PDRB perkapita yang terbesar terjadi pada tahun 2004 yakni 1.054.108 rupiah atau tumbuh 3.52 persen dari tahun sebelumnya. Tingkat PDRB perkapita terendah terjadi pada tahun 2005 dengan nilai 1.010.452 rupiah. Pada tahun 2007 PDRB perkapita tercatat 1.058.792 rupiah atau meningkat 2.60 persen dari tahun 2006.

Tabel 2. PDRB Kota Yogyakarta Tahun 2003-2007 Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2000 (Juta Rp)

No	Kecamatan	2003	2004	2005	2006	2007
1	Mantrijeron	81.145	218.016	14.807	171.559	227.382
2	Kraton	49.184	127.447	90.575	96.165	118.814
3	Mergangsan	97.579	254.575	146.791	151.764	219.692
4	Umbulharjo	383.89	995.913	1.102.848	1.152.201	1,034,520

5	Kotagede	99.855	241.934	124.35	132.858	202.188
6	Gondokusuman	181.742	520.844	530.77	554.671	779.714
7	Danurejan	156.554	414.344	431.959	435.962	398.466
8	Pakualaman	31.398	85.131	41.121	43.361	57.189
9	Gandomanan	102.565	287.466	408.87	428.33	370.832
10	Ngampilan	47.226	124.906	80.065	81.452	117.23
11	Wirobrajan	70.757	180.798	197.163	215.416	269.131
12	Gedongtengen	76.267	213.909	177.418	178.352	182.047
13	Jetis	130.32	300.657	615.751	617.8	348.468
14	Tegalrejo	93.703	229.405	290.066	314.164	246.86

Sumber : Kota Yogyakarta dalam angka 2008

Tabel 3. Jumlah Penduduk Kota Yogyakarta Menurut Kecamatan Tahun 2003-2007

NO	KECAMATAN	TAHUN				
		2003	2004	2005	2006	2007
1	Mantrijeron	32,730	32,616	35,718	36,364	36,974
2	Kraton	19,168	19,102	21,700	22,093	22,305
3	Mergangsan	30,093	29,989	34,426	35,049	35,654
4	Umbulharjo	71,375	71,128	75,996	77,371	78,333
5	Kotagede	29,358	29,257	30,608	31,162	31,777
6	Gondokusuman	47,195	47,032	53,160	54,122	55,032
7	Danurejan	18,517	18,453	21,673	22,065	22,370
8	Pakualaman	9,736	9,702	11,621	11,831	12,043
9	Gandomanan	14,266	14,217	15,222	15,498	15,803
10	Ngampilan	17,558	17,497	19,262	19,611	20,022
11	Wirobrajan	26,329	26,238	29,217	29,746	30,565
12	Gedongtengen	17,330	17,270	19,592	19,947	20,186
13	Jetis	23,736	23,654	28,480	28,995	29,836
14	Tegalrejo	34,848	34,728	38,561	39,258	40,218
TOTAL		392,239	390,883	435,236	443,112	451,118

Sumber : Kota Yogyakarta dalam angka 2008

II. Rumusan Masalah

Perbedaan tingkat pembangunan akan membawa dampak perbedaan tingkat kesejahteraan antar daerah yang pada akhirnya menyebabkan ketimpangan regional antar daerah semakin besar. Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah terdapat ketimpangan pendapatan regional antar kecamatan di Kotamadya Yogyakarta.
2. Apakah hipotesis Kuznet tentang U-terbalik berlaku di Kotamadya Yogyakarta

III. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis ketimpangan pendapatan regional antar kecamatan di Kotamadya Yogyakarta
2. Untuk membuktikan hipotesis Kuznet tentang U-terbalik, apakah berlaku di Kotamadya Yogyakarta

IV. Tinjauan Pustaka

4.1. Landasan Teori

Ketimpangan pendapatan regional adalah konsekuensi logis dari adanya proses pembangunan dan akan berubah sejalan dengan tingkat perubahan proses pembangunan itu sendiri. Pola pembangunan dan tingkat kesenjangan dalam pembangunan yang ditemui di beberapa Negara tidaklah sama, hal itu disebabkan adanya beberapa faktor yang berbeda yang dijumpai di Negara tersebut. Faktor-faktor tersebut, misalnya adalah kepemilikan sumberdaya, fasilitas yang dimiliki, infrastruktur, sejarah wilayah tersebut, lokasi, dan lain sebagainya. Proses pembangunan yang terjadi bisa mengakibatkan terjadinya konsentrasi polarisasi dan ketimpangan regional. Sehingga dengan kata lain, ketimpangan regional itu inheren dalam setiap proses pembangunan (Ardani, 1992:11).

Menurut Teori Neo-klasik pertumbuhan ekonomi suatu daerah akan sangat ditentukan oleh kemampuan daerah tersebut untuk meningkatkan kegiatan produksinya. Sedangkan kegiatan produksinya pada suatu daerah tidak hanya ditentukan oleh potensi daerah yang bersangkutan, tetapi juga ditentukan pula oleh mobilitas tenaga kerja dan mobilitas antar daerah.

Beberapa peneliti mengikuti aliran Neoklasik yang menekankan pada penyediaan tenaga kerja, stok modal dan perubahan teknologi dalam proses pertumbuhan ekonomi. Pendekatan ini berdasarkan asumsi bahwa pasar dapat mengalokasikan sumber daya secara efisien dan perbedaan pertumbuhan regional sebagai akibat dari alokasi sumber daya yang memenuhi kriteria Pareto optimum.

Kekurangan utama dari pendekatan Neoklasik dalam menerangkan disparitas pertumbuhan regional adalah mengabaikan kontribusi potensial faktor-faktor pada sisi permintaan dari perekonomian.

Aliran kedua adalah aliran Keynesian yang menekankan pada sisi permintaan. Aliran ini menempatkan isu sentral pada ekspor regional sebagai penggerak pertumbuhan output. Proposisi utama dari model pertumbuhan regional berbasis ekspor adalah bahwa stimulus awal bagi pembangunan ekonomi suatu daerah dapat ditiru, sekurang-kurangnya oleh beberapa daerah untuk mengeksploitasi sumber daya alamnya. Distribusi geografis sumber daya alam oleh karenanya mungkin membantu untuk dapat menerangkan mengapa terjadi disparitas pertumbuhan. Model ini oleh karenanya juga menerangkan mengapa suatu daerah harus melakukan spesialisasi. Penjelasan mengapa spesialisasi daerah dalam komoditi ekspor tertentu dikemukakan dalam teori keunggulan komparatif. Teorema Heckscher-Ohlin, sebagai contoh, berpendapat bahwa daerah akan spesialisasi dalam produksi dan mengekspor komoditi-komoditi yang secara intensif menggunakan faktor-faktor relatif berlimpah.

Pendekatan ketiga adalah teori penyebab kumulatif (*cumulative causation theory*). Teori ini pada awalnya dikemukakan oleh ahli-ahli teori pusat pertumbuhan seperti Perroux (1950), Myrdal (1957) dan Hirschman (1958) dalam Armstrong and Taylor (2007). Apabila suatu industri mempunyai skala ekonomi internal (*internal economies of scale*) yang signifikan, perusahaan yang tumbuh secara cepat akan menambah keunggulan kompetitif lebih besar dari pada saingannya dan akan terjadi pertumbuhan kumulatif. Skala ekonomi internal hanya memainkan peranan kecil dalam penjelasan pertumbuhan regional pusat pertumbuhan (*growth pole*). Penjelasan pertumbuhan kumulatif yang lebih meyakinkan dan ditekankan oleh Perroux maupun ekonom pembangunan lainnya adalah menggabungkan efek dari skala ekonomi eksternal. Skala ekonomi eksternal muncul sebagai hasil dari pendekatan spasial dari aktivitas yang saling berhubungan. Ada dua tipe skala ekonomi eksternal, yaitu *localisation economies* (penghematan karena adanya lokalisasi industri) dan *agglomeration economies* (penghematan karena adanya aglomerasi industri), Armstrong dan Taylor (2007).

Meningkatnya keberadaan pusat pertumbuhan menciptakan rangkaian terjadinya *backwash effects*, yang mengakibatkan kerugian daerah-daerah yang kurang berkembang. Efisiensi pusat pertumbuhan seperti lokasi investasi membuat mereka suatu magnet bagi pergerakan modal. Pusat-pusat pertumbuhan cenderung menghabiskan pekerja-pekerja terefisien dan tergiat dari daerah-daerah yang kurang berkembang. Perdagangan interregional mempunyai efek yang mengganggu (*disturbing effect*) pada daerah-daerah yang kurang berkembang. Pusat-pusat pertumbuhan secara tipikal didominasi oleh pertumbuhan yang cepat, *capital intensive* (padat modal) dan industri berteknologi maju. Daerah-daerah yang tumbuh dengan cepat mungkin secara sederhana menghindari daerah-daerah

yang kurang berkembang dan perdagangan dikuasai oleh daerah-daerah yang tumbuh dengan cepat.

Dibandingkan pendekatan Keynesian dan Teori Penyebab Kumulatif, pendekatan Neoklasik banyak digunakan untuk menjelaskan terjadinya disparitas pertumbuhan regional. Model pertumbuhan Neoklasik yang digunakan mengacu pada fungsi produksi Cobb-Douglas, dimana pertumbuhan ekonomi dipengaruhi oleh pertumbuhan kapital dan pertumbuhan tenaga kerja. Peneliti-peneliti awal yang menggunakan model Neoklasik sebagai dasar analisis memberikan kesimpulan bahwa disparitas pertumbuhan regional disebabkan oleh perbedaan akumulasi modal fisik.

Indikator yang akan digunakan untuk mengukur disparitas pertumbuhan regional adalah pertumbuhan PDRB per kapita atas dasar harga konstan pada PDRB menurut lapangan usaha. PDRB per kapita merupakan gambaran dari rata-rata pendapatan yang diterima oleh setiap penduduk selama satu tahun di suatu wilayah/daerah. PDRB per kapita juga sering digunakan untuk mengukur tingkat kemakmuran suatu daerah atau wilayah.

4.2. Studi Empiris

Penelitian yang terkait dengan pertumbuhan dan ketimpangan antar daerah telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu dengan menggunakan pendekatan alat analisis yang berbeda-beda.

Akita (2001) melakukan penelitian ketimpangan pendapatan daerah di China pada periode 1995-1998. Permasalahan ekonomi yang dihadapi oleh Pemerintah China adalah masalah pemerataan pendapatan dan pemerataan pertumbuhan ekonomi antar provinsi. Sejak adanya perubahan sistem ekonomi di bawah Deng Xiaoping dengan melakukan kebijakan “pintu terbuka” yang dimulai pada tahun 1978, China telah mencapai suatu pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Pertumbuhan tersebut mengakibatkan terjadinya ketimpangan pendapatan antar provinsi yang dekat pantai dengan provinsi daratan tahun 1990-an. Penerapan strategi percepatan pertumbuhan dengan penetapan Zona Ekonomi Khusus (*SEZS*) serta Zona Pengembangan Ekonomi dan Teknologi (*ETDZS*), telah mendorong ketimpangan pendapatan tidak hanya antar provinsi tetapi juga dalam provinsi, terutama provinsi yang terletak di pantai.

Studi lain yang juga membahas ketimpangan pembangunan antar wilayah di Indonesia adalah Sjafrizal (2002) untuk periode 1993-2000. Disamping mengukur tingkat ketimpangan dan tendensinya, studi ini juga mencoba melihat pengaruh ibukota Jakarta terhadap ketimpangan pembangunan antar wilayah. Temuan yang menarik dari studi ini adalah bahwa pengaruh ibukota Jakarta terhadap ketimpangan antar wilayah di Indonesia ternyata cukup besar Karena struktur ekonomi kota yang sangat berbeda dibandingkan dengan propinsi.

Studi Akita dan Alisyahbana (2002) dengan menggunakan Theil Index sebagai alat ukur ketimpangan pembangunan antar wilayah dan dalam wilayah dengan menggunakan metode dekomposisi. Masalah ketimpangan distribusi pendapatan tidak hanya tampak pada wajah ketimpangan antara pulau Jawa dan luar Jawa saja melainkan juga antara wilayah di dalam Pulau Jawa itu sendiri. Bahkan ketimpangan juga sering terjadi secara nyata antara daerah kabupaten/ kota di dalam wilayah propinsi itu sendiri. Lebih lanjut dikatakan bahwa kesenjangan antar daerah terjadi sebagai konsekuensi dari pembangunan yang terkonsentrasi. Berbagai program yang dikembangkan untuk menjembatani kesenjangan baik kesenjangan distribusi pendapatan maupun kesenjangan wilayah belum banyak membawa hasil yang signifikan. Bahkan yang sering terjadi adalah kebijakan pembangunan yang dilakukan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi tetapi justru dapat menambah kesenjangan baik terhadap distribusi pendapatan maupun kesenjangan wilayah.

Sutarno dan Kuncoro (2003) mengidentifikasi pola dan struktur pertumbuhan ekonomi dan mengetahui ketimpangan antar Kabupaten di Kabupaten Banyumas. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu PDRB per kapita dan jumlah penduduk Kabupaten dan Kabupaten Banyumas tahun 1993-2000. Alat analisis yang digunakan adalah tipologi Klassen, indeks Williamson dan indeks entropi Theil, *trend* dan korelasi Pearson. Hasil analisis tipologi Klassen terdapat 7 (tujuh) Kabupaten yang cepat maju dan cepat tumbuh. Sebanyak 3 (tiga) Kabupaten yang maju tapi tertekan, 6 (enam) Kabupaten yang berkembang cepat. Sebanyak 11 (sebelas) Kabupaten yang relatif tertinggal. Melalui pendekatan analisis ketimpangan Williamson dan indeks entropi Theil, diperoleh kesimpulan bahwa tingkat ketimpangan PDRB per kapita antar Kabupaten di Kabupaten Banyumas yaitu rata-rata 0,426 untuk Indeks ketimpangan Williamson dan 0,0396 untuk Indeks Entropy Theil. Selama periode penelitian ketimpangan tersebut cenderung meningkat. Hipotesis Kuznets terbukti berlaku di Kabupaten Banyumas. Terjadi korelasi yang negatif antara Indeks ketimpangan Williamson atau Indeks Entropi Theil dengan pertumbuhan PDRB.

Etharina (2005) menganalisis disparitas pendapatan antar daerah di Indonesia dan melihat pengaruh suatu wilayah atau grup propinsi terhadap disparitas yang terjadi. Penelitian dilakukan dengan menggunakan *Theil Entropy Index* untuk melihat dimensi spasial dan disparitas regional. Hasil penelitian menemukan bahwa disparitas pendapatan per kapita yang terjadi antara (*between*) wilayah Jawa dan luar Jawa, serta antara Kawasan Barat dan Kawasan Timur Indonesia relative kecil. Disparitas pendapatan perkapita yang lebih besar terjadi antara DKI Jakarta dan daerah lainnya, serta antara grup propinsi kaya dan grup propinsi miskin. Selain itu penelitian juga menemukan bahwa disparitas justru semakin nyata terjadi di dalam (*within*) suatu wilayah yaitu di dalam wilayah Jawa, Luar Jawa, KBI dan KTI.

Studi dari BPS Pontianak (2008) dengan menggunakan Indeks Williamson memperlihatkan bukti bahwa kesenjangan ekonomi antar kecamatan di Kota Pontianak semakin melebar diperlihatkan dengan angka indeks Williamson yang semakin tinggi dari tahun ke tahun

Sudi dari Angelia (2010), tingkat ketimpangan wilayah di Provinsi DKI Jakarta diukur dengan menggunakan Pendekatan PDRB per kapita relatif selama periode penelitian tahun 1995-2008 cenderung mengalami peningkatan. Pada tahun 1998-2000 ketimpangan wilayah pada Provinsi ini mengalami penurunan akibat krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia. Akan tetapi untuk tahun selanjutnya ketimpangan kembali melebar.

Hipotesis Kuznet mengenai Kurva U-Terbalik terbukti untuk Provinsi DKI Jakarta. Pada pertumbuhan awal ketimpangan di Provinsi DKI Jakarta memburuk, kemudian pada tahap-tahap berikutnya ketimpangan menurun. Akan tetapi, suatu waktu ketimpangan tersebut akan kembali meningkat sehingga terbukti bahwa terjadi *trade off* antara pertumbuhan ekonomi dengan ketidakmerataan.

V. Metode Penelitian

5.1. Daerah Penelitian

Daerah yang ada dalam penelitian ini adalah kecamatan yang ada di Kotamadya Yogyakarta antara tahun 2004-2007 dimana terdapat 14 kecamatan.

5.2. Jenis Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dalam bentuk runtun waktu (*time series*) selama 4 (tujuh) tahun mulai tahun 2004 - 2007. Adapun data yang dikumpulkan adalah data pertumbuhan PDRB di setiap daerah dan data jumlah penduduk di setiap daerah.

5.3. Sumber data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari beberapa sumber lembaga-lembaga resmi pemerintah antara lain adalah:

- a. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Kota Yogyakarta.
- b. Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Yogyakarta.

5.4. Alat Analisis

5.4.1. Indeks kesenjangan Entropy Theil

Konsep kesenjangan Entropy Theil menawarkan pandangan yang tajam mengenai pendapatan regional per kapita dan ketimpangan pendapatan, ketimpangan internasional dan distribusi Produk Domestik Bruto (Kuncoro, 2002). Untuk mengukur ketimpangan pendapatan regional bruto kecamatan, Akita (2004) menggunakan indeks ketimpangan regional. Indeks ketimpangan regional

Theil tersebut dapat dibagi/diurai menjadi dua subindikasi yaitu ketimpangan regional dalam wilayah dan ketimpangan regional antar wilayah atau regional. Dengan menggunakan alat analisis indeks entropi Theil akan diketahui ada tidaknya ketimpangan yang terjadi di Kotamadya Yogyakarta. Persamaan dari indeks entropi Theil adalah sebagai berikut (Akita, 2004: 3):

$$T = \sum_{i=1}^n \left(\frac{Y_i}{Y} \right) \log \left(\frac{Y_i/Y}{P_i/P} \right) \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

- T = indeks entropi Theil
 Y_i = PDRB per kapita Kecamatan i
 Y = Rata-rata PDRB per kapita Kota Yogyakarta
 P_i = Jumlah penduduk Kecamatan i
 P = Jumlah penduduk Kota Yogyakarta

5.4.2. Indeks Williamson

Disamping menggunakan indeks entropi Theil ketimpangan pendapatan antar kecamatan yang terjadi di Kotamadya Yogyakarta dapat dianalisis dengan menggunakan indeks ketimpangan regional (*regional inequality*) yang dinamakan indeks Williamson (Sjafrizal, 1997):

$$W = \frac{\sqrt{\sum (Y_i - Y)^2 f / n}}{Y}$$

Dimana:

- Y_i = PDRB perkapita di kecamatan i
 Y = PDRB perkapita rata-rata kotamadya Yogyakarta
 f_i = jumlah penduduk di kecamatan i
 n = jumlah penduduk kotamadya Yogyakarta

Masalah ketimpangan ekonomi antar daerah tidak hanya tampak pada wajah ketimpangan perekonomian Pulau Jawa dan Luar Pulau Jawa melainkan juga antar kawasan Barat Indonesia (Kabarin) dan Kawasan Timur Indonesia (Katimin). Berbagai program yang dikembangkan untuk menjembatani ketimpangan antar daerah selama ini ternyata belum mencapai hasil yang memadai. Alokasi anggaran pembangunan sebagai instrumen untuk mengurangi ketimpangan ekonomi tersebut tampaknya perlu lebih diperhatikan di masa mendatang. Strategi alokasi anggaran

itu harus mendorong dan mempercepat pertumbuhan ekonomi nasional sekaligus menjadi alat mengurangi/ketimpangan regional (Majidi, 1997).

VI. Hasil Analisis dan Pembahasan

6.1. Hasil Analisis

Besar kecilnya ketimpangan PDRB per kapita antar kecamatan memberikan gambaran tentang kondisi perkembangan pembangunan Kotamadya Yogyakarta. Untuk memberikan gambaran yang lebih baik tentang kondisi dan perkembangan pembangunan daerah di wilayah Kotamadya Yogyakarta, akan dibahas pemerataan PDRB perkapita antar kecamatan yang akan dianalisis dengan indeks Entropy Theil dan indeks ketimpangan Wiliiamson.

6.2. Hasil Analisis Indeks kesenjangan Entropy Theil

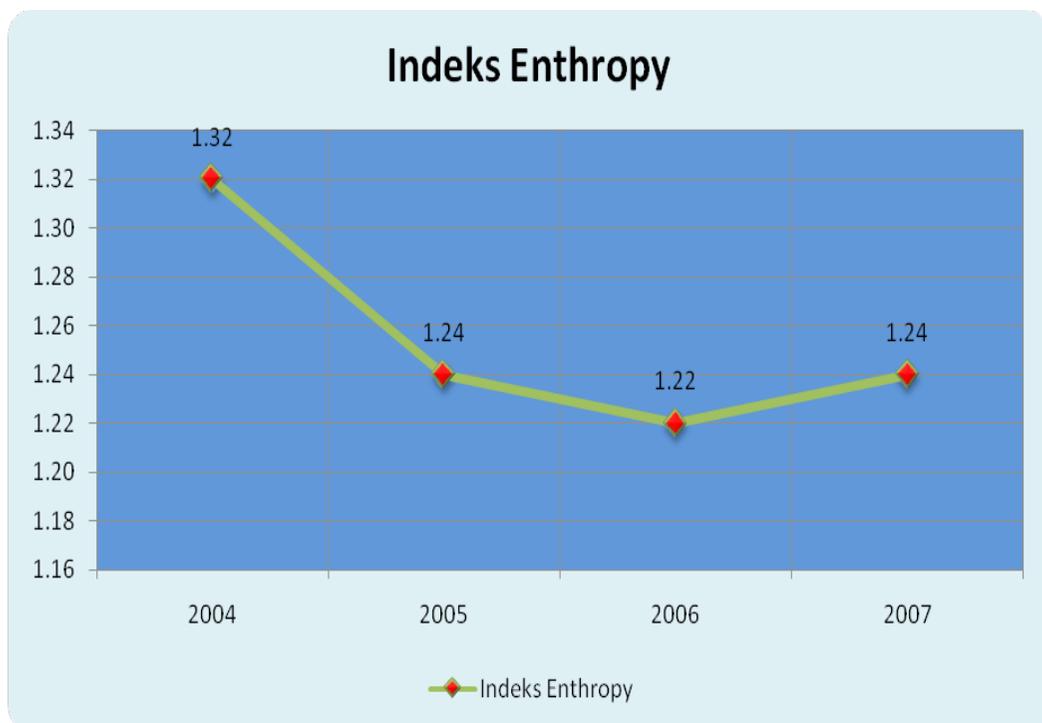
Dari hasil analisis didapatkan nilai indeks kesenjangan Entropy Theil periode tahun 2004-2007, rata-rata sebesar 1,26. Indeks kesenjangan Entropy Theil menunjukkan kecenderungan peningkatan kesenjangan/ketimpangan dari tahun 2006 sampai tahun 2007. Pada tahun 2004 nilai indeks Entropy Theil sebesar 1,32 pada periode tahun 2005 nilai indeks Entropy Theil 1,24 pada tahun 2006 mengalami penurunan menjadi 1,22, dan pada tahun 2007 mengalami peningkatan sehingga nilai indeks Entropy Theilnya menjadi 1,24.

Nilai Indeks Entropy Theil yang semakin membesar menunjukkan kesenjangan/ketimpangan yang semakin membesar pula. Demikian pula sebaliknya, bila indeksnya semakin kecil, maka kesenjangan/ketimpangan akan semakin rendah/kecil atau dengan kata lain semakin merata. Indeks Entropy Theil tidak memiliki batas atas dan batas bawah, hanya apabila semakin besar nilainya maka semakin timpang dan semakin kecil semakin merata.

**Tabel 4. Indeks Entropy Theil
Kotamadya Yogyakarta, 2004-2007**

Tahun	Indeks Entropy
2004	1.32
2005	1.24
2006	1.22
2007	1.24
Rata-rata	1.26

Sumber : Data diolah



Gambar 1. Grafik Indeks Entropy Theil Kotamadya Yogyakarta

Tabel 5. Indeks Entropy Theil Kecamatan Tahun 2004-2007

Kecamatan	Indeks Entropy Theil			
	2004	2005	2006	2007
Mantrijeron	0.56	0.31	0.53	0.53
Kraton	0.71	0.36	0.53	0.55
Mergangsan	0.83	0.29	0.54	0.55
Umbulharjo	1.16	1.24	1.13	1.15
Kotagede	0.81	0.29	0.60	0.60
Gondokusuman	1.00	0.85	1.48	1.51
Danurejan	3.55	3.01	2.71	2.75
Pakualaman	1.28	0.37	0.58	0.59
Gondomanan	3.33	4.78	4.23	4.40
Ngampilan	0.80	0.38	0.65	0.64
Wirobrajan	0.65	0.63	0.98	0.98
Gedongtengen	1.69	1.11	1.15	1.18
Jetis	1.58	3.09	1.46	1.45
Tegalrejo	0.54	0.65	0.51	0.50

Sumber : Data diolah

Dari tabel 5. terlihat bahwa apabila indeks entrophy theil berdasarkan kecamatan mengindikasikan bahwa kecamatan di Kotamadya Yogyakarta telah terjadi ketimpangan antar kecamatan. Dari tahun 2004 sampai tahun 2007 terlihat ada dua kecamatan yang menonjol yaitu Kecamatan Danurejan dan Kecamatan Gondomanan yang mempunyai indeks entrophy theil yang besar dibanding kecamatan yang lainnya. Hal ini dikarenakan kecamatan Gondokusuman memiliki pertumbuhan ekonomi yang tinggi karena keberadaan Malioboro yang menjadi pusat perbelanjaan di Kota Yogyakarta dan sekaligus menjadi icon Kota Yogyakarta. Tetapi disini juga terdapat kawasan ngirli (pinggir kali Code) yang notabene mempunyai pendapatan yang relatif rendah. Sehingga jelas mengapa daerah ini mempunyai ketimpangan pendapatan yang tinggi.

Kecamatan Danurejan juga mempunyai ketimpangan pendapatan yang tinggi, tetapi nilai indek entrophy theil dari tahun 2004 sampai tahun 2007 menurun, dari tahun 2004 sebesar 3.55 menjadi 2.75 pada tahun 2007. Daerah ini terimbas oleh Kecamatan Gondomanan karena daerah ini berbatasan langsung dengan Kecamatan Gondomanan.

Kecamatan-kecamatan yang termasuk daerah maju (Gondokusuman, Gondomanan, Jetis, dan Danurejan) terlihat mengumpul pada daerah-daerah yang menjadi pusat pertumbuhan, hanya daerah Kecamatan Umbulharjo yang memencar sebagai daerah yang maju, hal tersebut sejalan dengan Perroux (lihat Arsyad, 1999; 147-148) yaitu bahwa pertumbuhan tidak muncul di berbagai daerah pada waktu yang sama. Pertumbuhan hanya terjadi di beberapa tempat yang merupakan pusat pertumbuhan dengan intensitas yang berbeda.

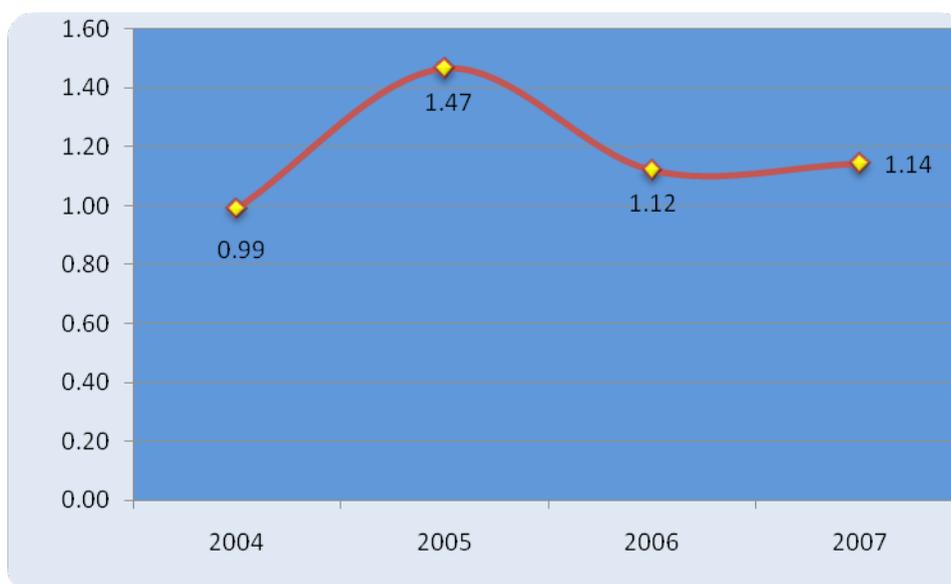
6.3. Hasil Analisis Indeks Wiliamson

Dari hasil analisis didapatkan nilai indeks Williamson periode tahun 2004-2007, rata-rata sebesar 1,18. Indeks Williamson menunjukkan kecenderungan peningkatan kesenjangan/ketimpangan dari tahun 2006 sampai tahun 2007. Pada tahun 2004 nilai indeks Williamson sebesar 0,99 pada periode tahun 2005 nilai indeks Williamson naik menjadi 1,47 pada tahun 2006 mengalami penurunan menjadi 1,22, dan pada tahun 2007 mengalami peningkatan sehingga nilai indeks Williamson menjadi 1,14.

Nilai Indeks Williamson yang semakin membesar menunjukkan kesenjangan/ketimpangan yang semakin membesar pula. Demikian pula sebaliknya, bila indeksnya semakin kecil, maka kesenjangan/ketimpangan akan semakin rendah/kecil atau dengan kata lain semakin merata. Indek Williamson tidak memiliki batas atas dan batas bawah, hanya apabila semakin besar nilainya maka semakin timpang dan semakin kecil semakin merata.

Tabel 6. Indeks Williamson Yogyakarta, 2004-2007

Tahun	Indeks Williamson
2004	0.99
2005	1.47
2006	1.12
2007	1.14
Rata-rata	1.18

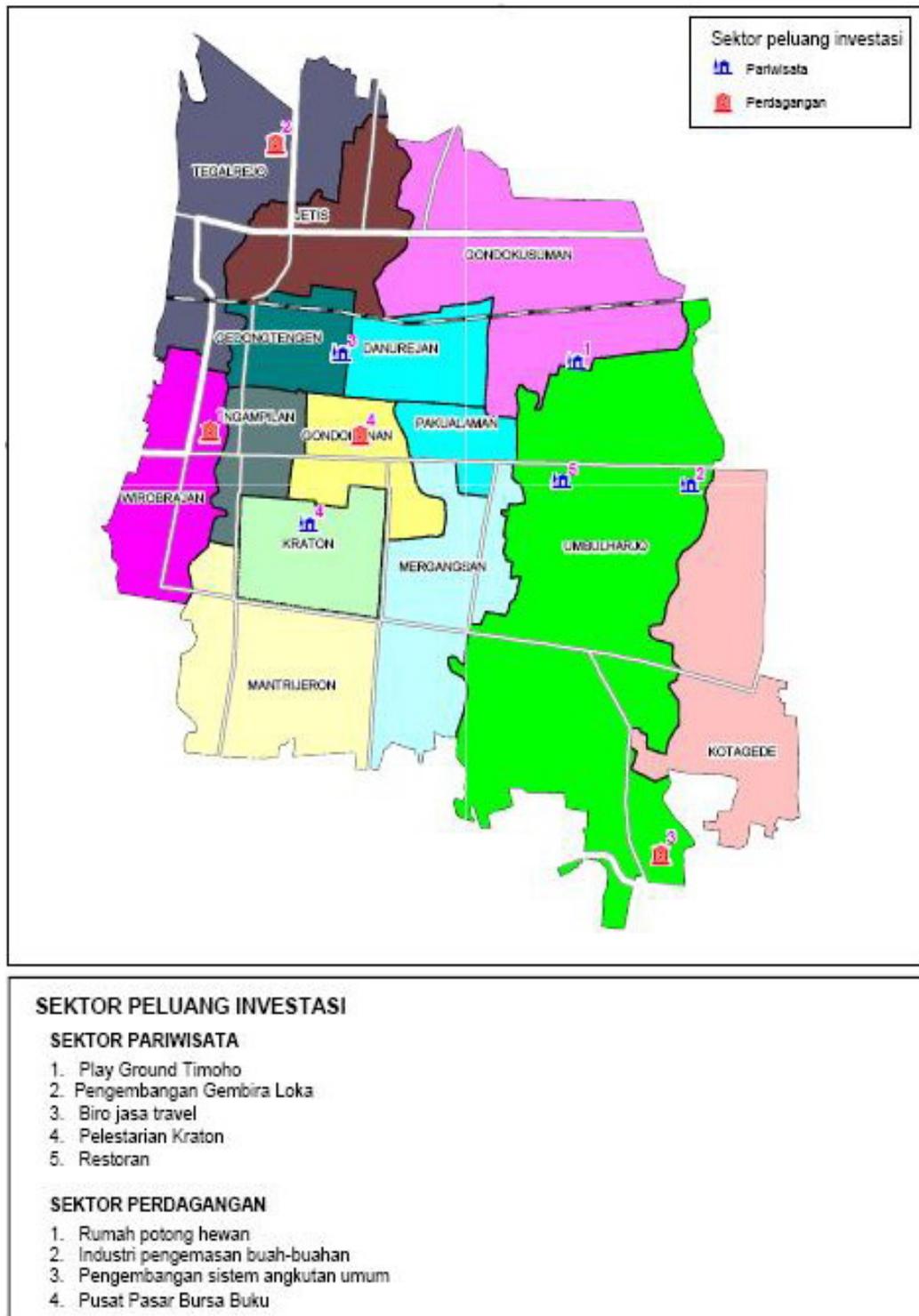
**Gambar 2. Grafik Indeks Williamson Kotamadya Yogyakarta**

Untuk ukuran ketimpangan dengan Indeks Williamson terlihat di tabel 7 bahwa ada dua kecamatan yang mempunyai Indeks Williamson lebih besar dibandingkan dengan kecamatan-kecamatan yang lainnya yaitu Kecamatan Danurejan dan Kecamatan Gondomanan. Sehingga baik diukur dengan indeks entrophy theil maupun dengan Indeks Williamson bahwa dua kecamatan ini memang mempunyai pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan ketimpangan yang tinggi pula.

Tabel 7. Indeks Wiliamson Kecamatan Tahun 2004-2007

Kecamatan	Indeks Williamson			
	2004	2005	2006	2007
Mantrijeron	1.38	1.60	1.19	1.20
Kraton	1.06	1.33	1.12	1.11
Mergangsan	0.83	1.64	1.16	1.17
Umbulharjo	1.08	1.84	1.30	1.30
Kotagede	0.88	1.60	1.03	1.06
Gondokusuman	0.14	0.04	1.45	1.50
Danurejan	2.38	2.19	1.76	1.78
Pakualaman	0.43	1.07	0.91	0.92
Gondomanan	1.67	3.13	2.59	2.72
Ngampilan	0.92	1.25	0.93	0.97
Wirobrajan	1.19	0.87	0.34	0.36
Gedongtengen	0.19	0.22	0.26	0.24
Jetis	0.30	2.94	0.44	0.42
Tegalrejo	1.45	0.77	1.22	1.27
Kota Yogyakarta	0.99	1.47	1.12	1.14

Sumber : Data diolah



Gambar 3. Peta Kotamadya Yogyakarta

6.4. Hipotesis Kuznet

Dari gambar 1 dan 2 terlihat bahwa indeks entropi theil maupun dengan Indeks Williamson menunjukkan terjadinya penurunan ketimpangan di Kotamadya Yogyakarta dalam periode penelitian. Kecenderungan penurunan tersebut belum membuktikan berlakunya hipotesis Kuznet di Kotamadya Yogyakarta.

Hipotesis Kuznet dapat dibuktikan dengan membuat grafik antara pertumbuhan produk domestik bruto dan indeks ketimpangan. Grafik tersebut merupakan hubungan antara pertumbuhan PDRB dengan Indeks ketimpangan Williamson maupun pertumbuhan PDRB dengan indeks ketimpangan Entropi Theil pada periode pengamatan. Tetapi karena periode pengamatan pada penelitian ini hanya 4 tahun maka pembuktian hipotesis Kuznet tidak bisa sempurna. Hal ini disebabkan karena data PDRB perkapita kecamatan di Kotamadya Yogyakarta baru dimulai tahun 2004.

Tabel 8. Indeks Entropy Theil dan Pertumbuhan PDRB Perkapita di Kotamadya Yogyakarta

Tahun	Indeks Entropy	Pert Eko
2004	1.32	5.05
2005	1.24	4.83
2006	1.22	3.97
2007	1.24	4.46

Sumber : Data diolah

Dari tabel di atas terlihat bahwa pertumbuhan ekonomi yang meningkat akan diikuti oleh Indeks Entropy yang menaik juga. Hal ini sesuai dengan hipotesis Kuznet bahwa pada saat awal pertumbuhan ekonomi ketimpangan juga akan meningkat tetapi lama kelamaan akan turun atau semakin merata. Hanya didalam periode penelitian ini belum tergambar jelas karena periodenya baru empat tahun. Hal yang sama juga terjadi pada tabel 9 terlihat bahwa apabila pertumbuhan ekonomi meningkat maka akan diikuti oleh kenaikan nilai indeks Williamson.

Tabel 9. Indeks Williamson dan Pertumbuhan PDRB Perkapita di Kotamadya Yogyakarta

Tahun	Indeks Williamson	Pert Eko
2004	0.99	5.05
2005	1.47	4.83
2006	1.12	3.97
2007	1.14	4.46

Sumber : Data diolah

VII. Kesimpulan

Berdasarkan indeks kesenjangan Entropy Theil menunjukkan kecenderungan peningkatan kesenjangan/ketimpangan dari tahun 2006 sampai tahun 2007. Nilai Indeks Entropy Theil yang semakin membesar menunjukkan kesenjangan/ketimpangan yang semakin membesar pula. Demikian pula sebaliknya, bila indeksnya semakin kecil, maka kesenjangan/ketimpangan akan semakin rendah/kecil atau dengan kata lain semakin merata.

Indeks Williamson menunjukkan kecenderungan peningkatan kesenjangan/ketimpangan dari tahun 2006 sampai tahun 2007. Nilai Indeks Williamson yang semakin membesar menunjukkan kesenjangan/ketimpangan yang semakin membesar pula. Demikian pula sebaliknya, bila indeksnya semakin kecil, maka kesenjangan/ketimpangan akan semakin rendah/kecil atau dengan kata lain semakin merata.

Hipotesis Kuznet mengenai ketimpangan yang berbentuk kurva U terbalik berlaku di Kotamadya Yogyakarta tetapi belum sempurna dikarenakan data yang digunakan hanya 4 tahun. Ini terbukti bahwa didapatkan hasil baik indeks Williamson maupun indeks entropy theil menunjukkan terjadinya kecenderungan peningkatan ketimpangan di Kotamadya Yogyakarta dalam periode penelitian pada saat pertumbuhan ekonomi meningkat.

VIII. Saran

Belum dimasukkannya dimensi spasial dalam perencanaan pembangunan disadari ketika ketimpangan antardaerah mulai terasa. Di banyak kasus, pertumbuhan ekonomi tidak selalu sejalan dengan pemerataan. Ekonom menyebutnya sebagai *trade-off*. Diabaikannya dimensi spasial membuat warna pembangunan daerah

ditentukan “mekanisme pasar”. Akibatnya modal dan orang cenderung memilih daerah yang menawarkan *return* yang lebih tinggi dan menarik, yang pada gilirannya daerah yang maju semakin maju, yang tertinggal tetap tertinggal

Salah satu kebijakan yang dapat ditempuh oleh Pemerintah Kotamadya Yogyakarta adalah perencanaan pembangunan diarahkan/diprioritaskan pada daerah yang tertinggal: diperlukan *big push* bagi percepatan pembangunan daerah tertinggal. 'Daya dorong' yang tinggi bisa diartikan modal dan infrastruktur. Aksesibilitas modal dan keberpihakannya kepada daerah yang tertinggal merupakan langkah strategik. Pengembangan infrastruktur ekonomi, yang menghubungkan daerah tertinggal dengan pusat-pusat bisnis, pasar, dan jejaring internasional, nampaknya perlu menjadi prioritas bagi pemerintah.

- Daerah-daerah yang relative tertinggal, khususnya dengan strategi meningkatkan pertumbuhan dan penanggulangan kemiskinan.
- Untuk daerah-daerah yang maju dan sudah berkembang dengan strategi menaik investasi dan promosi daerah perlu ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akita, T. (2001). “Regional Income Inequality in China A Two-Stage Nested Inequality Decomposition Analysis”. *Working Paper* No.9, October 2001.
- Akita, T, & Armida, S, Alisjahbana, (2002), “Regional Income Inequality in Indonesia and The Initial Impact of The Economic Crisis”, *Bulletin of Indonesia Studies*, Vol 38, No. 2
- Akita, T. (2004). “Sectoral Decomposition of Regional Income Inequality in Indonesia A Comparison with Postwar Japan”. *IUJ Research Institute Working Paper* 2004-3 . International Development Series.
- Ardani, A. (1992), “*Analysis of Growth and Disparity: The Impact Analysis of the Inpres Project on Indonesian Development*”, Unpublised Phd dissertation, University of Pennsylvania, US
- Armstrong, Harvey and Jim Taylor. (2007), “*Regional Economics and Policy*”, Third Edtion: Brigton: Harvester Wheatsheaf
- BPS Pontianak, (2008), “*Indeks Kesenjangan Ekonomi Antar Kecamatan Di Kota Pontianak*”, 12 Februari 2008
- Etharina. (2005),”Disparitas Pendapatan Antardaerah di Indonesia” *Jurnal Kebijakan Ekonomi*, Agustus, I(1), hal.59-74.

