



PEMETAAN DAN STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING UMKM DALAM MENGHADAPI MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (MEA) 2015 DAN PASCA MEA 2025

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM
BANK INDONESIA
2016

**PEMETAAN DAN STRATEGI
PENINGKATAN DAYA SAING UMKM
DALAM MENGHADAPI MASYARAKAT
EKONOMI ASEAN (MEA) 2015
DAN PASCA MEA 2025**

**DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM
BANK INDONESIA
2016**

Halaman ini sengaja dikosongkan

KATA PENGANTAR

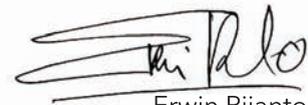
Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan buku hasil kajian **“Pemetaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015 dan Pasca MEA 2025”** ini dapat diselesaikan dengan baik. Kajian ini merupakan bagian dari kajian dengan ruang lingkup MEA yang dilakukan Bank Indonesia untuk mengetahui posisi Indonesia dalam MEA 2015 dan mengidentifikasi alternatif kebijakan serta rekomendasi arah kebijakan menuju MEA 2025.

Kajian ini dilaksanakan dalam rangka mengetahui posisi daya saing UMKM Indonesia apabila dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya. Posisi daya saing ini selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk menyusun strategi peningkatan daya saing UMKM Indonesia dalam era MEA. Langkah-langkah peningkatan daya saing UMKM strategis untuk dilaksanakan agar UMKM mampu berperan secara lebih optimal dalam era pasar bebas, baik berperan di pasar domestik maupun regional dan global. Daya saing UMKM yang tinggi pada gilirannya akan mendukung kuatnya daya tahan pelaku usaha di sektor riil.

Sektor keuangan berkepentingan terhadap daya tahan sektor riil, termasuk didalamnya UMKM, karena terkait dengan stabilitas sektor keuangan. Dengan UMKM yang memiliki daya saing dan daya tahan yang kuat, maka sektor keuangan akan memiliki alternatif sumber dana dan target penyaluran dana untuk fungsi intermediasi yang lebih seimbang. Upaya peningkatan daya saing, yang dibarengi dengan upaya perluasan dan pendalaman infrastruktur keuangan serta peningkatan kapasitas UMKM kiranya dapat meningkatkan akses keuangan UMKM dengan lebih baik. Lebih lanjut, dengan akses keuangan yang lebih baik, peluang UMKM untuk mengembangkan usahanya dan meningkatkan kontribusinya terhadap perekonomian juga akan meningkat.

Upaya tersebut di atas tentunya memerlukan kontribusi dan sinergi dengan berbagai pihak. Kajian ini merupakan salah satu kontribusi Bank Indonesia dalam upaya pengembangan UMKM dan dilaksanakan dengan semangat untuk perbaikan daya saing nasional. Rekomendasi kajian akan memerlukan peran berbagai pihak, oleh karenanya ke depan sinergi antar lembaga akan tetap menjadi agenda yang penting.

Jakarta, Mei 2016 ^{RR}



Erwin Rijanto

Deputi Gubernur

Halaman ini sengaja dikosongkan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i	
DAFTAR ISI	iii	
DAFTAR GAMBAR	v	
DAFTAR TABEL	vii	
RINGKASAN EKSEKUTIF	ix	
BAB I	PENDAHULUAN	1
BAB II	STUDI LITERATUR : KARAKTERISTIK DAN DAYA SAING UMKM	3
	2.1 Karakteristik UMKM dan Pengaruh Perjanjian Perdagangan Bebas (FTA , <i>Free Trade Agreement</i>)	3
	2.2 <i>Global Value Chain (GVC)</i>	5
BAB III	PEMETAAN DAYA SAING UMKM INDONESIA	9
	3.1 Perkembangan UMKM Indonesia dan ASEAN	9
	3.2 UMKM dan Industri Manufaktur	16
	3.3 UMKM dan Jaringan Produksi Global	18
	3.4 Permodalan UMKM	21
BAB IV	KEBIJAKAN UMKM INDONESIA DAN ASEAN	27
	4.1 Kebijakan UMKM ASEAN	27
	4.2 Perjanjian Perdagangan Sektor Jasa di ASEAN	34
	4.3 Perjanjian Penanaman Modal (<i>ASEAN Comprehensive Investment Agreement / ACIA</i>)	34
BAB V	FAKTOR UTAMA YANG MEMPENGARUHI DAYA SAING UMKM	37
	5.1 Faktor Internal : Produktivitas dan Inovasi	38
	5.2 Faktor Eksternal (Faktor Pendukung)	38
	5.2.1 Kemudahan Berusaha (<i>Ease Of Doing Business</i>)	38
	5.2.2 Akses Permodalan (<i>Access to Finance</i>)	39
	5.2.3 Akses Pasar	41
	5.2.4 Dukungan Infrastruktur	41
	5.2.5 Siklus Bisnis	43
BAB VI	KESIMPULAN DAN REKOMENDASI : STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM INDONESIA	47
	6.1 Faktor Internal : Produktivitas dan Inovasi	47
	6.2 Faktor Eksternal (Faktor Pendukung)	48
	6.3 Kesimpulan	50
REFERENSI	55	
LAMPIRAN	56	

Halaman ini sengaja dikosongkan

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	: Determinan Aktivitas UMKM	4
Gambar 2	: UMKM Sebagai Bagian dari GVC	5
Gambar 3	: Kontribusi UMKM Terhadap Perekonomian 2013 & 2014	9
Gambar 4	: Distribusi dan Pertumbuhan PDB berdasarkan Usaha 2008-2013	10
Gambar 5	: Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja 2008-2014	10
Gambar 6	: Pertumbuhan Jumlah Unit Usaha 2008-2014	11
Gambar 7	: Distribusi UMKM Menurut Sektor Usaha di 7 Negara ASEAN	12
Gambar 8	: Kinerja UMKM di beberapa negara ASEAN	13
Gambar 9	: Distribusi Perusahaan yang Memiliki Sertifikat Mutu Internasional	14
Gambar 10	: Persentase Perusahaan yang Memiliki <i>Website</i>	15
Gambar 11	: Persentase Pemanfaatan <i>Email</i> dalam Operasional Usaha	15
Gambar 12	: Kontribusi Sektor Manufaktur Terhadap PDB	16
Gambar 13	: Kontribusi Sektor Manufaktur dan Pertanian terhadap Ekspor	17
Gambar 14	: Beberapa Indikator UMKM pada Sektor Manufaktur Indonesia	18
Gambar 15	: Kontribusi Ekspor UMKM dan Perusahaan Besar	19
Gambar 16	: Proporsi Perdagangan Barang Mesin Terhadap Perdagangan Barang Manufaktur	20
Gambar 17	: Perdagangan <i>Parts & Components</i> (Rata-Rata 2010-2013)	20
Gambar 18	: Tingkat Partisipasi GVC	21
Gambar 19	: Pertumbuhan Ekonomi dan PDB Per Kapita Tahun 2010-2014	43

Halaman ini sengaja dikosongkan

DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Produktivitas Tenaga Kerja (dalam juta rupiah)	11
Tabel 2	: Perbandingan Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Negara ASEAN	12
Tabel 3	: Pelatihan Tenaga Kerja	14
Tabel 4	: Sektor Manufaktur ASEAN (harga konstan 2005 USD)	16
Tabel 5	: Keterlibatan Usaha Kecil dan Menengah ASEAN pada Jaringan Produksi Global	19
Tabel 6	: Sumber-Sumber Pendanaan (dalam Rp triliun)	22
Tabel 7	: ASEAN SME <i>Policy Index</i>	28
Tabel 8	: Rangkuman Beberapa Indikator Kebijakan Negara-Negara ASEAN	30
Tabel 9	: Kualitas Logistik dan Infrastruktur di ASEAN	42
Tabel 10	: Indikator Akses terhadap Telekomunikasi di ASEAN	42
Tabel 11	: Pertumbuhan ekonomi negara-negara ASEAN	44
Tabel 12	: Strategi Meningkatkan Daya Saing UMKM Indonesia	52

Halaman ini sengaja dikosongkan

RINGKASAN EKSEKUTIF

Pengembangan UMKM merupakan bagian yang terintegrasi dalam penyatuan ekonomi di antara negara-negara anggota ASEAN. Berdasarkan Cetak Biru Pengembangan UKM di ASEAN, *ASEAN SME Blue Print 2004-2014* dan *ASEAN Strategic Action Plan for SME Development 2010 - 2015* merupakan kerangka kerjasama dan rencana aksi untuk mengembangkan UMKM ASEAN yang berdaya saing, dinamis dan inovatif.

Kajian ini dilaksanakan dalam rangka mengetahui posisi daya saing UMKM Indonesia dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya dan menyusun strategi peningkatan daya saing UMKM Indonesia dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN. Kajian ini dilaksanakan dengan menggunakan data sekunder yang tersedia. Data mengenai perkembangan UMKM di ASEAN memang tidak sedalam dan selengkap data ekonomi secara umum, namun diharapkan tetap dapat memberikan indikasi mengenai posisi daya saing sebagaimana tujuan kajian ini.

Berdasarkan data-data yang tersedia, dapat disimpulkan beberapa hal:

1. UMKM merupakan pelaku ekonomi yang penting dalam hal penyerapan tenaga kerja di negara-negara ASEAN.
2. Meskipun UMKM termasuk di dalamnya usaha skala mikro mencakup 96 persen dari keseluruhan usaha di negara-negara ASEAN, kontribusinya dalam pembentukan nilai tambah masih terbatas, UMKM berkontribusi sebesar 42 persen dari total PDB negara-negara ASEAN.
3. Secara umum, kontribusi UMKM ASEAN terhadap nilai ekspor dan jaringan produksi global dan regional (*Global Value Chain*) lebih rendah daripada perusahaan besar ASEAN.
4. Secara umum, kinerja UMKM Indonesia masih relatif rendah dibandingkan negara-negara ASEAN dengan tingkat pembanguan yang relatif sama, terutama dari segi produktivitas, kontribusi terhadap ekspor, partisipasi dalam jaringan produksi global dan regional serta kontribusi terhadap nilai tambah.

Nicolescu (2009) menunjukkan bahwa kemampuan UMKM untuk dapat bertahan dan tumbuh tergantung dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal seperti skala usaha, *stakeholders personality*, latar belakang pendidikan, dan budaya perusahaan (pelatihan internal), dapat mempengaruhi tingkat produktivitas dan inovasi perusahaan. Sedangkan faktor eksternal yaitu faktor-faktor di luar perusahaan seperti akses terhadap permodalan dan lingkungan kebijakan, baik kebijakan pemerintah ataupun kondisi ekonomi suatu negara.

Beberapa studi terdahulu (Wignaraja, 2012; Presisi, 2014) menunjukkan bahwa secara umum partisipasi UMKM dalam *Global Value Chain* (GVC) masih rendah. Partisipasi yang rendah ini diakibatkan oleh karena keterbatasan sumber daya seperti keuangan, informasi, kapasitas manajemen dan teknologi serta akses terhadap informasi pasar (Wignaraja, 2012). Studi lain (Harvie, Nardjoko & Oum, 2010) menyebutkan bahwa beberapa faktor yang dapat meningkatkan partisipasi dalam GVC antara lain skala usaha, kematangan usaha, *foreign linkage*, produktivitas, inovasi dan akses pembiayaan.

Secara umum, industri manufaktur merupakan kegiatan usaha yang proses produksinya di masa ini ditandai oleh jaringan global/regional. Namun untuk Indonesia bukan hanya partisipasi UMKM dalam GVC yang rendah, tetapi hal tersebut juga terjadi pada perusahaan-perusahaan besar. Hasil studi Presisi pada tahun 2014 juga menunjukkan rendahnya partisipasi Indonesia dalam GVC dibandingkan negara ASEAN lainnya dengan menggunakan indikator perdagangan mesin dan komponen.

Selain itu, rendahnya partisipasi perusahaan Indonesia dalam GVC juga disebabkan oleh faktor pendukung GVC yang belum optimal, yaitu infrastruktur dan penggunaan teknologi komunikasi dan

informasi, kehandalan dan efisiensi jasa logistik, serta tingginya hambatan perdagangan. Tidak hanya ketiga aspek tersebut, hasil diskusi dengan beberapa pengusaha dan asosiasi bisnis di Indonesia menunjukkan bahwa tingkat upah yang relatif tinggi dibandingkan negara ASEAN lainnya juga menjadi hambatan untuk meningkatkan efisiensi produksi. Demikian juga dengan ketatnya persyaratan untuk mendapatkan akses pembiayaan eksternal dari perbankan.

Keterlibatan pengusaha dalam jaringan produksi global juga terhambat faktor-faktor yang spesifik di dalam sektornya. Seperti industri makanan dan minuman mengalami kesulitan memenuhi standar produk internasional, spesifikasi barang yang berbeda antar negara serta kesulitan memperoleh bahan baku lokal yang sesuai dengan permintaan konsumen global.

Selama ini kebijakan pemerintah terkait UMKM lebih banyak menggunakan pendekatan yang bersifat kesejahteraan sosial dari pada pendekatan bisnis. UMKM dianggap sebagai entitas bisnis yang *vulnerable* dan memerlukan proteksi sehingga banyak kebijakan pemerintah terkait UMKM yang bersifat pemberian perlindungan yang 'memagari' UMKM dari persaingan. Padahal, persaingan merupakan lingkungan yang diperlukan untuk tumbuh kembang perusahaan yang berdaya saing.

Kebijakan tersebut kurang efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM Indonesia. Untuk itu, paradigma berpikir dalam membuat kebijakan terkait UMKM perlu diubah, dari perlindungan yang berlebihan menjadi fasilitasi untuk mendapatkan akses. Untuk berkembang, UMKM memerlukan akses, baik terhadap input yang murah dan mudah (bahan mentah, sumber daya manusia dan barang modal), dukungan keuangan maupun pasar untuk produk/jasa yang dihasilkan. Penambahan fasilitas bagi UMKM dan perbaikan implementasi kebijakan yang terkait fasilitas tersebut diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM Indonesia dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

Untuk meningkatkan daya saing UMKM Indonesia secara umum dan meningkatkan partisipasi UMKM dalam GVC, faktor internal dan eksternal yang menentukan daya saing UMKM serta tingkat partisipasi dalam GVC perlu menjadi perhatian pemerintah. Faktor internal mencakup aspek-aspek yang dapat meningkatkan produktivitas UMKM Indonesia, yaitu sumber daya manusia (*human resource*), strategi pemasaran, dan inovasi. Sementara faktor eksternal merupakan berbagai aspek di luar UMKM yang dapat mempengaruhi dan mendukung daya saing UMKM. Faktor tersebut adalah kemudahan berusaha di Indonesia (*ease of doing business*), akses finansial dan permodalan, akses pasar, infrastruktur, dan kondisi makroekonomi.

Secara spesifik, beberapa hal yang perlu dibenahi untuk meningkatkan daya saing UMKM adalah sebagai berikut:

PRODUKTIVITAS DAN INOVASI

Kualitas sumber daya manusia UMKM Indonesia merupakan salah satu faktor yang menghambat kinerja UMKM tersebut. Berdasarkan analisa data sekunder dan juga hasil diskusi dengan pelaku usaha, dapat ditarik kesimpulan bahwa produktivitas tenaga kerja UMKM masih rendah. Demikian juga tingkat inovasi dalam perusahaan.

Perbaikan pada tingkat pendidikan dan keahlian manajerial sangat berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas UMKM. Pendidikan dalam hal ini meliputi pendidikan formal dan non-formal, yang dapat meningkatkan keahlian pekerja UMKM. Sementara, keahlian manajerial sangat penting agar sumber daya yang dimiliki dapat dimanfaatkan secara efisien dan membantu meningkatkan skala usaha.

Disamping itu keterkaitan keahlian yang rendah antara kebutuhan (*demand*) tenaga kerja UMKM dengan lulusan (*supply*) Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) juga masih lemah. Hal ini banyak dikeluhkan oleh UMKM yang membutuhkan keahlian khusus untuk menjalankan usahanya. Umumnya, UMKM tersebut harus memberikan pelatihan tersendiri agar lulusan SMK dapat terlibat langsung dalam proses produksi dan operasional perusahaan.

KEMUDAHAN BERUSAHA (*EASE OF DOING BUSINESS*)

Beberapa indikator memperlihatkan bahwa untuk memulai usaha di Indonesia sangat sulit dan memerlukan biaya. Saat ini pemerintah telah memberikan kemudahan pengurusan perizinan bagi UMKM dan pembebasan biaya. Namun, meskipun proses pengurusan izin usaha bagi UMKM telah dipermudah dan bebas biaya, banyak pemilik UMKM di Indonesia lebih memilih untuk tidak melakukan legalisasi usahanya. Alasan utama adalah untuk tetap mempertahankan status sebagai usaha informal yang memberikan kemudahan dalam menjalankan usaha termasuk perpajakan dan organisasi yang sederhana. Pemerintah perlu mencari solusi terhadap permasalahan tersebut.

Beberapa hal yang dapat dilakukan antara lain: pembebasan UMKM dari pajak penghasilan selama 2 tahun pertama dan memberikan fasilitasi akses terhadap jasa konsultan pajak murah sehingga kepatuhan UMKM terhadap pajak secara administratif dapat dipenuhi.

AKSES PERMODALAN (*ACCESS TO FINANCE*)

Sumber permodalan eksternal bagi UMKM di Indonesia masih didominasi oleh sektor perbankan. Namun demikian, bila dibandingkan dengan negara-negara lain, besarnya pinjaman yang disalurkan perbankan Indonesia untuk UMKM masih relatif rendah. Beberapa permasalahan terkait akses keuangan bagi UMKM di Indonesia antara lain agunan tambahan yang dipersyaratkan dalam memperoleh pembiayaan perbankan dan legalitas perusahaan. Berdasarkan hasil *Focus Group Discussion* (FGD), ada beberapa hal yang penting untuk dicatat terkait akses pembiayaan UMKM. Pertama, perbankan hanya dapat menyalurkan pinjaman kepada calon debitur (usaha) yang telah berumur setidaknya 6 bulan. Selain itu, umumnya perbankan akan meminta UMKM untuk menyediakan agunan tambahan. Namun agunan tambahan ini tidak menjadi keharusan di bank yang memiliki skema *value chain financing* untuk nasabah yang merupakan *supplier* dari perusahaan lain yang lebih besar dan *established*. Dengan demikian, masalah akses terhadap pendanaan dari perbankan hanyalah bagi usaha/pengusaha yang tidak memiliki jaminan dan bukan *supplier* perusahaan yang lebih besar dan *established* dan usaha pemula (kurang dari 6 bulan).

Saat ini, pemerintah mempunyai program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk mendorong penyaluran kredit UMKM tanpa mempersyaratkan agunan tambahan. KUR tersebut disalurkan oleh beberapa bank yang sudah ditetapkan oleh pemerintah dengan tingkat bunga disubsidi, yaitu sebesar 12 persen per tahun dan dijamin sebagian oleh pemerintah. Dengan demikian, skema ini dapat membantu mengatasi kendala agunan. Walaupun telah tersedia KUR dengan bunga rendah dan dijamin oleh pemerintah, ada beberapa hal yang masih perlu menjadi perhatian terkait pendanaan perbankan, yaitu keterbatasan sumber dana KUR dan tidak adanya sistem informasi terpadu UMKM yang memuat *database* UMKM potensial dan dapat diakses setiap bank, serta kecilnya nilai KUR itu sendiri. Bagi perusahaan mikro KUR akan bermanfaat namun bagi perusahaan kecil, KUR tersebut tidak memadai dari segi besaran kredit.

Pembiayaan/kredit ekspor dari perbankan juga tercatat masih sangat rendah, sekitar 2 persen dari total kredit yang disalurkan oleh perbankan. Hal ini dikarenakan tidak adanya perlakuan khusus terkait kredit ekspor. Selain itu, prosedur dan tingkat bunga yang diberikan untuk kredit ekspor sama dengan kredit modal kerja pada umumnya. Sementara itu Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) yang merupakan satu-satunya lembaga pembiayaan khusus yang mendukung aktivitas ekspor lebih berfokus pada usaha menengah dan besar. Dalam paket deregulasi yang dikeluarkan pemerintah, pemerintah melalui LPEI memberikan kredit ekspor bagi UMKM dengan persyaratan jumlah tenaga kerja setidaknya 50 orang.

Selain perbankan, alternatif pembiayaan melalui lembaga keuangan non-bank juga masih perlu ditingkatkan. Di negara lain, seperti Korea Selatan, UMKM telah mendapatkan akses finansial melalui pasar modal. Dalam rangka memberikan alternatif akses pendanaan bagi UMKM di Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia baru-baru ini juga mengeluarkan kebijakan untuk memfasilitasi akses UMKM ke pasar modal dengan rencana penambahan papan (*board*) khusus untuk UMKM, selain *trading board reguler*.

AKSES PASAR

Kemudahan akses pasar, baik domestik maupun internasional, akan sangat mendukung peningkatan daya saing UMKM Indonesia. Terkait dengan karakteristik UMKM yang lemah dalam pemanfaatan teknologi dan inovasi, lingkup pemasaran produk-produk UMKM di pasar domestik umumnya terbatas di wilayah UMKM tersebut berada, sehingga bantuan pemerintah akan sangat diperlukan dalam pembukaan akses bagi UMKM.

Dari FGD yang dilakukan, beberapa kementerian teknis telah melaksanakan program-program yang mendukung aspek pemasaran UMKM di pasar domestik. Program-program yang dilakukan oleh Kementerian Perdagangan dapat dijadikan contoh dan diperluas penerapannya karena terbukti efektif membantu UMKM untuk memperluas jaringan penjualan. Hanya saja ruang lingkup dan skala bantuan ini masih sangat kecil bila dibandingkan besarnya UMKM Indonesia. Diperlukan cara-cara yang inovatif sehingga lebih banyak UMKM yang dapat menerima manfaat dari program-program ini. Diperlukan pula komitmen pemerintah dalam hal pendanaan (*public investment*) untuk memperluas dan mengimplementasi program-program tersebut. Dalam hal ini, kenaikan anggaran secara signifikan dari APBN sangat diperlukan, tidak hanya untuk memberikan akses terhadap pasar lokal tapi juga pasar global.

Dalam hal akses terhadap pasar global, fasilitasi pemerintah masih perlu ditingkatkan. Hal ini tidak hanya terbatas sebagai permasalahan akses pasar UMKM namun masalah seluruh pengusaha Indonesia. Bila dibandingkan dengan negara-negara seperti Thailand dan Malaysia, dana yang dialokasikan pemerintah Indonesia untuk promosi ekspor relatif sangat kecil. Demikian pula apabila dilihat jumlah kantor perdagangan Indonesia di luar negeri yang masih jauh lebih sedikit dibandingkan kantor perdagangan yang dimiliki oleh negara lain. Disamping itu, cara-cara promosi ekspor Indonesia masih tergolong konvensional. Diperlukan cara pandang yang lebih berorientasi pada pasar global bila Indonesia ingin meningkatkan partisipasinya dalam pasar global.

DUKUNGAN INFRASTRUKTUR

Keterbatasan ketersediaan infrastruktur (*hard and soft infrastructure*) dan kualitas serta mahalnya layanan logistik selama ini menjadi kendala pertumbuhan bisnis secara keseluruhan di Indonesia. Dampak kualitas infrastruktur dan logistik terhadap biaya transaksi UMKM akan lebih besar daripada usaha besar, karena skala bisnis UMKM yang relatif lebih kecil. Perbaikan dan pembangunan infrastruktur baru saat ini telah menjadi fokus pemerintah Indonesia, dan diperkirakan akan berdampak positif terhadap pertumbuhan bisnis di Indonesia.