- Kuncoro, M, (2002),” *Analisis Spasial dan Regional*”, UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Kuncoro, M. & Aswandi, H. (2002), “Evaluasi Penetapan Kawasan Andalan: studi Empiris di Kalimantan Selatan 1993-1999”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 17 (1), 27-45
- Majidi, N. (1997),” Anggaran Pembangunan dan Ketimpangan Ekonomi antar Daerah “, *Prisma*, LP3ES, 3-16
- Sjafrizal, H. (1997), “Pertumbuhan Ekonomi dan Ketimpangan Regional Wilayah Indonesia Bagian Barat”, *Prisma*, LP3ES, 3, 27-38
- _____ (2002), “*Ketimpangan Ekonomi Daerah: Tendensi, Penyebab dan Upaya Penanggulangannya*”, Makalah dipresentasikan pada Kongress ISEI ke XIV, Makasar 21-23 April 2002
- Sutarno, dan Kuncoro, M (2004), “Pertumbuhan Ekonomi dan Ketimpangan Antar Kecamatan di Kabupaten Banyumas, 1993-2000”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta
- Todaro, M.P. (2000), “Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga (H. Munandar, Trans, Edisi Ketujuh ed). Erlangga, Jakarta

ENERGI INDONESIA SEBAGAI KEKUATAN ENERGI DUNIA? : SEBUAH ANALISIS INTERTEMPORAL

Veny Anindya Puspitasari

Abstrak

Indonesia adalah salah satu negara penghasil energi minyak di Asia. Minyak pernah memberikan kontribusi yang cukup besar bagi pendapatan nasional Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan masuknya Indonesia ke dalam organisasi negara-negara pengekspor minyak yaitu OPEC (*Organization of the Petroleum Exporting Countries*) pada tahun 1961. Masuknya Indonesia ke dalam OPEC membuktikan bahwa selain produksi minyak dapat memenuhi kebutuhan dalam negeri, juga dapat diekspor untuk memenuhi kebutuhan negara-negara lain. Ketika minyak dunia mengalami krisis pada tahun 1970-an, Indonesia memiliki peluang emas untuk menjadi kekuatan energi dunia. Akan tetapi, kebijakan pemerintah yang lebih mengutamakan ekspor daripada pemenuhan kebutuhan dalam negeri telah membuat Indonesia kehilangan peluang tersebut. Pada tahun 2008, Indonesia keluar dari OPEC. Hal ini menjadi suatu indikasi bahwa kebutuhan minyak dalam negeri lebih besar daripada produksinya. Kertas kerja ini bertujuan memaparkan kebijakan dan strategi yang berkaitan dengan energi yang digunakan Indonesia dari tahun 1960 hingga sekarang dengan menggunakan analisis intertemporal. Selain itu akan dipaparkan bagaimana kontribusi energi terhadap pertumbuhan ekonomi negara serta dampak yang ditimbulkannya pada masa yang akan datang di tengah era perdagangan bebas saat ini.

Kata kunci: kekuatan energi, strategi dan kebijakan, perdagangan bebas, intertemporal

I. Sumber Daya Energi

Energi memegang peranan yang sangat penting dalam suatu negara sehingga penggunaan energi yang efisien menjadi suatu kewajiban sekaligus tanggung jawab seluruh masyarakat. Indonesia menjadi negara yang sangat beruntung karena memiliki kekayaan alam yang melimpah, salah satunya adalah sumber-sumber energi seperti air, batu bara, minyak bumi, gas alam, dan masih banyak lagi. Jauh sebelum Indonesia merdeka, perusahaan minyak yang dimiliki oleh asing telah melakukan kegiatan eksplorasi maupun eksploitasi minyak di bumi Indonesia, seperti *Shell Transport and Trading* yang membangun kilang pengolahan minyak di Balikpapan, Kalimantan Timur pada tahun 1894.

Setelah merdeka, pemerintah Indonesia benar-benar memperjuangkan hak-hak yang dimiliki, termasuk hak atas sumber-sumber energi. Perwujudan dari perjuangan itu adalah termaktubnya Pasal 33 ayat 3 dalam Undang-Undang Dasar (UUD) 1945 yang menjadi peraturan tertinggi negara. Adapun bunyi pasal tersebut adalah: “Bumi dan air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh negara dan dipergunakan untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat”. Dengan berdasarkan pada pasal itu, pemerintah Indonesia bernegosiasi dengan pihak-pihak asing yang telah menguasai sebagian minyak Indonesia untuk menyerahkan kepemilikan sepenuhnya kepada Indonesia.

Minyak bumi menjadi sumber energi yang paling diandalkan karena kemajuan teknologi untuk menghasilkan produk-produk turunannya cukup pesat. Produk-produk turunan minyak bumi merupakan energi yang memegang peranan penting dalam menggerakkan poros aktivitas kehidupan. Sebagai negara penghasil minyak, Indonesia memanfaatkan kekayaan alam yang dimilikinya ini untuk meningkatkan pendapatan negara melalui mekanisme perdagangan, ekspor dan impor.

Pada tahun 1958, Indonesia menjual minyak untuk pertama kalinya kepada negara

Tabel 1. Tabel Konsumsi Minyak Berbagai Negara

Zona / Negara	Total Konsumsi Minyak (ribu barel per hari)					
	1991	1996	2000	2005	2008	2010
Amerika Utara	20033	21833	23574	25063	23841	23418
Amerika Selatan dan Amerika Tengah	3670	4401	4855	5144	5835	6104
Eropa dan Eurasia	22809	19494	19582	20356	20358	19510
Timur Tengah	3688	4417	5021	6225	7153	7821
Afrika	1989	2207	2439	2835	3097	3291
Asia Pasifik	14467	18989	21135	24503	25715	27327
Indonesia	696	939	1143	1295	1264	1304

Sumber: World Oil, 2011

Tabel 2. Tabel Produksi Minyak Berbagai Negara

Zona / Negara	Total Produksi Minyak (ribu barel per hari)					
	1991	1996	2000	2005	2008	2010
Amerika Utara	14182	14052	13904	13696	13152	13808
Amerika Selatan dan Amerika Tengah	4749	6159	6813	6898	6676	6989
Eropa dan Eurasia	15252	14011	14950	17542	17590	17661
Timur Tengah	17287	20744	23547	25488	26338	25188
Afrika	6880	7440	7804	9902	10204	10098
Asia Pasifik	6918	7573	7874	7959	8054	8350
Indonesia	1669	1580	1456	1090	1003	986

Sumber: World Oil, 2011

Konsumsi minyak sebagai sumber energi menunjukkan tren yang meningkat di berbagai negara terutama Indonesia. Akan tetapi peningkatan itu tidak diimbangi peningkatan dalam jumlah produksinya, justru jumlah produksi mengalami penurunan terus menerus. Kedua hal yang saling terkait ini menyebabkan harga minyak mengalami peningkatan. Akan sulit bagi pemerintah untuk menurunkan harga minyak karena minyak merupakan sumber daya alam yang sifatnya terbatas sehingga jika dikonsumsi secara terus menerus lambat laun akan habis.

II. Tujuan Kebijakan Energi Negara

Visi dari kebijakan energi negara adalah terjaminnya penyediaan energi untuk kepentingan nasional. Sedangkan yang menjadi misi dari kebijakan ini adalah:

1. Menjamin ketersediaan energi domestik melalui:
 - a. Menyediakan akses terhadap sumber energi domestik dan internasional agar pasokan energi terjamin.
 - b. Mengatur pengelolaan energi yang seimbang antara kebutuhan dan penyediaan; dan antara pemakaian dalam negeri dan ekspor.
 - c. Memaksimalkan pemanfaatan sumber energi baru dan energi terbarukan sehingga perannya terhadap penyediaan energi nasional meningkat, sekaligus memperbaiki kualitas lingkungan hidup.

- d. Mengembangkan skema pendanaan untuk dapat meningkatkan investasi dalam dan luar negeri.
2. Meningkatkan nilai tambah sumber energi dengan cara:
 - a. Mengelola dan mengembangkan sumber energi, baik dari sumber dalam negeri maupun impor, sebagai bahan bakar, bahan baku industri dan komoditi ekspor dengan prioritas yang mempunyai efek ganda (*multiplier effect*) terbesar.
 - b. Mengoptimalkan pemanfaatan sumber energi yang tidak dapat diekspor untuk memenuhi kebutuhan energi dalam negeri dan mengupayakan energi sekunder yang dihasilkan dapat diekspor.
 3. Mengelola energi secara etis dan berkelanjutan termasuk memperhatikan pelestarian fungsi lingkungan hidup dengan cara:
 - a. Mengembangkan sumber daya dan proses transformasi energi secara optimal.
 - b. Meningkatkan penerapan pengelolaan lingkungan hidup secara bertanggung jawab dan konsisten termasuk teknologi yang ramah lingkungan dalam proses penyediaan energi.
 - c. Memanfaatkan energi secara efisien di semua sektor untuk mendorong pembangunan yang berkelanjutan.
 - d. Menerapkan prinsip *good governance* dalam pengelolaan energi.
 4. Menyediakan energi yang terjangkau untuk kaum dhuafa (masyarakat tidak mampu) dan daerah belum berkembang.
 - a. Menyediakan bantuan untuk meningkatkan ketersediaan energi kepada masyarakat dhuafa (tidak mampu).
 - b. Membangun infrastruktur energi untuk daerah belum berkembang sehingga dapat mengurangi disparitas antar daerah.
 - c. Mengembangkan kemampuan dalam negeri.
 - d. Mengembangkan bisnis energi yang berbasis sumber daya manusia, teknologi dan finansial dalam negeri untuk mewujudkan industri energi yang mandiri.
 - e. Mengembangkan bisnis energi yang mampu bersaing secara internasional.
 - f. Meningkatkan kemampuan di bidang litbang dan diklat sektor energi untuk mendukung terciptanya industri energi dan SDM nasional yang tangguh.

III. Sasaran, Kebijakan dan Strategi Energi Indonesia

2.1 Pemerintah Indonesia memiliki dua lembaga yang berbagi tugas dan tanggung jawab terhadap pengelolaan minyak sebagai sumber energi. Lembaga yang pertama adalah Pertamina. Pertamina berdiri sejak tanggal 10 Desember 1957 dengan nama PT PERMINA. Status hukum berubah menjadi PT PERTAMINA (PERSERO) pada tanggal 17 September 2003 berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 22 tahun 2001 pada tanggal 23 November 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi. Kegiatan usaha Pertamina meliputi eksplorasi dan produksi minyak, gas, dan panas bumi. Untuk kegiatan eksplorasi dan produksi minyak dan gas dilakukan di beberapa wilayah Indonesia maupun di luar negeri. Sedangkan untuk mengurus masalah pengawasan dan pembinaan kegiatan Kontrak Kerjasama atau Kontrak *Productions Sharing* dilaksanakan oleh Badan Pelaksana Kegiatan Usaha Hulu Migas atau BPMIGAS yang posisinya adalah wakil dari pemerintah yang menangani bidang migas.

Kedua lembaga tersebut bekerja bersama lembaga-lembaga lain yang terkait untuk mendukung dan menjamin keamanan serta ketersediaan energi bagi masyarakat Indonesia hingga setidaknya tahun 2025. Untuk mencapai tujuan itu, pemerintah memiliki sasaran-sasaran yang mengarah kepada pencapaian ketersediaan energi bagi masyarakat. Berikut adalah sasaran-sasaran yang ditetapkan pemerintah:

1. Meningkatkan peran bisnis energi yang mengarah kepada mekanisme pasar untuk meningkatkan nilai tambah agar memberikan kontribusi yang lebih besar dalam perekonomian nasional dan tercipta industri energi yang efisien.
2. Tercapainya rasio elektrifikasi sebesar 90% pada tahun 2020, dengan didukung oleh peningkatan investasi untuk membangun pembangkit listrik beserta jaringan transmisi dan distribusinya mengingat pembangunan listrik merupakan kegiatan padat modal.
3. Meningkatnya pangsa energi, terutama untuk energi terbarukan non-hidro skala besar menjadi sekurang-kurangnya 5% pada tahun 2020. Energi terbarukan yang diharapkan dapat memenuhi target tersebut adalah panas bumi, biomasa dan mikro/minihidro.
4. Terwujudnya infrastruktur energi yang mampu memaksimalkan akses masyarakat terhadap energi dan pemanfaatan untuk ekspor.
5. Meningkatnya kemitraan strategis antara perusahaan energi domestik dengan internasional untuk mencari sumber-sumber energi di dalam dan luar

negeri. Diharapkan perusahaan energi domestik dapat “*go international*” dan dapat bersaing dalam pasar global.

6. Menurunnya intensitas penggunaan energi sebesar 1% per tahun.
7. Meningkatkan penggunaan kandungan lokal dan meningkatnya peran sumber daya manusia nasional dalam industri energi sehingga ketergantungan terhadap luar negeri makin berkurang.

2.2

2.3 Kementrian Riset dan Teknologi (Kemenristek) merumuskan kerangka prioritas waktu yang bertahap guna pencapaian sasaran-sasaran tersebut, yaitu:

1. Pertama – Jangka Pendek (2005-2010)

2.4 Tahap ketahanan nasional yang dilakukan pada 5 tahun pertama dengan indikator utama menjadikan IPTEK sebagai elemen kunci dalam tahap mencapai kemandirian dalam pengelolaan sumber daya alam dan pengelolaan lingkungan secara terkendali dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi di bidang energi. Tahap Pertama untuk mencapai kemandirian mencakup:

- a. Penguasaan litbangrap IPTEK bidang energi.
- b. Litbangrap IPTEK dalam penyediaan sumber energi nasional mencakup teknologi energi dari sumber nabati/*biofuel*, mikro/minihidro, teknologi *fuel cell*, teknologi energi panas bumi, persiapan pembangunan PLTN, penyusunan *master plan* gas alam, teknologi angin, teknologi energi surya hibrida dan teknologi pembangkit listrik dan uap panas (*cogeneration*) berbahan bakar biomassa, serta teknologi pemanfaatan batubara kualitas rendah/ teknologi batubara bersih.
- c. Penguasaan dan penerapan IPTEK bagi pengelolaan lingkungan hidup.
- d. Pengujian teknologi otomotif BBG, peningkatan kualitas batubara peringkat rendah dan teknologi pencairan batubara, *fuel cell* dan infrastruktur gas.

2. Kedua – Jangka Menengah (2011-2015)

Tahap kreasi kekayaan berbasis IPTEK (*wealth creation*) dalam periode 10 tahun pertama, dengan indikator utama tercapai kemandirian dan daya saing di bidang energi. Tahap Kedua untuk mencapai IPTEK yang mandiri sekaligus memiliki daya saing pasar yang ekonomis mencakup:

- a. Penerapan hasil penelitian dan pengembangan teknologi biomassa dan biogas, teknologi intensifikasi gas bumi, teknologi mikro/ minihidro, hydrogen dan biodiesel/bioetanol/bio-oil, teknologi pemanfaatan

batubara berkualitas rendah, teknologi energi surya, teknologi energi angin, dan teknologi energi panas bumi.

- b. Peningkatan litbangrap IPTEK untuk menunjang pemenuhan infrastruktur energi.
- c. Pengujian teknologi otomotif BBG, peningkatan kualitas batubara peringkat rendah dan teknologi pencairan batubara, *fuel cell* dan infrastruktur gas.

3. Ketiga – Jangka Panjang (2016-2025)

Tahap percepatan kemandirian dan kesejahteraan berbasis dukungan IPTEK dalam pencapaian waktu 20 tahun, dengan indikator utama tumbuh dan berkembangnya kehidupan sosial, ekonomis dan budaya berbasis IPTEK (*Knowledge Based Economy-KBE*) dan masyarakat yang inovatif (*innovative society*). Penguatan pilar '*Knowledge Based Economy-KBE*' menjadi tumpuan dalam jangka panjang, yaitu:

- a. Sistem Penyediaan Energi, yang menjamin masyarakat dapat memanfaatkan IPTEK secara luas.
- b. Sistem Inovasi, (termasuk sistem HKI) yang memungkinkan para peneliti dan kalangan bisnis menerapkan secara komersial hasil RIPTEK.
- c. Infrastruktur ICT, yang menjamin masyarakat dapat melakukan akses secara efektif terhadap informasi sistem energi nasional.
- d. Kerangka kelembagaan, peraturan perundang-undangan dan suasana yang kondusif, yang menjamin kemantapan lingkungan makro ekonomi, persaingan, lapangan kerja dan keamanan sosial.

Untuk mencapai sasaran ditetapkan strategi, yaitu:

1. Restrukturisasi sektor energi
 - a. Menerapkan struktur pasar yang kompetitif dan aturan pasar secara konsisten untuk mewujudkan industri energi yang efisien.
 - b. Menciptakan skema pendanaan, rezim fiskal, perpajakan dan insentif lainnya yang kondusif untuk meningkatkan investasi.
 - c. Pemberlakuan ekonomi pasar, dengan tetap memperhatikan kelompok masyarakat tidak mampu.
 - d. Menetapkan harga energi pada sisi produsen dan sisi konsumen berdasarkan mekanisme pasar agar dicapai harga yang paling menguntungkan bagi konsumen dan produsen.

- e. Membentuk kompetisi pada sisi produsen untuk melayani kepentingan konsumen sehingga konsumen mempunyai banyak pilihan.
 - f. Menciptakan *open access* pada sistem penyaluran energi khususnya untuk BBM, gas dan listrik.
2. Pemberdayaan daerah dalam pengembangan energi.
 - a. Mengembangkan perencanaan energi yang berbasis daerah sebagai bagian dari perencanaan energi nasional dengan memprioritaskan energi terbarukan.
 - b. Memberlakukan harga energi menurut wilayah yang disesuaikan dengan kondisi sosial ekonomi wilayah yang bersangkutan.
 3. Pengembangan infrastruktur energi.
 - a. Mengembangkan infrastruktur energi yang terpadu terutama di daerah yang tingkat konsumsi energinya tinggi. Infrastruktur BBM meliputi kilang minyak, depot BBM, pipa BBM, dan SPBU; infrastruktur penyaluran gas meliputi pipa transmisi, terminal LNG dan fasilitas regasifikasinya, sarana pengangkutan CNG, kilang LPG, pipa distribusi dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG); infrastruktur batubara meliputi sarana penimbunan dan transportasi batubara; serta infrastruktur tenaga listrik meliputi pembangkit, transmisi dan distribusi.
 - b. Meningkatkan kemitraan pemerintah dan swasta dalam pengembangan infrastruktur energi.
 4. Peningkatan efisiensi energi
 - a. Melaksanakan *Demand Side Management* (DSM) melalui peningkatan efisiensi pemanfaat listrik, penerapan standar dan pengendalian pemakaian energi.
 - b. Melaksanakan *Supply Side Management* (SSM) melalui peningkatan kinerja *existing* pembangkit, jaringan transmisi dan distribusi listrik.
 5. Peningkatan peran industri energi nasional.
 - a. Menyiapkan sumber daya manusia dalam negeri yang andal di bidang energi.
 - b. Meningkatkan penguasaan teknologi energi yang mengutamakan industri manufaktur nasional
 - c. Meningkatkan kemampuan perusahaan nasional dalam industri energi.

-
6. Peningkatan usaha (industri dan jasa) penunjang energi nasional.
 - a. Mendorong industri penunjang energi agar lebih efisien dan mandiri sehingga dapat bersaing baik di dalam maupun luar negeri.
 - b. Meningkatkan kualitas jasa penunjang energi nasional agar dapat bersaing baik di dalam maupun luar negeri.
 7. Pemberdayaan masyarakat.
 - a. Menciptakan skema kemitraan dalam rangka pengembangan sarana energi.
 - b. Meningkatkan kemitraan pemerintah dan swasta dalam pengembangan industri energi.
 - c. Meningkatkan peranan swadaya masyarakat, usaha kecil menengah dan koperasi dalam industri energi.
- 2.5 Indonesia menyadari pentingnya memberikan perhatian yang lebih kepada isu energi dunia. Berbagai kebijakan terkait dengan energi dibuat oleh pemerintah sebagai instrumen pengendalian dalam pemanfaatan sumber energi. Kebijakan-kebijakan pemerintah mengenai energi didukung dengan adanya kebijakan lain yang secara langsung maupun tidak langsung membantu dalam pelaksanaan pencapaian kebijakan energi. Adapun kebijakan-kebijakan di luar energi yang dibuat oleh pemerintah dan turut mendukung pelaksanaan kegiatan pengelolaan energi di antaranya adalah:
- a. UU No. 22 tahun 1999 mengenai otonomi daerah. Dengan adanya UU ini, maka tiap provinsi memiliki kebebasan yang bertanggung jawab untuk mengelola kekayaannya sendiri, termasuk sumber energi.
 - b. UU No. 25 tahun 1999 mengenai perimbangan keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintahan Daerah. Terkait dengan UU No. 2 tahun 1999, dengan diserahkannya kebebasan dalam pengelolaan sumber daya alam, maka masing-masing provinsi berhak atas keuntungan yang didapat dari hasil pengelolaan sumber daya alam tersebut. Adapun skema pembagian hasil antara Pemerintah Daerah dengan Pemerintah Pusat untuk sektor pertambangan umum adalah sebagai berikut: (1) 80% (delapan puluh persen) dari penerimaan Iuran Tetap (*Land-rent*) dibagi dengan perincian: (a) bagian Propinsi sebesar 16% (enam belas persen); (b) bagian Kabupaten/Kota penghasil sebesar 64% (enam puluh empat persen), (2) 80% (delapan puluh persen) dari penerimaan iuran eksplorasi dan iuran eksploitasi (*royalty*) dibagi dengan perincian: (a) bagian Propinsi sebesar 16% (enam belas persen); (b) bagian Kabupaten/Kota penghasil sebesar 32% (tiga puluh dua persen); (c) bagian Kabupaten/Kota lainnya dalam Propinsi

yang bersangkutan sebesar 32% (tiga puluh dua persen), (3) 80% (delapan puluh persen) dari Pungutan Pengusahaan Perikanan dan Pungutan Hasil Perikanan dibagikan secara merata kepada seluruh Kabupaten/Kota di Indonesia.

- c. UU No. 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. UU ini mensinyalkan pentingnya IPTEK dalam pembangunan negara. Melalui IPTEK, pemerintah berharap Indonesia dapat mengembangkan sumber daya yang dimiliki guna memenuhi kebutuhan rakyatnya.
- d. UU No. 23 Tahun 1997 tentang Pengelolaan Lingkungan Hidup. Melalui UU ini pemerintah mengisyaratkan agar dalam segala jenis usaha dalam pelaksanaannya tidak mengabaikan keselamatan lingkungan hidup. Termasuk dalam hal ini adalah usaha pertambangan energi.
- e. Kerjasama regional di bidang energi antara lain APG (*Asean Power Grid*) dan TAGP (*Trans Asean Gas Pipeline*). APG merupakan kerjasama untuk membangun jaringan transmisi listrik yang menghubungkan negara-negara yang tergabung dalam ASEAN. Sedangkan TAGP adalah kerjasama negara-negara ASEAN untuk membangun jaringan pipa transmisi gas yang menghubungkan negara-negara penghasil dan pasar gas di wilayah ASEAN.
- f. Penerapan perdagangan bebas AFTA pada tahun 2003 dan APEC tahun 2010 untuk negara maju dan tahun 2020 untuk negara berkembang. Penerapan AFTA 2003 mempunyai dampak pada daya saing produk terkait dengan bidang energi sekaligus peluang untuk ekspor energi. Sedangkan *World Trade Organization* (WTO) merupakan wadah untuk menetapkan kesepakatan perdagangan antar negara-negara anggota.
- g. Penerapan Protokol Kyoto 1997 memberikan kesempatan untuk pengembangan energi hijau yang mencakup pemanfaatan energi terbarukan, teknologi yang efisiensi dan teknologi energi bersih.

IV. Kebijakan Penentuan Harga Eceran Produk Minyak

Salah satu sasaran pemerintah dalam mencapai tujuan pemenuhan kebutuhan energi masyarakat adalah meningkatkan peran industri energi nasional. Energi nasional diharapkan mampu untuk bersaing dengan energi yang diproduksi oleh negara lain. Untuk itu, harga energi (dalam hal ini adalah minyak) senantiasa mendapat perhatian, terutama adalah harga eceran. Pemerintah menentukan harga eceran minyak yang telah menjadi bahan bakar minyak dengan menetapkan UU No. 9 tahun 2006 mengenai harga jual eceran bahan bakar minyak dalam negeri. Berdasarkan UU tersebut, harga bahan bakar minyak di Indonesia memiliki sebuah skema yang pasti, yaitu:

1. Harga jual eceran Minyak Tanah (*Kerosene*) untuk Rumah Tangga dan Usaha Kecil di titik serah, termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk setiap liter ditetapkan Rp 2.000,00 (dua ribu rupiah).
2. Harga jual eceran Bensin Premium dan Minyak Solar (*Gas Oil*) untuk Usaha Kecil, Usaha Perikanan, Transportasi, dan Pelayanan Umum di titik serah termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk setiap liter ditetapkan sebagai berikut:
 - a. Bensin Premium: Rp 4.500,00 (empat ribu lima ratus rupiah);
 - b. Minyak Solar (*Gas Oil*): Rp 4.300,00 (empat ribu tiga ratus rupiah).
3. Harga jual eceran Bensin Premium dan Minyak Solar (*Gas Oil*) untuk transportasi darat termasuk sungai, danau, dan penyeberangan sudah termasuk Pajak Bahan Bakar Kendaraan Bermotor (PBBKB).

V. Kebijakan Mengenai Bahan Bakar Nabati

Di samping memperhatikan minyak sebagai salah satu sumber energi, pemerintah juga tidak mengabaikan sumber-sumber energi yang lain. Selama ini minyak menjadi sumber energi utama karena banyaknya teknologi yang dapat digunakan untuk mengolah minyak mentah menjadi energi siap pakai. Akan tetapi, minyak adalah sumber energi yang tidak dapat diperbaharui yang pada akhirnya akan habis. Seperti yang telah dijelaskan di awal bahwa saat ini krisis minyak sedang terjadi dan disebabkan ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran. Hal ini menjadi suatu tanda bahwa jumlah minyak dunia telah mengalami penyusutan yang cukup berarti. Berdasarkan pada fakta itu, pemerintah telah mengambil langkah antisipasi dengan mencari sumber energi alternatif. Pemerintah telah mengeluarkan Instruksi Presiden Republik Indonesia No. 1 Tahun 2006 tentang penyediaan dan pemanfaatan bahan bakar nabati (*biofuel*) sebagai bahan bakar lain.

Bahan bakar nabati mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun 2005 hingga 2010. Perkembangan ini menandakan bahwa permintaan akan bahan bakar nabati terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Tabel 3. Perkembangan Bahan Bakar Nabati

Jenis BBN	Satuan	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bio diesel	Ribu KL	120.000	456.600	1.550.000	2.329.100	2.521.500	2.647.570
Bio ethanol	Ribu KL	2.500	12.500	135.000	192.400	212.500	223.120
Bio oil	Ribu KL		2.400	37.200	37.200	40.000	42.000
Total		122.500	471.500	1.722.200	2.558.700	2.774.000	2.912.690

Sumber: Dirjen Energi Baru Terbarukan dan Konservasi Energi, 2011

Pohon kelapa sawit dapat dijadikan sebagai penghasil biofuel yang baik. Selain karena tanaman ini sangat subur tumbuh di tanah Indonesia, tanaman ini dapat menghasilkan minyak paling banyak yaitu 4 – 5 barel setiap hektar per tahun. Indonesia sangat beruntung karena memiliki luas lahan yang sangat besar untuk ditanami pohon kelapa sawit. Besarnya luas lahan dan didukung dengan kondisi tanah yang baik menjadikan Indonesia sebagai salah satu eksportir utama kelapa sawit di dunia.

Tabel 4. Luas Area dan Produksi Kelapa Sawit Menurut Pengusahaan

Tahun	Luas Area (Ha)	Produksi (Ton)
2004	5.284.723	10.830.389
2005	5.453.817	11.861.615
2006	6.594.914	17.350.848
2007	6.766.836	17.664.725
2008	7.363.847	17.539.788
2009	7.508.023	18.640.881
2010	7.824.623	19.844.901

Sumber: Dirjen Perkebunan

VI. Kebijakan Mengenai Gas Bumi

Gas bumi merupakan sumber energi strategis yang dimiliki Indonesia di samping minyak bumi. Meskipun hasil tambang, seperti halnya minyak, namun untuk harga gas bumi yang menentukan adalah Badan Pengatur untuk Rumah Tangga dan Pelanggan Kecil yang berada di bawah BPH Migas melalui peraturan

internal. Hal ini berarti bahwa harga gas bumi tidak sepenuhnya diserahkan kepada pasar sehingga tidak ada jaminan bahwa pasokan gas bumi cukup untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Selain itu, produksi gas bumi setiap tahunnya menunjukkan perubahan yang tidak terlalu nyata.

Pemerintah Indonesia telah menyadari pentingnya gas bumi bagi dunia saat ini. Oleh karena itu, penelitian dan pengembangan gas bumi telah dilakukan guna menemukan besarnya potensi yang dimiliki.

Tabel 5. Cadangan Migas Indonesia Tahun 2010

Cadangan	Sudah Produksi		Belum Produksi		Jumlah
	Terbukti	Potensial	Terbukti	Potensial	
Minyak + Kondensat (MMSTB)	3.604,56	3.089,58	280,78	444,73	7.419,64
Gas (TSCF)	36,08	15,08	68,90	33,67	153,72
Migas (MMBOE)	9.617,83	5.599,45	11.764,89	6.055,82	33.040,98

Sumber: Buletin BPMigas, 2011

VII. Kontribusi Migas Terhadap Negara

Sektor migas memberikan kontribusi yang tidak sedikit kepada pendapatan nasional Indonesia. Kontribusi ini dapat dilihat dari besarnya pajak yang diperoleh dari sektor ini. Pemerintah telah menentukan besarnya tarif pajak yang dikenakan kepada sektor migas melalui penerbitan dua buah peraturan perundang-undangan yaitu Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 36 Tahun 2011 tentang perubahan atas tarif pajak bahan bakar kendaraan bermotor untuk bahan bakar yang disubsidi oleh pemerintah dan Undang-Undang Republik Indonesia No. 28 Tahun 2009 tentang pajak daerah dan retribusi daerah untuk bahan bakar yang tidak disubsidi oleh pemerintah. Dari data APBN hingga tahun 2010 diketahui bahwa kontribusi pajak sektor migas mengalami penurunan yang cukup tajam dari tahun 2009 ke 2010.

**Tabel 6. Pajak Penghasilan Sektor Migas dalam APBN
(dalam Miliar Rupiah)**

Tahun	Pph Migas
2005	35.143,2
2006	43.187,9
2007	44.000,5
2008	77.018,9
2009	56.723,5
2010	39.882,7

Sumber: <http://www.fiskal.depkeu.go.id/webbkf/download/datapokok-ind2010.pdf>

VIII. Kontribusi Migas terhadap Pertumbuhan Ekonomi

Meski kontribusinya semakin kecil kepada pendapatan negara, namun sektor migas masih menunjukkan perannya di dalam pertumbuhan ekonomi. Hal ini dapat dilihat dari sumbangannya ke dalam PDB negara melalui sektor pertambangan dan penggalian serta industri pengolahan.

**Tabel 7. PDB Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2000 Menurut Lapangan Usaha
(dalam Miliar Rupiah)**

Lapangan Usaha	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pertambangan Migas	98.636,3	96.894,6	95.853,1	94.746,6	95.170,3	95.239,2
Industri Migas	51.583,9	48.658,8	47.851,2	47.823,0	47.662,7	46.611,2

Sumber: www.bps.go.id

Dari sektor pertambangan migas terlihat kontribusi yang cenderung stabil. Akan tetapi di sektor industri, peruntukan migas bagi pendapatan negara menunjukkan tren yang menurun. Hal ini tentunya sangat disayangkan mengingat Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber energi.

IX. Penutup

Dari pemaparan di atas didapati gambaran mengenai energi Indonesia. Indonesia sejatinya adalah negara yang kaya akan sumber-sumber energi seperti minyak dan gas bumi. Akan tetapi, kedua sumber energi tersebut sifatnya tidak dapat diperbarui sehingga pemanfaatannya harus benar-benar efektif dan efisien. Saat ini, sinyal menyusutnya sumber energi tersebut sudah sangat jelas dan dapat ditangkap oleh semua pihak. Kontribusi migas yang semakin sedikit kepada pendapatan negara, harga minyak yang cenderung labil, dan keluarnya Indonesia dari OPEC merupakan keadaan yang harus diwaspadai untuk kelangsungan energi Indonesia.

Indonesia juga memiliki potensi yang luar biasa dalam produksi kelapa sawit. Hal ini dapat menjadikan Indonesia sebagai sumber energi yang baru. Permintaan akan kelapa sawit yang terus meningkat dari negara lain menunjukkan urgensi dari komoditas tersebut saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Putih Kementerian Negara Riset dan Teknologi, 2005

Buletin BPMigas, 2011

Dirjen Energi Baru Terbarukan dan Konservasi Energi, 2011

Dirjen Perkebunan

Instruksi Presiden Republik Indonesia No. 1 Tahun 2006

Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 36 Tahun 2011

Undang-Undang Dasar (UUD) 1945

Undang-Undang Republik Indonesia No. 28 Tahun 2009

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 22 tahun 2001

UU No. 22 tahun 1999

UU No. 25 tahun 1999

UU No. 18 Tahun 2002

UU No. 23 Tahun 1997

UU No. 9 tahun 2006

World Oil, 2011

<http://www.fiskal.depkeu.go.id/webbkf/download/datapokok-ind2010.pdf>

www.bps.go.id

DAYA SAING TENAGA KERJA INDONESIA DI ERA GLOBALISASI

Astuti Rahayu

Abstrak

Globalisasi adalah era tantangan besar bagi perekonomian Indonesia, salah satunya bagi kualitas sumber daya manusia. Dalam menghadapi perdagangan bebas, situasi ekonomi akan tergantung pada kesiapan ekonomi Indonesia sendiri di arena perdagangan internasional. Namun kesiapan daya saing ekonomi Indonesia hanya dimiliki oleh sektor industri yang berskala besar, yang cenderung memiliki teknologi, modal besar, dan pasar yang luas. Sementara sektor industri kecil, rumah tangga serta pertanian, juga perlu disiapkan agar mampu bersaing di pasar internasional karena mampu menampung lebih banyak tenaga kerja. Kesiapan kualitas sumber daya manusia adalah salah satu kunci untuk mampu berkompetisi. Tulisan ini bertujuan melihat kondisi sumber daya manusia saat ini dan langkah yang dapat diambil untuk meningkatkan kualitasnya.

I. Pendahuluan

Usaha untuk menggambarkan sumber daya manusia di masa datang tidaklah gampang, karena tidak hanya didasarkan pada pertumbuhan penduduk, angkatan kerja dan kesempatan kerja di masa lampau, tetapi juga harus dilihat faktor lain yang diperkirakan dapat mempengaruhi pertumbuhannya. Dalam proses produksi, mutlak dibutuhkan tenaga kerja sebagai salah satu faktor produksi sehingga setiap ada perubahan proses produksi tentu saja akan mengubah kuantitasnya, seberapa jauh kuantitas sumber daya manusia yang dapat digunakan. Oleh karena itu, perlu diketahui prospek industri untuk mengetahui prospek kesempatan kerja di masa datang. Langkah tersebut dilakukan dengan jalan mengitung seberapa jauh perubahan kesempatan kerja sebagai akibat perubahan proses produksi.

Indonesia dengan jumlah penduduk yang padat memiliki keuntungan dengan kondisi tersebut. Yaitu merupakan faktor kelimpahan tenaga kerja (*labor abundant*). Maka produk-produk yang dihasilkan di Indonesia sebagian besar adalah produk yang padat karya (*labor intensive*). Meskipun demikian, faktor teknologi juga sangat penting dengan dukungan SDM yang berkualitas apalagi di era globalisasi. Oleh karena itu hendaknya manusia tidak hanya dianggap sebagai salah satu faktor produksi yang merupakan obyek dalam proses produksi, tetapi hendaknya dilihat sebagai obyek atau pelaku utama yang memiliki potensi-potensi dalam dirinya. Potensi inilah yang harus digali dan ditingkatkan kualitasnya.

Salah satu caranya melalui pendidikan formal, sehingga siap dalam menghadapi globalisasi. Kesiapan kualitas sumber daya manusia adalah salah satu kunci untuk mampu berkompetisi. Oleh karena itu sangat penting mengantisipasi kondisi kualitas sumber daya manusia Indonesia. Tulisan ini bertujuan melihat kondisi sumber daya manusia saat ini dan langkah-langkah yang dapat diambil untuk meningkatkan kualitasnya.

II. Penduduk Dan Angkatan Kerja

Menurut Sensus Penduduk, Jumlah penduduk Indonesia tahun 2000 sebanyak 205,1 juta jiwa yang tersebar di 33 propinsi walaupun sebagian besar tinggal di Pulau Jawa. Jumlah itu akan bertambah pada tahun 2010 menjadi 234,2 juta jiwa atau meningkat sebesar 14,19% berdasarkan proyeksi penduduk tahun 2010 (Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi BPS, Juli 2010), seperti tabel 1 berikut :

Tabel 1 Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Indonesia

Tahun	Penduduk (Ribu Jiwa)	Laju Pertumb per tahun (%)
2000 (Juni)	205.132,50	1,45
2010 (Juni)	243.181,30	1,33

Sumber : Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi BPS, Juli 2010

Pertumbuhan penduduk yang relatif tinggi ini juga tercermin pada angkatan kerja yang pada tahun 1998 sebanyak 95 juta jiwa, sedangkan tahun 2010 mencapai 116 juta jiwa pada bulan Februari. Pada bulan yang sama, tingkat pengangguran terbuka mencapai 7,41 persen atau 8,59 juta jiwa. Sehingga jumlah penduduk yang bekerja pada tahun tersebut sebanyak 107,41 juta jiwa. Sedangkan perkembangan penduduk dan ketenagakerjaan selama 3 tahun untuk 2008, 2009, dan 2010 seperti tabel 2 berikut :

**Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kegiatan
2008-2010 (juta orang)**

No	Jenis Kegiatan	Agust 2008	Agust 2009	Febr 2010
1	Penduduk	229,03	231,83	233,24
2	Penduduk usia 15 +	166,64	169,33	171,02
3	Angkatan Kerja :	111,95	113,83	116,00
	a. Bekerja	102,55	104,87	107,41
	b. Penganggur	9,39	8,96	8,59
4	Bukan Angkatan Kerja	54,09	55,49	55,02
5	TPAK (%)	67,18	67,23	67,83
6	Tingkat Pengangguran Terbuka (%)	8,39	7,87	7,41
7	Setengah Pengangguran	31,09	31,57	32,80
	a. Terpaksa	14,92	15,40	15,27
	b. Sukarela	16,17	16,17	17,53

Sumber : Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi BPS, Juli 2010

Jika dilihat dari proporsi angkatan kerja terhadap jumlah penduduk telah mengalami perubahan. Pada tahun 1998 sebanyak 45 % (data BPS), sedangkan pada tahun 2008 sebanyak 48,88% dan sebesar 49,73% pada Tahun 2010. Hal ini menunjukkan bahwa adanya tuntutan terhadap lapangan kerja yang semakin lama semakin besar. Tuntutan tersebut bukan hanya berasal dari angkatan kerja baru, tetapi juga dari penduduk yang pada tahun sebelumnya tidak memperoleh pekerjaan. Juga dari mereka yang setengah menganggur yang jumlahnya diperkirakan jauh lebih besar dari tambahan angkatan kerja baru setiap tahunnya. Jika ditinjau dari Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) yaitu proporsi jumlah angkatan kerja terhadap penduduk secara keseluruhan, mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Jika dilihat lebih jauh TPAK menurut golongan umur menurut BPS, maka TPAK golongan umur termuda (15-19 tahun) dan tertua (64 tahun ke atas) diharapkan akan terus menurun, seiring dengan harapan berhasilnya program program wajib belajar, perbaikan tingkat pendidikan, dan berubahnya pandangan hidup terhadap masa depan. Yang dikhawatirkan adalah TPAK pada usia 20 – 24 tahun yang cenderung meningkat terutama karena relatif mahal biaya pendidikan sekolah lanjutan dan universitas.

Secara sektoral, Pertanian menampung angkatan kerja paling banyak. Meskipun masih merupakan sektor utama dalam menyerap tenaga kerja, persentase penduduk yang bekerja di sektor pertanian makin berkurang dari tahun 1998 ke tahun 2008. Pada tahun 1998 penduduk yang bekerja di sektor pertanian sebanyak 44,0% sedangkan tahun 2008 sebanyak 41,33%. Tahun 2009 mulai meningkat menjadi 41,61% dan kemudian meningkat lagi pada tahun 2010 menjadi 42,83% (Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi BPS, Juli 2010).

Yang tidak kalah penting adalah sektor industri yang merupakan sektor yang banyak dilirik tenaga kerja karena merupakan sektor modern. Sektor ini juga mampu menyerap tenaga kerja yang tidak sedikit, baik industri besar dan menengah maupun Industri Kecil dan Rumah Tangga (IKRT). Berdasarkan data BPS, maka penyerapan tenaga kerja di sektor industri sebagai berikut :

Tabel 3 Penyerapan Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja Pada Sektor Industri di Indonesia

Jenis Industri	Tenaga Kerja					
	2000	%	2004	%	2008	%
Besar dan menengah	4.366.816	41,0	4.324.979	39,8	3.363.589	27,2
Kecil dan Rumah Tangga	6.291.441	59,0	6.547.855	60,2	8.998.501	72,8
Total	10.658.257	100,0	10.872.834	100,0	12.362.090	100,0

Jenis Industri	Unit Usaha					
	2000	%	2004	%	2008	%
Besar dan menengah	22.174	0,8	20.685	0,8	9.491	0,3
Kecil dan Rumah Tangga	2.598.704	99,2	2.671.660	99,2	3.229.929	99,7
Total	2.620.878	100,0	2.692.345	100,0	3.239.420	100,0

Sumber : www.bps.go.id, beberapa tahun.

Dari data Tabel 2 dapat dilihat bahwa IKRT selain jumlahnya sangat banyak bahkan lebih dari 3 juta unit pada tahun 2008, penyerapan tenaga kerjanya pun mampu menampung jumlah tenaga kerja yang jumlahnya terus meningkat dibandingkan industri besar dan menengah. Kecenderungan penyerapan tenaga kerja yang semakin tinggi ini umumnya dibarengi dengan kecenderungan IKRT yang semakin intensif dalam menggunakan sumber daya alam local. Apalagi karena lokasinya banyak di pedesaan, pertumbuhan IKRT akan berdampak positif bagi pengurangan jumlah pengangguran, yang berarti pengurangan kemiskinan, pemerataan distribusi pendapatan, dan pembangunan ekonomi pedesaan (Kuncoro, Mudrajad, 2010 : 187).

Jumlah angkatan kerja senantiasa mengalami perubahan dari waktu ke waktu sebagai akibat pertumbuhan penduduk. Jumlah angkatan kerja berkaitan dengan erat dengan kesempatan kerja dan pendidikan. Peningkatan jumlah angkatan kerja yang tidak diimbangi dengan penambahan kesempatan kerja akan mengakibatkan pengangguran. Data yang diperoleh menunjukkan bahwa TPAK meningkat. Menurut data BPS, Pada tahun 2008 sebesar 67,18% menjadi 67,23% tahun 2009, dan 67,83% pada tahun 2010, sementara kesempatan kerja masih belum bisa menyerap seluruh angkatan kerja.

Perkembangan angkatan kerja yang cepat tampaknya masih belum diimbangi dengan perkembangan kesempatan kerja meskipun jumlah pengangguran menurun. Penduduk yang belum mendapatkan pekerjaan yang memadai merupakan pengangguran terbuka yaitu proporsi antara penduduk yang tergolong mencari pekerjaan terhadap total angkatan kerja. Tingkat pengangguran terbuka berdasarkan Laporan BPS pada Agustus 2009 sebesar 7,87% sedangkan tahun 2010 sebesar 7,41%. Meski mengalami penurunan tingkat pengangguran, namun tingkat pengangguran tersebut lebih tinggi jika dibandingkan tingkat pengangguran tahun 1994 yang sebesar 4,36%. Pengangguran terbuka lebih tinggi di daerah perkotaan dibandingkan daerah pedesaan, yang berarti peluang kerja di daerah pedesaan masih relatif lebih tinggi.

Jika dilihat dari kelompok usia, maka kelompok usia muda (kurang dari 25 tahun) angka penganggurannya terbesar baik laki-laki dan perempuan, baik di desa ataupun di kota. Penduduk usia tersebut masih berada pada masa transisi antara dunia sekolah dan dunia kerja, dan ini adalah gejala yang ditemukan di hampir seluruh negara di duni. Kadang ada yang mampu tidak melakukan kegiatan ekonomi karena adanya dukungan dana dari orang tua, namun ada juga yang tidak mampu sehingga terpaksa harus mencari pekerjaan tetapi tidak mendapatkan. Hal lain yang perlu diungkap tentang pengangguran di usia muda adalah bahwa karena kelompok usia muda secara proporsional relatif lebih terdidik dan ini yang disebut dengan pengangguran terdidik. Keadaan ini sangat berkaitan dengan kesesuaian dan kecocokan (*mismatch*) antara dunia kerja dan dunia pendidikan. Biasanya makin tinggi tingkat pendidikan, makin tinggi pengangguran. Karena penduduk

lulusan SMA/Diploma merasa gengsi untuk menerima sembarang pekerjaan. Sementara di sektor non pertanian pekerjaan yang “bergengsi” tidak tersedia bagi mereka.

III. Kendala Dan Keadaan Perekonomian Saat Ini

Kendala yang dihadapi Indonesia saat ini ada pada beberapa sektor, diantaranya sektor, pertanian, industry, dan jasa. Pada sektor pertanian masih ada masalah diantaranya :

- a. Usaha pertanian kurang mengarah pada orientasi profit. Pertanian seharusnya diarahkan pada usaha memilih jenis budi daya yang cocok, ekonomis, dan menguntungkan serta cara yang tepat untuk meningkatkan hasil panen. Profit yang diidam-idamkan para petani menjadi tidak terwujud. Usaha pertanian cenderung masih bersifat subsisten dengan lahan yang semakin lama semakin sempit. Keadaan ini juga dapat mengakibatkan adanya fluktuasi harga yang tidak menguntungkan bagi petani. Di saat panen raya, kebanyakan harga produk pertanian justru turun jauh di bawah harga “wajar”. Fluktuasi harga yang terkendali jelas sangat merugikan petani.
- b. Pengembangan pertanian cenderung ke arah pengembangan komoditas beras, hal ini mengakibatkan lemahnya diversifikasi produk pertanian. Penelitian dan pengembangan di bidang non beras masih kurang sehingga mengakibatkan ketergantungan yang sangat tinggi terhadap teknologi impor. Usaha pemerintah untuk memenuhi kebutuhan pokok pun seringkali mengalami kendala. Sehingga kita berulang kali harus mengimpor beras atau gandum dari negara lain. Output pertanian kita sampai saat ini masih belum mampu memenuhi kebutuhan pokok di dalam negeri, meski kita pernah memberikan bantuan beras kepada India sebanyak 2000 ton pada masa Perdana Menteri Sutan Syahrir.

Dua keadaan tersebut sangat dipengaruhi oleh kemampuan tenaga kerja petani yang umumnya memiliki pendapatan yang rendah. Hal ini sangat mempengaruhi kualitas produk pertanian di masa datang yang semakin terstandarisasi dengan adanya globalisasi. Jika terus dibiarkan, maka produk pertanian akan semakin terpuruk dan menyulitkan daya saing sektor ini.

Keadaan yang hampir sama juga ditemukan di sektor industri kecil dan rumah tangga. Diantaranya :

- a. Modal yang relatif kecil merupakan salah satu kendala umum yang dihadapi disamping belum akrabnya sebagian golongan ini terhadap lembaga keuangan. Padahal modal merupakan salah satu faktor penting untuk mengembangkan dan memperluas skala usaha.

- b. Orientasi produksi yang belum mengarah pada pasar internasional. Ini terkait dengan kurang mampunya menyusun perencanaan bisnis untuk dapat bersaing di pasar internasional.
- c. Ketrampilan yang kurang terstandar yang dimiliki pengusaha maupun pekerja. Padahal ketrampilan ini merupakan salah satu modal dasar untuk menghasilkan produk yang berkualitas, dan meningkatnya produktivitas. Ini dapat disebabkan oleh kurangnya bimbingan dan penyuluhan yang berkaitan dengan manajemen, teknik produksi, teknik pemasaran, maupun jenis ketrampilan lain yang berkaitan dengan proses produksi.

Di sektor tenaga kerja, sejumlah persoalan yang muncul diantaranya :

- a. Semakin banyaknya jumlah tenaga kerja di sektor informal karena lemahnya daya serap sektor industri. Penyerapan sektor informal ini berkaitan dengan penyerapan yang tinggi di sektro jasa. Sebab sektor jasa di Indonesia pada umumnya merupakan sektor informal dan jenis jasa yang berkembang bukan jasa yang padat pengetahuan (*Knowledge intensive*).
- b. Rendahnya penyerapan jenis tenaga professional. Sebagian besar tenaga kerja yang terserap adalah pekerja yang tidak terampil. Dari data BPS menunjukkan bahwa Pada Februari 2010, pekerja pada jenjang pendidikan SD ke bawah masih tetap tinggi yaitu sekitar 55,31 juta orang (51,50 persen), sedangkan pekerja dengan pendidikan Diploma sebesar 2,89 juta orang (2,69 persen) dan pekerja dengan pendidikan Sarjana hanya sebesar 4,94 juta orang (4,60 persen). Ini mengindikasikan bahwa masih sangat besar jumlah pekerja yang bekerja dengan kualitas pendidikan yang rendah dibandingkan dengan yang berpendidikan tinggi. Namun di lain pihak, terdapat tingkat pengangguran terdidik yang cukup tinggi. Kenyataan ini menyebabkan timbulnya kelangkaan tenaga kerja terdidik dan terampil di bidang-bidang usaha tertentu. Sebagian besar tenaga kerja yang terdidik lebih tertarik pada sektor-sektor jasa dan pelayanan, yang relatif memiliki produktifitas yang lebih rendah. Keadaan ini menjadi peluang bagi tenaga asing untuk masuk pada bidang-bidang usaha yang tidak diisi oleh tenaga kerja dalam negeri. Hal ini bias mengkhawatirkan jika terus menerus terjadi. Tenaga kerja professional Indonesia kalah bersaing dengan tenaga kerja asing yang masuk ke dunia bisnis, dan menduduki jenis pekerjaan manajerial dan profesional. Bila keadaan ini tidak segera dibenahi, maka besar kemungkinan kedudukan profesional seperti pengacara, dokter, tenaga akuntansi, direktur, diduduki oleh tenaga asing.
- c. Kondisi point b berbalikan dengan arus tenaga kerja keluar dari Indonesia yaitu bahwa tenaga kerja yang bekerja di luar negeri sebagian besar menawarkan jenis pekerjaan dan kemampuan bekerja pada pekerjaan kasar yang tidak memerlukan keahlian dan ketrampilan (*unskilled labor*). Misalnya tenaga kerja wanita, buruh perkebunan, buruh pabrik, dan tenaga

kuli. Keadaan ini disebabkan salah satunya perbedaan tingkat upah yang cukup mencolok. Rendahnya upah buruh di Indonesia dapat mendorong investasi asing masuk ke dalam negeri, tetapi justru investasi asing akan menarik modalnya jika suatu saat terjadi pemogokan buruh yang menyebabkan tumbuhnya instabilitas politik dalam negeri.

IV. Tenaga Kerja Di Indonesia, Globalisasi Dan Solusi

Dengan melihat kecenderungan tersebut, agaknya tidak mudah bagi Indonesia untuk mengambil banyak keuntungan dari perdagangan bebas. Serangkaian Undang-undang anti monopoli dan anti kartel disamping deregulasi telah dan terus bergulir untuk menghadapi pasar bebas yang menjadi spirit utama suatu mekanisme perekonomian. Dalam konteks persaingan bebas, dimana teknologi sangat dibutuhkan, Indonesia harus bersiap diri memasuki keunggulan kompetitif yang lebih tinggi yaitu ke sektor padat teknologi dan padat tenaga ahli. Produk-produk yang bersaing di pasar bebas adalah produk yang mempunyai keunggulan kompetitif tersebut. Sekalipun demikian, bukan berarti sektor pertanian dan IKRT terabaikan.

Langkah yang dapat ditempuh untuk meningkatkan sektor pertanian adalah menempatkan sektor ini sebagai *Leading Sector* (sektor pemimpin) bukan hanya sebagai sektor penunjang dalam pembangunan. Sedangkan langkah yang dapat dilakukan untuk mengembangkan IKRT adalah memberikan kemudahan bagi IKRT untuk akses terhadap lembaga keuangan, ditingkatkan pola kemitraan (bapak-anak angkat), dan pemberian pelatihan dan ketrampilan ditambah bagi para pekerja. Terhadap keduanya pemberdayaan ekonomi yang diperlukan lebih dari sekedar pola kemitraan yang kini sedang dilakukan.

Berkaitan dengan hal itu, kualitas tenaga kerja yang semakin meningkat merupakan tuntutan yang tidak bias ditawar-tawar lagi. Sebab pada dasarnya bebas merupakan wahana persaingan kualitas tenaga kerja (sumber daya manusia atau SDM). Ada dua pengertian yang terkandung dalam SDM yaitu (Simanjuntak, 1985) :

1. SDM adalah usaha kerja atau jasa yang dapat diberikan oleh seseorang dalam waktu tertentu untuk menghasilkan barang atau jasa
2. Kemampuan untuk memberikan jasa tersebut kepada masyarakat

Kedua pengertian tersebut mengandung aspek kuantitas yang berarti jumlah penduduk yang mampu bekerja dan aspek kualitas dalam arti jasa kerja yang tersedia dan diberikan untuk produksi.

Investasi di bidang tenaga kerja sangat penting dimaksudkan untuk meningkatkan produktivitas kerja yang selanjutnya akan meningkatkan

penghasilan.; investasi di bidang ini dapat dilakukan dengan pendidikan dan pelatihan, migrasi, urbanisasi, perbaikan gizi, dan kesehatan.

Persaingan bebas menuntut efisiensi dan daya saing yang kuat. Efisiensi tercapai hanya dengan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK). Penguasaan IPTEK ini sangat memerlukan tenaga kerja yang berkualitas, apalagi dalam menghadapi era globalisasi. Pemupukan SDM yang berkualitas juga dilakukan pada akhlak terutama untuk masyarakat menengah ke bawah agar tak terjadi kerawanan ekonomi. Ironisnya, sebagian besar masyarakat Indonesia adalah masyarakat golongan menengah ke bawah, disertai dengan kesenjangan ekonomi. Keadaan ini bukan hanya menjadi peringatan pada pemerintah, tetapi masyarakat sendiri yang akan menyumbangkan potensinya di kancah perdagangan bebas.

Indonesia harus percaya diri bahwa bagaimanapun juga harus siap bersaing untuk terjun di pasar bebas, asal dapat membenahi dan menumbuhkan beberapa hal yang penting bagi kualitas tenaga kerja diantara yang dapat dilakukan adalah :

1. Untuk mengurangi jumlah penduduk yang memiliki tingkat pendidikan rendah, peran aktif pemerintah dan masyarakat perlu ditingkatkan. Pemberian pelatihan ketrampilan dan penumbuhan jiwa wirausaha, pembebasan biaya pendidikan setidaknya pendidikan dasar harus dapat merata di seluruh wilayah Indonesia.
2. Menerapkan system pendidikan *link and match* atau keterkaitan dunia pendidikan dengan dunia kerja ditingkatkan. Terkait berarti kurikulum yang dikembangkan mempunyai kaitan dengan kebutuhan industry dan kesepadanan memiliki arti keahlian dan kualifikasi lulusan sekolah sesuai dengan kebutuhan dunia kerja.
3. Membentuk standar kompetensi untuk setiap jenis pekerjaan, karena sering terjadi kesulitan pihak industri untuk mendapatkan kualifikasi tenaga kerja karena tidak mampu menunjukkan kompetensinya.

Persaingan kualitas tenaga kerja di era global tidak lagi ke basis keunggulan komparatif tetapi bergeser ke keunggulan kompetitif. Sehingga daya saing tenaga kerja yang diutamakan, yang mengandalkan kualitas dan kreatifitas tenaga kerja.

V. Kesimpulan

Dalam menghadapi era globalisasi terdapat dua sisi yang berlawanan yaitu sisi peluang dan sisi tantangan. Pasar bebas merupakan peluang jika kita dapat memanfaatkannya sebagai potensi pasar dan dapat membekali tenaga kerja dengan kualitas pendidikan, ketrampilan, keahlian, dan moral . sebab bagaimanapun kondisi kekayaan suatu bangsa tidak akan diakui eksistensinya jika tidak dapat dimanfaatkan oleh tenaga kerja yang berkualitas dan siap menghadapi tantangan dan peluang yang ada.

Namun keadaan ini juga dapat menjadi ancaman jika tidak ada usaha untuh mengubah sehingga mengakibatkan kesiapan kita kurang, tidak dapat meraih

efisiensi dan tidak memiliki daya saing yang cukup tinggi. Semua itu tergantung dari tenaga kerja yang akan memasuki era globalisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kuncoro, Mudrajad, *Masalah, Kebijakan, dan Politik, Ekonomika Pembangunan*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2010.
- Simanjuntak, J. Payaman, *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Fak. Ekonomi UI, Jakarta, 1985.
- Simanjuntak, J. Payaman, *Pengangguran Terdidik, dan Mismatch*, Pendidikan Tinggi PT Kompas, Jakarta, 1997.
- Todaro Michael P., Stephen C, Smith, *Economic Development*, 9th. Ed., Pearson Education Limited, United Kingdom, 2006
- Statistik Indonesia, BPS, Jakarta, beberapa tahun.
- *Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi*, BPS, Jakarta, Juli 2010.

PENINGKATAN DAN PENGEMBANGAN DAYA SAING USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)

Budiarto

**Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta.
Jl. SWK 104 (Lingkar Utara) Condong Catur Yogyakarta
HP.08122758771. E-mail: budiarto_yk@yahoo.com**

ABSTRACT

In today's global economy of micro, small and medium enterprises (UMKM) are required to make changes to improve its competitiveness. Development of UMKM in Indonesia are many problems, among others: market access and marketing issues caused product development and quality of human resources (business factors) as well as non-bankable business. One key to the success of micro, small and medium enterprises is the availability of a clear market for the products of UMKM. While it's fundamental weaknesses facing UMKM in the field of marketing is a low market orientation, weak in the complex of competition and insufficient marketing infrastructure. Faced with an increasingly open market mechanisms and competitive, market control is a prerequisite to improve competitiveness. This paper aims to examine the alternative of an additional program in order to improve competitiveness and business development through the promotion of UMKM, access to factors of production information, conduct business transactions, and conduct other business communications globally, in order to improve competitiveness and expand its business network.

Key words: Micro, Small and Medium Enterprises, competitiveness, market access, development program.

I. Pendahuluan

Kegagalan pola pembangunan ekonomi yang bertumpu pada konglomerasi usaha besar telah mendorong para perencana ekonomi untuk mengalihkan upaya pembangunan dengan bertumpu pada pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator

pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi (www.ktin.org.id). Secara riil UMKM atau sering disebut UKM (Usaha Kecil Menengah) juga sebagai sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, terbukti telah menyumbangkan sebesar Rp 1.013,5 triliun atau 56,7% dari PDB Indonesia (www.depkop.go.id). Selain itu, UMKM juga mampu menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu dalam mengurangi jumlah pengangguran.

Namun dalam perkembangannya, UMKM memiliki keterbatasan dalam berbagai hal, diantaranya keterbatasan mengakses informasi pasar, keterbatasan jangkauan pasar, keterbatasan jejaring kerja, dan keterbatasan mengakses lokasi usaha yang strategis. Untuk itu diperlukan upaya untuk meningkatkan akses UMKM pada informasi pasar, lokasi usaha dan jejaring usaha agar produktivitas dan daya saingnya meningkat. Maka dari itu menuntut adanya peran dan partisipasi berbagai pihak terutama pemerintah daerah dan kalangan perguruan tinggi untuk membantu dan memfasilitasi akses informasi bagi para UMKM yang sebagian besar berada di daerah pedesaan atau kota-kota kecil.

Sebagai upaya mengatasi masalah yang dihadapi UMKM, melalui tulisan ini penulis mengkaji tentang alternatif program tambahan dalam rangka meningkatkan daya saing dan pengembangannya melalui promosi usaha UMKM, mengakses informasi faktor-faktor produksi, melakukan transaksi usaha, serta melakukan komunikasi bisnis lainnya secara global, dalam rangka meningkatkan daya saing dan memperluas jaringan usahanya.

II. Konsep Daya Saing

Daya saing dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk mempertahankan pangsa pasar. Kemampuan ini sangat ditentukan oleh faktor suplai yang tepat waktu dan harga yang kompetitif. Secara berjenjang, suplai tepat waktu dan harga yang kompetitif dipengaruhi oleh dua faktor penting. Begitu pula halnya dengan fleksibilitas dan differensiasi produk dapat dicapai sepanjang adanya kemampuan untuk melakukan inovasi dan adanya efektivitas dalam sistem pemasaran. Korelasi antara faktor-faktor tersebut di atas disajikan pada gambar 1.

Di samping itu, berdasarkan gambar 1, daya saing mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan produktivitas perusahaan dan memperluas akses pasar. Hal ini akan bermuara kepada peningkatan omzet penjualan dan profitabilitas perusahaan. Begitu pula halnya dengan fleksibilitas dan differensiasi produk dapat dicapai sepanjang adanya kemampuan untuk melakukan inovasi dan adanya efektivitas dalam sistem pemasaran.



Gambar 1. Konsep Daya Saing
Sumber : Rahmana . 2010

III. Program Pengembangan Daya Saing - UMKM

Program Pengembangan UMKM kaitannya pada peningkatan eksistensi dan peran masing-masing lembaga pembina UMKM dalam rangka mendukung peningkatan daya saing, antara lain :

1. Peningkatan Peran Lembaga Pemasaran

Pendampingan dan pelatihan usaha dan sumberdaya UMKM, tidak hanya terfokus pada bidang produksi tetapi lebih ditingkatkan pada pasar yang akan dituju (*marketing*). Dengan kata lain meningkatkan peran dan fungsi lembaga pemasaran, sehingga penggunaan teknologi baru yang memberikan peningkatan dan inovasi produk baru tetap tidak dapat diserap oleh pasar melalui *channel* yang telah ada. Mayoritas produk yang dihasilkan oleh UMKM adalah barang *inferior*, sehingga akan sangat sulit diserap oleh perkembangan pasar. Mungkin bisa dipikirkan untuk merubah kemasan ataupun menjadikan bentuk produk UMKM lebih bergengsi dan dijual tidak dengan harga murah sehingga akan lebih terlihat berkualitas.

Pemberian proteksi kepada UMKM untuk masuk pasar. Hasil pendampingan teknis dan keuangan yang diberikan akan terlihat setelah produsen sadar dan paham tentang eksistensi dan yakin akan adanya akses/jaringan ke perdagangan yang lebih baik. Dalam hal ini peran pemerintah sangat diperlukan. Untuk sebuah UMKM yang memiliki keterbatasan permodalan dan SDM, maka sangatlah susah untuk mereka bisa masuk ke pasar tanpa proteksi dari pemerintah. Mereka tidak akan mampu berkompetisi dengan perusahaan besar yang notabene memiliki kekuatan yang jauh lebih besar. Apalagi bila UMKM ini merupakan *new comer* tidak akan mampu berkompetisi dengan perusahaan besar yang sudah *exist*. Bila proteksi tidak diberlakukan, maka bukannya tidak mungkin akan ada kegagalan dari UMKM tersebut untuk masuk pasar (*no entry*)

2. Peningkatan Peran Lembaga Teknis

Perlu dikembangkan *cost-effective strategy* yang menstimulasi dan mengembangkan sentra-sentra industri/UMKM, yang mengarah pada akses produsen ke pasar (berkunjung ke konsumen/pembeli, menjual dengan sistem *retail* atau *wholesale, market and fairs*), dianggap sangat berguna untuk membangun jaringan perdagangan baru yang menjadi tempat penjualan produk baru. Pemikiran untuk melakukan inovasi marketing seharusnya mulai dilakukan mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh UMKM tidak hanya pada akses ke lembaga kredit fomal, namun lebih pada akses ke pasar.

Eksistensi lembaga yang mengkoordinasikan upaya pemberdayaan UMKM. Salah satu usaha yang dipandang efektif untuk memberdayakan UMKM adalah dengan cara koordinasi atau sinergi antar lembaga /instansi , baik lembaga teknis, lembaga keuangan, maupun lembaga pemasaran, agar memudahkan bagi UMKM untuk segera memperoleh bantuan. UMKM tidak perlu mencari bantuan dari satu bank ke bank lain ataupun dari satu BUMN ke BUMN lain tetapi cukup datang ke satu tempat, maka seluruh bantuan yang dibutuhkan ada di sana (*one stop service*). Tetapi ini semua membutuhkan komitmen dan keterlibatan dari semua lembaga /instansi untuk berkoordinasi/bersinergi dengan satu tujuan menjadikan UMKM sebagai penopang perekonomian di Indonesia. BI sebenarnya telah sangat berpengalaman dalam pengembangan UMKM ini. Namun demikian, BI secara sendirian jelas tidak memungkinkan, karena persoalan yang dihadapi UMKM tidak terbatas hanya pada aspek pembiayaan yang menjadi kompetensi BI, namun juga soal kemampuan SDM, teknologi, pemasaran, dan aspek kualitas produk. Untuk inilah perlu dibentuk satu lembaga yang menetapkan strategi pengembangan UMKM melalui koordinasi yang terpadu antar departemen pemerintahan, minimal dapat dicari bentuk-bentuk koordinasi atau sinergi sebagai mekanisme penyaluran bantuan agar pemberdayaan UMKM maksimal

Pemerintah harus mengkaji ulang kriteria UKM, di mana kriteria UKM dapat dibuat berdasarkan batasan-batasan *asset* yang dimilikinya, tingkat penjualannya, atau jumlah tenaga kerja yang dimilikinya. Pemerintah juga harus menstandarisasi kriteria UKM ini bagi seluruh perbankan. Dengan demikian, dapat dihindari adanya dualisme kriteria UKM seperti yang terjadi sekarang, yaitu masing-masing bank menentukan kriteria UKM sendiri berdasarkan jumlah kredit yang diberikan, sementara pemerintah mempunyai kriteria UKM dengan pendekatan yang lain

3. Peningkatan Peran Lembaga Keuangan

Kebijakan kredit yang diberlakukan hendaknya disertai dengan langkah kongkrit bukan hanya himbauan semata, sehingga ada *support* nyata dari lembaga ini. Sebagai bahan pembanding yang dilakukan oleh negara Malaysia. Ada lima hal yang dilakukan Bank Negara Malaysia (BNM) dalam pengembangan UMKM, yakni (a) penyediaan dana khusus, (b) bantuan kolateral, (c) kebijakan perkreditan UMKM, (d) penyediaan lembaga penunjang, dan (e) restrukturisasi kredit UMKM.

Follow up masing-masing program ini adalah:

- a. BNM menyediakan lima jenis dana khusus untuk UMKM, di mana setelah berjalan sekitar enam bulan, jumlah kredit yang telah disetujui mencapai 6.576 juta ringgit Malaysia (RM) dengan outstanding sebesar 3.884 juta ringgit dengan jumlah nasabah sebanyak 16.574 orang
- b. Untuk membantu UMKM yang tidak memiliki kolateral (agunan) atau agunannya tidak mencukupi, BNM mendirikan sebuah badan usaha pemerintah yaitu Credit Guarantee Corporation (CGC) dengan dana yang dialokasikan pemerintah senilai 800 juta ringgit. CGC ini akan menjamin hingga 80 persen terhadap nilai pinjaman baru UMKM yang tak beragunan.
- c. BNM mengeluarkan kebijakan perkreditan agar perbankan di sana bersedia mengucurkan kredit kepada UMKM. Kebijakan ini tidak hanya bersifat imbauan, juga disertai langkah yang diperlukan sehingga perbankan tidak setengah hati di dalam menyalurkan kredit kepada UMKM.
- d. Lembaga penunjang yang dibentuk BNM (Bank Negara Malaysia), yang merupakan bank sentral Malaysia, untuk pengembangan UMKM adalah *complaint unit*. Unit ini dimaksudkan untuk menampung berbagai keluhan yang dihadapi UMKM dengan tujuan agar dapat diselesaikan seketika. Di dalam mekanisme kerja *complaint unit* ini juga ditegaskan bahwa setiap bank komersial yang menolak sebuah pengajuan kredit oleh UMKM harus menjelaskan alasan penolakannya. Praktik ini sebenarnya belum begitu lazim ditemukan di Indonesia, sehingga tidak aneh apabila UMKM selalu mempunyai persepsi bahwa perbankan kita masih sangat birokratis, arogan, dan prosedur kredit yang harus ditempuh UMKM merupakan sebuah ”rimba gelap” yang sulit untuk ditembus

e. Restrukturisasi NPL. Sebagaimana diketahui bahwa praktik umum di seluruh negara adalah bahwa apabila seorang debitor memiliki NPL, akan sulit baginya untuk memperoleh pinjaman baru dari sistem perbankan karena adanya daftar kredit macet yang dikeluarkan oleh bank sentral yang dapat diakses oleh seluruh bank. Merupakan suatu pelanggaran apabila sebuah bank memberikan kredit baru untuk seorang debitor yang telah memiliki NPL pada bank sebelumnya. Padahal belum tentu macetnya kredit UMKM disebabkan oleh adanya itikad tidak baik dari debitor, namun mungkin lebih banyak diakibatkan oleh siklus bisnis yang naik-turun. Untuk mengatasi kendala tersebut BNM menawarkan program restrukturisasi kredit untuk UMKM. Terhadap NPL UMKM yang telah direstrukturisasi langsung dianggap sebagai kredit lancar sehingga debitor dapat segera mengajukan pinjaman baru dan perbankan tidak akan lagi dipermasalahkan oleh BNM. Namun NPLs kebijakan terobosan untuk pengembangan UMKM, yaitu (1) meningkatkan batas penghasilan kena pajak sebesar 20 persen, dari 100 ribu ringgit menjadi 500 ribu ringgit, (2) mengalokasikan dana tambahan sebesar 1 juta ringgit untuk kredit mikro, dan (3) membentuk dewan tingkat tinggi untuk pengembangan UMKM (*High Level SME Council*) yang langsung dipimpin langsung oleh Perdana Menteri (Retnadi.2004)

Jika dilihat berbagai program yang telah dilaksanakan BI maupun pemerintah Indonesia, tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan BNM dan Pemerintah Malaysia. Belajar dari pengalaman Malaysia, maka BI perlu mengeluarkan kebijakan perkreditan agar perbankan bersedia mengucurkan kredit kepada UMKM. Kebijakan ini tidak hanya bersifat imbauan, juga disertai langkah yang diperlukan sehingga perbankan tidak setengah hati di dalam menyalurkan kredit kepada UMKM. Yang menarik adalah, ternyata Malaysia mengambil pelajaran dari pengalaman yang telah dilakukan oleh Bank Indonesia.

Meskipun program yang diajukan BI dan pemerintah cukup lengkap, namun ada hal penting yang belum dilaksanakan oleh pemerintah kita dalam pengembangan UMKM, yaitu keberpihakan yang sungguh-sungguh. Jika keberpihakan ini memang sungguh-sungguh maka koordinasi antar departemen dalam pengembangan UMKM harus merupakan gerakan nasional yang seyogianya dipimpin langsung Presiden sebagaimana yang dilakukan Pemerintah Malaysia. Jika tidak, berbagai keluhan dan hambatan UMKM di seluruh pelosok Tanah Air akan tetap berjalan seperti saat ini. UMKM akan tetap "manis" sebagai daya tarik politik namun kehidupannya tetap akan merana. (Setyari.2010)

IV. Penutup

Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian negara sangat penting dan strategis, karena telah terbukti menjadi penyelamat perekonomian pasca krisis dan menjadi penyedia lapangan kerja terbesar.

Tersedianya lapangan kerja dan meningkatnya pendapatan diharapkan akan membantu mewujudkan masyarakat Indonesia yang aman dan damai; adil dan demokratis; serta sejahtera. Sehingga sektor UMKM perlu menjadi fokus pembangunan ekonomi nasional masa mendatang.

Kemudahan dan ketersediaan informasi pasar bagi UMKM akan sangat membantu mengembangkan usahanya maka UMKM tidak hanya berfokus pada produksi tetapi perlu diimbangi dengan program lebih fokus dalam pemasaran. Pengalaman negara Malaysia telah membuktikan bahwa melalui kebijakan kredit melalui (a) penyediaan dana khusus, (b) bantuan kolateral, (c) kebijakan perkreditan UMKM, (d) penyediaan lembaga penunjang, dan (e) restrukturisasi kredit UMKM. perusahaan kecil dan menengah dapat menjadi perusahaan besar kelas dunia.

DAFTAR PUSTAKA

- Kusworo. D. 2002 Dana Segar Rp 27,5 Trilyun untuk Usaha Mikro dan UKM – Untuk Perangi Kemiskinan.. www.kompas.com
- Mulyati.S dan Tri Subari. 2004 Kebijakan dan Strategi Pengembangan Bank Indonesia Dalam Mendukung Pelayanan Keuangan yang Berkelanjutan Bagi UMKM.. www.bi.go.id
- Prawirokusumo, S. 2001, Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan, dan Strategi, BPFE, Yogyakarta.
- Rahmana, A . 2009. Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah . Makalah Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 20 Juni 2009. Yogyakarta
- Retnadi. D. 2004 Kebijakan UMKM di Malaysia.. www.kompas.com
- Robinson.MS. 2002. The Micro Finance Revolution. Vol. 2. Lesson From Indonesia. Communication Development Incorporated-World Bank
- Setyari. NPW. 2010. Dinamika Pengembangan UMKM di Indonesia.[www.ejournal .unud.ac.id/.](http://www.ejournal.unud.ac.id/)_
- Tambunan, T. 2005, “Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: Analysis of Cases”, Journal of Small Business Management, Vol. 36, No,4, pp. 43-65

PRODUKSI MINYAK BUMI DAN GAS ALAM INDONESIA DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI

Sultan

FE UPN “Veteran” Yogyakarta

ABSTRAC

Research on oil and gas production must be efficient, careful and cautious and responsible so as to assist Indonesia's economic development without damaging the environment. Levels of oil and gas production in the era of economic trends and fluctuations experienced on average a decline. The occurrence tendency of oil and gas production declined in the era of economic openness, it is necessary policy stimulus to the price of oil and gas in order to attract people trying to explore the energy of oil, gas and other substitut energy and with more advance technology of reaction to changes in oil and gas energy prices relative will be faster. Oil and gas production in Indonesia is a unique problem. There should be efforts to find alternative energy to meet domestic energy needs for oil exports can be maintained in accordance with the purposes of foreign exchange gain. The need for public policy areas of energy, especially oil and gas production in Indonesia for the National Long Term Development Plan can achieve its goals.

Keywords: *Production, Oil, Gas, Policy, Openness*

I. Latar Belakang

Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2001 tentang Minyak dan Gas, yang dimaksud dengan Minyak Bumi adalah hasil proses alami berupa hidrokarbon yang dalam kondisi tekanan dan temperatur atmosfer berupa fasa cair atau padat, termasuk aspal, lilin mineral atau ozokerit, dan bitumen yang diperoleh dari proses penambangan, tetapi tidak termasuk batubara atau endapan hidrokarbon lain yang berbentuk padat yang diperoleh dari kegiatan yang tidak berkaitan dengan kegiatan usaha Minyak dan Gas Bumi. Sedangkan Gas Bumi adalah hasil proses alami berupa hidrokarbon yang dalam kondisi tekanan dan temperatur atmosfer berupa fasa gas yang diperoleh dari proses penambangan Minyak dan Gas Bumi.

Pasal 33 ayat (3) Undang-Undang Dasar 1945, Minyak dan Gas Bumi sebagai sumber daya alam strategis yang terkandung di dalam bumi Wilayah

Hukum Pertambangan Indonesia merupakan kekayaan nasional yang dikuasai negara. Penguasaan oleh negara sebagaimana dimaksud di atas adalah agar kekayaan nasional tersebut dimanfaatkan bagi sebesar-besarnya kemakmuran seluruh rakyat Indonesia. Dengan demikian, baik perseorangan, masyarakat maupun pelaku usaha, sekalipun memiliki hak atas sebidang tanah di permukaan, tidak mempunyai hak menguasai ataupun memiliki Minyak dan Gas Bumi yang terkandung di bawahnya. Pengendalian manajemen operasi adalah pemberian persetujuan atas rencana kerja dan anggaran, rencana pengembangan lapangan serta pengawasan terhadap realisasi dari rencana tersebut. Pemerintah wajib memberikan atau menolak permohonan Izin Usaha yang diajukan Badan Usaha dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dalam 20 tahun mendatang, Indonesia akan menghadapi persaingan dan ketidakpastian di era keterbukaan saat ini yang makin meningkat, jumlah penduduk yang makin banyak, dan dinamika masyarakat yang makin beraneka ragam. Maka dalam Visi Pembangunan Nasional Republik Indonesia, yaitu perlu diteruskan hasil-hasil pembangunan yang sudah dicapai, permasalahan yang sedang dihadapi dan tantangannya ke depan ke dalam suatu konsep pembangunan jangka panjang, yang mencakup berbagai aspek penting kehidupan berbangsa dan bernegara, yang akan menuntun proses menuju tatanan kehidupan masyarakat dan taraf pembangunan yang hendak dicapai.

Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional, Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional disusun sebagai penjabaran dari tujuan dibentuknya pemerintahan Negara Indonesia yang tercantum dalam Pembukaan Undang-Undang Dasar 1945 dalam bentuk visi, misi, dan arah pembangunan nasional. Pembangunan Jangka Panjang Tahun 2005 – 2025 merupakan kelanjutan dan pembaharuan dari tahap pembangunan sebelumnya untuk mencapai tujuan pembangunan sebagaimana yang diamanatkan dalam Pembukaan Undang-Undang Dasar Tahun 1945. Dalam 20 tahun mendatang, bangsa Indonesia akan melakukan penataan kembali kelembagaan dan sekaligus membangun Indonesia bagi kemajuan bangsa untuk mengejar ketertinggalan dari bangsa-bangsa lain. Pertumbuhan ekonomi yang pesat mendorong penyediaan berbagai sarana dan prasarana perekonomian penting yang dibutuhkan untuk mempercepat pembangunan ekonomi.

Penyelenggaraan kegiatan usaha Minyak dan Gas Bumi yang diatur dalam Undang-undang berasaskan ekonomi kerakyatan, keterpaduan, manfaat, keadilan, keseimbangan, pemerataan, kemakmuran bersama dan kesejahteraan rakyat banyak, keamanan, keselamatan, dan kepastian hukum serta berwawasan lingkungan. Penyelenggaraan kegiatan usaha Minyak dan Gas Bumi bertujuan: menjamin efektivitas pelaksanaan dan pengendalian kegiatan usaha Eksplorasi dan Eksploitasi secara berdaya guna, berhasil guna, serta berdaya saing tinggi dan berkelanjutan atas Minyak dan Gas Bumi milik negara yang strategis dan tidak terbarukan melalui mekanisme yang terbuka dan transparan; menjamin efektivitas pelaksanaan dan

pengendalian usaha Pengolahan, Pengangkutan, Penyimpanan, dan Niaga secara akuntabel yang diselenggarakan melalui mekanisme persaingan usaha yang wajar, sehat, dan transparan; menjamin efisiensi dan efektivitas tersedianya Minyak Bumi dan Gas Bumi, baik sebagai sumber energi maupun sebagai bahan baku, untuk kebutuhan dalam negeri; mendukung dan menumbuhkembangkan kemampuan nasional untuk lebih mampu bersaing di era keterbukaan ekonomi saat ini dan yang akan datang, meningkatkan pendapatan negara untuk memberikan kontribusi yang sebesar-besarnya bagi perekonomian nasional dan mengembangkan serta memperkuat posisi industri dan perdagangan Indonesia; menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat yang adil dan merata, serta tetap menjaga kelestarian lingkungan hidup.

Secara umum produksi energi di Indonesia berkembang 9,9 persen rata-rata per tahun selama periode 1965-1980 dan 0.2 persen rata-rata per tahun selama periode 1980-1985. Setelah memasuki era keterbukaan, produksi energi Minyak dan Gas Bumi Indonesia selama periode 2000-2009, trendnya mengalami penurunan pertahun serta rata-ratanya.

II. Tinjauan Pustaka

Sumber daya alam berupa mineral adalah sumber daya mineral lain yaitu logam dan nonlogam, sumber daya mineral patra (minyak dan gas), batubara dan bahan galian, dan disini yang dibahas mengenai sumber daya energi minyak dan gas bumi sebagaimana bagian dari ekonomi mineral.

Ekonomi mineral membicarakan tentang nilai dan biaya tambang, investasi modal jangka panjang, cadangan, distribusi, pemilikan dan aliran mineral secara internal serta berbagai faktor seperti terjadinya mineral, ketidakpastian cadangan dan penemuan, pengurangan, endapan, daur ulang dan persyaratan lingkungan tambang minyak dan gas bumi.

Dibedakannya cadangan mineral dengan sumber daya mineral. Cadangan mineral adalah konsentrasi komoditi mineral yang dapat dimanfaatkan secara ekonomis dan hukumiah diproduksi pada saat evaluasi, sedangkan sumber daya mineral meliputi endapan hipotetis, spekulatif, belum ditemukan dan subekonomis atau endapan yang belum ditemukan dan tidak diketahui nilai ekonomisnya.

Hubungan kegiatan produksi barang dan jasa (output) dan sumber daya alam dan energi baik minyak maupun gas bumi yaitu :

$$GNP(t) = f[L_o(t), K_o(t), R_o(t), t]$$

Asumsi-asumsi yang melandasi hubungan tersebut adalah adanya substitusi antara L, K, dan R, masing-masing masukan akan mengalami '*diminishing return*' jika masukan lain konstan, dan perubahan teknologi bisa mengubah hubungan ini sejalan berubahnya waktu.

$$C(t) = C_g(t) + A [S(t)]$$

$C(t)$ merupakan tingkat konsumsi sumber daya alam energi suatu masyarakat $C_g(t)$ menunjukkan nilai barang dan jasa yang dikonsumsi, $A [S(t)]$ merupakan nilai kepuasan yang diperoleh dengan mengkonsumsi pemandangan indah, rekreasi, dan lain-lain.

$$R_o(t) = g [L_1(t), K_1(t), S(t), t]$$

$S(t)$ menunjukkan 'stock' sumber daya alam energi pada periode t . Stock juga merupakan indeks kemudahan pengangkatan yang berarti semakin banyak stock diangkat, semakin sulit untuk mengangkat lebih banyak sumber daya alam energi khususnya minyak dan gas bumi.

$$H(t) = h [L_2(t), K_2(t), S(t), t]$$

Untuk eksplorasi mineral L_2 dan K_1 merupakan masukan dalam proses eksplorasi dan S mungkin menunjukkan lapisan kulit luar/permukaan deposit saja, sedang bagi pengelolaan hutan, L_2 dan K_2 menunjukkan manajemen masukan seperti untuk penjagaan kebakaran, pembuatan benih serta S bisa menunjukkan volume dan umur pohon di hutan tempat produksi.

$$S(t) = S(t-1) + H(t) - R_o(t)$$

Yang menunjukkan "stock" pada akhir periode t dan merupakan penggabungan dari "stock" akhir tahun sebelumnya ditambah tambahan sebagai hasil penemuan ataupun pertumbuhan dikurangi jumlah sumber daya alam dan energi *in situ* yang diangkat pada periode tersebut.

$$S(t) = S(0) + \int_0^t [H(\tau) - R_o(\tau)] d\tau$$

Perhatian yang perlu lebih diarahkan pada proses produksi sumber daya alam khususnya minyak dan gas adalah bagaimana menggunakan L dan K yang tersedia untuk mencapai berbagai sasaran seperti produksi barang-barang dan jasa lain, untuk produksi komoditi sumber daya alam dan energi sebagai barang antara dan eksplorasi, dan rentang waktu pemanfaatan sumber daya alam dan energi *in situ*.