SIKLUS BISNIS

Dampak dari krisis finansial yang masih dirasakan sampai dengan saat ini menyebabkan turunnya permintaan global. Dampak tersebut juga dirasakan oleh Indonesia dengan melambatnya pertumbuhan ekonomi menjadi 4,73 persen di kuartal II 2015. UMKM juga akan merasakan dampak negatif dari krisis ini. Idealnya kondisi bisnis yang lesu ini dimanfaatkan oleh UMKM dan kementerian pembina UMKM untuk meningkatkan produktivitas dan keahlian pelaku UMKM sehingga pada saat permintaan mulai naik, UMKM Indonesia telah memiliki daya saing yang lebih baik. ■



Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB I

PENDAHULUAN

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang telah dipersiapkan oleh negara-negara anggota ASEAN sejak lama untuk ditetapkan pada tahun 2015 ini sudah di depan mata. MEA, seperti tertuang dalam cetak biru pendiriannya (*ASEAN Economic Community Blueprint*), bertujuan untuk menjadikan ASEAN sebagai kawasan basis produksi dan pasar tunggal (pilar 1), kawasan yang berdaya saing (pilar 2), kawasan yang mengedepankan pembangunan yang merata (pilar 3) dan kawasan yang terintegrasi dengan pasar global (pilar 4).

Dalam mewujudkan ASEAN sebagai basis produksi dan pasar tunggal (pilar 1), secara bersama-sama dan bertahap, negara-negara anggota ASEAN membebaskan bea masuk dan menghilangkan hambatan non-tarif lainnya bagi sesama negara ASEAN bila barang yang akan diperdagangkan memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan secara bersama-sama. Disamping itu, negara-negara ASEAN juga menurunkan hambatan perdagangan jasa di antara sesama negara ASEAN antara lain dengan memberikan batasan modal asing yang semakin tinggi. Sederhananya, berdasarkan Cetak Biru MEA, modal dan tenaga kerja terampil akan lebih bebas berpindah di antara negara-negara ASEAN.

Dalam mewujudkan kawasan yang berdaya saing (pilar 2), berdasarkan cetak biru pembentukan MEA, negara-negara ASEAN akan memiliki kebijakan persaingan usaha, perlindungan konsumen, perlindungan IPR (*Intellectual Property Rights*), bersama-sama membangun infrastruktur, membenahi sistem perpajakan dan menggiatkan *e-commerce*.

Dalam mewujudkan pembangunan ekonomi yang merata (pilar 3), negara-negara ASEAN bekerjasama dalam membangun UMKM negara-negara ASEAN dan membuat berbagai inisiatif untuk mencapai kawasan yang terintegrasi. Dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), ASEAN menerbitkan cetak biru kebijakan pengembangan UMKM 2004-2014. Cetak biru pengembangan UMKM ini bertujuan untuk bersama-sama membangun UMKM ASEAN menjadi UMKM yang berdaya saing, lebih tangguh dan berkontribusi besar dalam perekonomian ASEAN.

Dalam mewujudkan ASEAN yang terintegrasi dengan ekonomi global (pilar 4), ASEAN membuat kesepakatan-kesepakatan kerjasama ekonomi dan perdagangan dengan negara-negara *partner* utama seperti ASEAN+1 dan RCEP dengan mengedepankan ASEAN *centrality* serta meningkatkan partisipasi dalam Jaringan Produksi Global.

Perkembangan pencapaian cita-cita ASEAN yang tertuang dalam Cetak Biru MEA tersebut ditinjau ulang secara periodik dalam beberapa tahun terakhir ini. Hasil tinjau ulang terhadap pencapaian MEA menunjukkan banyak cita-cita ideal MEA seperti yang tercantum dalam cetak biru tersebut belum tercapai sepenuhnya pada penghujung tahun 2015 ini. Namun demikian ASEAN telah berproses menuju pencapaian sebagian dari target cetak biru tersebut. Pada ASEAN *Framework Agreement in Services* (AFAS) paket ke-8 rata-rata tingkat liberalisasi modal asing meningkat sekitar 21 persen - dibandingkan paket ke-7, menjadi 65,4 persen dari yang ditargetkan (Narjoko, 2015).

Di ambang pengukuhan MEA di akhir tahun ini, bagaimana kondisi UMKM Indonesia relatif terhadap UMKM di negara-negara ASEAN lainnya? Apakah UMKM Indonesia sudah dapat bersaing dengan UMKM negara-negara ASEAN lainnya? Apakah UMKM Indonesia telah dapat memanfaatkan akses pasar yang lebih terbuka, baik akses terhadap *input* yang lebih bervariasi dan lebih murah serta akses terhadap konsumen yang lebih besar?

Kajian ini bertujuan untuk:

- a. Membuat pemetaan posisi UMKM Indonesia saat ini dibandingkan dengan UMKM *peer country* di ASEAN.
- b. Mengidentifikasi strategi UMKM Indonesia untuk meningkatkan daya saing dalam menghadapi MEA 2015.
- c. Memberikan rekomendasi strategi peningkatan daya saing UMKM pasca MEA 2015 - 2025. ■

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB II

STUDI LITERATUR: KARAKTERISTIK DAN DAYA SAING UMKM

2.1 KARAKTERISTIK UMKM DAN PENGARUH PERJANJIAN PERDAGANGAN BEBAS (FTA, *FREE TRADE AGREEMENT*)

Pemetaan terhadap karakteristik dan daya saing UMKM dilakukan sebagai dasar dalam melakukan *gap analysis*. Jika kondisi terkini dari UMKM Indonesia sudah diketahui, maka *benchmarking* bisa dilakukan dengan membandingkan kondisi ideal atau target-target yang ingin dicapai dalam kerangka Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Ketimpangan (*gap*) antara kondisi saat ini berdasarkan hasil pemetaan menjadi kerangka dasar untuk menyusun strategi mencapai kondisi ideal yang ditargetkan.

Beberapa literatur studi menyatakan bahwa kemampuan UMKM bersaing di era global tergantung pada beberapa variabel karakteristik. Nicolescu (2009) membagi variabel tersebut menjadi variabel internal dan eksternal (Gambar 1). Variabel internal memasukkan faktor seperti besaran perusahaan, *stakeholder personality* dan latar belakang pendidikan (pemilik dan pekerja), serta budaya perusahaan. Sementara, faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja adalah budaya nasional, sistem ekonomi suatu negara, integrasi ekonomi regional, dan daya beli masyarakat.

Lebih lanjut Nicolescu (2009) menyatakan bahwa faktor-faktor internal lebih mempengaruhi kinerja dari UMKM daripada faktor eksternal, dengan mempertimbangkan skala ekonomi dari UMKM tersebut. Kombinasi dari variabel eksternal dan internal dapat menjadi contoh bagaimana hal tersebut dapat berpengaruh terhadap *survivability* dari UMKM. Usaha sedang atau menengah cenderung mempunyai kemampuan bertahan yang lebih tinggi dibandingkan dengan usaha kecil.

Kemampuan diversifikasi usaha dengan didukung aset lebih besar membuat UMKM tingkat menengah mempunyai fleksibilitas dalam mengantisipasi fluktuasi permintaan. Sementara usaha kecil cenderung hanya mempunyai satu unit usaha, di mana penurunan permintaan dapat menyebabkan penghentian aktivitas operasional UMKM tersebut. Oleh karena itu, secara umum UMKM mempunyai tingkat *survivability* yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang lebih besar.

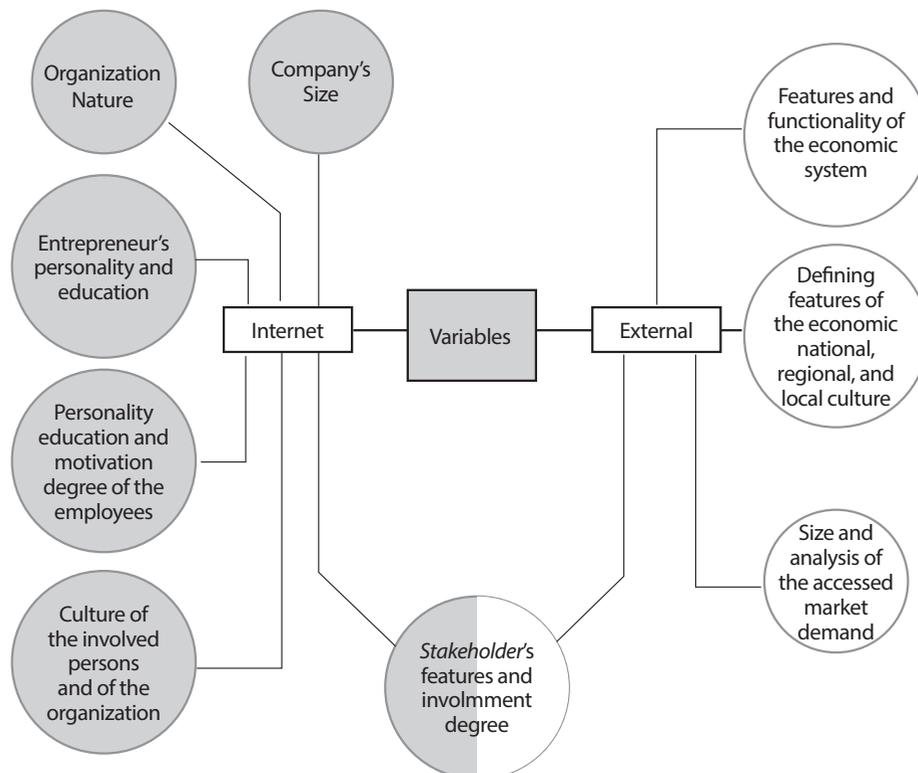
Isu mengenai globalisasi merupakan salah faktor eksternal yang dampaknya dapat beragam terhadap UMKM. Globalisasi, melalui implementasi FTA sebagai contoh, membuka akses pasar dalam negeri bagi produk negara mitra FTA sehingga dapat memberikan dampak negatif terhadap UMKM yang mempunyai daya saing rendah. Sebaliknya, dampak positif juga dapat dirasakan UMKM dengan terbukanya peluang untuk memperluas pasar produk domestik di negara mitra. Dengan demikian, karakteristik UMKM yang dapat memanfaatkan peluang terbukanya akses ke pasar (atau *market access* dalam jargon literatur ekonomi internasional) di pasar internasional perlu didalami. Karakteristik tersebut akan berguna dan menjadi *benchmark* ideal untuk menyusun strategi dalam memperbaiki daya saing UMKM Indonesia.

Analisa yang dilakukan oleh U.S *International Trade Commission* (USITC) pada 2010 menyatakan bahwa UMKM di Amerika Serikat yang melakukan aktivitas ekspor mempunyai kinerja yang lebih baik dibandingkan jenis usaha sama yang fokus pada pasar domestik. Kinerja direfleksikan oleh rata-rata pendapatan per perusahaan, pertumbuhan pendapatan, dan pendapatan per pekerja. Hasil analisa menjelaskan bahwa UMKM yang melakukan aktivitas ekspor memiliki kinerja lebih tinggi dibandingkan dengan UMKM yang berfokus pada pasar domestik.

Temuan lain yang signifikan terkait dengan pola ekspor UMKM dibandingkan dengan perusahaan multinasional yang mayoritas menggunakan afiliasi internasional. USITC (2010) memperkirakan bahwa pada tahun 2007, total nilai tambah ekspor yang dilakukan oleh UMKM di Amerika Serikat sebesar 480 milyar USD. Sekitar 50 persen dari nilai tersebut merupakan ekspor langsung tanpa menggunakan

perantara, dan sisanya - dengan porsi yang hampir sama - merupakan ekspor tidak langsung atau berlaku sebagai barang *input* antara (*intermediate* atau *factor inputs*) bagi perusahaan lain yang melakukan ekspor.

Gambar 1: Determinan Aktivitas UMKM



Sumber: Nicolescu (2009)

Dalam studi yang berbeda untuk menganalisa dampak FTA U.S - Korea, USITC menemukan bahwa sektor UMKM Amerika Serikat mengalami peningkatan penjualan yang signifikan ke Korea Selatan setelah FTA diberlakukan (Allen et al., 2013). Analisis dilakukan terhadap beberapa UMKM yang melakukan ekspor pada bidang pertanian, manufaktur, dan jasa. Akan tetapi, dampak positif tersebut juga diikuti oleh persepsi negatif bahwa hambatan non-tarif disertai dengan beban administrasi yang meningkat akibat FTA tersebut.

Perspektif lain mengenai permasalahan ini dianalisa oleh Cheong (2014). Dalam kajian mengenai utilisasi FTA yang dilakukan oleh Korea didapatkan bahwa pemanfaatan FTA, terutama untuk ekspor, dari sektor UMKM lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan besar. Dari 50.068 UMKM yang melakukan ekspor pada tahun 2013, hanya 29 persen yang menggunakan fasilitas FTA. Sementara rata-rata utilisasi FTA untuk ekspor dan impor secara keseluruhan adalah 70 persen untuk ekspor dan 73 persen untuk impor. Cheong (2014) mencatat bahwa rendahnya *margin* antara tarif FTA dan non-FTA, kurangnya informasi terkait FTA, dan biaya administratif merupakan kendala dalam rendahnya pemanfaatan FTA oleh UMKM.

Pembiayaan merupakan salah satu masalah utama bagi UMKM di Indonesia dalam meningkatkan daya saing. Sementara di negara lain sudah tersedia alternatif pembiayaan non-bank, Indonesia masih sangat tergantung pada sektor perbankan. *Equity financing* seperti *angel investors*, *modal ventura*, atau *private equity* sudah tersedia tanpa perlu adanya *collateral* (jaminan). Perkembangan tersebut, walaupun pada awalnya hanya tersedia di negara maju, sudah mulai tumbuh di negara berkembang. Tanzania mempunyai *Tanzania Venture Capital* yang terdiri dari modal ventura swasta dan institusi keuangan asing. Sementara untuk ASEAN sudah terdapat *SME Investment and Restructuring Fund* (SIRF) di Thailand, dan Mekong *SME Fund* (MSMEF) untuk mendanai UMKM yang terletak di Laos, Kamboja, dan Vietnam.

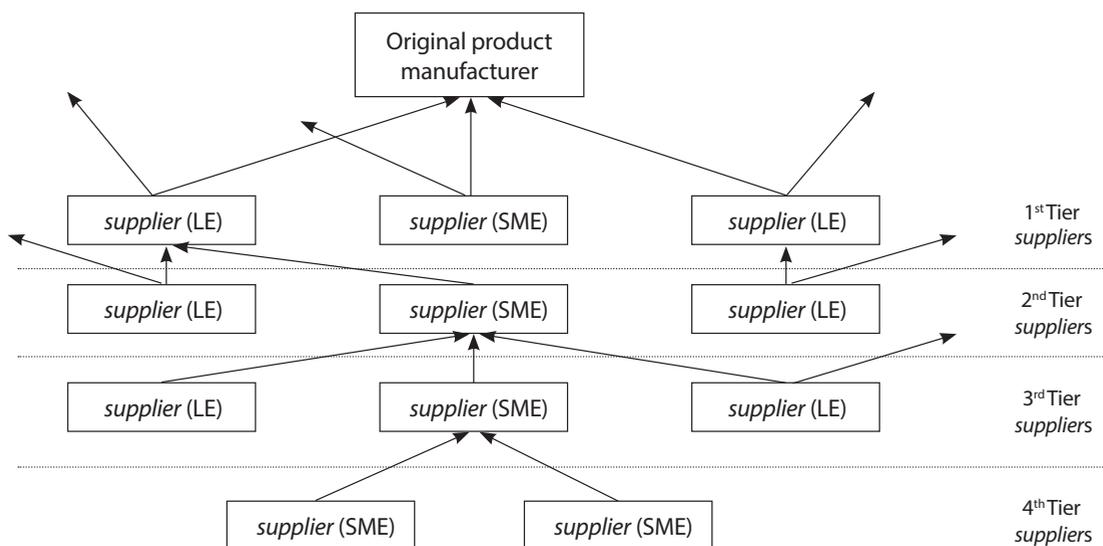
2.2 GLOBAL VALUE CHAIN (GVC)

Seiring dengan berkembangnya perjanjian-perjanjian perdagangan bebas di kawasan Asia Timur sejak tahun 2000, perdagangan produk final di kawasan semakin berkurang dan sebaliknya berkembang tren perdagangan barang-barang *intermediate*. Hal tersebut dipicu oleh tumbuhnya pola produksi di mana beberapa tahapan produksi dilakukan secara terpisah di beberapa negara. Sehingga terbentuk pola jaringan rantai produksi secara regional, atau bahkan global, untuk memproduksi suatu produk. Literatur menyebutnya sebagai *regional production network* atau GVC. Lebih lanjut, pola produksi ini berkembang pesat pada produk-produk permesinan, elektronik, dan alat transportasi (Kimura, 2009).

Disamping itu, terdapat setidaknya empat faktor yang menjadi tantangan bagi UMKM agar dapat memanfaatkan keuntungan melalui kerjasama dengan perusahaan multinasional tersebut (Yuhua & Bayhaqi, 2013). Pertama, UMKM perlu meningkatkan kemampuan teknis dan operasional untuk mencapai standar global perusahaan multinasional. Terkait dengan hal tersebut, UMKM perlu mendapatkan akses modal yang memadai agar dapat melakukan investasi pada proses produksi. Tantangan selanjutnya adalah pada sumber daya manusia (SDM). Dengan budaya dan struktur kerja informal, dan tidak adanya rencana karir yang jelas, UMKM sangat sulit dalam meningkatkan kualitas SDM atau menarik SDM yang profesional. Sementara perubahan dalam *business practices* merupakan tantangan terakhir yang harus dihadapi oleh UMKM untuk meningkatkan daya saing dalam *Global Value Chain* (GVC). Tantangan tersebut meliputi efisiensi dalam operasional perusahaan, dan pertimbangan dampak sosial dan lingkungan dari proses produksi.

Beberapa negara di ASEAN, yaitu Malaysia dan Thailand, sudah melakukan *positioning* terhadap sektor UMKM di negaranya masing-masing, di mana setiap UMKM di sektor tersebut didorong untuk menjadi bagian dari GVC. Malaysia menitikberatkan strategi GVC terhadap industri elektronika sementara Thailand pada industri komponen otomotif. Strategi tersebut memosisikan UMKM sebagai pemasok (*supplier*) perusahaan multinasional yang berorientasi ekspor. Produk UMKM akan dipakai sebagai *intermediary inputs* bagi perusahaan multinasional yang mempunyai konsumen di berbagai negara (Gambar 2).

Gambar 2: UMKM (SME) Sebagai Bagian dari GVC



Sumber: Abonyi (2005) dikutip dari Harvie et al (2010)

Malaysia telah memulai strategi ini pada dekade 1970s dengan meningkatkan keahlian dan kapasitas sumber daya manusia UMKM yang mempunyai prospek menjadi pemasok di industri elektronika. Faktor *skills and knowledge* merupakan prasyarat bagi UMKM agar dapat memenuhi kriteria dan standar yang diperlukan perusahaan multinasional.

Thailand mulai mendorong agar UMKM mempunyai *linkage* yang kuat pada sektor otomotif mulai tahun 2000 melalui program *SME Promotion Plan*. Fokus kebijakan tersebut adalah bagaimana meningkatkan jumlah tenaga kerja, memperkuat modal UMKM, mendorong ekspor, dan meningkatkan keterkaitan dengan perusahaan besar. Terkait dengan permodalan, pada 2002 pemerintah Thailand mendirikan *Small and Medium Enterprise Development Bank of Thailand* untuk meningkatkan dan mempermudah akses finansial UMKM (Caiyuth, 2008)¹. Contoh implementasi dari Malaysia dan Thailand dapat memberikan arah untuk meningkatkan daya saing UMKM Indonesia dalam menghadapi FTA.

Terdapat dua dampak positif yang dapat diperoleh jika UMKM menjadi bagian dari GVC, yaitu keuntungan untuk UMKM itu sendiri dan keuntungan bagi ekonomi nasional. Dampak positif terhadap sektor UMKM diperoleh dengan meningkatnya kemampuan teknis. Keterlibatan dalam GVC membutuhkan standar kualitas yang tinggi yang secara otomatis meningkatkan produktivitas dengan penguasaan teknologi dan efisiensi produksi. Dampak positif lainnya dari partisipasi adalah memperbaiki akses informasi dan model bisnis terbaru. Hal-hal tersebut dapat memperbaiki citra UMKM sehingga memberikan dampak positif lainnya seperti kemudahan akses terhadap sumber dana eksternal.

Lebih lanjut, partisipasi dalam GVC meningkatkan kontribusi sektor UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Dengan demikian, keterlibatan dalam GVC akan membantu UMKM dalam memanfaatkan peluang di negara lain dan bersaing di pasar domestik dengan cara meningkatkan daya saing.

Melihat peluang yang sangat menjanjikan apabila UMKM dapat menjadi bagian dari GVC, maka pertanyaan selanjutnya adalah apa yang diperlukan UMKM untuk bergabung ke dalam rantai produksi tersebut. Harvie et al (2010) menunjukkan beberapa karakteristik yang dimiliki UMKM yang berpartisipasi dalam GVC. *Pertama* adalah skala usaha. Semakin besar skala usaha, maka semakin besar pula peluang untuk mencapai tingkat produksi yang ekonomis, sehingga pada akhirnya struktur biaya produksi dapat ditekan. *Kedua* adalah usia perusahaan (kematangan usaha). Perusahaan yang sudah lama berdiri menunjukkan bahwa perusahaan tersebut sudah mempunyai pengalaman dan jam terbang yang cukup tinggi, sehingga diasumsikan berhasil meningkatkan efisiensi produksi sepanjang waktu. Iklim usaha yang mendukung *survival rate* perusahaan di suatu industri menjadi sangat penting dalam variabel ini.

Faktor *ketiga* adalah kepemilikan asing. Suatu perusahaan yang sahamnya juga dimiliki oleh asing, khususnya perusahaan *joint venture*, diproyeksikan akan memperoleh transfer teknologi dan kemudahan akses pada pinjaman dari investor asing tersebut. *Keempat* adalah produktivitas. Suatu UMKM perlu mempelajari dan mencapai standar kualitas yang diminta oleh perusahaan yang berada pada jenjang produksi lebih tinggi (*upper-tier suppliers*) agar peluang masuk GVC semakin besar. Kelima adalah akses pada pembiayaan. Tambahan modal mutlak diperlukan untuk UMKM mengembangkan usahanya dan berhasil mencapai tingkat produktivitas yang dibutuhkan sesuai permintaan produksi. Tantangannya sekarang adalah bagaimana UMKM menyiasati masalah agunan atau pencatatan keuangan yang diminta oleh lembaga keuangan sebelum menyediakan kredit investasi.