Departemen Energi Sumber Daya Mineral menggolongkan mineral kedalam 3 kelompok atau golongan yaitu:

Golongan A (Mineral Strategik) yang hanya dapat ditambang oleh pemerintah, tetapi perusahaan domestik dan asing dapat mengadakan "joint-venture" (patungan) dengan perusahaan pemerintah berdasar kontrak karya atau persetujuan kerjasama. Golongan A; Minyak Bumi, Gas Alam, Aspal, Batu Bara, Nikel, Timah Putih, Uranium

Golongan B (Mineral Vital) yang dapat ditambang oleh BUMN, badan usaha swasta, koprasi maupun pribadi warganegara. Badan usaha asing hanya sebagai kontraktor pemerintah atau anggota minoritas pada perusahaan nasional, namun

perusahaan asing boleh menjalankan eksplorasi melalui pemegang izin swasta Indonesia. Golongan B; Besi, Bauksit, Tembaga, Seng, Emas, Platina, Perak, dan Intan.

Golongan C (Mineral lain) hanya dapat ditambang oleh perusahaan swasta nasional. Perusahaan asing dapat memberi dana dan mengadakan kontrak pembelian mineral. Golongan C; Batu Permata, Pasir Kuarsa, Marmer, Granit, Tanah Liat, dan Pasir.

Sumber daya energi terdiri dari sumber daya alam non hayati mineral patra, yaitu minyak bumi dan gas bumi, mineral lain seperti batu bara dan uranium, sumber daya alam energi di luar air dan minyak/gas bumi, seperti panas bumi, surya, angin, arus laut, pasang surut, panas laut, serta sumber daya alam hayati seperti kayu bakar. Energi sendiri dapat berupa energi kimiawi, listrik, gelombang, nuklir, mekanis, dan panas. Sumber energi di Indonesia adalah minyak bumi, gas bumi, batu bara, tenaga air, panas bumi, dan kayu bakar. Sumber daya alam tersebut ada yang dapat diperbaharui, ada pula yang tak terbarukan.

Oleh karena itu perlu pengelolaan yang seksama agar kebutuhan akan energi yang selalu meningkat dapat dipenuhi dengan baik dan kemungkinan saling ganti perlu direncanakan dengan masak secara dini sehingga tidak mengakibatkan “krisis” energi atau krisis minyak dan gas bumi di Indonesia. Bagaimanapun juga dengan berkembangnya ekonomi di era keterbukaan, kebutuhan akan energi akan meningkat sedang supply dan produksi energi dari bukan minyak dan gas terbatas sehingga permintaan akan energi dari minyak cukup mempunyai prospek yang baik.

III. Pembahasan

Minyak dan gas bumi sebagai sumber daya alam strategis tak terbarukan yang terkandung di dalam wilayah hukum pertambangan Indonesia merupakan kekayaan nasional yang dikuasai oleh negara. Pemerintah memberikan prioritas terhadap pemanfaatan gas bumi untuk kebutuhan dalam negeri dan bertugas menyediakan cadangan strategis minyak bumi guna mendukung penyediaan bahan bakar minyak dalam negeri yang diatur lebih lanjut dengan Peraturan Pemerintah. Pemerintah wajib menjamin ketersediaan dan kelancaran pendistribusian bahan bakar minyak yang merupakan komoditas vital dan menguasai hajat hidup orang banyak di seluruh wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Pada hakikatnya didasarkan pada kenyataan bahwa sumber daya alam dan energi baik minyak maupun gas bumi ini akan habis atau tak terbaharukan, oleh karena itu tingkat produksi optimal serta tingkat “stock” optimal didasarkan pada kondisi bahwa nilai sosial marjinal komoditi sumber daya mineral (harga) harus sama dengan kerugian marjinal jasa lingkungan ditambah dengan biaya produksi marjinal serta sewa kelangkaan atau biaya pemakai sumber daya yang dimanfaatkan dan atau kondisi lain bahwa manfaat yang diperoleh masyarakat dengan tidak

menggunakan satu satuan sumber daya (dengan tambahnya nilai, berkurangnya biaya produksi komoditi sumber daya alam dan energi dan nilai jasa lingkungan tambahan) sama dengan tingkat hasil sosial dari nilai sewa kelangkaan.

Pengembangan dan produksi lapangan minyak dan gas bumi, Badan Usaha atau Bentuk Usaha tetap wajib melakukan optimasi dan melaksanakannya sesuai dengan kaidah keteknikan yang baik. Bahan bakar minyak serta hasil olahan tertentu yang dipasarkan di dalam negeri untuk memenuhi kebutuhan masyarakat wajib memenuhi standar dan mutu yang ditetapkan oleh Pemerintah. Harga bahan bakar minyak dan harga gas bumi diserahkan pada mekanisme persaingan usaha yang sehat dan wajar. Penetapan kebijakan mengenai kegiatan usaha minyak dan gas bumi berdasarkan cadangan dan potensi sumber daya minyak dan gas bumi yang dimiliki, kemampuan produksi, kebutuhan bahan bakar minyak dan gas bumi dalam negeri, penguasaan teknologi, aspek lingkungan dan pelestarian lingkungan hidup, kemampuan nasional, dan kebijakan pembangunan. Perusahaan tambangan minyak Indoneasia tetap melaksanakan tugas dan fungsi pembinaan dan pengawasan perusahaan kontraktor eksplorasi dan eksploitasi termasuk kontraktor kontrak bagi hasil sampai terbentuknya badan pelaksana, pada saat terbentuknya Persero sebagai pengganti perusahaan pertamina, badan usaha milik negara tersebut wajib mengadakan kontrak kerja sama dengan badan pelaksana untuk melanjutkan eksplorasi dan eksploitasi pada bekas wilayah kuasa pertambangan pertamina dan dianggap telah mendapatkan izin usaha yang diperlukan.

Produksi minyak di negara maju lebih banyak memproduksi batu bara daripada gas alam dan minyak bumi, Rusia dan Eropa Timur banyak memproduksi batu bara daripada gas alam dan minyak bumi, sedang negara berkembang seperti Indonesia banyak memproduksi minyak bumi daripada batu bara dan gas alam. Minyak bumi merupakan sumber daya energi yang paling tidak terbagi dengan merata. Sembilan puluh lima persen cadangan yang telah dibuktikan terdapat hanya di 20 negara dan negara Arab (termasuk Iran) memiliki 56,3% dari cadangan dunia. Disadari bahwa negara Arab mengurangi produksi minyak mereka sedang negara bukan anggota OPEC meningkatkan produksi minyaknya, hal ini akan berakibat bahwa cadangan minyak sebagian besar akan ada di negara-negara Arab. Bila demikian halnya, maka harga minyak di waktu yang akan datang akan dapat naik lagi dan ini mendorong eksplorasi, dan seterusnya.

Proses produksi sumber daya alam minyak dan gas memiliki peran ganda, yaitu sebagai modal pembangunan dan sekaligus sebagai penopang sistem kehidupan. Peranan sumber daya alam ini dapat dilihat dari sumbangannya terhadap PDB yang pada tahun 2002 mencapai 24,8 persen dan penyerapan tenaga kerja mencapai 48 persen. Namun, di lain pihak keberlanjutan atas ketersediaannya sering diabaikan sehingga daya dukung lingkungan menurun dan ketersediaan sumber daya alam menipis. Tantangan ke depan adalah berkaitan dengan pengembangan nilai tambah sumber daya alam dan penggalian sumber-sumber pertumbuhan ekonomi baru agar memiliki daya saing global dalam jangka panjang.

Produksi gas alam merupakan sumber daya energi yang bersih dan efisien. Cadangan gas alam diperkirakan sebesar cadangan minyak. Pemanfaatan teknologi canggih dapat meningkatkan pemakaian gas alam untuk pembangkit tenaga listrik dikemudian hari bersaing dengan tenaga listrik batu bara dan nuklir.

Cadangan terbukti minyak bumi Indonesia berjumlah 5,8 miliar barel dengan tingkat produksi 500 juta barel per tahun. Sementara itu cadangan terbukti gas bumi sekitar 90 TCF dengan tingkat produksi sekitar 3 TCF. Dalam kaitan itu, tantangan utama dalam pembangunan energi adalah meningkatkan kemampuan produksi minyak dan gas bumi yang sekaligus memperbesar penerimaan devisa; memperbanyak infrastruktur energi untuk memudahkan penyampaian energi kepada konsumen baik industri maupun rumah tangga, serta mengurangi secara signifikan ketergantungan terhadap minyak dan meningkatkan kontribusi gas, batubara, serta energi terbarukan lainnya dalam penggunaan energi secara nasional.

Sektor pertambangan minyak dan gas di Indonesia mengalami masa pasang surut di era keterbukaan saat ini. Hasil produksi minyak dan gas bumi dari tahun 2000-2009 mengalami penurunan khususnya minyak yaitu rata-rata minus 3,5 persen. Sementara produksi Gas pada tahun yang sama rata-rata positif 1,6 persen.

Produksi minyak bumi tahun 2000 sebesar 434368,8 barel, menurun sebesar 1,4 dari tahun sebelumnya. Tahun 2001 sebesar 432588 barel atau turun 0,4 persen dari tahun sebelumnya. Tahun 2002 produksi minyak turun secara signifikan dari tahun 2001 yaitu 18,6 persen atau 351949,6 barel saja. Pada tahun 2003 produksi minyak bumi juga menurun menjadi 339100 barel atau negatif 3,7 persen dari tahun 2002.

Produksi minyak bumi mengalami peningkatan pada tahun 2004 sebesar 354351,9 barel atau naik 4,5 persen dari tahun sebelumnya. Namun pada tahun 2005 produksi minyak bumi mengalami penurunan sebesar 3,7 persen. Tahun 2006 kembali terjadi penurunan produksi minyak bumi sebesar 8,3 persen. Tahun 2007 produksi minyak bumi sebesar 305137,4 barel atau turun 2,5 persen.

Produksi minyak bumi kembali mengalami peningkatan pada tahun 2008 sebesar 314221,7 barel atau meningkat 3 persen dari tahun 2007. Sedangkan pada tahun 2009 produksi minyak bumi Indonesia sebesar 301663,4 barel. Yang menarik dari data produksi minyak bumi di Indonesia adalah setiap kelipatan empat tahunan, produksi minyak bumi mengalami peningkatan. Adapun rata-rata produksi minyak bumi selama tahun 2000-2009 adalah 348762,1 barel atau pertumbuhannya negatif 3,5 persen.

Produksi gas alam tahun 2000 sebesar 2845532,9 barel, menurun sebesar 7,3 dari tahun sebelumnya. Tahun 2001 sebesar 3762828,5 barel atau meningkat secara signifikan 32,2 persen dari tahun sebelumnya. Tahun 2002 produksi gas alam turun secara signifikan dari tahun 2001 yaitu 39,4 persen atau 2279373,9 barel saja. Pada tahun 2003 produksi gas alam juga menurun menjadi 2142605 barel atau negatif 6,0 persen dari tahun 2002.

Produksi gas alam mengalami peningkatan pada tahun 2004 sebesar 3026069,3 barel atau naik signifikan 41,2 persen dari tahun sebelumnya. Namun pada tahun 2005 produksi gas alam mengalami penurunan sebesar 1,3 persen. Tahun 2006 kembali terjadi penurunan produksi gas alam sebesar 1,3 persen sama dengan tahun 2005. Tahun 2007 produksi gas alam sebesar 2805540,3 barel atau turun 4,8 persen. Tahun 2008 produksi gas alam masi mengalami penurunan setengah persen atau 2790988 barel.

Produksi gas alam kembali mengalami peningkatan pada tahun 2009 sebesar 2887892,2 barel atau meningkat 3,5 persen dari tahun 2008. Adapun rata-rata produksi gas alam selama tahun 2000-2009 adalah 2847419,3 barel atau pertumbuhannya positif 1,6 persen.

Tabel
Produksi Minyak Bumi dan Gas Alam Indonesia
Di Era Keterbukaan Ekonomi

Produksi Minyak Bumi dan Gas Alam, 2000-2009				
Tahun	M. Mentah	Pert (%)	Gas Alam	Pert (%)
	(barel)		(barel)	
2000	434,368.8	-1.4	2,845,532.9	-7.3
2001	432,588.0	-0.4	3,762,828.5	32.2
2002	351,949.6	-18.6	2,279,373.9	-39.4
2003	339,100.0	-3.7	2,142,605.0	-6.0
2004	354,351.9	4.5	3,026,069.3	41.2
2005	341,202.6	-3.7	2,985,341.0	-1.3
2006	313,037.2	-8.3	2,948,021.6	-1.3
2007	305,137.4	-2.5	2,805,540.3	-4.8
2008	314,221.7	3.0	2,790,988.0	-0.5
2009	301,663.4	-4.0	2,887,892.2	3.5
Rata-rata	348,762.1	-3.5	2,847,419.3	1.6

Sumber : BPS Jakarta, berbagai tahun terbitan, (diolah)

Kebijakan produksi minyak dan gas merupakan bagian integral dari pembangunan nasional secara menyeluruh, karena kaitannya yang erat antara pertumbuhan ekonomi, penambahan penduduk dan penyediaan sumber daya energi minyak dan gas. Dalam perkembangan ekonomi di era keterbukaan dewasa ini telah dirasakan bahwa masalah kebutuhan dan penyediaan energi terutama tersedianya minyak bumi akan mencapai titik kritis yang dapat mengganggu

pertumbuhan ekonomi. Meningkatnya kebutuhan energi minyak dan gas dari tahun ke tahun menyebabkan meningkatkan efisiensi penggunaan energi, memperkecil peranan energi yang diimpor, terutama minyak bumi, serta mengembangkan sumber-sumber energi lain dalam negeri baik yang berbentuk energi konvensional maupun energi baru dan sedapat mungkin terbarukan.

Kebijaksanaan energi minyak dan gas yang terpadu dan menyeluruh sangat diperlukan, mengingat jumlah penduduk besar memerlukan pertumbuhan ekonomi yang baik. Untuk itu disediakan energi, terutama bahan bakar minyak dan gas dalam jumlah yang cukup untuk keperluan industri, pengangkutan, pertanian dan keperluan rumah tangga. Disamping itu harus disediakan sejumlah minyak bumi dan gas bumi guna ekspor untuk menghasilkan devisa yang sangat diperlukan bagi pembangunan. Oleh karena itu kebijaksanaan energi harus dapat menjamin kesinambungan dan keseimbangan yang wajar antara penyediaan dan kebutuhan energi yang dapat mendorong pembangunan bagi peningkatan kesejahteraan rakyat.

IV. Penutup

Pengelolaan produksi sumber daya energi seperti minyak dan gas harus secara bertanggung jawab sehingga dapat membantu pembangunan ekonomi Indonesia tanpa merusak lingkungan. Pengelolaan sumber daya energi di Indonesia di era keterbukaan ini dapat lebih ditingkatkan lagi sehingga berdaya guna dan berhasil guna dengan melihat segi permintaan dan harga-harga

Dari uraian di atas dapatlah ditarik berbagai kesimpulan, yaitu :

Ada kecenderungan produksi minyak dan gas mengalami penurunan di era keterbukaan ekonomi. Perlunya kebijakan rangsangan harga minyak dan gas agar dapat menarik orang berusaha mengeksplorasi energi minyak, gas dan energi substitut lainnya dan dengan makin majunya teknologi reaksi terhadap perubahan harga energi minyak dan gas relatif akan lebih cepat.

Masalah energi minyak dan gas di Indonesia merupakan masalah yang unik. Harus ada upaya mencari energi alternatif untuk pemenuhan kebutuhan energi dalam negeri agar ekspor minyak dapat dipertahankan sesuai dengan keperluan mendapatkan devisa. Perlunya kebijakan umum bidang energi khususnya produksi minyak dan gas di Indonesia agar Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional dapat mencapai sasarannya.

Daya saing di era keterbukaan ekonomi, perekonomian ditingkatkan dengan mengembangkan pola pengembangan energi nasional jangka panjang diarahkan kepada peningkatan intensitas pencarian sumber-sumber energi minyak dan gas sejalan dengan peningkatan populasi dan laju pertumbuhan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanley, Nick, and Shogren, White, 1997, *“Environmental Economics, In Theory and Practice”* Oxford University Press.
- Sukanto R, (1994) *“Ekonomi Lingkungan, Suatu Pengantar”*, BPFE UGM, Yogyakarta
- Sukanto R, (1994) *“Ekonomi Sumber Daya Alam dan Energi”*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Sultan (2004). *Alokasi Faktor Produksi pada Industri Kayu Lapis (ISIC 33113) di Indonesia tahun 1981 – 2000 (Pendekatan Fungsi Produksi Trans Log)*. Laporan Penelitian , Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UPN “Veteran” Yogyakarta, (tidak dipublikasikan).
- Sultan (2010). Analisis Pengaruh Bahan Bakar Bensi, Solar dan Pelumas terhadap Produksi Industri Besar dan Sedang Furniture dan Industri Lainnya di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, *Buletin Ekonomi Vol.6, No. 3, Desember hal 204-209* .
- Suparmoko, *“Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan”*, BPFE UGM, Yk.
- Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2001 tentang Minyak dan Gas
- Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional, Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional

KAJIAN KEBIJAKAN EKONOMI SEKTOR INDUSTRI DAN PERDAGANGAN PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA MENGHADAPI PERSAINGAN GLOBAL

Sri Suharsih

Ari Dwi Priyanto

Intisari

Sektor industri dan perdagangan merupakan sektor yang sangat penting sebagai sektor pendongkrak pertumbuhan ekonomi di Provinsi DIY. Hal tersebut cukup beralasan karena selain kontribusi pembentukan PDRB kedua sektor tersebut cukup besar, juga struktur pertumbuhannya merupakan sektor yang dikategorikan sebagai sektor yang maju dan tumbuh cepat. Namun di sisi lain sektor industri dan perdagangan pada saat ini juga menghadapi tantangan yang berat akibat penerapan perjanjian perdagangan bebas (AFTA, NAFTA, dan AFCTA). Berkaitan dengan permasalahan diatas, pemerintah Provinsi DIY wajib mengupayakan pengembangan kedua sektor tersebut dengan harapan kedua sektor tersebut mampu mendongkrak pertumbuhan ekonomi daerah serta dapat menjadi *leading sector* bagi sektor lainnya. Diharapkan juga kedua sektor tersebut mampu menghadapi persaingan di pasar global, bahkan mampu mendapatkan keuntungan dari adanya persaingan pasar global tersebut.

Berkaitan dengan upaya peningkatan daya saing ekonomi dalam menghadapi persaingan global, teridentifikasi beberapa permasalahan dalam pembangunan sektor perdagangan di Provinsi DIY sebagai berikut: (i) *high cost trade* (perdagangan dengan biaya tinggi), (ii) lemahnya kapasitas kemampuan SDM perdagangan baik dalam permodalan maupun akses promosi dan distribusi (iii) fasilitas perdagangan belum optimal (iii) masih lemahnya daya saing produk ekspor Provinsi DIY (iv) ketergantungan pasar ekspor yang dalam beberapa tahun terakhir hanya pada beberapa Negara saja. Sementara di Sektor Industri teridentifikasi permasalahan sektor industri (IKM) di Provinsi DIY adalah sebagai berikut: (i) lemahnya kompetensi kewirausahaan (ii) ketergantungan industri terhadap bahan baku dari luar daerah atau luar negeri (iii) produk IKM yang belum mempunyai daya saing handal terutama berkaitan dengan kontinuitas dan ketersediaan bahan baku, serta kualitas konsumen (iv) banyaknya pesaing yang bergerak dalam industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi, komunikasi, promosi dan penetrasi pasar di luar negeri (v) belum adanya apresiasi pemerintah terhadap *invention* (penemuan produk baru).

Kata kunci : Kebijakan Ekonomi, Sektor Industri, Sektor Perdagangan, Persaingan Global

I. Latar Belakang

Salah satu prestasi ekonomi suatu daerah adalah tercapainya pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi dan stabil. Pertumbuhan ekonomi Provinsi DIY tahun 2006-2010 mengalami fluktuatif. Jika dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi nasional, pencapaian pertumbuhan ekonomi Provinsi DIY masih di bawah pertumbuhan ekonomi nasional.

Tabel 1: Pertumbuhan Ekonomi Provinsi DIY dan Nasional

Th	2006		2007		2008		2009		2010	
	DIY	NAS								
Δ (%)	3.7	5.5	4.31	5.8	5.02	6	4.39	4.3	4.87	5.8

Sumber : BPS Provinsi DIY, diolah

Pada tabel 1 dapat dilihat kondisi pertumbuhan ekonomi Provinsi DIY selain fluktuatif, rata-rata nilainya juga masih di bawah pertumbuhan ekonomi nasional. Secara sektoral rata-rata pertumbuhan dan andil pertumbuhan sektoral juga mengalami penurunan. Rata-rata pertumbuhan sektoral dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2: Pertumbuhan Ekonomi Sektoral di Provinsi DIY 2007–2010

No	Sektor	2007	2008	2009	2010	Rata-rata 2007- 2010	Andil Pertumbuhan 2010(%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Pertanian	0,80	5,63	3,24	-0,70	2,24	-0,13
2	Pertambangan & Pengegalian	9,69	-0,06	0,34	0,88	2,71	0,01
3	Industri Pengolahan	1,89	1,52	1,28	7,00	2,92	0,91
4	Listrik, Gas & Air Bersih	8,45	5,53	6,10	4,00	6,02	0,04
5	Konstruksi	9,66	6,09	4,64	6,06	6,61	0,58

6	Perdagangan, Hotel, & Restoran	5,06	5,87	5,75	5,09	5,44	1,06
7	Pengangkutan & Komunikasi	6,45	6,61	5,97	5,50	6,13	0,58
8	Keuangan, Real Estat, & Jasa Perusahaan	6,49	5,63	6,30	7,87	6,57	0,75
9	Jasa-jasa	3,61	4,46	4,33	6,44	4,71	1,08
	PDRB	5,79	4,59	4,39	4,87	4,65	4,9

Sumber: Berita Resmi Statistik BPS Provinsi DIY No.07,10 Februari 2010(diolah)

Pada tabel 2, pada tahun 2010 andil pertumbuhan terbesar diberikan oleh sektor jasa-jasa, perdagangan, dan industri pengolahan. Dilihat dari rata-rata pertumbuhan tahun 2007-2010 sektor industri, keuangan, dan jasa-jasa mengalami *trend* kenaikan yang cukup signifikan. Untuk melihat gambaran pola dan struktur pertumbuhan sektoral suatu daerah dapat dianalisis dengan menggunakan *Klassen Tipologi*. Gambaran tentang pola dan struktur pertumbuhan daerah ini, pada satu segi dapat digunakan untuk memperkirakan prospek pertumbuhan ekonomi daerah di masa yang akan datang. Sedangkan di pihak lain hal tersebut juga akan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijaksanaan pembangunan daerah. Dengan menggunakan analisis *Klassen Tipologi*, maka gambaran pola dan struktur pertumbuhan sektoral Provinsi DIY dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3: Klasifikasi Sektor-Sektor Ekonomi menurut Klassen Tipologi

y/r	$Y_i > y$	$Y_i < y$
$R_i > r$	Sektor Maju dan Tumbuh Cepat : Industri pengolahan, Perdagangan, hotel, restoran, Keuangan, dan Keuangan persewaan jasa perusahaan, Jasa-jasa	Sektor berkembang Cepat : listrik dan air minum
$R_i < r$	Sektor Maju tapi Tertekan : Pertanian Pengangkutan komunikasi	Sektor relatif tertinggal : Pertambangan dan penggalian, bangunan

Sumber : Hasil Analisis

Sektor maju dan tumbuh cepat adalah sektor-sektor yang mengalami pertumbuhan dan tingkat kontribusi lebih tinggi dari rata-rata seluruh sektor ekonomi (PDRB). Pada dasarnya sektor-sektor tersebut adalah sektor yang paling maju, dan diperkirakan akan terus berkembang pada masa yang akan datang. Yang termasuk dalam sektor maju dan tumbuh cepat di Provinsi DIY adalah sektor perdagangan, industri pengolahan, dan sektor jasa.

Sektor maju tapi tertekan adalah sektor yang relatif maju tetapi dalam beberapa tahun terakhir laju pertumbuhannya menurun. Sektor berkembang cepat pada dasarnya adalah sektor dengan potensi pengembangan yang dimiliki sangat besar, tetapi belum diolah sepenuhnya dengan baik. Sektor ini diperkirakan di masa mendatang akan terus berkembang. Sektor yang termasuk dalam sektor ini adalah sektor pertanian, pengangkutan komunikasi.

Sektor relatif tertinggal mempunyai tingkat pertumbuhan dan kontribusi di bawah rata-rata sektor-sektor ekonomi secara keseluruhan. Sektor yang termasuk dalam sektor ini adalah sektor pertambangan dan penggalian, serta sektor bangunan. Dari analisis Klassen tipologi dapat dilihat bahwa sektor Industri dan perdagangan merupakan sektor yang maju dan tumbuh cepat diikuti oleh sektor keuangan dan jasa-jasa. Sektor ini relatif dekat kaitannya dengan sektor industri dan perdagangan

Peranan sektor industri dan perdagangan Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta cukup menggembirakan, karena kedua sektor tersebut mempunyai peranan yang besar dalam pembentukan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Peranan kedua sektor tersebut dalam perekonomian daerah dapat dilihat pada kontribusinya terhadap PDRB. Tabel 4 menunjukkan peranan sektor industri dan perdagangan dalam pembentukan PDRB tahun 2010

Tabel 4. Sumbangan Sektor Industri Perdagangan

No	Sektor	2008 (Juta Rupiah)	%	2009 (Juta Rupiah)	%	2010 (Juta Rupiah)	%
1	Industri	2.528.020	13,82	2.599.260	12,96	2.793.580	13,28
2	Perdagangan	1.534.974	8,82	4.193.540	20,91	4.373.850	20,79

Sumber : BPS 2011, diolah

Pada tabel 4 dapat dilihat bahwa rata-rata sumbangan sektor industri perdagangan pada tahun 2008 – 2010 sebesar masing-masing 13% untuk sektor industri, dan 20 % untuk sektor perdagangan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, dapat dilihat bahwa sektor industri dan perdagangan merupakan sektor yang sangat penting sebagai sektor pendongkrak pertumbuhan ekonomi di Provinsi DIY. Hal tersebut cukup beralasan karena selain kontribusi pembentukan PDRB yang cukup besar, juga struktur pertumbuhannya merupakan sektor yang dikategorikan sebagai sektor yang maju dan tumbuh cepat. Kedua alasan tersebut menunjukkan betapa pentingnya kedua sektor tersebut dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah dan perlu diupayakan langkah pengembangannya.

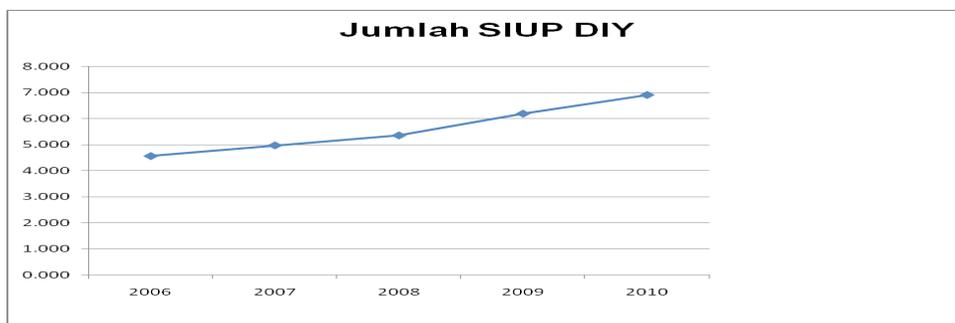
Namun di sisi lain sektor industri dan perdagangan saat ini juga menghadapi tantangan yang berat akibat penerapan perjanjian perdagangan bebas (AFTA, NAFTA, dan AFCTA). Bahkan setelah satu tahun AFCTA diberlakukan, produk China praktis menguasai setiap lini Negara kita. Data pada akhir 2010 menunjukkan neraca perdagangan defisit di pihak Indonesia. Produk unggulan DIY juga menghadapi persaingan berat dengan produk China, terutama produk unggulan tekstil dan mebel. Melihat permasalahan di atas, Pemerintah Provinsi DIY wajib mengupayakan pengembangan kedua sektor tersebut dengan harapan mampu mendongkrak pertumbuhan ekonomi daerah serta dapat menjadi *leading sector*. Diharapkan juga kedua sektor tersebut mampu menghadapi persaingan di pasar global, dan mampu mendapatkan keuntungan dari persaingan global tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, diperlukan kajian yang mendalam terhadap potensi sektor industri dan perdagangan dalam rangka menyusun berbagai kebijakan maupun langkah-langkah kongkrit dalam mengembangkan kedua sektor tersebut, sehingga kedua sektor tersebut mampu meningkatkan peranannya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta mampu bersaing di pasar global.

II. Perkembangan Sektor Perdagangan

2.1. Perkembangan SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)

Perkembangan sektor perdagangan tidak terlepas dari eksistensi pengusaha, bagi sektor formal peranan tersebut terlihat dari (SIUP) yang terdaftar, perkembangan jumlah SIUP di Provinsi DIY selama periode tahun 2007 - 2010 yang dapat dilihat pada gambar 1



Sumber : Diperindagkop Provinsi DIY
Gambar 1. Perkembangan SIUP di Propinsi DIY tahun 2006-2010

Berdasarkan kepemilikannya, pemilik SIUP masih didominasi oleh pengusaha kecil yaitu sebesar 94,28%, diikuti oleh pengusaha menengah dan pengusaha besar sebesar 5,72%.

2.2. Perkembangan TDP

Selain jumlah SIUP, perkembangan sektor perdagangan juga bisa dilihat dari perkembangan jumlah TDP. Perkembangan jumlah TDP pada tahun 2006 - 2010 dapat dilihat pada tabel 5

Tabel 5: Perkembangan TDPD Provinsi DIY tahun 2006 - 2010

NO	KABUPATEN/ KOTA	2006	2007	2008	2009	2010
1	P E R S E R O A N TERBATAS	2.754	3.004	3.322	3.662	4.017
2	KOPERASI	666	733	771	812	850
3	CV	5.314	5.969	6.671	7.393	8.144
4	FIRMA	64	65	66	66	66
5	P E R O R A N G A N (PO)	20.617	21.386	22.599	24.069	25.152
6	BENTUK LAIN	360	366.000	375	382	383
	JUMLAH	28.685	30.359	32.592	35.124	37.313

Sumber : Disperindagkop Provinsi DIY

2.3. Neraca Perdagangan

Perkembangan perdagangan luar negeri Provinsi DIY yang ditunjukkan dengan perkembangan ekspor selama lima tahun terakhir kondisinya berfluktuasi baik dari nilai, volume, jenis, komoditi negara tujuan serta pelaku ekspornya. Kondisi ini selain disebabkan oleh faktor eksternal, seperti krisis global, bencana alam, gempa, kenaikan minyak dunia, juga disebabkan oleh faktor internal seperti melemahnya daya saing, lemahnya jiwa dan mental pengusaha, lemahnya pemanfaatan informasi pasar, kurang produktifnya promosi dagang, lemahnya modal, serta ketergantungan bahan baku dan penolong impor.

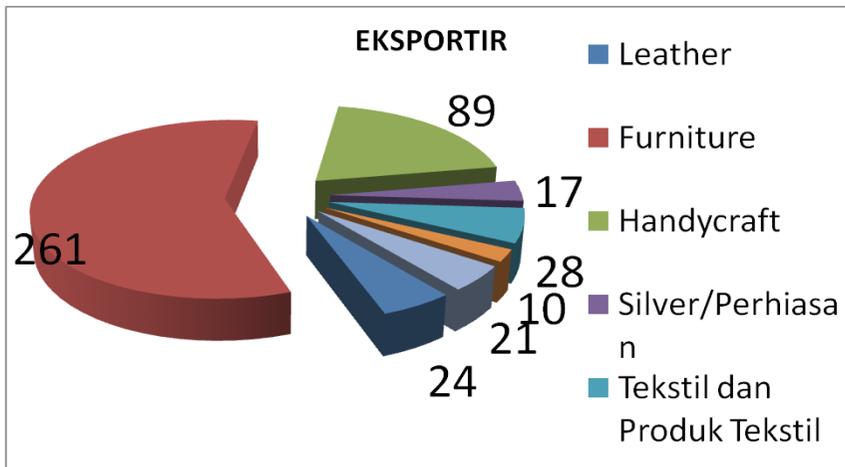
Dari realisasi ekspor dapat dilihat bahwa kinerja dan struktur ekspor tahun 2010 cukup baik dengan perolehan dengan nilai 140 juta US\$ dengan jumlah komoditi ekspor 130. Artinya tidak ada ketergantungan terhadap beberapa komoditi saja, sehingga ketika terjadi gejolak pada salah satu komoditi, masih ada komoditi lainnya yang menggantikan posisinya (diversifikasi komoditi ekspor).

Tabel 6: Neraca Perdagangan Luar Negeri Propinsi DIY (juta US\$)

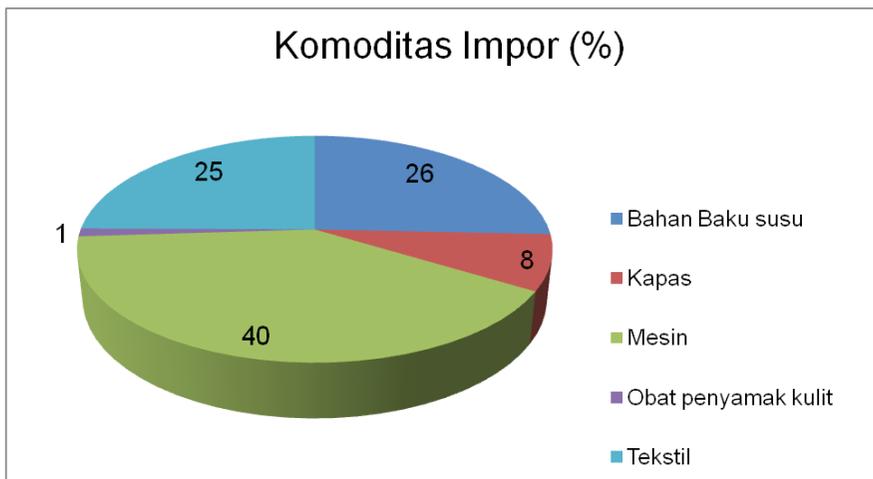
	2007	2008	2009	2010
Ekspor	125,6	130,3	109	140
Impor	42,6	50,7	26	22
Impor/Expor	34%	39%	24%	16%

Sumber : Disperindagkop Provinsi DIY

Berdasarkan data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi DIY seperti yang terlihat pada tabel 6, nilai ekspor Povinsi DIY pada periode tahun 2007-2010 cukup fluktuatif. Pada tahun 2007 nilai ekspor mencapai US\$ 125,6 juta. Peningkatan ekspor yang terjadi pada tahun 2008 sebesar US \$130,3 Pada tahun 2009 nilai ekspor DIY kembali turun dibandingkan 2008 dengan nilai US\$ 109,0 juta. Nilai ekspor Provinsi DIY pada tahun 2010 sebesar US\$ 140.252 juta. Sebagian besar volume produk diekspor melalui Tanjung Mas sebagai pelabuhan laut terdekat dengan Provinsi DIY. Provinsi DIY memiliki lima komoditas unggulan ekspor yaitu pakaian jadi, mebel kayu, sarung tangan kulit, kulit disamak dan sarung tangan kulit sintetis. Secara keseluruhan, kontribusi lima komoditas ekspor tersebut terhadap volume total ekspor Provinsi DIY selalu menunjukkan *trend* meningkat. Dari kelima komoditas unggulan, mebel kayu menunjukkan peningkatan kontribusi yang paling konsisten dari tahun 2007 sebesar 18,64%, tahun 2008 sebesar 20,79%, tahun 2009 sebesar 23,33% dan tahun 2010 sebesar 31,59%.



Gambar 2. Komoditi Ekspor



Gambar 3. Komoditas impor

Dilihat dari Negara tujuan ekspor, Amerika Serikat menjadi tujuan negara utama ekspor Provinsi DIY selama tahun 2006-2010. Namun demikian, kontribusi ekspor ke Amerika Serikat terhadap keseluruhan ekspor DIY cenderung menurun.

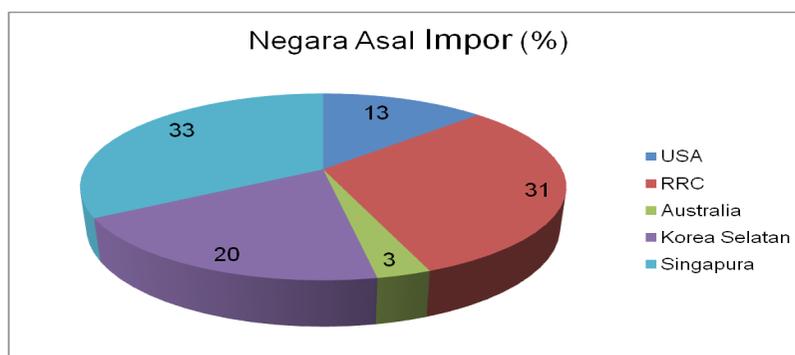
Tabel 7. Negara Tujuan Ekspor Tahun 2010

Negara	Volume (Kg)	%	Nilai (juta US \$)	%
Amerika	7.224	19,73	55, 29	44, 03
Perancis	4.529	12,37	7, 43	5, 92
Spanyol	2.039	5,57	5, 20	4,16
Jepang	1.925	5,26	6, 10	4, 83
Italia	1.917	5,24	5, 20	4, 15

Sumber : Disperindagkop Provinsi DIY

Berdasarkan tabel 7 sampai dengan tahun 2010 ekspor terbesar DIY masih terfokus pada negara Amerika Serikat, negara Eropa seperti Prancis dan Spanyol, dan Jepang. Dilihat dari perkembangan impor, pada tahun 2010 impor Provinsi DIY mencapai US\$ 36,282 dengan komoditas didominasi oleh bahan baku, barang setengah jadi dan mesin-mesin. Tekstil dan bahan baku susu adalah komoditas impor yang secara konsisten memiliki kontribusi yang cukup tinggi di Provinsi DIY. Meskipun demikian, besarnya kontribusi tiap-tiap komoditas pada keseluruhan impor DIY setiap tahunnya mengalami fluktuasi.

Mesin mempunyai kontribusi yang cukup besar pada periode tahun 2006-2010. Bahkan pada tahun 2010 menyumbang kontribusi impor terbesar yaitu 40 %. Sepanjang tahun 2006 - 2010 Provinsi DIY secara konsisten mengimpor mesin dan bahan baku susu dan tekstil. Komoditas impor Provinsi DIY yang memiliki pangsa yang cukup tinggi selain mesin, tekstil dan bahan baku susu adalah mesin fotocopy, kapas, polister, dan obat penyamak kulit.



Gambar 4. Negara asal impor

Diantara negara yang menjadi negara asal barang impor DIY, negara importir yang secara konsisten memiliki pangsa impor yang cukup besar adalah USA. Selama tahun 2010 pangsa impor Provinsi DIY dari USA dan China. Selain USA dan China, New Zealand adalah negara yang mempunyai pangsa impor cukup besar terutama untuk komoditas bahan baku susu dan buah-buahan. Negara lain yang mempunyai pangsa impor besar adalah Australia dan Korea.

Secara umum, jaringan perdagangan dari industri yang menghasilkan produk unggulan di DIY memiliki pola distribusi yang bersifat penjualan langsung dan penjualan melalui order. Dari dua pola distribusi ini, mayoritas produk unggulan DIY, khususnya yang bersifat kerajinan lebih banyak dimiliki pola penjualan melalui order yang melibatkan banyak *buyer* baik yang ada di luar negeri maupun di dalam negeri, termasuk eksportir/*buyer* yang ada di Jakarta dan Bali. Sementara itu pada industri garmen dan industri kulit, yang menghasilkan berbagai model kaos tangan golf lebih bersifat langsung pada pembeli asing (*buyer*) meskipun tetap berpedoman pada order pula, namun jalurnya lebih pendek dan tertutup (Bappeda Provinsi DIY, 2010).

Pasar produk unggulan Provinsi DIY terdiri dari dua pasar, yaitu pasar domestik dan pasar asing (ekspor). Sebagai produk unggulan tentu saja pasar yang diutamakan adalah pasar asing. Selama ini, produk unggulan DIY sebenarnya sudah memiliki pasar yaitu Amerika Serikat dan beberapa negara Eropa seperti Jerman, Belanda, Inggris dan Prancis. Pada beberapa produk mebel kayu dan kerajinan (tanah liat, batu, anyaman, kulit) selain pada pasar Eropa, juga diminta pada pasar Asia, seperti Jepang, Hong Kong, dan Korea Selatan. Para pengrajin yang skala usahanya menengah dan kecil, pola distribusinya melalui *buyer* lokal (DIY dan Bali) dan lebih banyak berdasarkan pesanan.

2.3. Perkembangan Sektor Industri

2.3.1. Potensi Industri Kecil Menengah (IKM)

Provinsi DIY merupakan wilayah yang memiliki potensi industri yang sebagian besar adalah industri kecil menengah (IKM). Sektor IKM di Yogyakarta merupakan sektor yang telah memegang peranan penting dalam menunjang pertumbuhan ekonomi.

2.3.1.1. Perkembangan Unit usaha IKM

Perkembangan sektor IKM DIY tahun 2010 sejumlah 76.267 unit usaha, bila dibanding dengan tahun 2008 sebanyak 75.140 unit usaha mengalami peningkatan 2%.

Tabel 8: Perkembangan unit usaha IKM,Provinsi DIY

Tahun	Unit Usaha	Perkembangan (-/+)
2006	74.291	-0,71%
2007	75.140	1,14%
2008	76.267	1,50%
2010	78.122	2,00%

Sumber : Disperindagkop dan BPS 2011, diolah

2.3.1.2. Penyerapan Tenaga Kerja IKM

Sektor Industri di Daerah Istimewa Yogyakarta mempunyai peranan yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja, pada tahun 2008 dapat terserap 273.621 orang dan pada tahun 2010 dapat menyerap tenaga kerja 292.625 orang, atau mengalami peningkatan 7,1 %.

Tabel 9: Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja IKM Provinsi DIY

Tahun	Jumlah TK (Orang)	Perkembangan (-/+)
2006	259.066	8,11%
2007	264.368	2,05%
2008	273.621	3,50%
2010	292.625	7,1%

Sumber : Disperindagkop dan BPS 2011, diolah

2.3.1.3. Perkembangan Nilai Investasi IKM

Perkembangan Nilai Investasi Sektor Industri tahun 2008 sebesar Rp. 769.274.520.000. Pada tahun 2010 sebesar Rp. 878.063.495,21 atau mengalami peningkatan sebesar 8,2%.

Tabel 10: Perkembangan Nilai Investasi, Propinsi DIY

Tahun	Nilai Investasi (Rp. 000,-)	Perkembangan (-/+)
2006	715.291.706,00	-2,15%
2007	739.687.038,70	3,41%
2008	769.274.520,00	4,00%
2010	878.063.495,21	8,2%

Sumber : Disperindagkop dan BPS 2011, diolah

2.3.1.4. Perkembangan Nilai Produksi IKM

Perkembangan Nilai Produksi sektor industri tahun 2008 sebesar Rp. 2.800.904.707.000 dan pada tahun 2010 berkembang menjadi sebesar Rp. 2.821.218.796,83 atau naik sebesar 0,08%.

Tabel .11: Perkembangan Nilai Produksi, Provinsi DIY

Tahun	Nilai Investasi (Rp. 000,-)	Perkembangan (-/+)
2006	2.435.478.152,30	1,49%
2007	2.561.148.825,00	5,16%
2008	2.800.904.707,00	9,36%
2010	2.821.218.796,83	0,08%

Sumber : Disperindagkop dan BPS 2011, diolah

2.3.1.5. Perkembangan Nilai Bahan sektor IKM

Perkembangan Nilai Bahan sektor industri tahun 2008 sebesar Rp. 1.258.224.448. dan pada tahun 2008 meningkat menjadi Rp. 1.358.293.611,41 atau mengalami kenaikan sebesar 3,15%.

Tabel 12: Perkembangan Nilai Bahan Baku/ Penolong Provinsi DIY

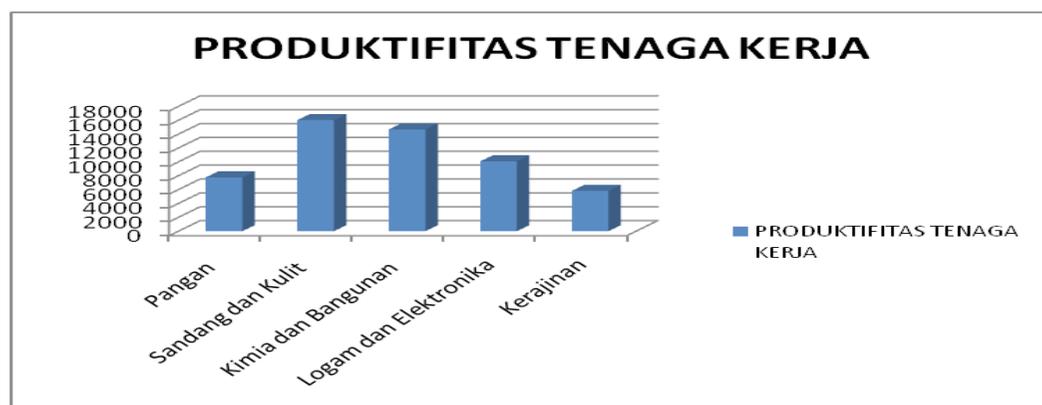
Tahun	Nilai Bahan (Rp. 000,-)	Perkembangan (-/+)
2006	1.321.234.176,00	-2,89%
2007	1.219.800.725,00	-7,68%
2008	1.258.224.448,00	3,15%
2010	1.358.293.611,41	7,95%

Sumber : Disperindagkop dan BPS 2011, diolah

Dilihat dari potensinya jumlah unit usaha terbesar adalah industri pangan, industri kerajinan, industri kimia dan bahan bangunan. Demikian juga untuk penyerapan tenaga kerja terbesar juga industri pangan, dan industri kimia dan bahan bangunan. Hal tersebut sangat terkait dengan status Provinsi DIY sebagai pendidikan, kota wisata, dan kota budaya

2.3.1.6. Produktifitas Tenaga Kerja

Pada gambar 5 dapat dilihat kondisi produktifitas tenaga kerja sektor industri IKM. Produktifitas tertinggi adalah tenaga kerja yang bekerja pada industri sandang dan kulit, diikuti industri kimia dan bangunan, kimia dan bangunan, kerajinan logam dan industri kerajinan.



Gambar 5 Produktifitas Tenaga Kerja

2.3.3. Perkembangan Produk Unggulan

Pengembangan IKM berorientasi pada produk unggulan, adapun kriteria produk unggulan meliputi (1) pemakaian bahan baku dalam negeri lebih dari 70% (2) menyerap banyak tenaga kerja lebih dari 70% (3) pemasaran ke pasar ekspor lebih dari 90% dengan nilai ekspor lebih besar dari US \$ 1 juta, negara tujuan ekspor lebih dari 3 negara, dan pertumbuhan ekspor lebih dari 5% selama 4 tahun (4) pemasaran pasar dalam negeri kurang dari 10%.

Tabel 13. Perkembangan Produk Unggulan

No.	Komoditas	2006		2007		2008		2009	
		Vol.	Nilai	Vol.	Nilai	Vol.	Nilai	Vol.	Nilai
1	Pakaian jadi tekstil	4,66	45,3	3,68	44,23	2,96	34,41	2,57	33,9
2	Mebel kayu	23,02	42,6	18,01	32,31	14,4	26,1	11,35	24,28
3	Sarung tangan kulit	0,21	8,46	0,3	13,41	0,24	10,56	0,35	16,93
4	Kerajinan kayu	2,38	4,71	2,15	5,61	2,5	4,85	2,22	5,14
5	Kerajinan batu	4,92	2,54	5,36	2,6	5,38	3,14	8,06	3,47
6	Kerajinan perak	0,04	0,99	0,04	1,09	0,02	1,3	0,05	1,38
7	Kerajinan kulit	0,09	1,71	0,17	2,02	0,1	1,8	0,16	1,26
8	Kerajinan tanah liat	1,3	1,01	1,26	1,19	1,1	1,82	1,15	0,99
9	Kerajinan enceng gondok	0,11	0,42	0,17	0,64	0,32	1,16	0,19	0,96
10	Kerajinan anyaman	0,12	0,22	0,18	0,81	0,08	0,48	0,16	0,81
Total		36,85	108	31,32	103,9	27,1	85,62	26,26	89,12

Sumber : Disperindagkop Prop DIY 2011

Dilihat dari nilai produksinya pakaian jadi tekstil merupakan industri yang paling banyak menghasilkan output kemudian di ikuti oleh mebel, sarung tangan kulit, dan kerajinan kayu. Adapun produk unggulan tiap kabupaten/Kota di Provinsi DIY adalah sebagai berikut.

Tabel 14: Produk Unggulan Kabupaten/ Kota

Kab/Kota	Produk Unggulan
PROVINSI DIY	Garmen, kulit, meubel, kerajinan kayu, anyaman, gerabah, batik, perak
KOTA YOGYAKARTA	Perak, kulit, cerutu, sarung tangan kulit, garmen, batik, meubel
BANTUL	Meubel, kerajinan kayu, gerabah, perhiasan, tenun tradisional, Produk Kulit
KULONPROGO	Minyak atsiri, kerajinan anyaman, produk alas kaki
SLEMAN	Meubel kayu, batik, kerajinan kulit, sarung tangan kulit, home decoration, lampu pijar

Sumber Disperindagkop Provinsi DIY

2.3.4. Industri Kreatif

Selain mengembangkan produk unggulan, pengembangan IKM di Provinsi DIY diarahkan kepada industri kreatif. Ekonomi kreatif merupakan perwujudan dari upaya mencari pembangunan sektor industri yang *sustainable* melalui peningkatan seni dan kreativitas.

Sektor ekonomi kreatif Indonesia meliputi periklanan, arsitektur, pasar barang seni, kerajinan, desain, *fashion*, film-video-fotografi, permainan interaktif, musik, seni pertunjukan, penerbitan percetakan, layanan komputer dan piranti lunak, radio dan televisi, riset dan pengembangan. Sedangkan industri kreatif yang merupakan bagian dari kkonomi kreatif adalah sebuah industri yang mempunyai ide-ide baru, SDM yang kreatif dan juga mempunyai kemampuan dan bakat yang terus dikembangkan dalam menyelesaikan setiap pekerjaan.

Industri kreatif sangat penting dikembangkan di Provinsi DIY karena Provinsi DIY merupakan kota budaya, pendidikan, dan wisata yang memiliki

banyak SDM kreatif. Selain itu diharapkan industri kreatif mempunyai peluang yang besar memberikan kontribusi pertumbuhan ekonomimelalui sektor industri, menciptakan iklim bisnis yang positif, membangun citra dan identitas bangsa, berbasis kepada SDM kreatif dan inovatif yang menciptakan inovasi dan kreatifitas sehingga menciptakan keunggulan kompetitif bagi sektor industri Provinsi DIY dibandingkan Provinsi lain bahkan Negara lain.

Beberapa jenis industri kreatif yang sudah dikembangkan di Provinsi DIY tahun 2010 termasuk di Kabupaten dan Kota Yogyakarta adalah sebagai berikut :

Tabel 15 .Industri Kreatif

No	Wilayah	Industri Kreatif
1.	Propinsi DIY	Periklanan, kerajinan, fashion, layanan komputer dan piranti lunak
2.	Kota Yogyakarta	Pasar barang seni, kerajinan, fashion, film-video
3.	Kab. Bantul	Pasar barang seni, kerajinan
4.	Kab. Kulonprogo	Pasar barang seni, kerajinan,
5.	Kab. Gunungkidul	Kerajinan
6.	Kab. Sleman	Periklanan, kerajinan, fashion, layanan komputer dan piranti Lunak

Sumber Disperindagkop Provinsi DIY

2.3.5. One Village One Product (OVOP)

Dalam rangka mengembangkan sektor industri, berbagai strategi telah dilakukan, selain mengembangkan klaster dan sentra industri, Propinsi DIY telah menerapkan Pembinaan Industri dengan pola OVOP (*One Village One Product*). Prinsip OVOP menurut *Morihito, Hiramatsu, President Oita OVOP* adalah terdiri dari tiga azas yaitu : lokal tetapi global, swadaya mandiri dan orisinalitas serta pengembangan sumber daya manusia. Pola pengembangan OVOP di Provinsi DIY dilakukan sejak tahun 2008, pembinaan industri DIY pola OVOP mempunyai tujuan antara lain :

1. Menggiatkan perekonomian daerah dan menjadikan Yogyakarta mampu memproduksi produk berkualitas dan bisa masuk ke pasar dunia.

2. Untuk mengembangkan suatu produk baru yang memanfaatkan sumber-sumber, kebudayaan dan tradisi lokal.

Adapun kriteria penetapan komoditi dalam rangka pembinaan dengan pola OVOP di DIY adalah sebagai berikut :

1. Produk unggulan dan atau produk Kompetensi inti daerah
2. Unik, khas budaya dan mengandung keaslian local
3. Bermutu dan berpenampilan baik
4. Berpotensi pasar domestic dan ekspor
5. Diproduksi secara kontinyu dan konsisten
6. Penyerapan tenaga kerja
7. Nilai ekspor tinggi

Berdasarkan kriteria tersebut maka telah ditetapkan komoditi yang akan dibina di Provinsi DIY meliputi :

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Kerajinan hasil hutan | 8. Industri dan Jasa IT |
| 2. Kerajinan kulit & produk kulit | 9. Periklanan dan Pameran |
| 3. Tekstil tradisional | 10. Building Material |
| 4. Home decoration craft | 11. Industri kerajinan logam |
| 5. Kerajinan aksesoris | 12. Kuliner tradisional |
| 6. Kerajinan terakotta | 13. Produk herbal dan aroma terapi. |
| 7. Kerajinan bamboo | |

Dari komoditi tersebut maka masing-masing Kabupaten dan Kota Yogyakarta memfokuskan beberapa komoditi yang menjadi unggulan daerah masing-masing.

III. Permasalahan Sektor Perdagangan dan Industri

3.1 Permasalahan Sektor Perdagangan

Berdasarkan data empiris dan survei literatur beberapa kebijakan yang telah dilakukan, teridentifikasi beberapa permasalahan dalam pembangunan sektor perdagangan Provinsi DIY yang terkait dengan persaingan global, sebagai berikut:

1. *High cost trade* (perdagangan dengan biaya tinggi), hal ini disebabkan karena pelaku perdagangan terutama eksportir dan importer belum mempunyai pengetahuan yang memadai mengenai mekanisme ekspor impor. Banyak produsen produk ekspor tidak melakukan ekspor sendiri melainkan hanya

sebagai supplier eksportir yang kebanyakan berasal dari Jakarta. Biaya perdagangan yang tinggi juga disebabkan karena Provinsi DIY tidak mempunyai pelabuhan sendiri menyebabkan jalur distribusi barang dan jasa penuh dengan pungutan liar.

2. Lemahnya kapasitas kemampuan SDM perdagangan baik dalam permodalan maupun akses promosi dan distribusi
3. Fasilitas perdagangan belum optimal seperti belum adanya *trading house* yang bisa menyeleksi, menampung dan menyimpan produk produk unggulan Provinsi DIY sebelum dilakukan ekspor ke daerah atau ke Negara lain.
4. Masih lemahnya daya saing produk ekspor Provinsi DIY
5. Ketergantungan pasar ekspor yang dalam beberapa tahun terakhir hanya pada beberapa Negara saja (Amerika, Perancis, Spanyol, Jepang, Italia).

3.2. Permasalahan Sektor Industri

Berdasarkan data empiris dan survei literatur kebijakan yang sudah dilakukan Provinsi DIY teridentifikasi permasalahan sektor industri (IKM) di Yogyakarta berkaitan dengan persaingan global adalah sebagai berikut:

1. Lemahnya kompetensi kewirausahaan, sehingga tidak ada pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan IKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya. Hal tersebut menyebabkan konsep perencanaan strategis bagi pengembangan usaha belum menjadi bagian yang penting bagi kelangsungan hidup usahanya karena semua tugas-tugas manajemen terpusat pada satu orang saja dan tidak adanya spesialisasi kerja.
2. Legalitas usaha belum memadai. Sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum memiliki status badan hukum. Mayoritas IKM merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris.
3. Ketergantungan industri terhadap bahan baku dari luar daerah atau luar negeri
4. Kurangnya informasi pasar dan terbatasnya jaringan pemasaran
5. Masih ada produk IKM yang belum mempunyai daya saing handal terutama berkaitan dengan kontinuitas dan ketersediaan bahan baku, kualitas dan preferensi terhadap konsumen luar negeri sehingga ketika dihadapkan pada pasar internasional produk IKM masih tertinggal dengan produk-produk yang dihasilkan oleh negara-negara China, Vietnam atau Kamboja dan negara-negara Afrika
6. Dalam bidang pemasaran, masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industry yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa

asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi, komunikasi, promosi dan penetrasi pasar di luar negeri.

7. Tidak tersedianya tenaga terampil dan mahal nya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan pengusaha kecil dan pekerja terampil relatif lambat. Akibatnya di banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenaga terampil untuk sektor tertentu.
8. Belum adanya apresiasi pemerintah terhadap invention (penemuan produk baru), sehingga produk-produk IKM dengan mudah dan tanpa hambatan ditiru oleh pelaku usaha lainnya. Ini menunjukkan bahwa belum ada proteksi bagi penemuan dan pengembangan produk baru. Hal ini menghambat kreatifitas para pengusaha untuk mengembangkan produknya. Kemampuan dan kekayaan intelektual yang melekat pada produk baru belum mendapat perhatian yang layak dan proporsional dari pemerintah dan lembaga terkait.

IV. Rekomendasi Kebijakan

4.1 Kebijakan Sektor Industri

Berdasarkan identifikasi permasalahan sektor industri di Provinsi DIY, maka diajukan beberapa kebijakan yang dapat dilakukan oleh pemerintah Provinsi DIY sebagai berikut :

1. Mengembangkan SDM dan teknologi
 - Kerjasama R and D antara perguruan tinggi dan lembaga lain dan sosialisasi teknologi bag IKM
 - Melakukan sertifikasi paten atau transfer teknologi
 - Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan kewirausahaan
 - mengembangkan kurikulum kewirausahaan di masing-masing institusi pendidikan. Kurikulum pendidikan kewirausahaan ini penting sekali karena akan memberikan bekal mendasar kepada mahasiswa mengenai berusaha dan memulai usaha.
 - Memfasilitasi kerjasama antara industri dengan tenaga ahli
 - Adanya insentif untuk pengusaha muda yang potensial
 - Memfasilitasi konsultasi dan informasi IKM.

2. Aspek legal yang memadai

- Adanya dukungan aspek legal bagi IKM inovatif
- Pengembangan lembaga publik yang membeli produk inovatif
- Pemasaran dan promosi (aktif mengikuti pameran, marketing riset, pemanfaatan ICT) sehingga mempunyai informasi pasar yang lengkap
- Pengembangan dan penguatan IKM untuk mempertahankan pangsa pasar yang sudah dikuasai dengan strategi
- Pengembangan Klaster Industri
- Pengembangan Sentra Industri
- Pengembangan Komoditi OVOP
- Pengembangan Industri kreatif.

4.2 Kebijakan sektor Perdagangan

Berdasarkan identifikasi permasalahan sektor perdagangan di Provinsi DIY, rekomendasi kebijakan yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan akses promosi dan distribusi produk perdagangan Provinsi DIY, dalam hal ini kebijakan yang dapat dilakukan adalah :
 - Peningkatan kualitas dan kuantitas *event* pameran produk ekspor provinsi DIY.
 - Pemberian subsidi terhadap tempat sewa pameran serta sarana prasarana pameran yang dilakukan di Yogyakarta, di daerah lain maupun diluar negeri.
 - Pembuatan *website* internasional mengenai produk ekspor Provinsi DIY yang *updating*,
 - Memaksimalkan event kerja sama provinsi DIY dengan Kota Kyoto Jepang (*twin cities*) untuk memasarkan produk Provinsi DIY.
 - Memfasilitasi misi dagang asing (*buyer*) ke daerah
 - Mendirikan *trading house* produk ekspor dan menyusun pengelolaan *trading house* tersebut. *Trading house* didirikan terutama karena banyaknya pelaku kreatif di DIY dalam memproduksi suatu produk namun lemah dalam hal pemasaran. Pembangunan *trading house* ini diharapkan dapat mempermudah jalur distribusi dan komersialisasi produk ekspor Provinsi DIY. Kendala utama yang mungkin akan dihadapi adalah bagaimana mengemas suatu *trading house* bisa dipercaya oleh konsumen, dan bagaimana mengelola beberapa produk dan pelaku kreatif yang terlibat agar mampu memenuhi standar yang dipersyaratkan.

2. Mencari peluang tujuan ekspor dengan meningkatkan kerjasama dengan Negara - Negara Afrika dan Saudi Arabia. Negara – Negara Afrika merupakan *emerging countries* dengan tingkat konsumsi yang tinggi. Dari beberapa literatur menunjukkan bahwa konsumen negara Afrika menyukai produk-produk industri IKM Provinsi DIY (khususnya batik dan barang kerajinan). Sementara Negara Saudi Arabia sangat tertarik dengan produk kerajinan dan buah – buahan lokal (salak) yang dihasilkan oleh Propinsi DIY.
3. Meningkatkan kemampuan SDM perdagangan dengan meningkatkan kerjasama dengan dunia pendidikan, pengusaha, dan LSM melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan usaha perdagangan.
4. Memfasilitasi penguatan kapasitas pelaku usaha perdagangan, kebijakan yang dapat dilakukan :
 - Sosialisasi sistem dan mekanisme pelaksanaan *export-import*.
 - Mempermudah akses permodalan dengan optimalisasi dan kemudahan pemberian kredit kepada usaha perdagangan prospektif serta memberikan pendampingan kepada pelaku usaha perdagangan dalam mengakses kredit usaha perdagangan dari LB atau LKBB.
 - Memfasilitasi peningkatan kemitraan yang adil antara agen ekspor dan produsen produk ekspor.
5. Peningkatan daya saing produk ekspor (kualitas produk ekspor), kebijakan yang dapat dilakukan :
 - Memberikan pelatihan dan pendampingan dengan tenaga ahli
 - Pemberian subsidi untuk R & D usaha perdagangan, untuk meningkatkan produktifitas usaha perdagangan
 - Pemda memfasilitasi terbentuknya TQM (*Total Quality Management*) yang terstandarisasi internasional (ISO) bekerja sama dengan Perguruan Tinggi dan tenaga ahli dalam memberikan pelatihan dan pendampingan TQM.

V. Penutup

Implementasi pelaksanaan rumusan kebijakan dan program strategis kegiatan memerlukan koordinasi kebijakan yang secara teknis diyakini mampu dilakukan oleh pemangku kepentingan/*stakeholders* industri perdagangan Provinsi DIY. Pemda sebagai bagian dari *stakeholders* dapat memfasilitasi secara intensif dalam rangka implementasi program kebijakan sektor industri perdagangan bersama dengan *stakeholders* lain, seperti asosiasi pengusaha, Kadin, perguruan tinggi, serta LSM yang aktif dalam pengembangan industri perdagangan, serta perlu berkoordinasi dengan Departemen Perdagangan Industri Republik Indonesia maupun instansi lain yang terkait dengan kedua sektor tersebut ditingkat nasional.

DAFTAR PUSTAKA

Bappeda, *Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah 2008-2013*, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

BPS, *Yogyakarta Dalam Angka (2005-2010)*, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

BPS, Berita Resmi Statistik BPS Provinsi DIY No.07,10 Februari 2010(diolah)

Sri Suharsih dan Naning Margasari (2010), *Roadmap Kegiatan Sektor Industri Perdagangan 2010-2015*, tidak dipublikasikan

TINJAUAN EKONOMI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI

Diah Lufti Wijayanti

ABSTRACT

Indonesia's economy grew the period 1992-1996 an average of 7% per year, thus encouraging the growth of various industries. It also affects the growth of strategic sectors more than 20% each year. Conversely, as economic conditions worsened since the 1997 financial crisis that continues with the global economic crisis which has impacted negatively on the various types of business.

Economic openness suggests that each country should be able to competition. This means that the freedom for foreign suppliers of goods and services to enter the local market and freedom to the people to consume goods and services from abroad. Economic openness also requires the same treatment and no discrimination in trade relations between nations. So that a country can play in the global market if that country has a trade specialization

Associated with the era of openness that was then Indonesia should always proofread a variety of policies in support of the national economy. There are several policy strategies that can be done to improve the competitiveness of strategic economic sectors so as to spur other sectors that are still developing. The strategies may include policies that lead to economic growth, equitable development, reduce dependency, and strategies for basic needs approach.

Key words: *Policy Strategic, Competitiveness, Economy Openness*

I. Pendahuluan

Integrasi ekonomi merupakan kondisi dimana suatu negara dapat berhubungan dan melakukan perdagangan dengan negara-negara dikawasannya ataupun negara diluar kawasannya.

Istilah “integrasi” dalam ranah ekonomi pertama kali digunakan dalam konteks organisasi dalam suatu industri sebagaimana yang dikemukakan oleh Machlup. Integrasi digunakan untuk menggambarkan kombinasi atau penyatuan beberapa perusahaan dalam satu industri baik secara vertikal maupun horizontal. Sedangkan, istilah integrasi ekonomi dalam konteks negara, yang menggambarkan penyatuan beberapa negara dalam satu kesatuan, diawali dengan teori Costum

Union oleh Viner. Namun, batasan definisi yang baku tentang integrasi ekonomi diantara para ekonom belum juga ditemukan saat ini. Para ekonom mengembangkan definisi integrasi ekonomi dari berbagai sudut pandang yang berbeda satu sama lain.

Secara umum integrasi ekonomi dapat didefinisikan sebagai sebuah proses dimana sekelompok negara berupaya untuk meningkatkan tingkat kemakmurannya. Di era keterbukaan ekonomi ini maka beberapa kondisi akan selalu menyertai dalam setiap kegiatan ekonomi yaitu:

1. *Cross Border Supply & Consumption Abroad*, Yaitu : kebebasan kpd para pemasok jasa asing utk memasuki pasar lokal dan kebebasan kepada masyarakat untuk mengkonsumsi jbarang dan jasa dari luar negeri. Faktor kepuasan terhadap jasa yang diberikan sangat menentukan kearah mana konsumen akan berpaling. Sehingga mutu pelayanan diperhatikan.
2. *Commercial presence*, Kebebasan bagi perusahaan asing untuk mendirikan/ membuka usaha di dalam negeri
3. *Presence of natural person*, Ketentuan bagi orang asing memasuki pasar dalam negeri
4. *Most favored nation and national treatment*, Perlakuan yang sama dan tidak ada pembedaan dalam hubungan perdagangan antar bangsa.

Secara operasional, keterbukaan ekonomi dapat digambarkan sebagai pencabutan (penghapusan) diskriminasi dan penyatuan politik (kebijaksanaan) seperti norma, peraturan, prosedur. Instrumennya meliputi bea masuk, pajak, mata uang, undang-undang, lembaga, standarisasi, dan kebijaksanaan ekonomi. Menurut definisi di atas, istilah integrasi ekonomi dibagi menjadi dua pengertian, yakni :

1. Penghapusan proteksi lalu lintas barang, jasa, faktor produksi (SDM dan modal) dan informasi dengan kata lain kebebasan akses pasar tergolong dalam ***integrasi negatif***.
2. Penyatuan politik (kebijakan) dengan kata kunci harmonisasi, disebut juga ***integrasi positif***.

II. Dampak Positif Dan Negatif Integrasi Ekonomi

Terbentuknya integrasi ekonomi tidak disangkal akan menciptakan sejumlah manfaat dan kerugian. Kerugian dan manfaat tersebut antara lain :

1) Kerugian

Integrasi ekonomi internasional membatasi kewenangan suatu negara untuk menggunakan kebijakan fiskal, keuangan dan moneter untuk mempengaruhi

kinerja ekonomi dalam negeri. Hilangnya kedaulatan negara merupakan biaya atau pengorbanan terbesar yang ” diberikan ” oleh masing-masing negara yang berintegrasi dalam satu kawasan. Diperlukan kesadaran politik yang tinggi dari suatu negara dalam menentukan apakah bersedia untuk “melepas” sebagian kedaulatan negaranya kepada badan supranasional di kawasan.

Kerugian lain adalah adanya kemungkinan hilangnya pekerjaan dan potensi menjadi pasar bagi negara yang tidak mampu bersaing. Tenaga kerja dan produksi dari Negara lain dalam suatu kawasan akan masuk dengan hambatan yang lebih ringan. Hal ini berpotensi menimbulkan pengangguran di dalam negeri dan ketergantungan akan produk impor yang lebih murah dan efisien.

2. Manfaat

Manfaat, berkaitan dengan signifikansi integrasi ekonomi menjanjikan manfaat ekonomi baik dari sudut pandang pelaku ekonomi maupun dari manfaaat bagi perekonomian kawasan. Hal mendasar dalam proses integrasi ekonomi adalah meningkatnya kompetisi aktual dan potensial diantara pelaku pasar, baik pelaku pasar yang berasal dari suatu negara, dalam sekelompok negara, maupun pelaku pasar diluar kedua kelompok tersebut. Kompetisi diantara pelaku pasar tersebut diharapkan akan mendorong harga barang dan jasa yang sama lebih rendah, meningkatkan variasi kualitas dan pilihan yang lebih luas bagi kawasan yang terintegrasi. Selain itu, desain produk, metode pelayanan, system produksi dan distribusi serta aspek lain menjadi tantangan bagi pelaku pasar saat ini dan dimasa depan. Hal ini akan mendorong perubahan arah dan intensitas dalam inovasi dan kebiasaan kerja dalam suatu perusahaan. Selain kompetisi yang meningkat, integrasi ekonomi juga meberikan manfaat lain yaitu tercapainya ekonomi melalui pasar yang lebih luas yang akan mendorong peningkatan efisiensi perusahaan melalui berkurangnya biaya produksi.

Sementara dilihat dari sudut pandang kawasan, integrasi ekonomi akan menstimulasi aliran dan perdagangan intraregional yang lebih tinggi serta munculnya perusahaan-perusahaan yang mampu berkompetisi secara global. Selain itu mendorong pertumbuhan ekonomi yang berujung pada peningkatan kesejahteraan diseluruh kawasan.

III. Kondisi Makro Ekonomi Indonesia

Kondisi perekonomian suatu negara akan mempengaruhi perkembangan berbagai jenis usaha, dan salah satunya akan berdampak pada berbagai bisnis jasa. Perekonomian Indonesia yang pada periode 1992-1996 tumbuh rata-rata 7% per tahun, telah mendorong tumbuhnya berbagai industri. Sebaliknya, kondisi perekonomian yang memburuk seperti sejak krisis moneter tahun 1997 yang

berlanjut dengan krisis ekonomi global akhir-akhir ini telah memberikan dampak negatif pada berbagai jenis usaha yang selanjutnya berpengaruh pada pertumbuhan di beberapa sektor ekonomi.

Dalam kondisi ini menjaga stabilitas perekonomian tidak mudah. Kejadian ekonomi yang terjadi secara global baik secara langsung atau tidak langsung akan berpengaruh terhadap siklus usaha yang berarti juga terjadinya distorsi pada perekonomian nasional. Ada beberapa upaya untuk mengurangi dampak guncangan ekonomi dunia terhadap perekonomian Indonesia. Upaya untuk itu dengan dilakukannya kebijakan ekonomi makro ekonomi yang dapat mengefektifkan *business cycles*. Secara teori kebijakan fiskal dan kebijakan moneter harus selaras.

Fiscal policy dan *Monetary policy* dapat dicerminkan dengan indikator ; (1) Stabilitas harga, (2) Membaiknya perkembangan output riil, (3) Kesempatan Kerja yang luas. (Warjiyo, 2004). Menghadapi era keterbukaan ini harus dapat Merubah ancaman ,menjadi peluang . dimana perlunya strategi yang tepat untuk menjadi “*main business actor*” di negara sendiri. Mempertahankan konsumen yang ada supaya menjadi konsumen yang loyal dan merekrut konsumen potensial. Pelayanan prima : *Customer Focus* sesuai dengan karakteristik bisnis dan konsumen

Pada tahun 2005 , tingginya harga minyak dunia jauh di atas asumsi APBN mengharuskan Pemerintah menyesuaikan harga BBM (Bahan Bakar Minyak) di dalam negeri sebanyak dua kali pada bulan Maret dan Oktober 2005 untuk mengurangi beban subsidi APBN dan menjaga sustainability fiskal. Sementara untuk menurunkan inflasi dan memulihkan stabilitas moneter, Bank Indonesia menempuh langkah-langkah pengetatan moneter, terutama dengan penerapan *Inflation Targeting Framework* (ITF), dan diperkuat pula dengan berbagai langkah kebijakan stabilisasi nilai tukar rupiah. Untuk memulihkan kestabilan makroekonomi, dan sebagai langkah *preventive* untuk menurunkan tekanan inflasi ke tingkat yang rendah dalam jangka menengah panjang, Bank Indonesia secara konsisten menempuh kebijakan moneter yang cenderung ketat dengan intensitas sinyal yang lebih kuat. Langkah ini diperkuat dengan penerapan kerangka kebijakan moneter yang baru konsisten dengan *Inflation Targeting Framework* (ITF) pada awal Juli 2005 dan berbagai paket kebijakan stabilisasi nilai tukar rupiah, seraya terus menjalin koordinasi yang erat dengan pemerintah sebagai upaya bersama dalam menjaga stabilitas makroekonomi.

Seiring dengan kondisi kestabilan makroekonomi yang terus dapat dipertahankan, peluang tercapainya sasaran inflasi, serta untuk memberikan dorongan terhadap pertumbuhan ekonomi, sejak Mei 2006 Bank Indonesia mulai menurunkan BI Rate secara berhati-hati dan terukur. Implementasi kebijakan moneter selama 2006 juga didukung oleh penguatan aspek kelembagaan dalam penerapan *inflation targeting framework* (ITF). Dan ini membuat inflasi turun dari 17,11 persen tahun 2005 menjadi 6,6 persen di tahun 2006, dengan pertumbuhan PDB 5,60 persen tahun 2005 dan 5,5 persen tahun 2006 (Laporan Perekonomian Bank Indonesia 2005/2006).

Kondisi perekonomian domestik memasuki tahun 2007 semakin menunjukkan perbaikan pascakenaikan harga BBM (Bahan Bakar Minyak) pada tahun 2005. Perbaikan tersebut diperkuat oleh terpeliharanya stabilitas makroekonomi, seperti tercermin pada nilai tukar yang stabil dan inflasi yang cenderung menurun menjadi 6,59 persen, dengan pertumbuhan PDB yang naik menjadi 6,32 persen. Dengan menimbang kondisi tersebut, Bank Indonesia melanjutkan kebijakan moneter yang cenderung longgar, yang telah dimulai sejak Mei 2006.

Tekanan inflasi pada tahun 2008 cukup tinggi. Inflasi IHK pada tahun 2008 meningkat tajam menjadi 11,06 persen (yoy) dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang tercatat sebesar 6,59 persen. Sedangkan tingkat inflasi pada 2009 memang tergolong landai. Bahkan hitungan Departemen Keuangan menunjukkan angka sekitar 3 persen, jauh lebih rendah dari angka yang dipatok dalam APBN-P 2009 sebesar 4,5 persen. Dan tingkat inflasi ini merupakan pencapaian terbaik dalam 10 tahun terakhir. Hasil perhitungan final realisasi APBN-P 2009 menunjukkan, dengan didukung realisasi pertumbuhan ekonomi Indonesia sampai triwulan III yang tumbuh 4,2 persen dan prediksi pencapaian pertumbuhan yang lebih tinggi di Triwulan IV, yakni sekitar 5,2 persen, maka pertumbuhan ekonomi Indonesia dalam tahun 2009 diperkirakan mencapai 4,3 – 4,4 persen. Itu berarti masih dalam range target APBN-P 2009 yang sebesar 4,3 persen. (Jawa Pos, 4 Januari 2010) . Dalam menghadapi dampak krisis, di sisi belanja negara dilakukan beberapa langkah untuk melakukan kebijakan *countercyclical* melalui paket stimulus fiskal tahun 2009 seperti :

- (1) pemberian subsidi,
- (2) alokasi dana stimulus belanja untuk bidang pekerjaan umum, perhubungan, energi, perumahan rakyat, perdagangan, kesehatan, kelautan dan perikanan, tenaga kerja, dan perdagangan, serta.
- (3) *discount* tarif listrik dan penurunan harga BBM bersubsidi. Pada APBN-P 2009, belanja negara mengalami penurunan dari yang direncanakan pada tahap awalnya. Belanja negara tahun 2009 diperkirakan sebesar Rp1.000,8 triliun (18,5 persen).

Kondisi makro ekonomi Indonesia diatas merupakan potret perekonomian nasional. Apabila dilihat dari aspek lainnya, maka negara kita harus tetap mendayagunakan *factor endowment* seoptimal mungkin dengan disertai strategi kebijakan yang mendukung perekonomian nasional. Dibawah ini disajikan data pertumbuhan ekonomi beberapa negara serta besaran variabel makro baik internasional maupun domestik..Tabel 1 Perkembangan Neraca Pembayaran dan Beberapa Indikator Ekonomi Pada Tw. III 2010.

KOMPONEN	SATUAN	2007	2008	Tw. I	Tw. II		Total	Tw. I	
					2009*	2009*		2010*	2010*
INDIKATOR									
EKONOMI									
DUNIA									
Pertumbuh-									
an Ekonomi									
-Amerika	% (y.o.y)	1.9	0.4	-3.8	-4.1 -2.7	0.2	-2.6	2.4 3.0	2.0
Serikat									
-Jepang	% (y.o.y)	2.4	-1.2	-8.9	-5.7 -5.2	-1.1	-5.2	4.6 2.4	2.9f
-Uni Eropa	% (y.o.y)	2.8	0.6	-5.2	-4.9 -4.1	-2.1	-4.1	0.6 1.9	1.7f
-Singapura	% (y.o.y)	8.5	1.8	-8.9	-1.7 1.8	3.8	-1.3	16.9	10.6f
-Cina	% (y.o.y)	12.1	9.1	6.2	7.9 9.1	10.7	8.5	16.7 11.9	10.6
Harga								11.1	
Komoditas									
Dunia									
-Minyak									
Mentah	USD/barel	69.1	94.5	43.0	58.7	74.3	61.1	75.5	73.8
(OPEC)					67.6			76.6	
-Batu Bara	USD/ metric ton	65.7	127.1	71.9	66.5	77.7	71.8	95.2	93.6
-Tembaga	USD/ metric ton	7,118.2	6,955.9	3,428.4	4,663.0	6,648.4	5,149.7	7,232.4	7,242.8
-CPO	USD/ton	780.3	948.5	577.3	5,859.1	732.3	682.8	807.7	874.7
-Karet	cent USD/ kg	248.0	284.1	165.8	743.0	284.7	214.6	813.0 345.2	360.7
Suku Bunga					678.7 187.0			381.5	
Inter-					221.0				
nasional ¹⁾									
-Amerika	% (y.o.y)	5.1	2.1	0.3	0.3 0.3	0.3	0.3	0.3 0.3	0.3
Serikat									
-Jepang	% (y.o.y)	0.5	0.5	0.1	0.1 0.1	0.1	0.1	0.1 0.1	0.1
-Uni Eropa	% (y.o.y)	3.9	3.9	1.8	1.1 1.0	1.1	1.3	1.0 1.0	1.0
-Singapura	% (y.o.y)	2.7	1.3	0.7	0.7 0.7	0.7	0.7	0.6 0.6	0.5
-Cina	% (y.o.y)	6.8	7.0	5.3	5.3 5.3	5.3	5.3	5.3 5.3	5.3
Inflasi ²⁾									
-Amerika	% (y.o.y)	4.1	0.1	-0.4	-1.4 -1.3	2.7	2.7	2.3 1.1	1.1
Serikat									
-Jepang	% (y.o.y)	0.7	0.4	-0.3	-1.8 -2.2	-1.7	-1.7	-1.1 -0.7	-0.6
-Uni Eropa	% (y.o.y)	3.1	1.6	0.6	-0.1 -0.3	0.9	0.9	1.4 1.4	1.8
-Singapura	% (y.o.y)	4.4	4.3	1.6	-0.5 -0.4	0.2	0.2	1.6 2.7	3.7
-Cina	% (y.o.y)	6.5	1.2	-1.2	-1.7 -0.8	1.9	1.9	2.4 2.9	3.6
INDIKATOR									
EKONOMI									
DOMESTIK									
PDB	% (y.o.y)	6.3	6.0	4.5	4.1 4.2	5.4	4.5	5.7 6.2	5.8
Inflasi IHK ²⁾	% (y.o.y)	6.6	11.1	7.9	3.7 2.8	2.8	2.8	3.4 5.1	5.8
Nilai Tukar	(Rp/USD)	9,140	9,700	11,631	10,531	9,473	10,395	9,263	9,001
					10,002			9,118	

Harga Rata-Rata									
Ekspor Minyak	USD/barel	70.1	93.5	41.8	56.9 66.5	73.1	77.1	75.2 76.8	73.8
Mentah Produksi	juta barel	0.952	0.976	0.962	0.941	0.951	0.961	0.954	0.950
Minyak Konsumsi	per hari juta barel	382.8	381.4	80.7	0.943 84.5	89.7	29.2	0.965 82.3	92.5
BBM Ekspor Gas (LNG) Harga	per tahun mmbtu	1,079.8	1,067.7	256.8	88.3 228.1 243.7	301.0	95.3	87.7 276.6 308.7	310.8
Rata-Rata Ekspor Gas (LNG)	USD/ mmbtu	9.0	11.9	5.5	6.3 8.2	7.8	7.8	7.8 7.8	7.5
BI Rate 1) NERACA PEMBAYARAN	% (annual)	8.6	8.7	8.3	7.3 6.5	6.5	7	6.5 6.5	6.5
INDONESIA -Transaksi Berjalan -Transaksi	juta USD	10,491	126	2,507	2,480 2,146	3,610	10,743	2,007 1,804	1,308
Modal dan Finansial	juta USD	3,593	-1,832	1,593	-1,822 2,507	1,270	3,548	4,829 4,370	6,477
-Total -Net	juta USD	14,084	-1,706	4,101	658 4,654	4,879	14,291	6,836 6,174	7,785
Errors and Omissions	juta USD	-1,368	-238	-146	394 -1,108	-926	-1,785	-215 -753	-830

Sumber: IFS

IV. Strategi Kebijakan Ekonomi Yang berdaya Saing

Di era keterbukaan ini, daya saing menjadi kata kunci bagi setiap negara untuk dapat eksis dalam perekonomian global. Beberapa faktor daya saing yang dapat disiapkan suatu negara adalah *Pertama*, Kinerja ekonomi. Kinerja ekonomi dapat diindikasikan dengan kondisi ekonomi domestic, indeks harga, perdagangan internasional, investasi internasional dan kesempatan kerja. Kedua, Efisiensi Pemerintah, efisiensi bisnis, dan infrastruktur. Dibawah ini tersaji peringkat kinerja ekonomi tahun 2005-2009.