Faktor *keenam* adalah inovasi, baik inovasi produk maupun proses produksi. Penelitian dan pengembangan sangat penting untuk meningkatkan produktivitas suatu perusahaan. Selain itu, pelatihan tenaga kerja dan penggunaan teknologi baru juga berperan besar dalam mendukung tingkat produktivitas. Dan faktor terakhir adalah lokasi. Peluang suatu UMKM untuk berpartisipasi dalam GVC akan semakin besar apabila lokasi usaha dekat dengan suatu kawasan industri atau *export processing zones* (EPZs) atau pelabuhan. Apabila saat ini sudah terdapat kumpulan UMKM yang jauh dari kawasan-kawasan tersebut, pemerintah dapat menyiasatinya dengan mengembangkan infrastruktur logistik agar komponen yang diproduksi UMKM bisa mencapai kawasan-kawasan itu dengan cepat dan tepat waktu. ■

¹ Dikutip dari (Yuhua & Bayhaqi, 2013)



Halaman ini sengaja dikosongkan

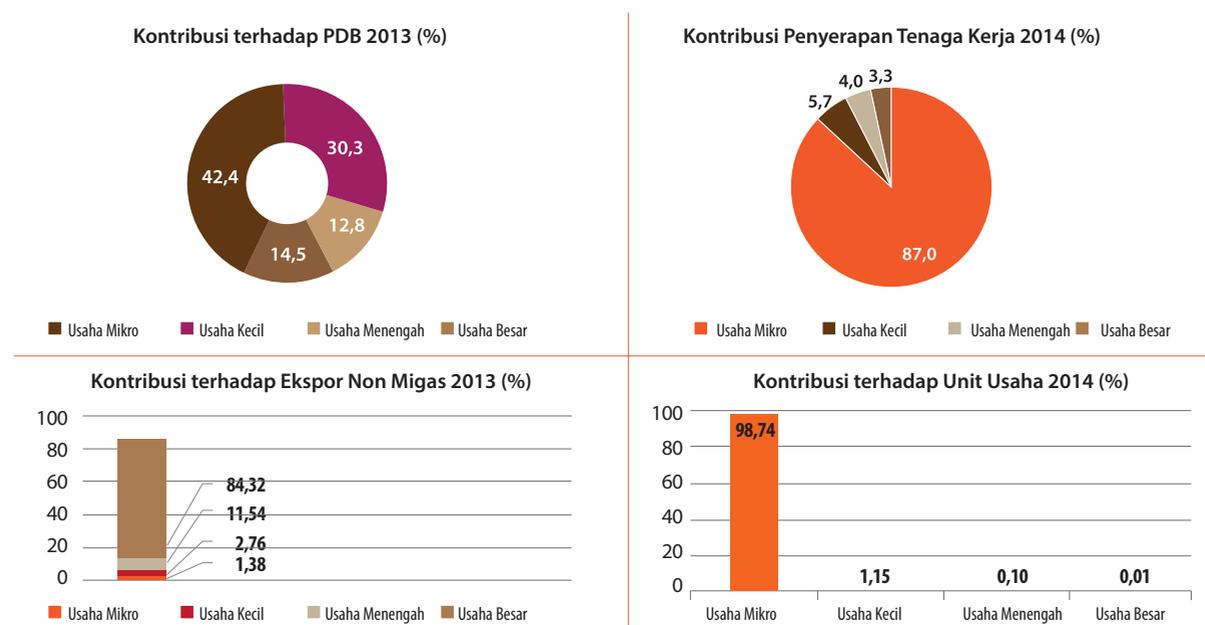
BAB III

PEMETAAN DAYA SAING UMKM INDONESIA

3.1 PERKEMBANGAN UMKM INDONESIA DAN ASEAN

Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UMKM, pada tahun 2013 UMKM mampu menyumbangkan 5.440 triliun rupiah (atas dasar harga berlaku) terhadap PDB Nasional, menyerap tenaga kerja 114,14 juta orang, menarik 1.655,2 triliun rupiah investasi, dengan total jumlah usaha sebanyak 57,8 juta unit. Gambar 3 menyajikan kontribusi UMKM dalam perekonomian nasional tahun 2013-2014.

Gambar 3: Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Nasional Tahun 2013 dan 2014²



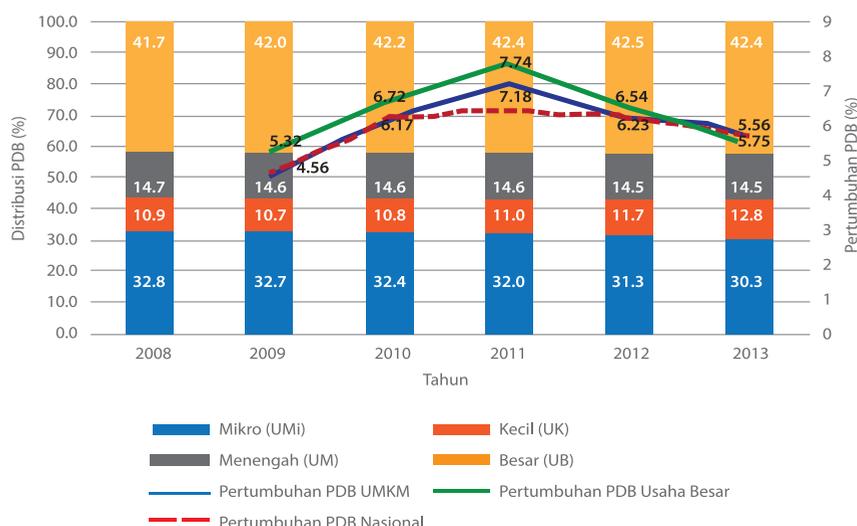
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, Sandingan data UMKM 2012-2014

Kontribusi UMKM terhadap PDB nasional pada tahun 2013 adalah 57,6 persen (atas dasar harga konstan), dimana 30,3 persen berasal dari usaha mikro; 12,8 persen dari usaha kecil; dan 14,5 persen berasal dari usaha menengah (Gambar 3). Adapun hingga saat ini, belum ada data terbaru mengenai kontribusi UMKM terhadap PDB pada tahun 2014. Apabila UMKM diperbandingkan dengan usaha skala besar maka gap-nya sangat besar. Dengan jumlah usaha skala besar hanya 0,11 persen dari total usaha nasional, usaha besar mampu berkontribusi sebesar 42,4 persen terhadap PDB. Namun demikian, UMKM masih dominan dalam hal penyerapan tenaga kerja. Pada tahun 2014 UMKM mampu menyerap 96,7 persen dari total tenaga kerja nasional dimana 87 persen dari tenaga kerja diserap oleh usaha mikro

Statistik UMKM tahun 2013 juga menunjukkan bahwa partisipasi UMKM dalam ekspor masih relatif rendah. Usaha skala besar masih mendominasi ekspor non migas, dimana sekitar 84,32 persen ekspor non migas disumbangkan oleh usaha besar sementara usaha mikro hanya menyumbang 1,38 persen, usaha kecil 2,76 persen, dan usaha menengah sebesar 11,54 persen. Hal ini menunjukkan bahwa akses ekspor UMKM khususnya usaha mikro dan kecil masih rendah.

² Kemenkop menerbitkan data 2014 hanya untuk penyerapan tenaga kerja dan jumlah usaha

Gambar 4: Distribusi dan Pertumbuhan PDB berdasarkan Usaha 2008 - 2013*



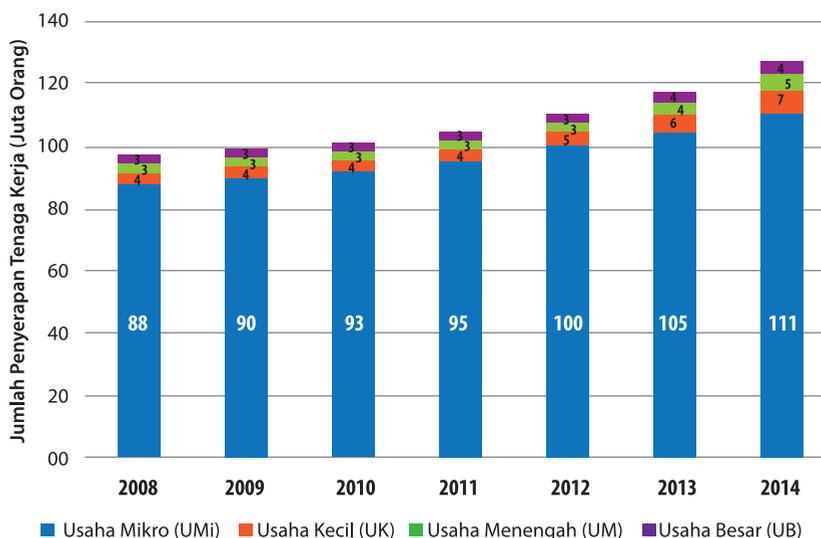
Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, Sandingan data UMKM 2012-2014

*) Data pertumbuhan PDB Nasional diambil dari BPS

Secara umum, dalam masa 5 tahun terakhir ini, kontribusi UMKM terhadap PDB nasional mengalami penurunan, dari 58,3 persen pada tahun 2008 menjadi 57,6 persen tahun 2013 (Gambar 4). Hal ini didorong oleh kontribusi usaha mikro yang semakin menurun. Trend pertumbuhan nilai tambah UMKM menunjukkan peningkatan dari 4,6 persen pada tahun 2009 menjadi 7,2 persen tahun 2011, namun mengalami penurunan menjadi 5,75 persen pada tahun 2013. Meskipun mengalami perlambatan, nilai pertumbuhan PDB UMKM masih lebih tinggi 0,02 persen dari pertumbuhan PDB nasional.

Dari segi jumlah, tenaga kerja yang bekerja di UMKM mengalami peningkatan dari 94 juta pada tahun 2008 menjadi 123,2 juta pada tahun 2014 (Gambar 5). Namun jika dilihat dari kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja nasional, proporsi penyerapan tenaga kerja di UMKM mengalami penurunan dari 97,2 persen pada tahun 2008 menjadi 96,7 persen pada tahun 2014. Rata-rata pertumbuhan penyerapan tenaga kerja UMKM pada tahun 2009-2014 adalah sebesar 4,63 persen per tahun, nilai ini masih lebih rendah dibandingkan pertumbuhan penyerapan tenaga kerja usaha besar dan penyerapan tenaga kerja nasional yang berturut-turut adalah sebesar 7,47 dan 4,72 persen.

Gambar 5: Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja 2008-2014

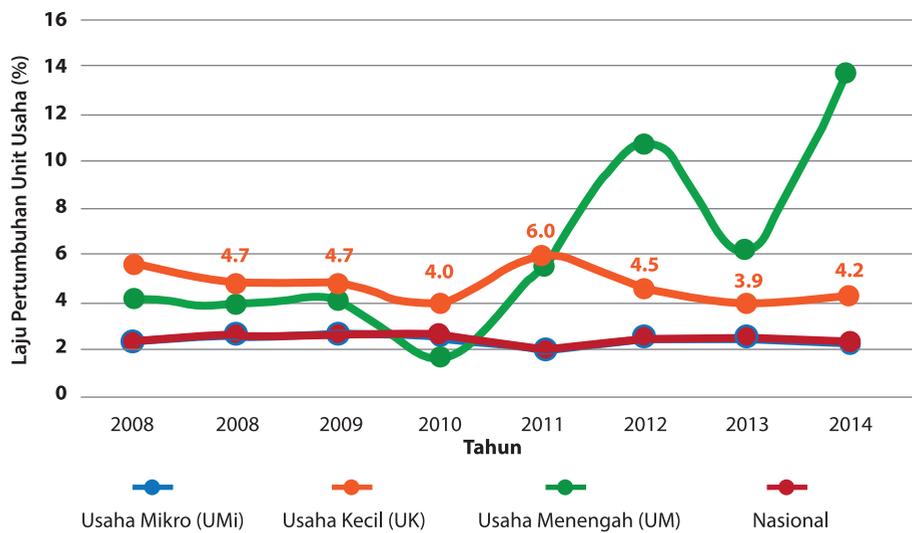


Sumber:

Kementerian Koperasi dan UMKM, Sandingan data UMKM 2012-2014

Gambar 6 menunjukkan perkembangan jumlah unit usaha pada tahun 2008-2014. Jumlah unit usaha mikro, kecil, menengah pada tahun 2014 mengalami peningkatan dari 51,4 juta tahun 2008 menjadi 59,3 juta, dimana 99,9 persen diantaranya adalah UMKM. Secara umum pertumbuhan usaha mikro relatif sama pada tahun 2007-2014 dengan rata-rata pertumbuhan 2,37 persen. Rata-rata pertumbuhan unit usaha yang paling tinggi adalah usaha menengah sebesar 6,2 persen. Sementara rata-rata pertumbuhan unit usaha nasional untuk tahun 2007-2014 adalah sebesar 2,4 persen pertahun.

Gambar 6: Pertumbuhan Jumlah Unit Usaha 2008-2014



Sumber: Statistik BPS, diolah oleh staf Bank Dunia

Rata-rata produktivitas tenaga kerja UMKM masih jauh tertinggal dibandingkan usaha besar (Tabel 1). Pada periode 2006-2008, produktivitas tenaga kerja UMKM adalah 12,2 juta rupiah. Pada periode 2009-2013 meningkat menjadi 13,3 juta rupiah. Sementara itu, produktivitas usaha besar yang mencapai 334,8 juta rupiah pada tahun 2009-2013. Sementara itu, rata-rata produktivitas usaha mikro hanya 7,8 juta rupiah sementara usaha kecil masih mencapai 64,7 juta dan usaha menengah 112,4 juta rupiah pada tahun 2009-2013

Tabel 2 menunjukkan perbandingan kontribusi UMKM terhadap perekonomian di Negara ASEAN. Secara umum dapat dilihat bahwa di Indonesia proporsi UMKM terhadap keseluruhan unit usaha paling tinggi dibandingkan negara-negara ASEAN lainnya, sekitar 99,9 persen, kemudian Kamboja dan Laos sebesar 99,8 persen. Demikian juga dalam hal penyerapan tenaga kerja, UMKM di Indonesia menyerap lebih banyak tenaga kerja dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya. Di Laos jumlah penduduk yang bekerja di UMKM adalah 82,9 persen, Thailand 81 persen, dan Kamboja 71,8 persen.

Tabel 1: Produktivitas Tenaga Kerja (dalam juta rupiah)

KLASIFIKASI	2006-2009	2010-2013
Rata-rata UMKM	12.2	13.3
Usaha Mikro	7.4	7.8
Usaha Kecil	62.0	64.7
Usaha Menengah	104.5	112.4
Usaha Besar	309.9	334.8
Rasio Usaha Besar/ UMKM	25.3	25.1

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, Statistik UMKM

Dari sisi kontribusi UMKM terhadap PDB nasional, UMKM di Indonesia mampu menyumbang 57,6 persen sementara UMKM di Brunei Darussalam, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Thailand berturut-turut adalah 24; 33,1; 36; 45; dan 37,4 persen. Namun, Kontribusi UMKM Indonesia terhadap ekspor masih relatif rendah dibandingkan Thailand dan Malaysia. UMKM di Thailand berkontribusi terhadap 25,5 persen total ekspor, sementara UMKM Malaysia sekitar 19 persen. Sedangkan UMKM Indonesia berkontribusi terhadap 15,7 persen total ekspor (Tabel 2).

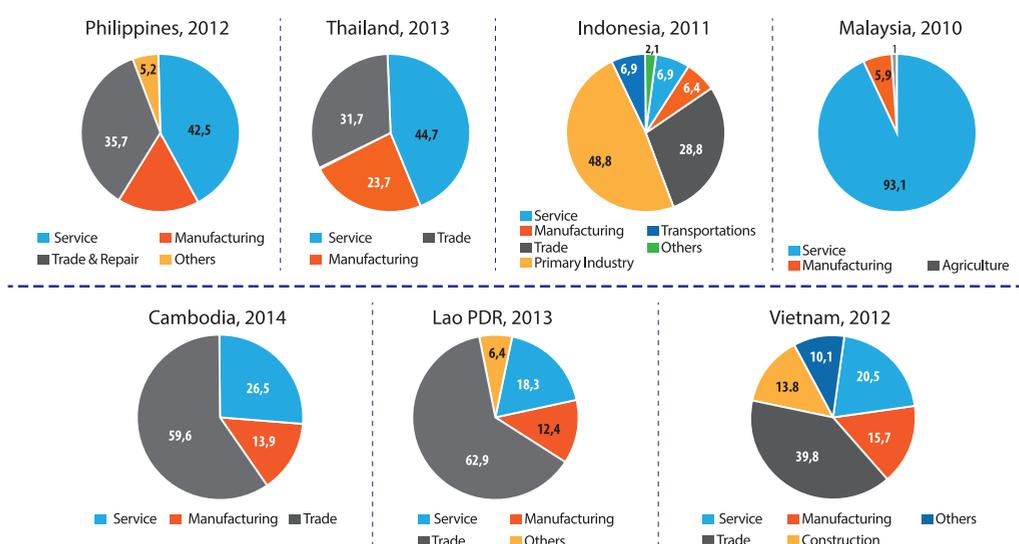
Tabel 2: Perbandingan Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian di Negara ASEAN

Negara	Unit Usaha		Penyerapan Tenaga Kerja		Kontribusi terhadap PDB		Ekspor	
	Share (%)	Tahun	Share (%)	Tahun	Share (%)	Tahun	Share (%)	Tahun
Brunei Darussalam	98.2	2010	59	2010	24	2010	n/a	n/a
Kamboja	99.8	2014	71.8	2014	n/a	n/a	n/a	n/a
Indonesia	99.9	2013	96.9	2013	57.6	2013	15.7	2013
Laos	99.8	2013	82.9	2013	n/a	n/a	n/a	n/a
Malaysia	97.3	2011	57.5	2013	33.1	2013	19	2010
Myanmar	87.4	2014	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Filipina	99.6	2012	64.9	2012	36	2006	10	2010
Singapura	99.4	2012	68	2012	45	2012	n/a	n/a
Thailand	97.2	2013	81	2013	37.4	2013	25.5	2013
Vietnam	97.7	2012	46.8	2012	n/a	n/a	n/a	n/a

Sumber: Asian Development Bank dan Kementerian Koperasi dan UMKM

Statistik sebaran UMKM berdasarkan sektor menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM Indonesia, yaitu sekitar 48,9 persen bergerak dalam bidang usaha primer (pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan). UMKM yang bergerak dalam bidang perdagangan sekitar 28,8 persen sedangkan yang bergerak dalam industri pengolahan hanya 6,4 persen dan sisanya sekitar 2,1 persen tersebar di sektor lain (Gambar 7). Struktur usaha ini relatif berbeda dengan negara lain di ASEAN yang UMKM-nya kebanyakan berada di sektor perdagangan, jasa, dan industri pengolahan. Lebih dari 40 persen UMKM di Malaysia, Thailand, dan Filipina berada pada sektor jasa, bahkan untuk Malaysia jumlah UMKM yang berada pada sektor jasa mencapai 93,1 persen. UMKM di Kamboja, Laos, dan Vietnam kebanyakan berada pada sektor perdagangan dengan persentasenya berturut-turut adalah 59,6 persen; 62,9 persen; dan 39,8 persen. Sementara UMKM pada sektor industri pengolahan banyak ditemui di Thailand dengan share sebesar 23,7 persen; Filipina sebesar 16,6 persen, dan Vietnam sebesar 15,7 persen.

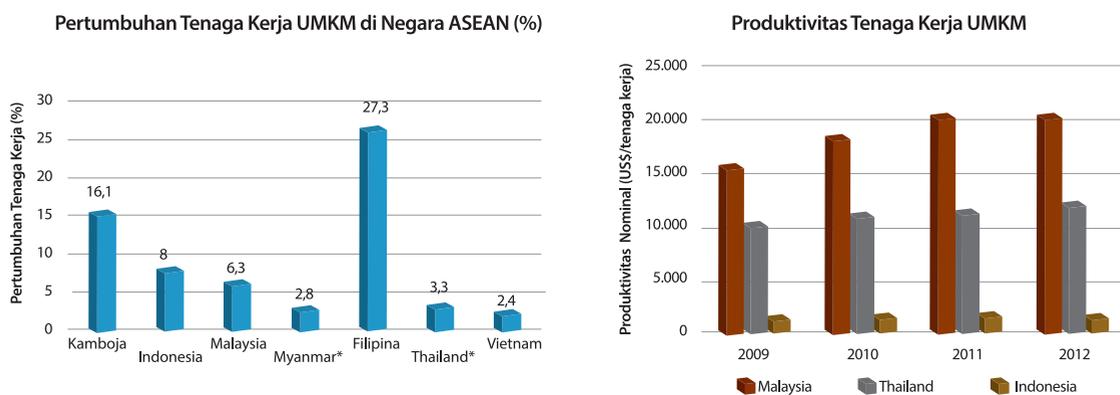
Gambar 7: Distribusi UMKM Menurut Sektor Usaha di 7 Negara ASEAN



Sumber: Asia SME Finance Monitor 2014, ADB

Berdasarkan data *SME landscape* pada *Asia SME Finance Monitor 2014* yang dikeluarkan oleh *Asian Development Bank* (ADB), pertumbuhan tenaga kerja Indonesia masih berada dibawah Kamboja untuk tahun 2014, pertumbuhan penyerapan tenaga kerja UMKM di Kamboja sebesar 16,1 persen sementara Indonesia sebesar 8 persen. Sementara untuk negara ASEAN lainnya, untuk tahun 2012 pertumbuhan penyerapan tenaga kerja UMKM adalah 27,3 persen untuk Filipina, 6,3 persen untuk Malaysia, dan 2,4 persen untuk Vietnam. Data yang tersedia untuk Thailand adalah tahun 2013 di mana pertumbuhan penyerapan tenaga kerja UMKM mencapai 3,3 persen. Untuk produktivitas tenaga kerja UMKM, data yang tersedia hanya untuk Malaysia, Thailand (produktivitas UMKM saja), dan Indonesia. Produktivitas tenaga kerja UMKM di Indonesia jauh dibawah produktivitas Thailand dan Malaysia. Pada tahun 2012 produktivitas UMKM di Indonesia hanya \$ 1.355 sementara UMKM Malaysia mencapai \$ 20.609 dan Thailand \$ 12,263. Rata - rata pertumbuhan produktivitas tahun 2009-2012 untuk Indonesia, Thailand, Malaysia berturut-turut adalah sebesar 4,9 persen, 6,1 persen, dan 9,5 persen.

Gambar 8: Kinerja UMKM di beberapa negara ASEAN



Sumber: *Asia SME Finance Monitor 2014*, ADB

Catatan:

1. Untuk gambar pertumbuhan tenaga kerja: tahun data untuk tiap negara bervariasi, Malaysia, Filipina, Thailand, dan Vietnam tahun 2012; Thailand 2013; Indonesia, Kamboja, dan Myanmar tahun 2014.
2. Data untuk Indonesia diambil dari Kementerian KUKM sementara negara lainnya dari *Asia SME Financial Monitor*.
3. Untuk Myanmar dan Thailand menggunakan data UKM sementara negara lain menggunakan data UMKM.
4. Konversi mata uang lokal ke US\$ menggunakan data *exchange rate* World Bank.

Berdasarkan data *World Bank Enterprise Survey*, dalam hal pengembangan tenaga kerja (Tabel 3), persentase usaha di Indonesia yang memberikan pelatihan formal kepada tenaga kerja hanya berada pada kisaran 2,8 persen untuk usaha kecil dan 13,2 persen untuk usaha menengah, dengan rata-rata cakupan pelatihan 52,9 persen. Dibandingkan dengan negara lain di kawasan maka persentase tersebut sangat rendah. Sebagai contoh, jumlah perusahaan yang memberikan pelatihan formal di Thailand mencapai 30,9 persen untuk usaha kecil dan 63,3 persen untuk usaha menengah.

Penguasaan teknologi dan inovasi UMKM Indonesia masih lebih rendah dari rata-rata negara ASEAN. Menurut data *World Bank Enterprises Survey*, pada tahun 2009 jumlah perusahaan kecil yang memiliki sertifikat mutu internasional hanya 1,6 persen sementara perusahaan menengah 6,3 persen (Gambar 9). Nilai tersebut jauh dibawah Filipina dan Vietnam. Pada tahun yang sama 8,6 persen usaha kecil dan 18,6 persen usaha menengah di Filipina memiliki sertifikat mutu internasional. Kepemilikan sertifikat mutu internasional di Vietnam untuk usaha kecil adalah 6 persen dan usaha menengah 13,2 persen.