Tabel 2. Peringkat Kinerja Ekonomi 2005-2009

N0	Negara	2005	2006	2007	2008	2009
1	R.R China	3	3	2	2	2
2	Malaysia	8	10	12	8	9
3	India	12	7	10	18	12
4	Jepang	20	14	22	29	24
5	Filipina	36	45	45	42	51
6	Korea	38	36	49	47	45
7	Indonesia	51	53	55	52	41

Sumber : IMD World Competitiveness Year Book, 2009.

Dilihat dari tabel diatas, Kinerja ekonomi Indonesia berada pada posisi 51 pada tahun 2005, kemudian pada tahun 2007 berada pada posisi 55 dan posisi 41 pada tahun 2009. Hal ini menunjukkan bahwa perekonomian Indonesia harus meningkatkan kinerjanya dengan langkah-langkah startegisnya yang dapat mendorong semua sektor ekonomi yang berdampak pada perekonomian agregat. Hal ini sangat penting mengingat kondisi perekonomian global yang semakin kompetitif. Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan, pertama; startegi penguatan daya saing. Hal ini berhubungan dengan perekonomian internal yang menyangkut efisiensi kebijakan fiskal dan moneter, penyederhanaan regulasi, penguatan institusi, perbaikan pelayanan publik. Kedua, Strategi pengamanan Pasar Lokal. Pada strategi ini banyak hal yang dapat dilakukan oleh pemerintah untuk mensupport perekonomian nasional yaitu dengan selalu mengawasi kegiatan perdagangan internasional (ekspor-impor), pengetatan dokumen – dokumen penting yang dapat disalah gunakan diantaranya yaitu Surat Keterangan Asal (SKA) dari negara mitra. Regulasi terhadap penerapan SNI, Regulasi perdagangan dll.

Strategi pertumbuhan ekonomi, strategi ini dapat digunakan untuk meningkatkan output nasional dan diharapkan memberikan *multiplier effect* terhadap sector ekonomi lainnya. Strategi pemerataan pembangunan, yaitu dengan melakukan alokasi dan distribusi factor endowment ke wilayah Indonesia dengan rantai nilai yang positif. Hal ini dapat tercapai dengan baik jika infrastruktur dan sarana publik ditambah. Strategi mengurangi ketergantungan, yaitu dengan mengevaluasi beberapa kebijakan utamanya yang berkaitan dengan perdagangan internasional yang tujuannya melindungi produk dalam negeri dan mendorong komoditi Indonesia dapat berdaya saing di pasar global. Disamping itu adanya pembatasan kandungan bahan baku impor menjadi sangat penting supaya tidak menimbulkan *high cost production* yang berdampak pada harga jual yang tinggi. Strategi pendekatan kebutuhan pokok, yaitu dengan menciptakan pemberdayaan

produk dalam negeri untuk kebutuhan domestik. Beberapa strategi ini menjadi sangat penting supaya distorsi yang disebabkan oleh free trade area ini dapat berkurang.

V. Kebijakan Pemerintahan Indonesia terhadap ACFTA

Respon pemerintah terhadap kondisi perekonomian Indonesia sangat menentukan nasib perekonomian dalam jangka pendek, menengah dan panjang. Berbagai kebijakan harus diciptakan untuk mengantisipasi banyaknya gejolak ekonomi yang menekan perekonomian nasional. Era ACFTA harus diantisipasi dengan berbagai kebijakan yang dapat mendorong optimisme pasar dalam negeri dan luar negeri. Ada langkah yang krusial ketika bersaing dengan komoditi impor yang mempunyai bargaining harga. *Pertama*, menurunkan suku bunga pinjaman bank. Suku bunga pinjaman yang diterapkan di Indonesia adalah sebesar 13,6 persen. Suku bunga tersebut dianggap terlalu tinggi dan membebani para pengusaha, terutama pengusaha UKM. Implikasi bunga pinjaman yang tinggi lainnya adalah akan menyebabkan manufaktur sulit bersaing. Bunga pinjaman tersebut akan membebani ongkos sehingga menaikkan biaya produksi dan selanjutnya harga jual komoditi mahal. *Kedua*, memperbaiki infrastruktur. Infrastruktur ditengarai dapat mempengaruhi *marginal productivity of private capital*.

I. PENUTUP

Menyikapi krisis ekonomi global yang masih berlangsung di awal tahun 2009 maka kiranya perlu disikapi dalam menghadapi persaingan yang terjadi. Waktu terus berjalan dan berubah serta akan membentuk tatanan ekonomi di tiap negara di dunia ini. Untuk berhasil di era baru ini harus mengetahui apa yang menjadi pemicu pertumbuhan ekonomi. Kesimpulan yang dapat diambil adalah mengupayakan kebijakan fiskal, moneter dan perdagangan yang selaras dengan kondisi *free trade area*. Secara riil pembenahan dan penerapan instrumen kebijakan harus dapat mendorong sektor ekonomi Indonesia supaya lebih *capable* dan berdaya saing. Adapun strategi kebijakan dapat berupa strategi yang mengarah kepada pertumbuhan ekonomi, pemerataan pembangunan, mengurangi ketergantungan, dan strategi pendekatan kebutuhan pokok. Selanjutnya pengawasan terhadap kebijakan harus diintensifkan supaya tidak terjadi kebocoran dalam pelaksanaannya.

DAFTAR PUSTAKA

Balaam, David N & Veseth Michael.2005.Introduction to International Political Economy. New York: Oxford University Press

Badan Pusat Statistik .

Data keuangan Bank Indonesia.

Data Pokok Departemen Keuangan Republik Indonesia.

Dumairy, *Perekonomian Indonesia*. Penerbit Erlangga. Jakarta: 1996.

Faisal H. Basri, *Perkonomian Inonesia*. Penerbit Erlangga. Jakarta: 2002.

Gamble, Andrew & Payne Anthony (ed).1996. Regionalism and World Order. Macmillan: St Martin Press

Griffiths, Martin dan O'challenge Terry.2009.International Relations : The Key Concept.London:Routledge

Makarim. 2006. Tantangan Diplomasi Multilateral. Jakarta : LP3ES

Sosatro, Hadi. 1991. Untuk Kelangsungan Hidup bangsa. Jakarta: CSIS Wibisono,

Warjiyo, 2004, Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan, Bank Indonesia

<http://ditjenkpi.depdag.go.id>

<http://revistas.ucm.es>

<http://en.reingex.com/ASEAN-China-ACFTA>.

**KINERJA DAN DAYA SAING EKSPOR INDONESIA
(STUDI KASUS KOMODITI KOPI, TEH DAN
REMPAH-REMPAH- KODE HS 09- KE ASEAN)**

Sri Rahayu Budi Hastuti

FAKULTAS EKONOMI UPN “VETERAN” YOGYAKARTA

E-mail : Rahayubud@yahoo.com

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the export performance and export competitiveness of commodity of coffee, tea and spices (HS code 09) Indonesia to ASEAN. Analysis tools used are export growth for export performance and export market share and export intensity index for export competitiveness.

The results showed that the export performance of commodity of coffee, tea and spices from Indonesia seen export growth showed an improvement because to increase. But seen from the exports growth average, Indonesia compared to other ASEAN countries is still not good because it only ranked 5 of 6 countries.

Export competitiveness seen from the market share export, Indonesia has decreased. But seen from the average market share export, Indonesia was ranked 2 of 6 ASEAN countries. Thus seen from the export market share, the competitiveness of Indonesia is quite good and competitive. While seen from value of export intensity index all of ASEAN countries have more than 1 (one) and seen from the mean value of export intensity index Indonesia was ranked 4 of 6 countries. Thus the existence of AFTA can provide benefits in trade between countries, but Indonesia's competitiveness is not good and less competitive.

Keywords: *competitiveness, export growth, export market share, export intensity index*

I. Latar Belakang Masalah

Daya saing dan bahkan selalu disebut-sebut oleh para ekonom, presiden, menteri, bupati/wali kota, Manager perusahaan, dosen dan sebagainya. Daya saing Negara dan perusahaan sering dianggap sama, padahal sebenarnya berbeda, karena

Negara yang memiliki daya saing belum tentu seluruh perusahaan atau industry memiliki daya saing dan perusahaan memang bisa bangkrut, tetapi Negara tidak akan pernah “keluar dari arena persaingan”. Daya saing sebuah Negara dapat dicapai dari akumulasi daya saing strategis setiap perusahaan dan bisa ditentukan oleh interaksi antara kinerja ekonomi makro, seberapa jauh kebijakan pemerintah kondusif bagi dunia usaha, kinerja perusahaan dan infrastruktur yang ada (Kuncoro, 2009).

Indonesia sebagai salah satu Negara yang tidak mungkin bisa keluar dari arena persaingan antar Negara baik secara regional maupun global. Daya saing Negara Indonesia cenderung makin merosot dari tahun ke tahun dan berada pada posisi bawah. Berdasar laporan IMD (International Institute for Management Development) peringkat Indonesia pada urutan 49 pada tahun 2003 dan menjadi 51 pada tahun 2008. Peringkat Indonesia tahun 2008 jauh di bawah 4 negara anggota ASEAN lain seperti Singapura peringkat 2, Malaysia peringkat 19, Thailand peringkat 27 dan Filipina peringkat 40. Menurunnya daya saing Indonesia diperkirakan karena tidak efisiennya bisnis, meningkatnya biaya tenaga kerja, rendahnya kualitas infrastruktur, rendahnya kualitas pelayanan birokrasi dan tingginya biaya investasi di Indonesia.

Dalam rangka mengupayakan persaingan antar Negara di bidang perusahaan maka ada beberapa Negara melaksanakan perjanjian FTA (Free Trade Area). FTA ini banyak diterima Negara-negara dalam perdagangan internasional atau perdagangan antar Negara karena keuntungan yang diharapkan untuk diperoleh akan makin besar khususnya yang berasal dari konsep keunggulan komparatif. Selain itu hasilnya diharapkan juga dapat menjamin bahwa Negara-negara yang terlibat dalam perjanjian/kesepakatan yang dibuat akan memperoleh keuntungan dari terbentuknya perdagangan (*trade Creation*) dan pengalihan dagang (*trade diversion*). Dewasa ini dengan adanya FTA menunjukkan bahwa banyak negara-negara di dunia telah terlibat di berbagai perjanjian dagang, baik perjanjian dagang bilateral maupun regional (Widyasanti, 2010). Perjanjian bilateral dan regional cenderung mengalami peningkatan dikarenakan kedua perjanjian tersebut merupakan pilihan yang dianggap terbaik untuk memperluas perdagangan dan memperkuat hubungan ekonomi dengan Negara lain.

Indonesia merupakan salah satu Negara penghasil kopi, teh dan rempah-rempah yang cukup diperhitungkan oleh Negara lain. Hal ini dikarenakan Indonesia merupakan Negara yang cukup luas dan bisa ditanami segala macam tanaman termasuk kopi, teh dan rempah-rempah yang sangat menjanjikan. Namun demikian peran pengusaha sangat penting sehingga dari hasil produk tersebut Indonesia diharapkan bisa memiliki daya saing yang baik khususnya di Negara ASEAN. Daya saing suatu wilayah ditentukan oleh daya saing sektor ekonomi misal sektor industri atau pertanian (Kurniasih dan Listiani, 2007). Menurut Porter (1990) hal-hal yang harus dimiliki oleh setiap usaha agar unggul dan memiliki daya saing antara lain adalah penguasaan teknologi, efisiensi, produktivitas,

promosi, pelayanan purna jual dan lain-lain. Komoditi kopi, teh dan rempah-rempah diharapkan bisa sebagai komoditi unggulan Indonesia dan memiliki daya saing yang tinggi. Untuk itu dalam penelitian ini diberi judul “**DAYA SAING EKSPOR INDONESIA (STUDI KASUS KOMODITI KOPI, TEH DAN REMPAH-REMPAH -KODE HS 09- KE ASEAN).**”

II. Permasalahan

- b. Bagimanakah kinerja ekspor kopi, teh dan rempah-rempah (kode HS 09) Indonesia?
- c. Bagimanakah daya saing ekspor kopi, teh dan rempah-rempah (kode HS 09) Indonesia?

III. Tinjauan Pustaka

1. Perjanjian Perdagangan

FTA (*Free Trade Area*) adalah suatu kawasan dimana impor yang berasal dari negara anggota tidak dikenai bea masuk dan kuota, namun masing-masing Negara masih menetapkan tariff nasional dan kuota bagi Negara-negara diluar anggota (Kuncoro, 2010) Negara-negara ASEAN dalam rangka meningkatkan perdagangan antar Negara dan persaingan yang lebih baik telah mengadakan perjanjian/kesepakatan yang disebut AFTA (*ASEAN Free Trade Area*). AFTA telah disetujui oleh para kepala negara dan pemerintahan Negara-negara ASEAN pada bulan Januari 1992 dan mulai diimplementasikan januari 1993. Tujuan dari AFTA tersebut adalah menghilangkan batasan tarif diantara negara-negara Asia Tenggara dengan visi mengintegrasikan ekonomi ASEAN ke dalam satu dasar produksi dan menciptakan pasar regional, yang akan ditempuh melalui penghapusan tarif intra-regional dan batasan non-tarif. ASEAN Free Trade Area (AFTA) dianggap sebagai wujud integrasi ekonomi ASEAN. Daftar pengurangan tarif untuk AFTA dibuat dibawah skema CEPT (Common Effective Preferential Tariff) dan daftar penurunan tarif untuk ASEAN 6 lebih maju dibandingkan negara-negara CMLV (Camboja, Myanmar, Laos, dan Vietnam).

Pada November 2004 para menteri perekonomian negara-negara ASEAN dan Cina dalam acara 10th ASEAN Summit di Vientiane, Laos juga telah menandatangani Perjanjian Perdagangan Barang/Agreement on Trade in Goods (TIG). Perjanjian ini dikenal sebagai ASEAN-Cina Free Trade Agreement (ACFTA) yang diterapkan secara efektif mulai 1 Juli 2005. Dalam perjanjian ini, batasan tarif dibawah modalitas dan penurunan tarif diklasifikasikan dalam 3 kelompok: early harvest program, normal track, dan sensitive track. Tarif yang termasuk dalam Normal Track telah diturunkan secara bertahap. Penurunan tarif dari kelompok Sensitive Tracks akan mulai diimplementasikan pada tahun

2012, dan akan mengalami penurunan sebesar 0-5% tidak lewat dari tanggal 1 Januari 2018. Selanjutnya tarif dari produk dibawah High Sensitive List tidak akan melebihi 50% dimulai pada tahun 2015 (Widyasanti, 2010).. Dari perjanjian-perjanjian perdagangan tersebut dapat memberikan manfaat yang sangat baik bagi Negara-negara yang melaksanakan perjanjian dan selanjutnya disusul adanya perjanjian perdagangan yang lain seperti East Asia Free Trade Area (ASEAN+3), India-Indonesia Comprehensive Economic Cooperation Arrangement, Indonesia-Australia Free Trade Agreement, Indonesia-European Free Trade Agreement, United States-Indonesia Free Trade Agreement dan lain-lain

2. Penelitian sebelumnya.

Penelitian tentang daya saing pernah dilakukan oleh Amalia Adininggar Widyasanti tahun 2010 tentang Perdagangan bebas dan daya saing ekspor : kasus Indonesia, menggunakan alat analisis indeks intensitas ekspor, pangsa pasar dan RCA dinamis. Kesimpulan dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa dengan melihat pangsa pasar adanya pasar bebas produk Indonesia cukup kompetitif di pasar ASEAN. Dari nilai Indeks Intensitas Ekspor Indonesia telah mengalami peningkatan dimana ini berarti AFTA telah membantu Indonesia untuk mengekspor lebih banyak ke negara-negara ASEAN. Sedangkan dari RCA dinamis hanya ada satu kelompok produk (dari 16 kelompok produk) yang telah kehilangan daya saingnya di pasar ASEAN, sekaligus telah kehilangan kesempatannya untuk kembali bersaing dan kebanyakan produk Indonesia termasuk dalam kelompok yang sedang menjulang (*rising star*), yang amat menjanjikan bagi masa depan perdagangan Indonesia dengan ASEAN.

IV. Metodologi Penelitian

1. Waktu Penelitian dan Sumber Data

Penelitian ini dilakukan pada bulan oktober 2011 dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari <http://aric.adb.org/indicator.php>. Penelitian dibatasi 6 negara anggota ASEAN yaitu Filipina, Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand dan Vietnam. Negara ASEAN lain selain 6 negara tersebut tidak diikuti karena data yang ada sangat kurang bahkan ada yang tidak tersedia.

2. Alat Analisis

- a. Untuk mengetahui kinerja ekspor kopi, teh dan rempah-rempah (kode HS 09) Indonesia, digunakan angka pertumbuhan ekspor komoditi tersebut dan akan dibandingkan dengan pertumbuhan ekspor Negara lain anggota ASEAN. Rumus pertumbuhan ekspor mengacu pada rumus pertumbuhan ekonomi pada umumnya yaitu :**

$$EG_t = \frac{E_t - E_{t-1}}{E_{t-1}} \times 100\%$$

Dimana :

EG = pertumbuhan ekspor (export growth)

E = nilai ekspor

t = tahun

Jika pertumbuhan ekspor menunjukkan angka positif berarti kinerja ekspor kopi, teh dan rempah-rempah Indonesia baik, sebaliknya jika negatif maka kinerja ekspor tidak baik.

b. Untuk mengetahui daya saing ekspor kopi, teh dan rempah-rempah negara Indonesia digunakan indikator kemampuan kompetisi yang dianggap praktis. Indikator kemampuan kompetisi tersebut yaitu pangsa pasar (market share) ekspor dan Indeks Intensitas Ekspor (Export Intensity Index) Untuk besaran pangsa pasar ekspor digunakan rumus :

$$MS_{ij} = \frac{X_{ij}}{M_j} \times 100\%$$

Dimana

MS_{ij} = Pangsa Pasar negara i di pasar j.

X_{ij} = Ekspor negara i ke pasar j.

M_j = Impor pasar j.

Jika nilai pangsa pasar semakin besar maka ekspor kopi, teh dan rempah-rempah Indonesia semakin kompetitif, sebaliknya jika nilai pangsa pasar semakin kecil maka ekspor kopi, teh dan rempah-rempah Indonesia semakin tidak kompetitif,

Sedangkan untuk mengetahui besarnya Indeks Intensitas Ekspor (Export Intensity Index) digunakan rumus :

$$EII_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{iw}} / \frac{X_{wj}}{X_{ww}}$$

dimana :

EII_{ij} = Indeks Intensitas Ekspor Negara/region i ke Negara/region j

x_{ij} = nilai ekspor negara/region i ke negara/region j

X_{iw} = nilai ekspor negara/region i ke penjuru dunia

x_{wj} = nilai ekspor dunia ke negara/region j

X_{ww} = nilai ekspor pasar

Indeks intensitas ekspor merupakan ukuran penentu apakah satu negara mengekspor ke satu negara partner atau tujuan lain lebih banyak atau lebih sedikit dibandingkan negara-negara lain dalam regional tertentu atau di dunia. Nilai indeks intensitas ekspor jika lebih besar dari 1 (satu) mengindikasikan bahwa laju perdagangan antar negara/region lebih besar dibandingkan perkiraan ((Widyasanti, 2010).. Sebaliknya kalau lebih kecil dari 1 (satu) mengindikasikan bahwa laju perdagangan antar Negara/region lebih kecil.

I. Hasil Dan Pembahasan

Hasil penghitungan pertumbuhan ekspor dan Indeks Intensitas Ekspor berasal dari Asia Regional Integration Center Database in Integration Indicator Database yang dapat diunduh dari <http://aric.adb.org/indicator.php>. Sedangkan pangsa pasar diolah menggunakan data nilai perdagangan ke ASEAN juga dari sumber yang sama. Adapun hasil yang diperoleh adalah seperti pada tabel 1, 2 dan 3.

1. Kinerja ekspor

Tabel 1. Pertumbuhan ekspor Komoditi Kopi, Teh Dan Rempah-Rempah (KODE HS 09) Ke ASEAN TH 2001-2008 (%)

NEGARA	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Rata-rata
Filipina	-84.26	165.66	-47.53	444.90	71.01	-71.17	-29.78	531.08	122.49
Indonesia	-40.62	16.79	-3.23	-20.82	29.62	17.09	24.22	4.56	3.45
Malaysia	-41.18	0.74	-27.97	19.04	0.02	18.49	43.08	11.10	2.91
Singapura	-23.40	5.50	42.43	67.12	-46.44	-16.11	32.38	-12.61	6.11
Thailand	226.79	-14.19	84.76	-6.27	34.13	9.94	209.24	43.01	52.23
Vietnam	-54.41	-33.16	16.63	-8.93	16.58	61.34	130.84	N/A	18.41

Sumber : UN COMTRADE database

Dari tabel 1, terlihat bahwa 6 negara-negara ASEAN pertumbuhan ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah tahun 2001 samapi 2008 menunjukkan bahwa Negara Filipina yang semula -84,26% pada tahun 2001 dapat meningkat sangat besar menjadi 531,08% pada tahun 2008. Indonesia juga menunjukkan data yang cukup baik karena pertumbuhan ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah

semula -40,62% pada tahun 2001 menjadi 4,56% pada tahun 2008. Thailand pertumbuhan ekspornya sangat fluktuatif (naik-turun) dan mengalami penurunan yang cukup banyak yang semula 226,79% pada tahun 2001 menjadi 43,01% pada tahun 2008. Namun jika dilihat dari rata-rata pertumbuhan ekspor dari 6 negara ASEAN yang dianalisis menunjukkan bahwa selama 8 tahun Negara Filipina tetap yang terbaik dengan pertumbuhan ekspor rata-rata 122,49%, diikuti Thailand 52,23% dan terendah adalah Negara Malaysia dengan pertumbuhan ekspor rata-rata hanya 2,91%. Indonesia dilihat dari pertumbuhan ekspor rata-rata hanya menduduki peringkat 5 dari 6 negara. Dengan demikian walaupun kinerja ekspor kopi, teh dan rempah-rempah Indonesia mengalami perbaikan atau meningkat, namun dibanding Negara-negara ASEAN lainnya Indonesia masih kurang baik.

2. Daya Saing Ekspor

2.a. Pangsa Pasar Ekspor

Tabel 2. Pangsa Pasar ekspor Komoditi Kopi, Teh Dan Rempah-Rempah (KODE HS 09) Ke ASEAN TH 2001-2008 (%)

NEGARA	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Rata-rata
Filipina	3.32	5.42	6.23	2.93	7.68	3.26	5.43	8.57	5.36
Indonesia	31.59	34.95	26.79	22.51	26.44	26.14	28.30	30.94	28.46
Malaysia	16.93	18.06	12.18	15.18	16.38	22.58	18.50	26.57	18.30
Singapura	26.16	22.72	37.64	42.49	32.05	26.55	20.16	23.64	28.93
Thailand	4.01	5.61	3.76	4.85	5.15	4.55	4.16	10.28	5.29
Vietnam	17.98	12.53	12.82	12.03	12.31	16.41	23.45	N/A	15.36
Neg lain	0.01	0.72	0.58	0.02	N/A	0.52	N/A	N/A	0.37
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	

Sumber : UN COMTRADE database (diolah penulis)

Dari tabel 2, terlihat bahwa Negara-negara ASEAN 6 pangsa pasar ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah tahun 2001 samapi 2008 menunjukkan bahwa Negara Filipina yang semula hanya 3,32% pada tahun 2001 meningkat menjadi 8,57% pada tahun 2008. Negara lain yang mengalami peningkatan pangsa pasar adalah Malaysia yang semula hanya 16,93% pada tahun 2001 menjadi 26,57% pada tahun 2008, kemudian Thailand dan Vietnam juga mengalami peningkatan. Pangsa ekspor Indonesia sedikit mengalami penurunan yang semula 31,59% pada

tahun 2001 menurun menjadi 30,94% pada tahun 2008. Negara yang mengalami penurunan pangsa ekspor lainnya adalah Singapura yang semula 26,16% pada tahun 2001 menjadi 23,64% pada tahun 2008. Dari data di atas terlihat justru Negara yang awalnya pangsa pasarnya relatif rendah mampu memperbaiki diri untuk meningkatkan pangsa pasar dan Negara yang semula pangsa pasarnya relatif tinggi justru akhirnya menurun. Namun jika dilihat dari rata-rata pangsa pasar ekspor, Negara Singapura memiliki pangsa pasar terbesar yaitu 28,93%, kemudian diikuti Indonesia 28,46% dan berturut-turut diikuti Malaysia, Vietnam, Filipina dan Thailand. Dari rata-rata pangsa pasar ekspor tersebut Negara Indonesia menduduki peringkat 2 dari 6 negara. Dengan demikian daya saing ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah ke AEAN negara Indonesia walaupun mengalami penurunan tapi tetap memiliki daya saing yang cukup baik.

2.b. Indeks Intensitas Ekspor

Tabel 3. Indeks Intensitas Ekspor Komoditi Kopi, Teh Dan Rempah-Rempah (KODE HS 09) Ke ASEAN TH 2001-2008

NEGARA	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Rata-rata
Filipina	1.59	5.97	1.66	1.21	8.45	8.37	13.27	27.25	8.47
Indonesia	5.50	6.15	5.77	4.28	5.21	4.63	4.38	4.40	5,50
Malaysia	10.18	11.71	10.25	11.19	13.54	12.61	11.64	16.37	12.18
Singapura	4.30	5.08	7.83	11.75	10.89	7.85	6.96	8.71	7.92
Thailand	4.19	7.92	1.36	0.83	1.198	0.85	1.85	4.06	2.78
Vietnam	2.82	2.23	2.08	1.39	1.86	1.74	2.27	N/A	2.05

Sumber : UN COMTRADE database

Dari tabel 3 dilihat berdasar indeks intensitas ekspor negara-negara ASEAN menunjukkan bahwa pada umumnya nilainya lebih dari 1 yang berarti/ mengindikasikan bahwa laju perdagangan antara negara-negara ASEAN, dan sebaliknya lebih besar dari perkiraan dengan memperhatikan tingkat kepentingan dari perdagangan regional tersebut. Dari nilai Indeks Intensitas Ekspor Indonesia walaupun berfluktuasi namun relative stabil dan dengan adanya AFTA telah membantu Indonesia mengekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah ke negara-

negara ASEAN. Kenyataan ini menunjukkan bahwa implementasi AFTA mampu meningkatkan intensitas perdagangan antara negara-negara yang berpartisipasi dan secara umum memperbaiki laju perdagangan antara negara-negara di region ASEAN. Terdapat 3 negara yang dilihat dari Indeks Intensitas Ekspor tahun 2001 sampai 2008 mengalami peningkatan yaitu Negara Filipina, Singapura dan Malaysia. Namun 3 negara yang lain mengalami penurunan termasuk di dalamnya yaitu Indonesia. Dilihat dari rata-rata Indeks Intensitas Ekspor tertinggi adalah Negara Malaysia, disusul Filipina dan kemudian Singapura. Indonesia menduduki peringkat ke 4 dari 6 negara ASEAN. Dengan demikian dengan adanya AFTA, walaupun dapat memberi manfaat dalam perdagangan antar Negara, namun Indonesia daya saingnya relatif kurang baik.

V. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Kinerja ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah Indonesia dilihat dari nilai pertumbuhan ekspor menunjukkan adanya perbaikan karena mengalami peningkatan, namun dilihat dari rata-rata pertumbuhan ekspor dibanding Negara-negara ASEAN lainnya Indonesia masih kurang baik karena hanya menduduki peringkat 5 dari 6 negara..

Berdasar pangsa pasar ekspor, Indonesia mengalami penurunan, namun jika dilihat dari rata-rata pangsa pasar ekspor Indonesia masih menduduki peringkat 2 dari 6 negara. Dengan demikian daya saing ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah di antara 6 negara ASEAN negara Indonesia bisa dikatakan cukup baik dan cukup kompetitif.

Berdasar Indeks intensitas ekspor dari 6 negara ASEAN semua memiliki nilai lebih dari 1, namun dilihat dari rata-rata Indeks Intensitas Ekspor Indonesia menduduki peringkat ke 4 dari 6 negara. Dengan demikian adanya AFTA, walaupun dapat memberi manfaat dalam perdagangan antar Negara, namun Indonesia daya saingnya relatif kurang baik.

2. Saran

Agar kinerja dan daya saing ekspor komoditi kopi, teh dan rempah-rempah Indonesia dapat meningkat, maka perlu ada strategi dan kebijakan yang sebaiknya dilakukan pemerintah. Adapun strategi dan kebijakan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing tersebut antara lain yaitu : Pemberdayaan petani kopi, teh dan rempah-rempah untuk mampu mengakses teknologi pengolahan hasil dan informasi pasar, meningkatkan volume/nilai dan keragaman produk ekspor, mengembangkan sarana dan prasarana pasar, pengembangan informasi pasar dan

market intelligence, penguasaan diplomasi dan negosiasi dalam membuka pasar, peningkatan kerja sama internasional, perluasan akses pasar melalui promosi dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Edwards and Schoe, 2001. **The Structure and Competitiveness of South African Trade, Trade and Industrial Policy Strategy: Annual Forum**, Muldersdrift.
- Kuncoro, Mudrajad, 2009, **Ekonomika Indonesia : Dinamika Lingkungan Bisnis di Tengah Krisis Global**, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2010, **Masalah, Kebijakan dan Politik Ekonomika Pembangunan**, Erlangga, Jakarta.
- Kurniasih, Erni Panca dan Listiani Erna, 2007, “**Analisis Daya Saing Komoditas Beras dan Mangga Kawasan Usaha Agrobisnis Terpadu di Kabupaten Sambas**”, Jurnal Studi Ekonomi Volume II Nomor 1 Juni 2007.
- Porter, M.E. 1990, **The Competitive Advantage of Nations**, The Free Press, New York.
- Widyasanti , Amalia Adininggar, “**Perdagangan Bebas Regional dan Daya Saing Ekspor: Kasus Indonesia**”, Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan, Juli 2010
- World Bank Institute, 2010, **World Trade Indicators 2009/2010**, The World Bank

PENINGKATAN DAYA SAING UMKM DIY BERBASIS POTENSI DAERAH DAN CLUSTER

Akhmad Syari'udin

Rini Dwi Astuti

Abstract

This study aims to identify the centers of MSMEs in DIY is the potential to be developed as a cluster. Selection of centers based on an analysis of the sector which is a potential. From the center which has developed into a cluster will be identified further whether the cluster that has formed has a competitive edge based on internal and external conditions. Subsequently prepared draft policies in order to enhance the competitiveness of SMEs in DIY.

Analysis tool used is the Shift-Share, Location Quotient, Markusen's Cluster Typology and qualitative analysis of internal and external condition of the cluster. The data used are secondary and primary data. Respondents by 75 SMEs in the center of leather goods from Sabdodadi Bantul, center of batik in Wukirsari Bantul, not a machine loom centers in Moyudan Sleman, bamboo handicraft centers in Moyudan Sleman, and plant fibers craft centers in Nanggulan Kulonprogo.

Based on the analysis of the sector potential in the province of Yogyakarta, the agricultural sector is the potential that exists in all regions of both the provincial and district except in the Municipality of Yogyakarta. Chosen so that the centers based on the agricultural sector. Based on the determinants of cluster growth, the fifth case study centers have been characterized as a cluster. Policies in order to improve the competitiveness of SMEs are increasing skills and knowledge workforce, ensuring availability of raw materials, increased availability of capital, and facilitate the expansion of market access.

Keywords: *SMEs, Regional Potential, and Cluster*

I. Pendahuluan

Usaha mikro,kecil dan menengah (UMKM) di Propinsi DIY memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai motor penggerak perekonomian DIY. Sedikitnya terdapat 270 buah sentra industri kecil dan menengah di DIY dengan 13 ribu lebih unit usaha, yang menyerap tenaga kerja lebih dari 40 ribu orang (Lihat tabel 1). Namun seringkali upaya pengembangan UMKM menghadapi permasalahan-permasalahan yang terkait dengan faktor internal (modal, sumberdaya manusia, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar) dan eksternal (iklim usaha yang belum kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana, implikasi otonomi daerah dan perdagangan bebas

serta krisis finansial global). Penelitian Schiffer-Weder (2001) menyatakan bahwa 39% responden UMKM menyatakan pembiayaan sebagai hambatan utama dalam berusaha. Hal ini mengindikasikan bahwa UMKM memang lebih sulit memperoleh kredit dari sektor keuangan formal dibandingkan dengan usaha besar. Hal tersebut diperkuat oleh penelitian Bank Indonesia (2005) yang menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM (64,6%) memerlukan kredit. Hal tersebut disebabkan pembiayaan UMKM masih berasal dari modal pribadi dan keluarga. Hal ini didukung kenyataan di lapangan, bahwa walaupun banyak sumber dana yang tersedia tetapi belum banyak dimanfaatkan karena belum ada titik temu antara debitur dan kreditur.

Tabel 1. Jumlah Sentra UKM, Tenaga Kerja, Investasi, dan Kapasitas Produksi di Provinsi DIY Tahun 2010

Cabang Industri	Sentra (unit)	Unit Usaha (unit)	Tenaga Kerja (orang)	Nilai Investasi (ribu rupiah)	Kapasitas Produksi (unit)
Pangan	86	3.571	10.390	6.412.431	21.811.337
Sandang dan Kulit	25	1.286	4.068	5.143.021	4.758.775
Kimia dan Bahan Bangunan	68	3.419	10.944	19.314.560	171.721.824
Logam dan Elektronika	18	397	1.724	6.504.919	1.644.890
Kerajinan	73	4.814	13.999	11.069.758	3.525.738
JUMLAH	270	13.487	41.125	48.444.689	203.462.564

Sumber: Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi & UKM Provinsi DIY

Berdasarkan fenomena tersebut, di satu sisi ada UMKM menghadapi permasalahan pembiayaan. Sedangkan di sisi lain, UMKM berpotensi besar, seperti adanya modal sosial yang berkembang di UMKM. Oleh karena itu, pendekatan cluster UMKM sering dilakukan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM di masa depan. Pendekatan cluster dianggap strategis untuk proses penumbuhan kembali (*revitalization*) modal sosial, peningkatan kapasitas internal UMKM, dan upaya penggalangan tindakan bersama untuk menghadapi tantangan dari pihak luar yang semakin dinamis.

Dengan membentuk cluster maka usaha-usaha yang ada di daerah baik itu skala kecil, menengah maupun besar dapat menjalin hubungan kerjasama sehingga akan dapat merangsang kemudahan dalam memperoleh bahan baku maupun memenuhi kebutuhan akan jasa ataupun produk yang lebih luas lagi (*multiplier effects*). Dengan adanya efek berganda dari cluster maka diharapkan akan lebih banyak memperluas lapangan pekerjaan dan pertumbuhan wilayah akan cepat terwujud.

Pengertian mengenai konsep cluster tersebut seringkali digunakan dalam arti yang saling bergantian dengan konsep yang dikenal dengan istilah sentra. Namun pengertian cluster sesungguhnya memiliki cakupan yang lebih luas dan kompleks dibandingkan sentra. Dalam Surat Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM No: 32/Kep/M.KUKM/IV/2002, tanggal 17 April 2002 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan Sentra UKM, SENTRA didefinisikan sebagai pusat kegiatan di kawasan/lokasi tertentu dimana terdapat Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang menggunakan bahan baku/sarana yang sama, menghasilkan produk yang sama/sejenis serta memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi cluster. Sedangkan CLUSTER didefinisikan sebagai pusat kegiatan UKM pada sentra yang telah berkembang, ditandai oleh munculnya pengusaha-pengusaha yang lebih maju, terjadi spesialisasi proses produksi pada masing-masing UKM dan kegiatan ekonominya saling terkait dan saling mendukung. Salah satu sasaran dari pelaksanaan program pengembangan sentra adalah terciptanya mekanisme yang terstruktur untuk mentransformasikan sentra-sentra menjadi cluster-cluster bisnis yang dinamis dan berdaya saing. Cluster yang diharapkan terbentuk ini dapat berkembang dari sebuah sentra atau dari gabungan beberapa sentra yang memiliki produk/kompetensi yang saling mendukung. Keinginan “sentra ke cluster” ini didasarkan pada kenyataan bahwa cluster memberikan ruang tumbuh yang lebih luas dibandingkan sentra. Ide sentra ke cluster ini dibuat dengan keyakinan bahwa dalam cluster unit usaha cenderung lebih efisien sehingga meningkatkan daya saing produk sentra.

Dengan demikian perlu dilakukan identifikasi apakah sentra yang ada di Propinsi DIY dapat dikembangkan menjadi sebuah cluster. Dalam menentukan sentra atau industri mana yang memiliki potensi untuk dikembangkan, perlu dilakukan identifikasi sektor yang dapat dijadikan motor penggerak (*engine of growth*) pembangunan daerah di kabupaten/kota di Propinsi DIY. Sehingga strategi pembangunan daerah akan lebih fokus pada sektor unggulan tersebut yang menjadi spesialisasi bagi Propinsi DIY yang berdaya saing. Dari sentra yang telah berkembang menjadi sebuah cluster akan dilakukan identifikasi lebih lanjut apakah cluster yang telah terbentuk tersebut memiliki daya saing berdasarkan kondisi internal dan eksternalnya, yang pada akhirnya akan berimbas pada peningkatan perekonomian daerah yang ditandai dengan peningkatan produksi dan penyerapan tenaga kerja lokal. Selanjutnya disusun rancangan kebijakan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM di DIY.

II. Alat Analisis

Analisis Shift-Share

Untuk mengetahui sektor-sektor yang berkembang di suatu wilayah (kabupaten) dibandingkan dengan perkembangan ekonomi di wilayah yang lebih besar (propinsi). digunakan teknik analisis *shift-share*. Teknik ini membandingkan laju pertumbuhan sektor-sektor di wilayah kabupaten dengan laju pertumbuhan perekonomian di wilayah propinsi serta sektor-sektornya, dan mengamati penyimpangan-penyimpangan dari perbandingan-perbandingan tersebut. Sehingga, dapat diketahui adanya *shift* (pergeseran) hasil pembangunan perekonomian kabupaten jika kabupaten tersebut memperoleh kemajuan sesuai dengan kedudukannya dalam perekonomian propinsi. Jika penyimpangannya positif, maka menunjukkan adanya keunggulan kompetitif dari suatu sektor dalam wilayah kabupaten tersebut.

Teknik analisis *shift-share* membagi pertumbuhan sebagai perubahan (D) suatu variabel di wilayah kabupaten seperti kesempatan kerja, nilai tambah, pendapatan atau output, selama kurun waktu tertentu menjadi pengaruh-pengaruh: pertumbuhan propinsi (N), bauran industri (M) dan keunggulan kompetitif (C). Pengaruh pertumbuhan propinsi disebut pengaruh pangsa (*share*), pengaruh bauran industri disebut *proportional shift* atau bauran komposisi, dan pengaruh keunggulan kompetitif dinamakan *differential shift* atau *regional share*.

Untuk industri atau sektor i di kabupaten j :

$$(1) D_{ij} = N_{ij} + M_{ij} + C_{ij}$$

$$(2) D_{ij} = E_{ij}^* - E_{ij}$$

$$(3) N_{ij} = E_{ij} \cdot r_n$$

$$(4) M_{ij} = E_{ij} (r_{in} - r_n)$$

$$(5) C_{ij} = E_{ij} (r_{ij} - r_{in})$$

di mana:

r_{ij} , r_{in} dan r_n mewakili laju pertumbuhan wilayah kabupaten dan propinsi yang masing-masing didefinisikan sebagai berikut:

$$(6) r_{ij} = (E_{ij}^* - E_{ij}) / E_{ij}$$

$$(7) r_{in} = (E_{in}^* - E_{in}) / E_{in}$$

$$(8) r_n = (E_n^* - E_n) / E_n$$

sedangkan E_{ij} = output di sektor i di wilayah kabupaten j , E_{in} = output di sektor i di wilayah propinsi, dan E_n = output di wilayah propinsi, semuanya diukur pada suatu tahun dasar. *Superscript* * menunjukkan output pada tahun analisis.

Untuk suatu wilayah kabupaten, pertumbuhan propinsi (3), bauran industri (4) dan keunggulan kompetitif (5) dapat ditentukan untuk sektor i atau dijumlahkan untuk semua sektor dalam keseluruhan wilayah kabupaten.

Persamaan shift-share untuk sektor i di kabupaten j adalah:

$$(9) \quad D_{ij} = E_{ij} \cdot r_n + E_{ij} (r_{in} - r_n) + E_{ij} (r_{ij} - r_{in})$$

Persamaan shift-share ini membebankan tiap sektor wilayah kabupaten dengan laju pertumbuhan yang setara dengan laju yang dicapai oleh perekonomian propinsi selama kurun waktu analisis. Ini tercermin pada persamaan (3), yang menunjukkan bahwa sektor-sektor di wilayah kabupaten hendaknya paling sedikit tumbuh sebesar laju pertumbuhan propinsi yaitu r_n . Setelah ditentukan besarnya pertumbuhan wilayah propinsi, pertumbuhan suatu variabel wilayah kabupaten yang tersisa merupakan suatu *net gain* atau *net loss* (atau *shift*) bagi wilayah kabupaten yang bersangkutan. Dengan kata lain, perbedaan antar perubahan nyata output (sebagai variabel wilayah kabupaten) dan pengaruh pertumbuhan wilayah propinsi (persamaan 3) disebut *net shift* sektor i di kabupaten j . *Net shift* ini juga sama dengan total dari pengaruh bauran industri (persamaan 4) dan pengaruh keunggulan kompetitif (persamaan 5).

Analisis Location Quotient

Teknik ini menyajikan perbandingan relatif antara kemampuan suatu sektor di daerah yang diselidiki (misalnya kabupaten/kota) dengan kemampuan yang sama pada daerah yang lebih luas (misalnya propinsi). Satuan yang digunakan sebagai ukuran untuk menghasilkan koefisien LQ, adalah jumlah tenaga kerja, hasil produksi, atau satuan lainnya yang dapat digunakan sebagai kriteria.

Teknik ini membantu untuk menentukan kapasitas ekspor perekonomian daerah dan derajat *self-sufficiency* suatu sektor. Dalam teknik ini kegiatan ekonomi suatu daerah dibagi menjadi 2 golongan, yaitu:

1. Kegiatan industri yang melayani pasar di daerah itu sendiri maupun di luar daerah yang bersangkutan. Industri seperti ini dinamakan *industry basic*. Nilai LQ lebih besar dari satu.
2. Kegiatan ekonomi atau industri yang melayani pasar di daerah tersebut, jenis ini dinamakan *industry non basic* atau industri lokal. Nilai LQ kurang dari satu.

$$\text{Koefisien LQ} = \frac{y_i / y_t}{Y_i / Y_n}$$

di mana:

y_i = output sektor ekonomi kabupaten

y_t = output daerah kabupaten

Y_i = OUTPUT SEKTOR EKONOMI PROPINSI

Y_t = output daerah propinsi

Analisis Cluster

Analisis cluster merupakan teknik mereduksi informasi. Informasi dari sejumlah objek akan direduksi menjadi sejumlah kelompok, dimana jumlah kelompok lebih kecil dari jumlah objek. Objek-objek yang sama dikelompokkan dalam suatu kelompok sehingga mempunyai tingkat kesamaan yang tinggi dibandingkan dengan objek dari kelompok lain. Dalam penelitian ini, identifikasi pola cluster mengacu kepada variabel dalam model Markusen. Berdasarkan hasil studinya di Amerika, Markusen (1996) menyebutkan setidaknya ada empat pola kluster yaitu *Marshallian*, *Hub and Spoke*, *Satellite Platforms*, dan *State-anchored* (Barkley-Henry, 2003).

Tipologi Cluster Markusen

Markusen membentuk pola cluster berdasarkan karakteristik dari perusahaan ada di dalam cluster, saling ketergantungan antar perusahaan di dalam cluster, dan prospek pertumbuhan kesempatan kerja. Pembagian cluster menurut Markusen dapat dilihat pada tabel 2. Data-data kemudian dianalisis secara kualitatif dengan membahas kondisi internal dan kondisi eksternal industri studi kasus. Pembahasan internal dilakukan untuk menjelaskan sejauh mana faktor-faktor penentu kekuatan cluster bekerja di dalam industri studi kasus. Faktor-faktor tersebut meliputi : (i) spesialisasi, (ii) kapasitas penelitian dan pengembangan, (iii) pengetahuan dan keterampilan, (iv) pengembangan sumber daya manusia, (v) jaringan kerjasama dan modal sosial, (vi) jiwa kewirausahaan, serta (vii) kepemimpinan dan visi bersama. Sedangkan pembahasan mengenai kondisi eksternal menjelaskan mengenai kondisi pasar dan kompetitor, serta iklim usaha yang mempengaruhi kinerja cluster.

Tabel 2. Tipologi Cluster Markusen

Tipe Cluster	Karakteristik Usaha	Saling Ketergantungan dalam Cluster	Prospek Pertumbuhan Kesempatan Kerja
<i>Marshallian</i>	Usaha kecil dan menengah yang dimiliki oleh pengusaha lokal	Kolaborasi perdagangan yang sangat kuat antar perusahaan dengan dukungan kelembagaan yang sangat kuat	Tergantung pada sinergi ekonomi yang dapat dihasilkan oleh cluster
<i>Hub and Spoke</i>	Satu atau beberapa usaha besar dengan beberapa usaha kecil sebagai <i>supplier</i>	Kerjasama antar perusahaan besar dan kerjasama antara perusahaan besar dengan perusahaan kecil sebagai <i>supliernya</i>	Tergantung pada prospek pertumbuhan usaha besar
<i>Satellite Platforms</i>	Usaha menengah dan besar yang merupakan kantor cabang	Perdagangan antar perusahaan minimum (<i>pola networking</i>)	Tergantung pada kemampuan daerah untuk menarik atau mempertahankan usaha yang merupakan kantor cabang dari usaha di luar daerah
<i>State-anchored</i>	Usaha besar yang berorientasi non profit/publik dan usaha jasa	Hubungan perdagangan sangat terbatas	Tergantung pada kemampuan daerah untuk mengembangkan akses terhadap fasilitas publik

III. Data

Data yang dikumpulkan terdiri atas data sekunder dan data primer. Data primer berasal dari lokasi pengkajian secara langsung, baik yang dilakukan melalui kuesioner, wawancara maupun diskusi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui survei instansional yang berupa peraturan-peraturan, laporan-laporan dan data tertulis lainnya yang berhubungan dengan pengkajian ini.

Untuk memperoleh data primer sebagai input utama dalam penelitian ini, maka metode *field research* merupakan cara yang paling tepat bagi studi kasus ini yang meliputi Sentra Industri di Propinsi DIY. Pengambilan sampel dilakukan berdasarkan *purposive sampling method* karena keterbatasan dana dan waktu. Adapun sampel yang terkumpul sebanyak 75 sampel. Kategori dan definisi yang digunakan dalam penelitian ini mengikuti definisi BPS. Industri yaitu suatu usaha yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar jadi/setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau dari yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual, dengan jumlah pekerja paling sedikit 1 orang dan paling banyak 4 orang termasuk pengusaha untuk industri rumah tangga, untuk industri kecil 5 – 19 orang, untuk industri menengah, 20-99 orang, dan untuk industri besar di atas 100 orang.

IV. Pembahasan

A. Penentuan Sektor dan Subsektor Unggulan

Berdasarkan hasil analisis data sekunder menggunakan alat analisis *shift share* dan *location quotient (LQ)*, maka dapat ditentukan sektor unggulan baik di tingkat propinsi maupun di tingkat kabupaten/kota.

Tabel 3. Potensi Daerah di Provinsi DIY

Daerah	Potensi Daerah
Provinsi DIY	Sektor Bangunan; Pertanian; serta Pengangkutan dan Komunikasi
Kotamadya Yogyakarta	Sektor Pengangkutan dan Komunikasi; Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan; serta Jasa-Jasa
Kabupaten Sleman	Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran; Pertanian; Industri Pengolahan; serta Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan
Kabupaten Bantul	Sektor Bangunan; Pertanian; serta Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan

Kabupaten Kulonprogo	Sektor Industri Pengolahan; Pertanian; Perdagangan, Hotel, dan Restoran; Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan; serta Pengangkutan dan Komunikasi
Kabupaten Gunungkidul	Sektor Pertanian

Sumber : Olahan data

B. Hasil Kajian dan Analisis Cluster

Metode pengambilan sampel didasarkan pada hasil analisis terhadap potensi daerah di Provinsi DIY. Potensi dari masing-masing daerah tersebut dapat dilihat pada tabel 3, di mana sektor pertanian merupakan potensi yang ada di semua wilayah baik tingkat provinsi maupun kabupaten kecuali di Kotamadya Yogyakarta. Sektor pertanian tersebut meliputi subsektor tanaman bahan makanan; tanaman perkebunan; peternakan; kehutanan; dan perikanan.

Di Provinsi DIY terdapat 270 buah sentra industri kecil dan menengah (IKM) yang tersebar di kabupaten/kota. Dari sentra tersebut dipilih sentra yang berbasis pada sektor pertanian dan mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang relatif tinggi. Sampel yang dipilih adalah:

1. Sentra Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul (15 responden).
2. Sentra Batik di Wukirsari Bantul (15 responden).
3. Sentra Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman (15 responden).
4. Sentra Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman (15 responden).
5. Sentra Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo (15 responden).

Berdasarkan pada tipologi Cluster menurut Markusen, sentra-sentra yang menjadi sampel dalam penelitian ini merupakan cluster *Marshallian* dan pola *Hub and Spoke* antara usaha kecil dan menengah. Karakteristik dari cluster tersebut merupakan usaha kecil dan menengah yang dimiliki oleh pengusaha lokal dengan kolaborasi perdagangan antar pelaku usaha yang relatif kuat. Kolaborasi antar pelaku usaha tersebut dalam hal akses terhadap bahan baku, penyelesaian order dalam jumlah besar dan pemasaran. Namun demikian bentuk Cluster tersebut tidak begitu kuat karena dukungan kelembagaan masih relatif lemah.

B.1. Kondisi Internal Cluster

Spesialisasi

Cluster *Marshallian* yang memiliki karakteristik sebagian besar merupakan skala kecil, memiliki produk yang cenderung terdiversifikasi atau belum memiliki spesialisasi dalam berproduksi. Persaingan harga membuat industri skala kecil menerima semua permintaan. Cluster belum memiliki satu jenis produk khusus

karena proses produksi cenderung menyesuaikan kondisi permintaan yang beragam, namun masih dalam satu bahan baku utama yang saling mendukung. Hal ini di satu sisi positif karena mampu merespon permintaan dengan cepat, namun di sisi lain hal ini dipandang negatif karena menghilangkan ciri khas daerah. Oleh karena itu kedepan diharapkan Yogyakarta mempunyai hasil produk industri yang mempunyai ciri khusus yang eksklusif dan spesifik (unik) sehingga hasil produksi tersebut hanya ada di Yogyakarta. Untuk itu diperlukan dorongan terhadap pelaku industri untuk melakukan pengembangan design (*inovasi design*).

Kapasitas R&D dan Inovasi

Cluster masih sangat terbatas dalam melakukan kegiatan riset dan pengembangan dalam rangka penciptaan temuan-temuan baru. Model/desain produk hanya mengikuti permintaan pesanan di mana konsumen memberikan contoh desain. Beberapa pelaku telah memanfaatkan fasilitas internet untuk pengembangan desain produk. Dalam rangka pengembangan desain produk, pelaku usaha dalam cluster juga cenderung bergantung pada program-program yang dilaksanakan pemerintah melalui Disperindagkop. Beberapa institusi juga membantu dalam hal inovasi produk seperti APIKRI, *Jogja Harited Social* (JHS), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) dan kalangan akademisi. Sedangkan untuk pengembangan teknologi dan permesinan, belum ada institusi yang membantu. Tentu saja tanpa adanya inovasi, maka suatu cluster akan sulit berkembang dan memiliki daya saing.

Tingkat Pengetahuan dan Keterampilan

Tenaga kerja yang ada telah memiliki keahlian dan keterampilan dalam bidang produksi, namun pengetahuan tentang manajemen usaha dan pemasaran produk masih terbatas. Salah satu penyebabnya adalah terbatasnya sumber-sumber pengetahuan dan keterampilan. Keterampilan produksi diperoleh masyarakat secara turun-temurun atau menggunakan prinsip *learning by doing*, sedangkan keterampilan di bidang lain masih perlu dikembangkan lebih jauh lagi.

Pengembangan Sumber Daya Manusia

Cluster masih terbatas dalam mengembangkan kapasitas SDM lokal. Industri skala kecil dan menengah memiliki manajemen usaha yang masih sederhana dan belum menawarkan spesifikasi pekerjaan yang beragam. Cukup bermodalkan keahlian dalam membuat kerajinan, seseorang dapat masuk ke industri tersebut, sehingga kurang mendorong masyarakat sekitar untuk mengembangkan diri. Pelaku usaha cenderung bergantung pada institusi lain terutama pemerintah dalam hal pengembangan sumberdaya manusia, karena alasan keterbatasan modal.

Industri dengan skala kecil memiliki proses produksi yang terfokus dan tidak memiliki jenjang karir yang jelas. Setiap proses produksi yang dilakukan tidak memerlukan keahlian yang khusus, sehingga kegiatan peningkatan keahlian bagi tenaga kerja dirasakan bukan kebutuhan yang penting. Dengan demikian, cluster yang ada belum mampu mendorong masyarakat untuk mengembangkan tingkat pendidikan dan keterampilan yang dimiliki.

Jaringan Kerjasama dan Modal Sosial

Kerjasama antar pelaku usaha terjadi baik dalam akses terhadap bahan baku, dalam proses produksi saat menghadapi pesanan dalam jumlah besar, dan dalam pemasaran produk melalui pameran. Terjadi persaingan yang sehat antar pelaku usaha, yaitu persaingan harga dan desain produk. Kerjasama antara industri dalam cluster dengan industri hulu dinilai cukup baik. Hal ini bisa dilihat dari akses terhadap bahan baku yang relatif mudah. Kerjasama perdagangan yang muncul dalam cluster terbagi dalam 3 (tiga) bentuk kerjasama berikut ini:

1. *Buyer-Supplier Relationships*

Kerjasama yang muncul dalam cluster ini adalah di mana satu pelaku usaha memproduksi suatu barang yang dibutuhkan oleh pelaku usaha lainnya. Dengan kata lain, pelaku usaha yang satu menghasilkan bahan mentah atau barang setengah jadi untuk pelaku usaha lainnya. Secara rinci bentuk kerjasama pada cluster sampel dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Cluster dan Bentuk kerjasama dalam Cluster

Cluster	Bentuk Kerjasama
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	Pelaku usaha menjalankan usaha secara mandiri, beberapa usaha menerima barang setengah jadi dari wilayah lain dan menjalin kemitraan/ kerjasama dengan usaha besar.
Batik di Wukirsari Bantul	Tidak muncul <i>Buyer-Supplier Relationships</i> .
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	Beberapa pelaku usaha di wilayah tersebut merupakan pensuplai barang setengah jadi untuk dijadikan tas bagi pengrajin di Sabdodadi Bantul dan Bali.
Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	Beberapa pelaku usaha mikro dan kecil sebagai pensuplai barang setengah jadi bagi pelaku usaha menengah.
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	Beberapa usaha mikro sebagai pensuplai barang setengah jadi/barang jadi bagi usaha kecil, di mana beberapa usaha kecil tersebut telah memiliki kerjasama dengan usaha yang lebih besar.

Sumber : Data primer diolah

2. *Competitor and Collaborator Relationships*

Bentuk cluster ini memiliki kesamaan dalam hal produk atau jasa yang dihasilkan, sehingga terjadi persaingan antar pelaku usaha yang berada dalam satu cluster tersebut. Biasanya dalam sebuah cluster yang memiliki kesamaan produksi akan terjadi *sharing* informasi baik menyangkut produk, berbagai inovasi, serta *market opportunities*. *Sharing* seperti ini bisa terjadi secara tidak sengaja, tetapi tidak bisa dihindari karena masing-masing pelaku akan menjalankan *business intelligent*, baik terhadap sesama anggota cluster yang menjadi pesaing, maupun terhadap pangsa pasar lainnya. Persaingan antar pelaku usaha di dalam satu cluster ini harapannya akan menyebabkan terjadinya persaingan secara global dan akhirnya terjadi inovasi yang berkesinambungan. Dari kelima cluster yang dianalisis menunjukkan adanya persaingan dalam penentuan harga, kualitas produk dan pemasaran.

3. *Shared-Resource Relationships*

Untuk bentuk cluster ini, akan terjadi *sharing* atas bermacam sumberdaya yang diperlukan oleh masing-masing pelaku usaha, walaupun mereka melayani pasar yang berbeda. Dalam penerapan sistem cluster, setiap daerah tidak perlu melakukan proses produksi sampai barang jadi (*final goods*), tetapi cukup bertanggung jawab atas kualitas dalam satu proses produksi. Sebagai contoh, industri kerajinan kulit di Sabdodadi Kabupaten Bantul. Dalam suatu rangkaian produksi, akan melalui beberapa tahapan mulai dari peternakan sapi untuk diambil kulitnya, pemrosesan kulit (penyamakkan, pewarnaan, dan lain-lain), pembuatan desain, pembuatan sepatu misalnya (*assembling*), dan penjualan. Dalam setiap tahapan tersebut, pengrajin di Kabupaten Bantul sebagai penghasil kulit, tidak perlu memproduksi sepatu atau jaket kulit, tetapi cukup berkonsentrasi pada pembuatan kulit yang berkualitas, untuk memenuhi kebutuhan pengrajin barang dari kulit di Sabdodadi. Begitu pula untuk desain, para pengrajin tidak perlu bersusah payah membuat desain sendiri, tetapi bisa meminta bantuan dari kalangan profesional seperti Fakultas Seni Rupa Institut Seni Indonesia Yogyakarta, yang bisa membuat berbagai desain yang bagus, sehingga laku di pasaran, baik lokal maupun internasional. Dengan bahan baku yang berkualitas, ditunjang desain yang baik, merupakan modal bagi pengrajin untuk menghasilkan produk berkualitas yang bisa unggul di pasar lokal dan internasional. Dari kelima cluster yang dianalisis belum muncul suatu pola *Shared-Resource Relationship*.

Sebelum tahun 1998-an Yogyakarta pernah menjadi supplier terbesar Bahan baku kulit di Indonesia sehingga produksi kerajinan kulit sangat besar sumbangan ekspor dari Indonesia. Namun setelah itu mulai menurun sejalan dengan sulitnya bahan baku kulit. Bahan baku kulit mentah sudah di ekspor dan penyamakan kulit yang ada juga lebih besar untuk ekspor. Hal ini menyebabkan industri kerajinan kulit Yogyakarta (khususnya kabupaten Bantul) mengalami kesulitan

untuk memperoleh bahan baku. Untuk itu dalam jangka pendek perlu ada regulasi kewajiban industri penyamakan kulit di Yogyakarta untuk memenuhi bahan baku industri lokal. Dalam jangka panjang perlu ada suatu kerjasama secara cluster untuk mendirikan industri-industri hulu sebagai pemasok bahan baku para anggotanya, sehingga para pelaku industri kerajinan kulit tidak lagi tergantung pihak lain atau bahkan negara lain dalam memenuhi kebutuhan bahan bakunya.

Sebaliknya kerjasama dengan industri pemasaran belum dirasakan maksimal. *Trading house* ataupun *outlet* penjualan yang masih terbatas. Kerjasama antara industri dalam cluster dengan lembaga pendukung telah dilakukan pula dalam hal kegiatan pendidikan dan pelatihan tenaga kerja, desain/inovasi produk antara lain dengan Disperindagkop, Apikri, Kadin, JHS, LSM dan kalangan akademisi. Kerjasama juga terjadi dalam memperoleh modal usaha. Namun peran lembaga keuangan yang ada masih belum optimal, sehingga keterbatasan modal masih menjadi salah satu kendala bagi pengembangan cluster di DIY. Skema penyaluran kredit seringkali tidak sesuai dengan yang semestinya, misalnya batas maksimal pemberian kredit tanpa agunan, sering tidak dirasakan para pelaku industri.

Semangat Kewirausahaan

Pada kelima cluster studi kasus memiliki tingkat pertumbuhan jumlah usaha yang cukup baik. Begitu pula dengan tingkat inovasi akan lahirnya jenis produk baru pada industri kreatif. Adanya jiwa wirusaha yang cukup baik ini akan menghasilkan suatu cluster yang dinamis. Sayangnya, semangat ini belum diimbangi oleh manajemen usaha serta kerjasama yang baik diantara usaha-usaha yang ada. Pemberian pelatihan kewirausahaan perlu dilakukan dengan sasaran yang tepat dan tidak terpusat pada pengusaha yang sudah jadi, namun yang paling penting adalah para pengusaha yang belum jadi dan mempunyai peluang untuk dikembangkan.

Kepemimpinan dan Visi Bersama

Pada cluster sampel telah terbentuk kelompok-kelompok atau paguyuban, namun belum memiliki visi bersama dan pemimpin industri yang menjadi pemersatu dan pengarah pengembangan usaha. Dengan kondisi seperti ini, maka belum mampu menciptakan cluster yang saling bersinergi antara satu sama lain.

B.2. Kondisi Eksternal Cluster

Pasar dan Kompetitor

Secara umum terdapat tiga tujuan pasar bagi produk yang dihasilkan yaitu pasar lokal, pasar antar daerah, dan pasar ekspor, dengan omset per bulan dari setiap pelaku usaha dapat dilihat pada tabel 5. Omset yang terbesar berasal dari kerajinan industri kreatif yang menggunakan bahan dasar dari tumbuhan.

Tabel 5. Cluster Sampel dan Omzet Industri Cluster

Cluster	Omset per bulan setiap pelaku usaha
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	Bisa mencapai Rp 70.000.000,-
Batik di Wukirsari Bantul	Bisa mencapai Rp 80.000.000,-
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	Bisa mencapai Rp 30.000.000,-
Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	Bisa mencapai Rp 250.000.000,-
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	Bisa mencapai Rp 250.000.000,-

Sumber : Data Primer diolah

Prospek kerajinan bambu di Moyudan Sleman berkaitan dengan ketersediaan bahan baku masih sangat bagus karena seluruh bahan baku yang dibutuhkan masih dapat dipenuhi oleh Kabupaten Sleman. Akses bahan baku untuk kerajinan serat tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo relatif mudah hanya saja sebagian besar berasal dari Tasikmalaya Jawa Barat. Untuk itu perlu dibudidayakan tumbuhan sebagai penyedia bahan baku industri kreatif di Nanggulan Kulonprogo, seperti tumbuhan pandan dan pohon pisang. Hal ini merupakan peluang dan dorongan investasi pada industri tersebut.

Tabel 6. Cluster dan Wilayah Pemasaran Cluster Sampel

Cluster	Wilayah Pemasaran (%)		
	Dalam Propinsi	Luar Propinsi	Luar Negeri
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	20	40	40
Batik di Wukirsari Bantul	40	40	20
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	30	30	40

Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	30	20	50
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	30	20	50

Sumber : Data primer diolah

Untuk wilayah pemasaran dari produk yang dihasilkan oleh kelima cluster studi kasus, persentase terbesar adalah ke luar negeri, kecuali produk batik Wukirsari Bantul. Industri kreatif merupakan produk andalan yang paling diminati oleh konsumen mancanegara. Pasar ekspor yang paling kecil adalah produk batik Wukirsari Bantul. Persaingan yang sangat ketat dari produk batik Cina menyebabkan pasar ekspor industri batik relatif sempit. Keterbatasan pasar produk batik Wukirsari Bantul juga disebabkan karena konsumen domestik sendiri juga lebih memilih produk batik Cina karena harga yang lebih murah. Efisiensi produksi batik China mampu menghasilkan produk masal dengan harga lebih murah dan kualitas yang baik.

Tabel 7. Cluster dan Negara Tujuan Ekspor Cluster Sampel

Cluster	Negara Tujuan Ekspor
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	Australia, USA, dan Negara-negara di Asia
Batik di Wukirsari Bantul	Malaysia, Korea, Taiwan, Jepang, Kairo, Turki, India, USA, Eropa, dan Australia
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	Jepang, Korea, Meksiko, Argentina, Australia, dan Eropa
Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	Malaysia, Korea, Australia, USA, dan Eropa
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	Malaysia, India, Jepang, Australia, USA, Kanada, Spanyol, Belanda, Jerman, Perancis, dan Brazilia

Sumber : Data primer diolah

Iklim Usaha

Iklim usaha suatu daerah akan sangat tergantung pada bagaimana tata kelola ekonomi daerah. Berdasarkan kajian yang dilakukan oleh Komite Pemantau

Pelaksanaan Otonomi Daerah (KPPOD) pada tahun 2007 mengenai tata kelola ekonomi daerah, dari 243 kabupaten/kota yang diteliti, dapat diperoleh peringkat tatakelola untuk kabupaten/kota di Provinsi DIY dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Indeks dan Peringkat Tata Kelola Ekonomi Daerah Kabupaten/Kota di Yogyakarta

Kabupaten/Kota	Indeks Tata Kelola Ekonomi Daerah	Peringkat
Kotamadya Yogyakarta	64,9	81
Kabupaten Sleman	52,5	222
Kabupaten Bantul	66,3	69
Kabupaten Kulonprogo	58,8	167
Kabupaten Gunungkidul	67,7	46

Sumber : Laporan Komite Pemantau Pelaksanaan Otonomi Daerah (KPPOD)

Indikator yang digunakan untuk membuat peringkat tersebut adalah: akses lahan usaha dan kepastian usaha, izin usaha, interaksi pemerintah daerah dan pelaku usaha, program pengembangan usaha swasta, kapasitas dan integritas bupati/walikota, biaya transaksi, kebijakan infrastruktur daerah, keamanan dan penyelesaian sengketa, dan kualitas peraturan daerah. Prospek industri kreatif yang bagus di wilayah Kabupaten Sleman dan Kulonprogo ternyata belum diimbangi oleh tata kelola ekonomi daerah yang baik. Dengan demikian dalam mengembangkan cluster yang memiliki daya saing perlu ada upaya dari pemerintah daerah untuk senantiasa memperbaiki tata kelola ekonomi daerahnya.

Kendala yang Dihadapi

Kendala yang paling banyak dihadapi oleh pelaku usaha dalam cluster yang menjadi studi kasus adalah masalah pemasaran dan modal. Masalah lain yang muncul adalah masalah keterbatasan alat produksi, bahan baku, manajemen, tenaga kerja, riset dan pengembangan produk, dukungan lembaga keuangan serta dukungan pemerintah daerah.

I. Rancangan Kebijakan

Dengan beberapa potensi yang dimiliki dapat dikatakan bahwa kelima industri studi kasus tersebut berpotensi untuk dikembangkan menjadi suatu cluster yang memiliki daya saing. Meski demikian, banyak kendala yang dihadapi oleh kelima industri studi kasus untuk mewujudkannya. Tidak hanya dihadapi oleh

kendala yang bersifat khas dan lokalitas yang membedakan antara industri yang satu dengan yang lain, namun juga dihadapi oleh kendala-kendala yang bersifat umum. Ditinjau dari sudut cluster yang berdaya saing, berdasarkan teori Porter (1997), adapun kendala umum yang dihadapi seluruh industri dalam mengembangkan cluster berdaya saing adalah sebagai berikut :

a. **Aspek Permintaan/Pasar**: perilaku konsumen yang lebih menyenangi produk impor karena harga yang lebih murah dengan kualitas yang bagus; tidak banyak tersedia outlet untuk pengembangan pasar di daerah-daerah; belum tersedianya informasi pasar yang memadai bagi produsen; serta terbatasnya jaringan kerjasama dan akses terhadap pasar.

b. **Faktor Produksi**: tenaga kerja kurang terdidik serta tingkat upah relatif rendah; sumber-sumber pembiayaan usaha masih terbatas; teknologi produksi yang digunakan masih sederhana; pengetahuan dan ketrampilan termasuk penguasaan iptek pelaku usaha kecil masih terbatas; tingkat suku bunga kredit masih sangat tinggi dibanding dengan di negara-negara pesaing, dan skema kredit tanpa agunana serta skema kredit berdasarkan kelayakan usaha yang masih belum diterapkan sepenuhnya, sehingga akses UKM terhadap perbankan sangat rendah.

c. **Strategi, Struktur, dan Persaingan**: iklim persaingan yang kurang sehat; manajemen usaha masih buruk; kolaborasi dan kerjasama antar perusahaan masih lemah; kepemimpinan dalam industri belum muncul; kepercayaan dan modal sosial antar usaha masih rendah.

d. **Institusi dan Industri Pendukung**: layanan perbankan masih sulit diakses; terbatasnya akses lembaga penelitian dan pengembangan yang ada untuk mendorong inovasi terutama pada usaha skala kecil; jangkauan layanan lembaga pendidikan dan pelatihan serta BDS masih terbatas; asosiasi usaha (misalnya koperasi dan kelompok usaha bersama) belum berperan optimal; belum adanya visi dan kesamaan agenda antara usaha yang ada; penelitian belum terpadu dan belum terarah; hasil-hasil penelitian kurang tersosialisasi dan belum memberikan peran yang cukup berarti bagi pengembangan cluster.

e. **Pemerintah dan Iklim Usaha**: belum ada cetak biru (*blue print*) pengembangan cluster yang jelas; inkonsistensi beberapa kebijakan (misalnya skema kredit tanpa agunan); belum adanya keterpaduan program untuk mengendalikan masalah impor; kebijakan tataniaga yang belum kondusif (misalnya: penentuan persentase terhadap ekspor bahan baku, baik bahan baku mentah atau bahan baku setengah jadi untuk memenuhi *supply* bahan baku industri lokal); sistem perpajakan khususnya pajak pertambahan nilai (PPN) menyebabkan kurangnya dukungan terhadap ketersediaan bahan baku industri yang berdaya saing tinggi di dalam negeri; situasi keamanan dan politik yang belum stabil; belum terlaksananya penegakan hukum yang baik, disamping sejumlah peraturan atau perundang-undangan masih tumpang tindih dan belum saling memperkuat; belum

terlaksananya *good governance*; lemahnya sistem pengawasan lalu lintas barang impor dan lemahnya upaya penegakan hukum di dalam negeri, menyebabkan maraknya barang-barang impor ilegal masuk ke pasar dalam negeri. Hal ini misalnya masih banyak produk-produk impor yang sama di pasarkan di sentra-sentra.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, industri barang kerajinan yang berbasis pada sektor pertanian di Provinsi DIY saat ini masih menghadapi berbagai kendala, di samping cluster industri itu sendiri juga masih mempunyai beberapa kelemahan. Strategi yang diambil dalam menghadapi kondisi seperti ini adalah dengan memperbaiki dan meningkatkan kondisi internal guna mempersiapkan diri menghadapi ancaman dari luar.

Salah satu persyaratan utama dalam pengembangan cluster adalah komitmen pemerintah daerah untuk mengembangkan cluster yang memiliki daya saing. Kelebihan pemerintah daerah dalam era otonomi adalah campur tangan pemerintah pusat sekarang ini relatif terbatas. Dengan demikian pemerintah daerah akan lebih leluasa dalam menyusun langkah pengembangan sebab pemerintah daerah dipandang lebih memahami karakteristik daerahnya. Dengan komitmen yang kuat diharapkan langkah pengembangan cluster yang memiliki daya saing akan lebih terarah dan fokus. Untuk mendukung komitmen tersebut sangat diperlukan beberapa prioritas kebijakan yaitu :

a. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan Tenaga Kerja

Komitmen yang kuat tanpa didukung oleh sumber daya manusia yang memadai maka akan berjalan kurang efektif. Sehingga jelas bahwa kebijakan pengembangan cluster yang memiliki daya saing perlu disusun dan sekaligus dilaksanakan oleh sumber daya manusia yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah membangun pusat/balai pendidikan dan pelatihan khusus di setiap cluster.

b. Menjamin Ketersediaan Bahan Baku

Dalam pengembangan cluster, ada tiga aspek utama yang harus diprioritaskan yaitu pengembangan usaha inti, usaha hulu dan usaha hilir. Usaha inti berkaitan dengan bagaimana pembentukan spesialisasi produk yang unik dengan kualitas yang tinggi. Keberlanjutan usaha inti akan berkesinambungan jika didukung oleh usaha hulu dan hilir yang kuat. Usaha hulu berkaitan dengan penyediaan bahan baku usaha inti, dan usaha hilir berkaitan dengan pasar bagi produk yang dihasilkan. Dengan demikian kebijakan penjaminan ketersediaan bahan baku juga menjadi prioritas guna mendukung pasar yang kuat. Dalam penguatan bahan baku ini, diperlukan peran sektor swasta untuk melakukan investasi dalam hal penyediaan bahan baku baik berupa bahan baku mentah, setengah jadi maupun peralatan produksi. Di samping itu perlu dilakukan tinjau ulang atas kebijakan ekspor bahan baku dan menyusun kebijakan yang dapat menjamin pasokan bahan baku di daerah.

c. Peningkatan Ketersediaan Modal

Selain dukungan sumber daya manusia, dukungan dana juga menjadi salah satu syarat yang harus dipenuhi. Sulit membayangkan jika berbagai kebijakan dilakukan tanpa dukungan dana yang memadai. Karena itu, mengingat anggaran pemerintah daerah sangatlah terbatas, maka perlu dibuat prioritas-prioritas yang tepat. Khususnya dalam hal ini melakukan prioritas dalam melakukan dukungan pada pengembangan cluster yang memiliki daya saing di Provinsi DIY. Tentu saja dalam pengembangan cluster tersebut tidak dapat lepas dari peran swasta yang akan melakukan investasi. Dengan adanya prioritas kebijakan, maka investasi swasta yang akan terlibat harus diarahkan pada aspek-aspek yang mampu mendorong pengembangan cluster serta mampu meningkatkan akses modal/pinjaman ke perbankan. Selain itu peran koperasi, dari anggota untuk anggota hendaknya dihidupkan kembali sehingga dapat tercapai kemandirian dan tidak terjadi ketergantungan.

d. Memfasilitasi Perluasan Akses Pasar

Mesin penggerak utama dari cluster tersebut adalah pasar yang kuat (*market driven*). Dalam penguatan pasar ini diperlukan kebijakan yang mampu menarik investasi berupa pemberian insentif bagi usaha-usaha besar yang bersedia melakukan kemitraan dengan usaha kecil dan menengah, mengingat terbatasnya akses pasar bagi usaha kecil dan menengah. Tentu saja investasi yang diprioritaskan adalah investasi pada usaha-usaha yang bahan baku utamanya merupakan bahan baku lokal yang dapat diupayakan keberlanjutannya. Selanjutnya untuk mengantisipasi pasar agar tidak jenuh, perlu untuk terus dilakukan upaya inovasi yang mampu menghasilkan produk yang unik dengan kualitas yang tinggi. Investasi dalam bidang penelitian dan pengembangan produk sampai dengan pelayanan HaKI juga menjadi hal yang mutlak harus dilakukan. Selain itu hendaknya kebijakan-kebijakan yang mendorong kegiatan-kegiatan penelitian pasar (*market research*) guna mencari orientasi dan sasaran pasar yang baru dan bermutu tinggi terus ditingkatkan. Sehingga kejenuhan pasar dan pembukaan pasar baru dapat ditemukan.

V. Penutup

Ditinjau dari faktor-faktor penentu pertumbuhan cluster, kelima industri studi kasus telah memiliki karakteristik sebagai suatu cluster, dimana cluster yang terbentuk pada awalnya tumbuh secara alamiah karena adanya keahlian yang dipelihara oleh masyarakat secara turun temurun. Dengan adanya keahlian ini masyarakat membentuk usaha-usaha skala kecil maupun menengah. Secara perlahan usaha-usaha yang ada berkembang semakin banyak dan membentuk suatu konsentrasi geografis dalam satu kawasan. Kerjasama antara pelaku usaha

dalam cluster dan institusi terkait juga dilakukan, begitu pula dengan inovasi dalam rangka memenangkan persaingan di dalam pasar. Namun di sisi lain masih banyak kendala yang dihadapi oleh kelima industri studi kasus untuk mewujudkannya. Untuk itu diperlukan kebijakan yang tepat dalam mengembangkan UMKM di Propinsi DIY yang berbasis potensi daerah dan cluster yang berdaya saing tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Barkley, David L. and Mark S. Henry (2001), "Advantages and Disadvantages of Targeting Industry Clusters", *Redrl Research Report*, No 09-2001-01, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Barkley, David L. and Mark S. Henry (2003), "Are Industry Clusters a Good Bet for Rural Development?", *Community Economics Newsletter*, No. 325, November, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Blakely, Edward James (1988), *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, Sage Library of Social Research, Volume 169.
- Bank Indonesia (2005), *Profil UMKM di Indonesia*, Biro Kredit Bank Indonesia.
- Dinc, Mustafa (2002), "Regional and Local Economis Analysis Tools", *The World Bank*, Washington DC.
- Heijman, W.J.M., C.M. van der Heide (2000), *Regional Economic Growth and Accessibility: The Case of the Netherlands*, Wageningen Univeristy, Netherlands.
- KPPOD (2007), *Laporan Indeks Tata Kelola Ekonomi Daerah*, Kerjasama KPPOD (Komite Pemantauan Pelaksanaan Otonomi Daerah) dan The Asia Foundation.
- Kuncoro, Mudrajad (2002), *Analisis Spasial dan Regional*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Lee W. Munnich, Jr. (2004), *Knowledge Clusters as a Means of Promoting Regional Economic Development*, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Levelt, Melika (2006), *Trade Clusters and Value Chains In The Netherlands: The Case of Fashion and Clothing*, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Porter, Michael E. (1997), "New Strategies for Inner-City Economic Development", *Economic Development Quarterly*, Vol. 11, No. 1.
- Richardson, Harry W. (1978), *Regional Economics*, Urbana, University of Illinois Press.

- Schiffer, Mirjam and Beatrice Weder (2001), “Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results”, *Discussion Paper*, Number 43, the World Bank and International Finance Corporation, Washington DC.
- Shields, Martin; David Barkley and Mary Emery (2004), *Industry Clusters and Industry Targeting*, diunduh pada 10 Mei 2011.

PROSPEK PENDIRIAN LEMBAGA PENJAMIN KREDIT UMKM DI DIY

Ardito Bhinadi

Rini Dwi Astuti

Abstract

Most of the perpetrators of SMEs is still facing difficulties in accessing credit to financial institutions particularly banks. This study aims to analyze how the problems and prospects for the establishment of credit guarantee institutions for SMEs in DIY in order to improve access to credit to financial institutions particularly banks. Issues examined include the legality, institutional, capital, and human resources. Analysis of the outlook include potential market, an alternative scheme of underwriting, credit guarantee service capacity, and business risk.

Keywords: *SMEs, access to credit, credit guarantee institution*

I. Pendahuluan

Indonesia sebagai negara sedang berkembang mempunyai pasar kredit mikro yang besar karena struktur pelaku usahanya didominasi oleh usaha mikro. Berdasarkan hasil sensus ekonomi tahun 2006, jumlah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia sebanyak 22.680.744 unit. Sebagian besar merupakan unit usaha mikro, yaitu sebanyak 18.933.701 unit atau 83 persen (BPS, 2007). Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, sebagian besar unit usahanya juga memiliki skala usaha mikro (82 persen) dengan jumlah unit usaha sebanyak 331.221 unit. Sementara itu total jumlah UMKM di DIY berdasarkan sensus ekonomi tahun 2006 sebanyak 402.496 unit (BPS, 2007). Besarnya jumlah UMKM merupakan potensi penyaluran kredit, walaupun saat ini belum optimal.

Sebagian besar pelaku UMKM sampai saat ini masih menghadapi kesulitan dalam mengakses kredit ke lembaga keuangan khususnya perbankan. Ada tiga hambatan terbesar yang dihadapi UMKM dalam mengakses pendanaan bank, yaitu: keterbatasan aset jaminan, tidak ada pihak yang menjamin kredit, dan kurangnya pengetahuan mengenai sumber pendanaan (Bank Indonesia, 2011). Penyaluran kredit ke UMKM, khususnya usaha mikro juga dipandang memiliki risiko tinggi. Karakteristik pasar kredit mikro juga berpengaruh terhadap tingginya risiko tersebut. Karakteristik pasar kredit mikro di negara-negara sedang berkembang termasuk Indonesia adalah adanya ketidaksempurnaan informasi yang menyebabkan tingginya risiko dan ketidakpastian. Para pelaku kredit mikro juga menghadapi

masalah salah pilih nasabah (*adverse selection*) dan bahaya moral (*moral hazard*). Salah pilih nasabah adalah kondisi ketika lembaga keuangan mikro (LKM) tidak mengetahui karakteristik tertentu dari peminjam, sehingga bisa berdampak pada kesalahan dalam memilih nasabah. Bahaya moral merupakan kondisi ketika LKM menghadapi kondisi ketidakpastian penggunaan dana dan risiko usaha yang diambil oleh peminjam. Karena permasalahan tersebut, maka kredit diberikan hanya ketika pemberi kredit memiliki alat untuk menegakkan kontraknya dan pengetahuan pribadi mengenai karakter peminjam. Kegagalan LKM dalam menyelesaikan masalah informasi asimetri (*asymmetric information*) dapat berakibat meningkatnya kredit bermasalah (Akerloff, 1970; Arsyad, 2005: 36).

Besley (1994) mengemukakan bahwa terdapat tiga ciri pasar kredit pedesaan. Pertama, kelangkaan agunan. Kedua, kurang berkembangnya institusi pendukung. Ketiga, risiko yang beragam (*covariant risk*) dan pasar yang tersegmentasi. Ketiga faktor tersebut yang kemudian menyebabkan masih banyak UMK yang belum terlayani oleh lembaga keuangan. Di berbagai negara, sulitnya akses UMK mendapatkan layanan keuangan ini dipecahkan melalui sistem penjaminan kredit. Sistem penjaminan kredit diperlukan untuk meningkatkan aksesibilitas UMK yang berprospek baik namun mempunyai keterbatasan agunan (Bhinadi, 2010).