Tabel 3: Pelatihan Tenaga Kerja

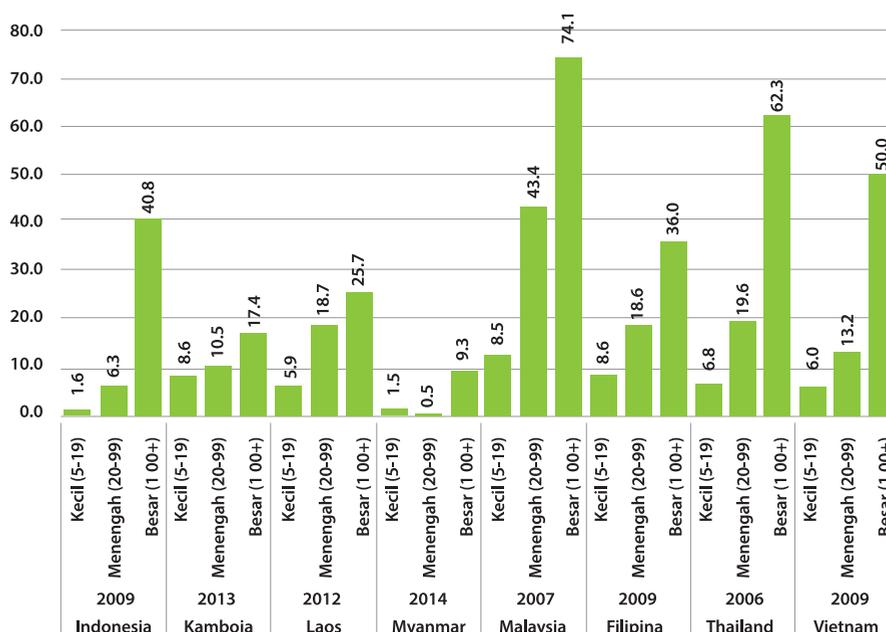
Negara	Tahun	Persentase perusahaan yang memberikan pelatihan formal			Proporsi pekerja yang diberikan pelatihan formal (%)			Proporsi unskilled workers (dari total tenaga kerja produksi) (%)		
		Kecil	Menengah	Besar	Kecil	Menengah	Besar	Kecil	Menengah	Besar
Indonesia	2009	2.8	13.2	37.5	56.5	55.6	39.7	19.4	23.1	38.1
Kamboja	2013	66.0	68.8	85.9	59.1	61.5	67.2	46.4	49.2	56.2
Laos	2012	15.7	36.4	76.3	n.a.	41.5	29.5	17.9	40.4	39.0
Myanmar	2014	10.3	25.6	31.4	62.5	49.3	38.9	20.5	31.2	59.2
Malaysia	2007	17.0	40.7	79.7	26.8	33.4	32.3	63.6	65.8	64.9
Filipina	2009	14.7	32.1	60.0	59.5	70.9	71.8	7.8	11.6	13.4
Thailand	2006	30.9	63.3	94.9	n.a.	n.a.	n.a.	79.7	82.3	85.4
Vietnam	2009	11.6	49.1	53.2	66.0	62.3	70.7	10.5	24.3	21.6

Sumber: World Bank Enterprises Survey

Catatan: Tahun data untuk tiap negara bervariasi. Indonesia, Filipina, dan Vietnam menggunakan data tahun 2009; Malaysia tahun 2007; Laos tahun 2012, Kamboja tahun 2013; Myanmar tahun 2014.

Penguasaan teknologi dan inovasi UMKM Indonesia masih lebih rendah dari rata-rata negara ASEAN. Menurut data World Bank *Enterprises Survey*, pada tahun 2009 jumlah perusahaan kecil yang memiliki sertifikat mutu internasional hanya 1,6 persen sementara perusahaan menengah 6,3 persen (Gambar 9). Nilai tersebut jauh dibawah Filipina dan Vietnam. Pada tahun yang sama 8,6 persen usaha kecil dan 18,6 persen usaha menengah di Filipina memiliki sertifikat mutu internasional. Kepemilikan sertifikat mutu internasional di Vietnam untuk usaha kecil adalah 6 persen dan usaha menengah 13,2 persen.

Gambar 9: Distribusi Perusahaan yang Memiliki Sertifikat Mutu Internasional



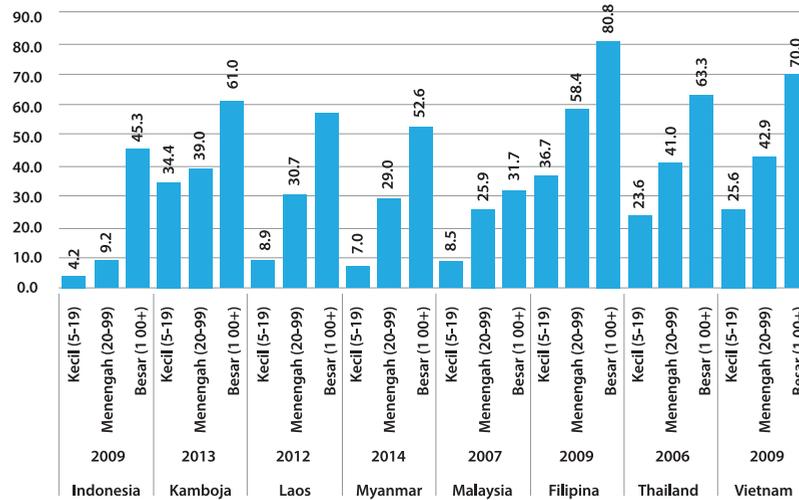
Sumber: World Bank Enterprises Survey

Catatan: Tahun data untuk tiap negara bervariasi. Indonesia, Filipina, dan Vietnam menggunakan data tahun 2009; Malaysia tahun 2007; Laos tahun 2012, Kamboja tahun 2013; Myanmar tahun 2014.

Rendahnya pemanfaatan teknologi informasi dapat pula dilihat pada Gambar 10 dan Gambar 11. Kepemilikan

website dan pemanfaatan *email* pada usaha kecil di Indonesia merupakan yang paling rendah di kawasan, perusahaan kecil yang memiliki *website* sendiri hanya 4,2 persen sementara yang memanfaatkan *email* hanya 9,4 persen. Hal tersebut sangat kontras dengan negara lain di kawasan misalnya Filipina dan Vietnam. Pada kedua negara tersebut kepemilikan *website* pada usaha kecil diatas 20 persen dan pemanfaatan *email* diatas 40 persen.

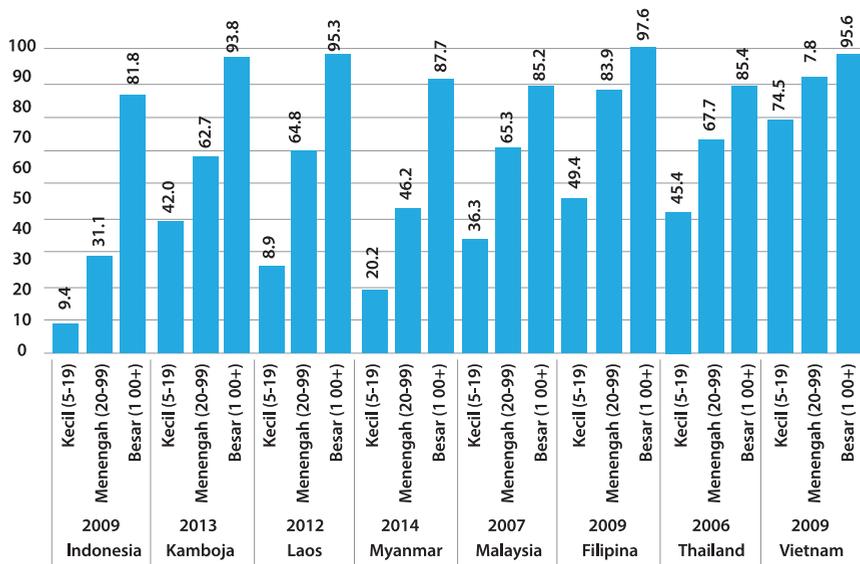
Gambar 10: Persentase Perusahaan yang Memiliki Website



Sumber: World Bank Enterprises Survey

Catatan: Tahun data untuk tiap negara bervariasi. Indonesia, Filipina, dan Vietnam menggunakan data tahun 2009; Malaysia tahun 2007; Laos tahun 2012, Kamboja tahun 2013; Myanmar tahun 2014.

Gambar 11: Persentase Pemanfaatan E-mail dalam Operasional Usaha



Sumber: World Bank Enterprises Survey

Catatan: Tahun data untuk tiap negara bervariasi. Indonesia, Filipina, dan Vietnam menggunakan data tahun 2009; Malaysia tahun 2007; Laos tahun 2012, Kamboja tahun 2013; Myanmar tahun 2014.

3.2 UMKM DAN INDUSTRI MANUFAKTUR

Dari perbandingan sebaran UMKM di negara-negara ASEAN pada Gambar 7, dapat disimpulkan bahwa mayoritas sektor UMKM di negara lain terkonsentrasi pada sektor manufaktur serta perdagangan dan jasa. Namun tidak demikian dengan Indonesia, di mana persebaran terbesar UMKM terdapat pada sektor primer, seperti pertanian dan perkebunan. Sementara jumlah UMKM yang terdapat di industri manufaktur hanya mencapai 6,4 persen. Oleh karena itu, perlu dilihat secara mendalam peran sektor manufaktur dalam perekonomian dan potensi UMKM di sektor tersebut.

Tabel 4: Sektor Manufaktur ASEAN (harga konstan 2005 USD)

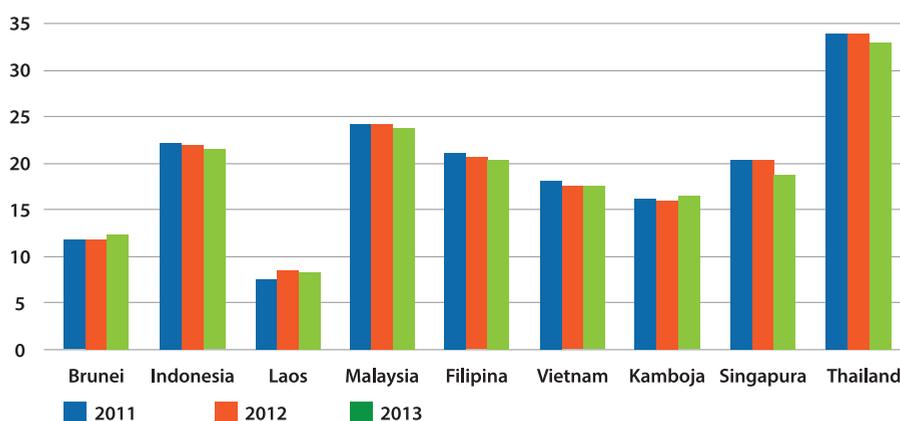
Negara	2010	2011	2012	2013	2014
Brunei Darussalam	1,079,648,092	1,116,655,978	1,124,602,478	1,145,401,578	-
Indonesia	95,176,714,177	101,134,296,683	106,817,817,508	111,618,936,480	587,849,492
Laos	396,732,836	437,965,590	481,443,062	529,889,190	587,849,492
Malaysia	44,958,246,284	47,064,347,930	49,311,718,932	51,025,170,986	54,184,059,400
Filipina	29,503,174,763	30,898,551,942	32,563,981,395	35,905,068,207	38,818,527,654
Vietnam	16,897,267,299	18,755,965,830	19,843,783,408	21,320,160,231	23,121,717,696
Kamboja	1,617,207,187	1,878,660,644	2,007,510,605	2,204,690,483	2,359,314,676
Singapura	47,745,099,997	51,473,178,656	51,637,614,930	52,496,354,009	-
Thailand	76,425,822,475	73,169,472,148	78,219,891,495	78,298,187,194	77,450,031,395

Sumber: World Development Indicators

Dibandingkan negara lain di ASEAN, sektor manufaktur Indonesia mempunyai nilai PDB terbesar. Seperti dapat dilihat pada Tabel 4, nilai sektor tersebut pada tahun 2014 mencapai 116,8 juta dolar. Angka tersebut dibandingkan dengan data tahun sebelumnya mengalami kenaikan cukup konsisten pada angka 4 - 6 persen per tahun. Negara ASEAN lainnya juga mengalami pertumbuhan bertahap di sektor manufaktur, seperti Kamboja, Malaysia, Vietnam, dan Singapura. Hanya Thailand yang mengalami kontraksi pada sektor tersebut akibat instabilitas politik pada tahun 2011.