Pemerintah melalui Inpres No. 6 Tahun 2007, menginstruksikan kepada sejumlah institusi dan lembaga terkait, termasuk Pemda untuk melakukan penguatan permodalan bagi UMKM. Kebijakan tersebut mengharuskan peningkatan peran Lembaga Penjaminan Kredit bagi UMKM, seperti Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) dan PT. Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo). Beberapa Daerah, merespon kebijakan tersebut dengan cara mendirikan Lembaga Penjaminan Kredit Daerah (LPKD) dan menyertakan permodalannya. Petunjuk terkait dengan Perusahaan Penjamin Kredit dan Perusahaan Penjamin Ulang Kredit telah dituangkan dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 222/PMK.010/2008 yang kemudian direvisi dengan PMK No. 99/PMK.010/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 222/PMK.010/2008 tentang Perusahaan Penjamin Kredit dan Perusahaan Penjamin Ulang Kredit.

Hasil survey yang dilakukan PPE UPN “Veteran” Yogyakarta bekerjasama dengan Bank Indonesia dan Pemprov DIY tahun 2011, mengemukakan pentingnya intervensi pemerintah daerah dalam mendorong akses UMKM terhadap sumber pendanaan dari bank. Ada tiga jenis bentuk intervensi dari pemerintah daerah yang dibutuhkan untuk mendorong akses pendanaan terhadap UMKM, yaitu: 1) membentuk lembaga penjamin kredit daerah; 2) membentuk lembaga keuangan negara yang memberikan pinjaman langsung bagi UMKM; 3) memperkenalkan program subsidi bunga oleh pemerintah. Dengan demikian, kajian ini lebih difokuskan pada bagaimana permasalahan dan prospek pendirian lembaga penjamin kredit bagi UMKM di DIY.

II. Permasalahan Pendirian Lembaga Penjaminan Kredit Daerah

A. Aspek Legalitas

Aspek legalitas pendirian LPKD menjadi diskusi yang paling ramai dibandingkan aspek-aspek lainnya. Di satu pihak, ada yang menyatakan bahwa pemerintah daerah dilarang mendirikan lembaga penjamin kredit termasuk memberikan penjaminan kredit kepada UMKMK. Di lain pihak, ada yang justru mendorong agar pemerintah daerah mendirikan lembaga penjamin kredit daerah untuk membantu UMKMK.

Pihak yang kontra terhadap pendirian LPKD mendasarkan pada Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 54 tahun 2005 yang mengatur tentang Pinjaman Daerah. Berdasarkan PP No. 54 tahun 2005 pasal 4 ayat 1 disebutkan bahwa pemerintah daerah dilarang memberikan jaminan atas pihak lain. Pasal tersebut dijadikan argumen bahwa pemerintah daerah dilarang memberikan penjaminan kredit UMKMK di lembaga keuangan/bank. Berdasarkan hal tersebut, pemerintah daerah dilarang pula mendirikan perusahaan penjamin kredit daerah karena tujuannya adalah memberikan penjaminan kredit bagi UMKMK di daerahnya.

Penegasan bahwa pemerintah daerah dilarang untuk memberikan penjaminan daerah juga diungkapkan oleh Dr. Elektison Somi, SH., M.Hum. Somi dalam artikelnya berjudul “ Analisis Yuridis Pembentukan LPKD ” mendasarkan larangan tersebut pada PP No. 54 tahun 2005 pasal 4 ayat 1. Somi kemudian mengkaitkannya dengan Inpres No. 6 Tahun 2007 yang menginstruksikan kepada sejumlah institusi dan lembaga terkait, termasuk Pemda untuk melakukan penguatan permodalan bagi UMKM. Kebijakan tersebut mengharuskan peningkatan peran Lembaga Penjaminan Kredit bagi UMKM, seperti Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) dan PT. Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo). Respon pemerintah daerah yang menanggapi dengan membentuk LPKD dianggap keliru karena akan bertentangan dengan PP No. 54 tahun 2005. Menurut Somi, upaya peningkatan peran Lembaga Penjaminan Kredit bagi UMKM berdasarkan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tetap dimungkinkan untuk dilakukan di Daerah. Tindakan yang dilakukan misalnya dapat dilakukan melalui pendirian Lembaga Penjaminan Kredit Daerah (LPKD) yang dilakukan secara langsung oleh pihak swasta dan bukan oleh pemerintah daerah.

Di lain pihak, pihak yang pro mendasarkan pada Peraturan Menteri Keuangan Nomor 222/PMK.010/2008 tentang Perusahaan Penjaminan Kredit dan Perusahaan Penjaminan Ulang Kredit. Konsiderans di dalam PMK tersebut sama sekali tidak mencantumkan PP No. 45 tahun 2005. Rujukan hukum yang dipakai oleh Menkeu untuk mengeluarkan peraturan terkait dengan perusahaan penjamin kredit adalah: 1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1962 tentang Perusahaan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1962 Nomor 10; Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 2387); 2) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun

1992 Nomor 31, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3472), sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1998 Nomor 182, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3790); 3) Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian (Lembaran Negara Republik Indonesia tahun 1992 nomor 116, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3502); 4) Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 70 Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4297); 5) Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 106, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4756); 6) Keputusan Presiden Nomor 20/P Tahun 2005; dan 7) Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2008 tentang Lembaga Penjaminan. Berdasarkan hal tersebut, maka pendirian Perusahaan Penjaminan Kredit Daerah dengan demikian diperbolehkan selama memenuhi persyaratan yang diatur dalam Permenkeu No. 222/PMK.010/2008. Sebagai contoh nyata adalah diberikannya ijin usaha pada PT. JAMKRIDA JATIM untuk menjalankan usaha sebagai perusahaan penjamin kredit di daerah berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor: KEP-471/KM.10/2009 tanggal 17 Desember 2009 tentang Pemberian Ijin Usaha Perusahaan Penjaminan Kredit kepada PT. JAMKRIDA JATIM. Berarti dalam perspektif pemerintah pusat sendiri, pemerintah daerah tidak dilarang mendirikan perusahaan penjamin kredit daerah. Pendirian perusahaan penjamin kredit daerah tersebut tidak bertentangan dengan PP No. 54 tahun 2005.

Atas desakan beberapa pihak, peraturan menteri keuangan direvisi untuk memberikan peluang lebih besar bagi daerah mendirikan Lembaga Penjamin Kredit Daerah (LPKD). Kementerian Keuangan menerbitkan Peraturan Menteri Keuangan baru Nomor 99/PMK.010/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 222/PMK.010/2008 tentang Perusahaan Penjaminan Kredit dan Perusahaan Penjaminan Ulang Kredit. Modal pendirian minimal direvisi menjadi sekurang-kurangnya Rp 25 Milyar. Hal ini menunjukkan bahwa pemerintah pusat ikut mendorong segera terwujudnya LPKD di berbagai daerah untuk meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKMK ke perbankan.

Pertimbangan lainnya mengacu pada laporan Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) yang memberikan opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP) terhadap laporan keuangan Pemprov Jatim Tahun 2010. Opini WTP adalah penilaian laporan keuangan terbaik. Hal itu sesuai dengan Laporan Hasil Pemeriksaan (LHP) BPK RI atas Laporan Keuangan Pemerintah Provinsi Jawa Timur nomor 34.A/LHP/XVIII. JATIM/06/2011 tanggal 23 Juni 2011. Berdasarkan hal tersebut, maka penyisihan sebagian aset Pemda untuk mendirikan LPKD tidak menjadi masalah. Legalitas LPKD diakui oleh pemerintah pusat dan tidak dipermasalahkan dalam audit BPK. Menteri Keuangan bahkan akhirnya memberikan ijin menurunkan modal disetor pendirian LPKD menjadi Rp 25 miliar dari sebelumnya Rp 50 miliar.

B. Aspek Kelembagaan

Bentuk badan hukum perusahaan penjamin kredit haruslah jelas karena berkaitan dengan status kekayaan, pengesahan pendirian dan pengurus yang berwenang mewakili serta mengelola perusahaan penjamin kredit tersebut. Bentuk badan hukum perusahaan penjamin kredit tidak terbatas pada bentuk perseroan terbatas saja, namun juga dimungkinkan ke dalam bentuk badan hukum yang lainnya.

Bentuk badan hukum perusahaan penjamin kredit berdasarkan Permenkeu No. 222/PMK.010/2008 Pasal 12, dapat berupa: Perusahaan Umum; Perusahaan Perseroan (Persero); Perusahaan Daerah; Perseroan Terbatas; atau Koperasi. Mengacu pada Permenkeu ini, terdapat 5 (lima) bentuk badan hukum yang berlaku bagi pembentukan perusahaan penjamin kredit. Masing-masing kelima bentuk badan hukum tersebut memiliki karakteristik yang berbeda satu sama lain yang akan membedakan pula dalam pelaksanaan dan kegiatannya.

Berdasarkan hasil analisis keuntungan dan kelemahan berbagai bentuk badan hukum dan hasil survey, maka direkomendasikan PPKD di DIY adalah BUMD dengan bentuk badan hukum Perseroan Terbatas (Persero). Menjadi BUMD karena sebagian besar modalnya dimiliki oleh pemerintah provinsi. Keunggulan LPKD berbentuk PT adalah :

1. Tanggung jawab yang terbatas dari pemegang saham terhadap utang-utang PPKD, pemegang saham hanya bertanggung jawab sebesar modal yang disetorkan.
2. Kelangsungan perusahaan (*going concern*) sebagai badan hukum lebih terjamin, sebab tidak tergantung kepada pemilik.
3. Mudah untuk memindahkan hak milik dengan menjual saham kepada orang lain.
4. Mudah memperoleh tambahan modal untuk memperluas sumber-sumber modal secara efisien.
5. Pengelolaannya bisa diserahkan pada manajemen yang profesional untuk bertanggung jawab operasional perusahaan. Jika LPKD mempunyai manajer tidak profesional, bisa digantikan dengan yang lebih profesional.

C. Aspek Permodalan

Di dalam Permenkeu No. 99/PMK.010/2011 Pasal 11 tercantum bahwa jumlah modal disetor perusahaan penjamin kredit untuk lingkup provinsi sebesar Rp 25 miliar. Modal pendirian tersebut lebih ringan daripada sebelum PMK direvisi. Persyaratan modal Rp 25 miliar dapat dipenuhi melalui beberapa alternatif. Alternatif pertama, ditanggung bersama pemerintah Provinsi dengan pemerintah kabupaten dan kota di DIY. Alternatif kedua, modal berasal dari

pemerintah Provinsi dan Kadin/Asosiasi pengusaha di DIY. Alternatif ketiga, modal berasal dari Pemerintah Provinsi, pemerintah kabupaten dan kota di DIY, serta Kadin/Asosiasi pengusaha di DIY. Alternatif keempat, seperti JAMKRIDA JATIM modal berasal dari pemerintah Provinsi dan Koperasi Pegawai Negeri Sipil Pemerintah Provinsi DIY. Apapun alternatifnya, setiap keterlibatan alokasi dana dari APBD harus mendapatkan persetujuan dari DPRD. Komitmen DPRD untuk turut mengembangkan UMKM di DIY melalui salah satu di antaranya pendirian LPKD perlu diperkuat dan diwujudkan agar ketersediaan permodalan ini bisa segera terselesaikan.

D. Aspek Sumberdaya Manusia

Bisnis Lembaga Penjamin Kredit Daerah merupakan hal yang baru di Provinsi DIY. Ketersediaan SDM yang trampil dan berpengalaman sangat terbatas. Keterbatasan ini bisa menghambat kelancaran operasional LPKD yang terbentuk nantinya. Alternatif solusi untuk meminimumkan permasalahan ini melalui pemilihan direksi dan staf pegawai yang sekurang-kurangnya memiliki pengalaman di bidang perbankan dan keuangan. Calon direksi dan staf pegawai dapat ditingkatkan pengetahuannya melalui studi banding ke JAMKRIDA yang sudah berdiri dan pelatihan-pelatihan yang terkait dengan bisnis LPKD.

III. Prospek Pendirian Lembaga Penjamin Kredit Daerah Di Provinsi DIY

A. Potensi Permintaan Penjaminan Kredit di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Permintaan kredit sektor UMKM di DIY masih cukup tinggi. Tingginya permintaan kredit tersebut dapat diartikan sebagai besarnya potensi pasar bagi lembaga penjamin kredit. Tabel 1 menunjukkan perkembangan total jumlah kredit yang disalurkan oleh Bank Umum dan BPR kepada sektor UMKM di DIY. Pada bulan Desember 2009 jumlah baki debit mengalami pertumbuhan sebesar 2 (dua) persen dibandingkan tahun sebelumnya yaitu dari sebesar Rp 5.210.734 juta menjadi sebesar Rp 5.331.042 juta pada bulan Desember 2010. Jumlah baki debit pada bulan Desember 2009 terserap kedalam 278.658 rekening dengan rata-rata kredit per rekening sebesar Rp 19 juta.

**Tabel 1 Perkembangan Total Jumlah Kredit yang Disalurkan
Bank Umum dan BPR kepada Sektor UMKM di DIY
(dalam Rp juta)**

No	Indikator	Des-08	Des-09	Des-10	Jun-11
1	Baki Debet (Juta Rp)	5.210.734	5.331.042	5.409.997	6.528.768
2	Pertumbuhan Kredit		2%	1%	21%
3	Jumlah Rekening UMKM (Satuan)	204.162	278.658	214.727	228.226
4	Rata-Rata Kredit per Rekening (Juta Rp)	26	19	25	29

* Kriteria UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM

Sumber: Kantor Bank Indonesia Yogyakarta, 2011.

Pada bulan Desember 2010, baki debit yang disalurkan Bank Umum dan BPR kepada sektor UMKM di DIY kembali mengalami kenaikan yaitu dari Rp 5.331.042 juta menjadi sebesar Rp 5.409.997 juta pada bulan Desember 2010. Pertumbuhan kredit sebesar 1 (satu) persen dengan jumlah rekening sebanyak 214.727 rekening.

Sampai dengan semester pertama 2011, baki debit yang disalurkan oleh Bank Umum dan BPR kepada sektor UMKM di DIY mencapai Rp 6.528.768 juta. Terjadi peningkatan sebesar 21 persen dibandingkan dengan Desember 2010. Adapun jumlah rekening UMKM pada Juni 2011 sebanyak 228.226 unit.

Berdasarkan hasil sensus ekonomi yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2006 terdapat sebanyak 402.496 UMKM di wilayah Provinsi DIY. Dari jumlah tersebut belum semua UMKM telah menikmati fasilitas kredit dari perbankan. Jika dihitung berdasarkan rata-rata perkembangan total jumlah kredit yang disalurkan oleh Bank Umum dan BPR kepada sektor UMKM di DIY, maka diperoleh hasil rasio jumlah UMKM yang mendapatkan kredit adalah 57 persen. Sehingga sisanya sebesar 43 persen atau sebanyak 174.270 UMKM belum mendapatkan kredit (Tabel 2).

Berdasarkan hasil survey, ada tiga hambatan terbesar yang dihadapi UMKM dalam mengakses pendanaan perbankan, yaitu:

- 1) keterbatasan aset jaminan baik kuantitas maupun kualitas;
- 2) tidak ada pihak yang menjamin kredit;
- 3) kurangnya pengetahuan UMKM mengenai sumber pendanaan.

Potensi penyaluran kredit dapat dihitung dengan mengalikan jumlah UMKM yang belum mendapatkan kredit dengan rata-rata kredit yang disalurkan per rekening UMKM. Sehingga berdasarkan perhitungan secara rata-rata di Provinsi DIY masih terdapat potensi penyaluran kredit Bank Umum dan BPR kepada sektor UMKM sebesar Rp 4,182 triliun.

Tabel 2 Potensi Penyaluran Kredit Bank Umum dan BPR kepada Sektor UMKM di DIY

No	Keterangan	Jumlah
1	Jumlah UMKM di DIY (Satuan)	402.496
2	Jumlah UMKM yang Mendapatkan Kredit (Satuan)*	228.226
3	Rasio Jumlah UMKM yang Mendapatkan Kredit	57%
4	Jumlah Rata-rata UMKM yang Belum Mendapatkan Kredit (Satuan)	174.270
4	Rasio Jumlah UMKM yang Belum Mendapatkan Kredit	43%
5	Jumlah Rata-rata Kredit per Rekening (Juta Rp)**	24
6	Potensi Penyaluran Kredit (Juta Rp)	4.182.480

Keterangan:

*Berdasarkan data per Juni 2011

**Dihitung berdasarkan rata-rata selama kuartal pertama 2011

Sumber: Kantor Bank Indonesia Yogyakarta, data diolah.

B. Potensi Penawaran Penjaminan Kredit di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Saat ini sebenarnya sudah ada beberapa lembaga penjamin kredit berskala nasional di Indonesia yang jangkauannya juga mencakup ke berbagai daerah termasuk DIY. Sekurangnya ada dua lembaga penjamin kredit yang cukup besar, yaitu Jamkrindo dan Askrindo.

1. Jamkrindo

Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia (Perum Jamkrindo) berdiri berdasarkan PP No 41 Tahun 2008 sebagai kelanjutan dari Perum Sarana

Pengembangan Usaha yang didirikan berdasarkan PP No 95 Tahun 2000. Salah satu produk penjaminan yang dimiliki oleh Perum Jamkrindo adalah Penjaminan Kredit Mikro yang diberikan kepada terjamin (pengusaha mikro dan kecil), untuk keperluan Modal Kerja dan/atau Investasi dalam rangka peningkatan dan pengembangan usaha terjamin yang jumlah *plafond* kreditnya sesuai dengan ketentuan kredit mikro di penerima jaminan, dan proses pengajuan penjaminannya dilakukan secara kolektif. Pada tahun 2010, Jamkrindo telah menjamin Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebesar Rp 16,8 triliun.

2. Askrindo

PT (Persero) Asuransi Kredit Indonesia atau PT. ASKRINDO (Persero) didirikan oleh Pemerintah Indonesia pada tanggal 6 April 1971 melalui Peraturan Pemerintah No. 1/1971 tanggal 11 Januari 1971 untuk mengemban misi Pemerintah Indonesia dalam pemberdayaan UMKM guna menunjang perekonomian Indonesia. Peran PT. ASKRINDO (Persero) dalam pemberdayaan UMKM adalah sebagai “*collateral institution*” atas kredit yang disalurkan oleh Perbankan kepada UMKM. Semenjak didirikan pada tahun 1971 sampai dengan tahun 2008 PT.ASKRINDO (Persero) telah memberikan pertanggungjawaban kepada lebih dari 10,5 juta UMKM dari berbagai sektor usaha dengan kredit yang dijamin secara keseluruhan mencapai Rp. 136,3 Triliun dan jumlah klaim yang telah dibayarkan mencapai Rp. 2,068 Triliun.

Meskipun sudah ada lembaga penjamin kredit tingkat nasional yang juga beroperasi di daerah, namun keberadaan keduanya dipandang masih belum cukup. Hasil survei menunjukkan bahwa keberadaan Jamkrindo dan Askrindo dipandang belum berfungsi efektif. Banyak responden yang karena belum mengetahui tentang keberadaan dan fungsi Jamkrindo dan Askrindo, menyatakan tidak tahu ketika ditanya mengenai peran kedua lembaga tersebut dalam melakukan penjaminan kredit. Berdasarkan hasil survey yang dilakukan, masih dibutuhkan munculnya lembaga penjamin kredit di daerah yang jangkauannya lebih luas dan efektif meningkatkan kapasitas UMKM di daerah. Sebanyak 74 persen responden menyatakan perlu dibentuk lembaga penjamin kredit baru di daerah.

C. Skema Penjaminan Kredit

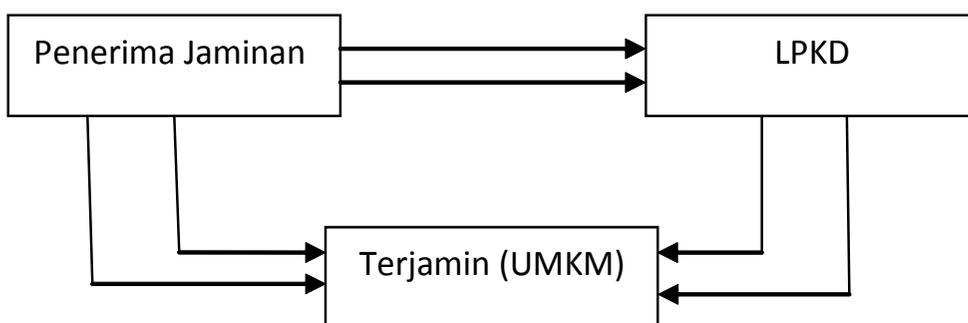
Ada dua alternatif skema penjaminan kredit yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Kredit Daerah di DIY. Alternatif 1, LPKD bekerjasama dengan BPD saja dalam melakukan penjaminan kredit daerah. Alternatif 2, LPKD bisa bekerjasama dengan lembaga keuangan lain dan berbagai lembaga pendukung lainnya.

Alternatif 1

Pemerintah Provinsi DIY bekerjasama dengan DPRD mempersiapkan payung hukum pendirian LPKD. Dalam operasionalnya, LPKD bekerjasama dengan BPD DIY untuk melakukan penjaminan kredit UMKMK. LPKD hanya

menyiapkan penjaminan saja tanpa melakukan penilaian kelayakan kredit. BPD DIY yang melakukan penilaian kelayakan calon nasabah. Setelah dinilai layak, BPD DIY kemudian mengajukan penjaminan kepada calon nasabah tersebut kepada LPKD. Setelah ada persetujuan penjaminan, selanjutnya BPD DIY menyalurkan kredit yang telah dijamin oleh LPKD kepada calon nasabah UMKMK.

Atas penjaminan tersebut, nasabah berkewajiban membayar imbal jasa penjaminan kepada LPKD. Apabila dikemudian hari, nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban perikatannya dengan kreditur seperti yang telah ditentukan, maka kreditur berhak mengajukan klaim kepada LPKD. LPKD sebagai penjamin berkewajiban membayar ganti rugi sejumlah kerugian kreditur dan sejak penyelesaian ganti rugi ini, terjadi perpindahan utang nasabah kepada kreditur menjadi utang nasabah kepada LPKD sebesar ganti rugi yang dibayar. Penagihan atas piutang subrogasi tersebut tetap menjadi kewajiban pihak BPD, namun penagihannya dapat dilakukan bersama atau sendiri.



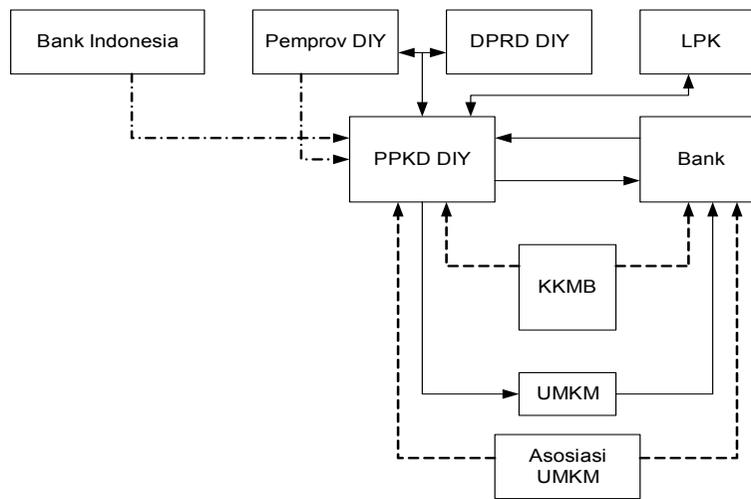
Gambar.1 Alternatif 1 Skema Penjaminan Kredit UMKMK di Provinsi DIY

Keunggulan skim penjaminan kredit ini adalah efisien dalam operasionalnya karena: 1) gedung dapat menjadi satu dengan BPD DIY; 2) tidak memerlukan pegawai dalam jumlah besar karena karyawan hanya bertugas melakukan proses administratif penjaminan, sedangkan penilaian dilakukan oleh staf BPD; dan 3) mendukung pengembangan usaha dari badan usaha yang dimiliki oleh pemerintah daerah (yaitu BPD dan LPKD). Kelemahan dari skim ini adalah: 1) akses UMKMK untuk mendapatkan penjaminan kredit terbatas, yaitu hanya jika mengajukan kredit ke BPD DIY; 2) memungkinkan munculnya moral hazard dari BPD DIY, karena mereka yang melakukan penilaian kelayakan pengajuan kredit bagi UMKMK dan pasti akan dijamin oleh LPKD, sehingga bisa menurunkan prinsip kehati-hatian.

Alternatif 2

Pemerintah Provinsi DIY bekerjasama dengan DPRD mempersiapkan payung hukum pendirian LPKD. Dalam operasionalnya, LPKD bekerjasama

dengan bank, Bank Indonesia, Asosiasi Pengusaha/kelompok UMKM, KKMB dan Pemprov. Kerjasama LPKD dengan bank terkait dengan penjaminan kredit. Bank berkewajiban melakukan penilaian kelayakan pemberian kredit kepada UMKM yang mengajukan kredit ke bank. Selanjutnya bank mengajukan penjaminan kredit UMKM yang layak mendapatkan kredit ke LPKD. LPKD melakukan penilaian kelayakan penjaminan kredit pada UMKM tersebut dan melakukan penjaminan jika dinyatakan layak. Beban premi penjaminan ditanggung oleh UMKM penerima penjaminan kredit.



Gambar 2 Alternatif 2 Skema Penjaminan Kredit UMKM di Provinsi DIY

Di dalam menjangkau UMKM yang layak untuk mendapatkan kredit dan penjaminan kredit, LPKD dan bank dapat pula bekerjasama dengan Asosiasi Pengusaha/Kelompok UMKM dan KKMB. Asosiasi Pengusaha/Kelompok UMKM memberikan rekomendasi terkait dengan penilaian atas karakter dan kapasitas usaha UMKM anggotanya. KKMB melakukan pembinaan dan pendampingan agar UMKM bisa *feasible* dan *bankable*, sehingga layak mendapatkan kredit dari bank dan penjaminan kredit dari LPKD.

Pemerintah Provinsi dapat memberikan informasi basis data UMKM di wilayahnya kepada bank dan LPKD. Adapun kerjasama LPKD dengan Bank Indonesia terkait dengan bantuan teknis untuk peningkatan kualitas SDM LPKD. Dalam hal peningkatan kualitas SDM dan perluasan jangkauan penjaminan, LPKD dapat bekerjasama dengan LPK yang sudah ada. Hasil survey juga menunjukkan bahwa LPKD diharapkan melakukan kerjasama dengan LPK yang sudah ada.

Keunggulan skim penjaminan kredit ini adalah: 1) akses UMKMK untuk mendapatkan penjaminan kredit perbankan yang lebih luas, tidak hanya pada

pengajuan kredit ke BPD DIY; 2) mengurangi munculnya moral hazard dari pihak perbankan, karena LPKD juga melakukan penilaian kelayakan pengajuan kredit bagi UMKMK, sehingga dapat meningkatkan prinsip kehati-hatian.

Kelemahan dari skim ini adalah: 1) membutuhkan gedung sendiri untuk operasional LPKD; dan 2) memerlukan pegawai dalam jumlah lebih banyak karena LPKD harus melakukan penilaian kelayakan kredit.

Berdasarkan keunggulan dan kelemahan yang ada, maka dalam jangka pendek, LPKD di DIY lebih realistis untuk bekerjasama dengan BPD terlebih dahulu. Hal ini sekaligus dapat menjadi sinergi badan-badan usaha milik daerah untuk memberikan kontribusi yang lebih besar bagi kemajuan perekonomian di DIY.

D. Kapasitas Layanan Penjaminan Kredit

Kapasitas layanan penjaminan kredit yang akan dimiliki oleh LPKD DIY dengan modal awal pendirian sebesar Rp 25 miliar, diperkirakan akan mencapai sekurang-kurangnya 7.816 UMKMK dengan nilai kredit yang dijamin mencapai lebih dari Rp 175 miliar pada tahun keempat tahun beroperasinya. Besarnya ekspektasi kapasitas ini dengan asumsi masing-masing UMKM mendapatkan kredit rata-rata Rp 35 juta dan *gearing ratio* sebesar 5 (lima) kali. Apabila *gearing ratio* lebih besar, maka kapasitas layanan penjaminan kredit juga akan lebih besar. Demikian pula jika rata-rata kredit yang diberikan pada tiap UMKM makin kecil, maka layanan penjaminan kredit pada UMKM akan semakin banyak.

E. Aspek Risiko Bisnis

Risiko adalah kemungkinan sebuah kejadian yang dapat terjadi dan berpengaruh secara negatif terhadap proses pencapaian tujuan LPKD. Pengaruh negatif dimaksud dapat berupa hambatan yang membatasi kemampuan LPKD dalam menjalankan kegiatan usahanya atau dalam mengambil kesempatan untuk mengembangkan usaha (*opportunity loss*). Potensi kerugian ini dapat berbentuk kerugian keuangan maupun non-keuangan. Manajemen risiko adalah suatu proses yang digunakan oleh suatu perusahaan dalam mengidentifikasi, mengukur, mengawasi, dan meminimalkan pengaruh yang merugikan dari suatu risiko dengan mengidentifikasi, memantau, mengevaluasi, dan mengendalikan risiko tersebut dan menerapkan sebuah metode pengendalian yang efektif.

Ada beberapa risiko yang kemungkinan muncul dengan beroperasinya LPKD di Provinsi DIY. Risiko yang kemungkinan terjadi yaitu risiko operasional dan risiko keuangan.

1) Risiko Operasional

Risiko operasional adalah munculnya banyak klaim penjaminan akibat UMKMK yang dijamin mengalami gagal bayar atau macet ke pemberi pinjaman (bank). Potensi risiko kredit macet tersebut secara operasional akibat adanya dua hal, yaitu bahaya moral dan salah pilih.

- Bahaya moral (*moral hazard*). LPKD jika menyerahkan analisis penilaian kelayakan kredit pada bank, maka mereka tidak bisa mengetahui secara persis bahwa UMKMK yang dimintakan penjaminan tersebut memiliki probabilitas kredit macet rendah. Apalagi jika UMKMK tersebut mendapatkan penjaminan dari LPKD, maka bank bisa melakukan *moral hazard* dengan melakukan penilaian kurang cermat terhadap kelayakan UMKMK yang diberi pinjaman.
- Salah pilih (*adverse selection*). Sebaliknya jika LPKD melakukan analisis penilaian kelayakan kredit sendiri, maka akan menghadapi masalah salah pilih nasabah. Diperlukan SDM analisis pemberian pinjaman dan sistem penilaian kelayakan kredit yang handal untuk mencegah terjadinya salah pilih nasabah.

2) Risiko Keuangan

Risiko keuangan yang dihadapi oleh LPKD adalah tingginya klaim pembayaran akibat tingginya kredit macet nasabah yang dijamin oleh LPKD. Risiko keuangan lainnya adalah masalah likuiditas LPKD dalam melakukan penjaminan dan pembayaran operasional perusahaan. Akibat kurangnya kehati-hatian dalam mengelola arus kas, bisa dimungkinkan semangat ekspansi penjaminan kredit yang berlebihan akan mengakibatkan kesulitan likuiditas. Dampaknya, pembayaran terhadap kewajiban-kewajiban perusahaan bisa terganggu.

Ketidaksimetrisan informasi yang bisa menimbulkan masalah adanya salah pilih nasabah (*adverse selection*) dan bahaya moral (*moral hazard*) dapat diminimalisir. Salah pilih nasabah dapat diminimalisir dengan analisis kelayakan calon nasabah yang baik. Ada beberapa teknik untuk melakukan penilaian kelayakan calon nasabah yang akan mendapatkan penjaminan kredit. Penggunaan skor kredit akan sangat membantu untuk meminimalisir salah pilih nasabah tersebut. Prinsip kehati-hatian menjadi penting untuk diterapkan agar dapat meminimalkan kredit macet yang berdampak pada besarnya klaim penjaminan.

1.1 *Moral hazard* dapat diminimalisir dengan memberikan insentif pada bank yang menjadi mitra LPKD. Bentuk-bentuk insentif dapat dibicarakan bersama antar kedua lembaga tersebut. Misal, ada penghargaan khusus, *sharing risk and revenue* (berbagi risiko dan pendapatan) dan lain-lain.

1.2 Risiko keuangan berupa tingginya klaim penjaminan dapat diminimalisir melalui upaya-upaya di atas. Adapun risiko likuiditas

dapat diminimalisir dengan pengendalian arus kas yang baik. Penerapan manajemen risiko dan kualitas SDM menjadi kunci dari upaya-upaya meminimalkan terjadinya risiko baik operasional maupun keuangan

IV. Pro Dan Kontra Pendirian Lembaga Penjamin Kredit UMKM Argumentasi Pendukung Lembaga Penjaminan Kredit (LPK)

1. Salah satu asumsi dalam LPK adalah bahwa UMKM tidak memperoleh akses terhadap kredit karena kurangnya jaminan. Dengan adanya LPK berarti ada jaminan bahwa suatu pinjaman akan aman (terjamin). Dalam kasus kegagalan kredit, pinjaman akan dibayarkan oleh pihak penjamin sehingga pemberi pinjaman akan memperoleh kembali dana yang telah dipinjamkan dengan mudah. Jaminan yang diberikan juga dapat menggantikan kerugian dari faktor eksternal seperti sistem hukum yang korup dan lamban yang menyebabkan penundaan eksekusi terhadap jaminan, kurangnya jaminan yang aman, dan tekanan sosial politik, sehingga menyebabkan LPK dapat menjadi lebih unggul dibandingkan dengan jaminan lainnya.
2. Sesuai dengan karakteristiknya, usaha kecil menengah merupakan kelompok resiko tinggi. UMKM seringkali merupakan bisnis keluarga, sehingga seringkali tidak ada pembedaan aliran kas untuk keluarga dan untuk usaha. Jika toh ada sistem pembukuan masih sangat sederhana. Tanpa sistem akuntansi yang mencukupi, pemberi pinjaman tidak dapat mengetahui bagaimana usaha tersebut dijalankan, sehingga memberikan kredit kepada UMKM menjadi beresiko. Adanya LPK dapat mengurangi keengganan pemberi pinjaman dalam memberikan kredit dan dapat mengubah persepsi mereka tentang resiko UMKM sehingga dapat meningkatkan akses UMKM terhadap kredit. Pemberi pinjaman memiliki beberapa alasan untuk tidak memberikan kredit kepada UMKM. Pertama, margin keuntungan yang rendah untuk kredit skala kecil sehingga mengurangi insentif pemberi pinjaman. Kedua, sebagian besar pemberi pinjaman tidak memiliki kemampuan untuk memproses aplikasi untuk kredit skala kecil, karena sistem *scoring* dan evaluasi didesain untuk kelompok sasaran yang berbeda. Pengembangan sistem baru dan perekrutan staf yang kompeten untuk evaluasi kredit usaha kecil tentunya akan menyebabkan kenaikan biaya. Permasalahan tersebut dapat diatasi dengan adanya penjamin yang dapat mengumpulkan informasi yang cukup dan menyajikan ke pemberi pinjaman dalam format yang sesuai dengan standar pemberi pinjaman.
3. Pemberi pinjaman menemukan bahwa peminjam yang mendapat jaminan tidak merugi dan beresiko seperti anggapan mereka. Skema penjaminan dapat diterima khususnya untuk peminjam yang baru pertama kali mengajukan pinjaman dan tidak memiliki catatan keuangan yang memadai. Untuk

pinjaman selanjutnya, pemberi pinjaman akan menyadari kinerja yang baik dari peminjam sehingga untuk selanjutnya dapat memperoleh pinjaman yang lebih banyak dengan persyaratan yang lebih lunak.

4. Adanya LPK dapat menghasilkan tambahan pinjaman bagi UMKM. Tambahan pinjaman tidak akan terjadi tanpa adanya jaminan.

V. Argumentasi Penentang Lembaga Penjaminan Kredit (LPK)

1. Adanya LPK tidak mampu memberikan tambahan pinjaman untuk UMKM. Selama pinjaman memerlukan modal, di mana modal adalah langka, maka adanya kelebihan permintaan kredit mikro cenderung akan melampaui jumlah modal yang tersedia. Karena tidak ada yang dapat dilakukan tanpa adanya tambahan modal maka adanya LPK tetap tidak mampu untuk menghasilkan tambahan pinjaman bagi UMKM.
2. LPK membutuhkan biaya besar dengan tingkat keberlanjutan yang rendah. Kebanyakan LPK tidak mampu untuk menutup biaya. LPK dihadapkan pada *trade off* antara menetapkan biaya yang tinggi yang mampu untuk menutup biaya dan menawarkan harga yang menarik bagi peminjam. Sehingga pendirian lembaga keuangan yang memiliki spesialisasi pada UMKM dipandang lebih efisien dan merupakan penyelesaian bagi permasalahan akses terhadap lembaga kredit. Sumberdaya untuk membentuk LPK akan lebih bermanfaat dan efektif jika dialokasikan untuk mendukung lembaga keuangan yang memiliki spesialisasi pada UMKM.
3. Berkaitan dengan pengalaman dan pengetahuan tentang nasabah, pemberi pinjaman lebih baik dalam menganalisis resiko dibandingkan dengan LPK. Penjamin kurang memiliki pengalaman dalam analisis kredit sehingga keputusan didasarkan pada kriteria yang lebih sedikit. Jika mereka menggunakan kriteria yang sama dengan yang digunakan oleh pemberi pinjaman, maka LPK tentu juga akan menolak aplikasi permohonan pinjaman.
4. LPK seringkali menghadapi masalah *adverse selection* dan *moral hazard*. Jika peminjam memperoleh jaminan atas pinjaman mereka, maka mereka tidak memiliki insentif untuk membayar pinjaman. Sama halnya dengan pemberi pinjaman, jika pinjaman yang diberikan dijamin maka mereka akan menyetujui pinjaman dengan resiko gagal kredit tinggi dan tidak akan membuat perhitungan yang cukup untuk menjamin pengembalian kredit.
5. Baik peminjam maupun pemberi pinjaman tidak membutuhkan LPK. Tidak ada alasan bahwa pemberi pinjaman membutuhkan pihak ketiga sebagai penjamin. Pemberi pinjaman dapat hanya dengan menaikkan suku bunga untuk menutup resiko. UKM juga tidak membutuhkan jaminan tetapi pengembangan teknologi pembiayaan yang baru dan metodologi operasional yang sesuai bagi mereka dan berbeda dengan pendekatan yang dilakukan oleh bank komersial.

VI. Penutup

Potensi permintaan terhadap penjaminan kredit masih sangat besar. Masih banyak UMKM di DIY yang belum mendapatkan kredit dari bank karena masalah jaminan. Hampir separuh dari jumlah UMKM yang ada di DIY belum memperoleh akses permodalan dari bank. Namun demikian, masih ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan yaitu:

1. Dampak skema penjaminan terhadap penjamin tergantung pada beberapa aspek, seperti tujuan penjaminan, desain penjaminan, manajemen sampai di mana sistem penjaminan tersebut dijadikan sebagai alat politis. Dampak dari LPK lebih banyak berkaitan dengan pembentukan *creditworthiness*, yang merupakan tugas yang lebih kompleks untuk diselesaikan.
2. Dampak skema penjaminan terhadap pemberi pinjaman di mana pemberi pinjaman harus lebih menyadari bahwa ada potensi nasabah yang baik dan seharusnya mulai memberikan pinjaman kepada mereka dengan syarat yang lebih lunak. Jika desain skema penjaminan kurang baik maka dapat memberikan dampak negatif terhadap pemberi pinjaman dan dapat menyebabkan masalah salah pilih nasabah (*adverse selection*) dan kesalahan dalam proses alokasi dan penghimpunan pinjaman.
3. Dampak skema penjaminan terhadap peminjam didasarkan pada beberapa pertanyaan penting, seperti apakah peminjam memperoleh pinjaman setelah adanya skema penjaminan? Apakah pinjaman yang diperoleh lebih besar atau lebih sedikit? Juga penting untuk menganalisis dampak dari pinjaman dengan membandingkan apa yang telah dilakukan oleh peminjam terhadap pinjaman yang diterima dengan apa yang akan dilakukan tanpa pinjaman tersebut, serta apa dampak bagi peminjam yang tidak dijamin. Apakah UMKM dapat memperoleh akses terhadap lembaga keuangan dengan persyaratan yang lebih lunak.

DAFTAR PUSTAKA

- Akerlof, George A. (1970), "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, August, 84 (3): 488-500, <http://www-ideas.repec.org/a/tpr/qjecon/>
- Alvaro Ruiz Navajas (2001), *Credit Guaranteeschemes: Conceptual Frame*, Financial System Development Project.
- Arsyad, Lincolin (2005), "An Assessment of Performance and Sustainability of Microfinance Institutions: A Case Study of Village Credit Institutions in Gianyar, Bali, Indonesia". *Thesis Submitted for the Degree of Doktor of Philosophy*, Faculty of Social Sciences, Flinders University, Adelaide, Australia.
- Badan Pusat Statistik (2007), *Indikator Kunci Indonesia*, Jakarta, Indonesia.
- Bank Indonesia Yogyakarta (2011), *Data Perekonomian dan Perbankan Daerah Istimewa Yogyakarta 2011*, Kantor Bank Indonesia Yogyakarta.
- Bhinadi, Ardito (2010), "Skor Kredit dan Model Probabilitas Kredit Bermasalah untuk Penyaluran Kredit di Lembaga Keuangan Mikro tahun 2007: Studi Kasus di BPR XYZ Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta", *Disertasi*, Program Doktor Ilmu Ekonomi, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Bhinadi, Ardito dan Rini Dwi Astuti (2011), *Studi Kelayakan Pendirian Perusahaan Penjamin Kredit Daerah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan Alternatif Skema Penjaminan Lainnya*, Kerjasama Bank Indonesia dengan Biro Administrasi Perekonomian dan SDA Propinsi DIY.

Terima Kasih pada sponsor :