Namun dilihat dari kontribusi terhadap perekonomian, sektor manufaktur di Thailand tetap memberikan kontribusi terbesar dibandingkan negara ASEAN lainnya. Tiga negara ASEAN yang mempunyai kontribusi sektor manufaktur terbesar adalah Thailand, Malaysia, dan Indonesia dengan kontribusi terhadap PDB masing-masing 32,5 persen, 24,9 persen, dan 21,6 persen pada tahun 2014 (Gambar 12).

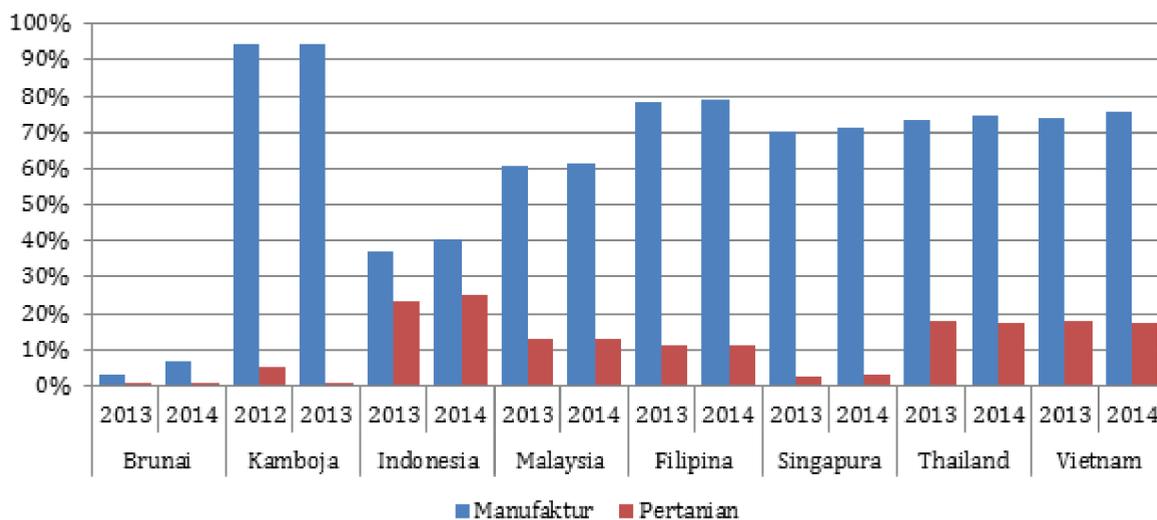
Gambar 12: Kontribusi Sektor Manufaktur Terhadap PDB (%)



Sumber: World Development Indicators

Selain terhadap PDB, sektor manufaktur juga berkontribusi signifikan terhadap ekspor negara-negara ASEAN. Jika dibandingkan dengan sektor pertanian, kontribusi manufaktur masih lebih besar di seluruh negara ASEAN. Ekspor manufaktur menyumbang sekitar 40 persen dari total ekspor barang Indonesia pada tahun 2014 (Gambar 12). Persentase tersebut lebih tinggi daripada sektor pertanian (*agriculture*) yang berkontribusi hanya 25 persen total ekspor. Mayoritas negara ASEAN lainnya, kecuali Brunei dan Indonesia, mempunyai kontribusi ekspor manufaktur lebih besar daripada 50 persen terhadap total ekspor barang.

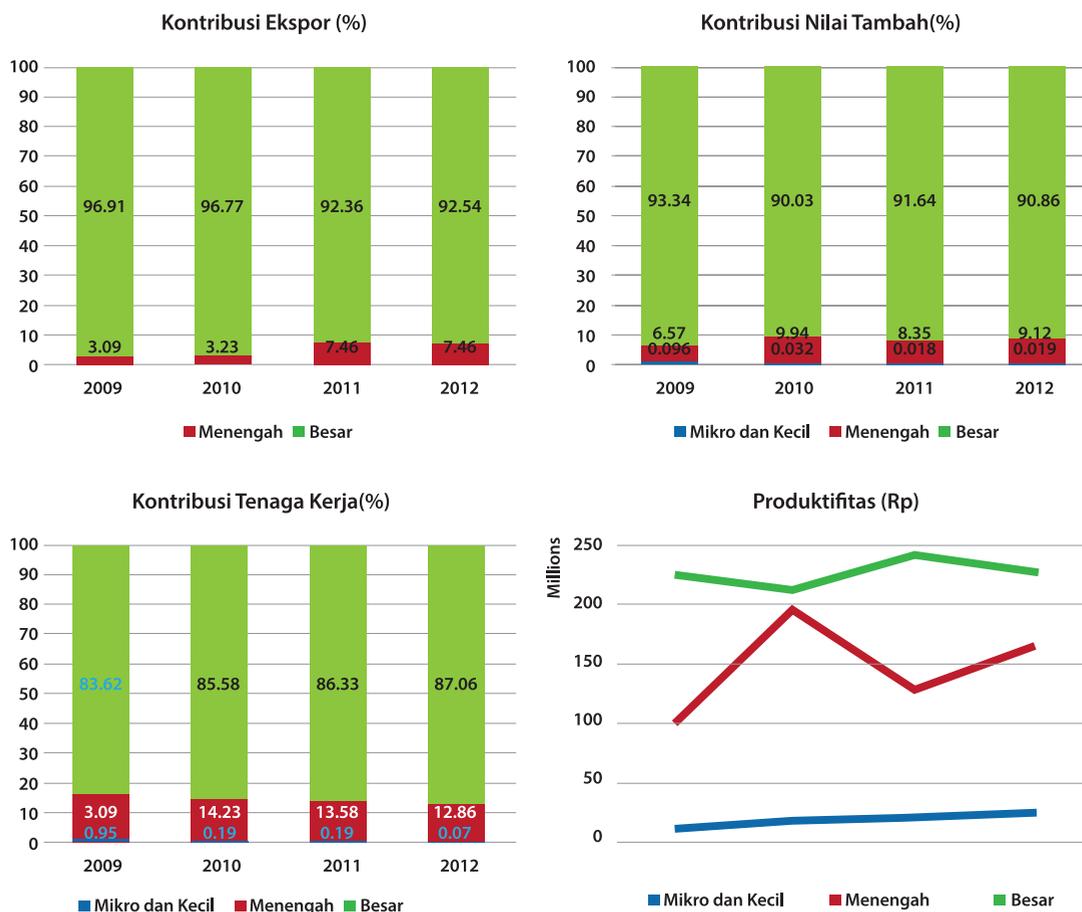
Gambar 13: Kontribusi Sektor Manufaktur dan Pertanian terhadap Ekspor



Sumber: WITS database

Melihat lebih detail performa UMKM pada sektor manufaktur Indonesia, dapat disimpulkan bahwa peran UMKM sangat lemah dan sejalan dengan kecilnya jumlah UMKM di sektor manufaktur. UMKM hanya berkontribusi 12,9 persen terhadap total tenaga kerja manufaktur Indonesia pada tahun 2012. Angka tersebut turun cukup signifikan dibandingkan 2009 yang mencapai 16,4 persen. Lebih lanjut, kontribusi nilai tambah UMKM di sektor manufaktur di Indonesia tidak pernah melebihi 10 persen selama periode 2009 - 2012.

Gambar 14: Beberapa Indikator UMKM pada Sektor Manufaktur Indonesia



Sumber: Statistik UKM

Dari sisi ekspor, hanya usaha menengah sektor manufaktur yang kontribusi ekspornya dapat dihitung. Data tersebut sejalan dengan karakteristik dari UMKM itu sendiri, di mana usaha mikro dan kecil mengalami hambatan biaya dan akses pasar untuk melakukan ekspor langsung. Tercatat, pada 2012 kontribusi ekspor usaha menengah mencapai 7,46 persen pada sektor manufaktur. Persentase tersebut mencapai lebih dari dua kali lipat daripada kontribusi ekspor pada tahun 2009, yang hanya mencapai 3,09 persen. Pada periode yang sama, walaupun produktifitas usaha mikro dan kecil jauh lebih rendah dibandingkan skala usaha yang lebih besar, terdapat tren yang stabil dan meningkat dibandingkan usaha menengah dan besar. Hal tersebut juga menunjukkan selain adanya potensi cukup besar bagi UMKM di sektor manufaktur.

3.3 UMKM DAN JARINGAN PRODUKSI GLOBAL

Studi Wignaraja (2012) menunjukkan bahwa partisipasi UMKM Indonesia dalam jaringan produksi global masih rendah (Tabel 5). Dengan menggunakan data World Bank *Enterprise Survey* yang mencakup 5.900 perusahaan di lima negara ASEAN yaitu Malaysia, Thailand, Filipina, Indonesia dan Vietnam dapat disimpulkan bahwa jumlah UMKM Indonesia yang terlibat dalam produksi global hanya 6,3 persen. Angka tersebut jauh dibawah UMKM Malaysia, Thailand, Vietnam dan Filipina yang secara berturut - turut jumlah UMKM yang terlibat dalam jaringan produksi global adalah 46,2; 29,6; 21,4; dan 20,1 persen.

Tabel 5: Keterlibatan Usaha Kecil dan Menengah ASEAN pada Jaringan Produksi Global

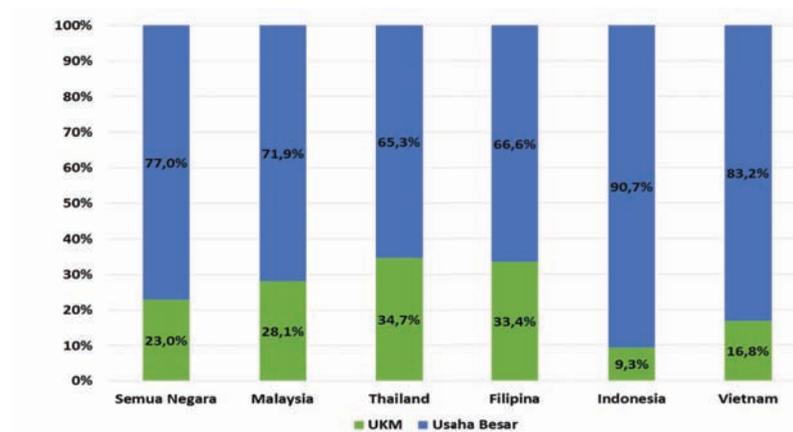
	All Countries	Malaysia	Thailand	Philippines	Indonesia	Vietnam
PN firms as a percentage of all firm, %.	37.3	59.7	59.3	26.9	14.5	36.4
SMEs ini PN (1-99 Employees)	22.0	46.2	29.6	20.1	6.3	21.4
Large firms ini PN as a percentage of all large firms, %	72.1	82.4	91.1	52.1	52.0	64.6

Sumber: Wignaraja, 2012

Catatan: Data Malaysia dan Thailand untuk tahun 2006 sementara di Indonesia, Vietnam, dan Filipina survey dilakukan pada tahun 2009.

Dalam studi yang sama dijelaskan pula bahwa kontribusi ekspor UMKM Indonesia adalah yang terendah dibandingkan dengan empat negara ASEAN lain yang diikutsertakan dalam kajian (Gambar 15). Kontribusi ekspor UMKM Indonesia hanya 9,3 persen, kontras dengan UMKM Thailand, Filipina, dan Malaysia yang mampu berkontribusi diatas 28 persen terhadap total ekspor. Bahkan kontribusi UMKM Indonesia terhadap total ekspor masih tertinggal dibawah UMKM Vietnam dengan kontribusi sebesar 16,8 persen.

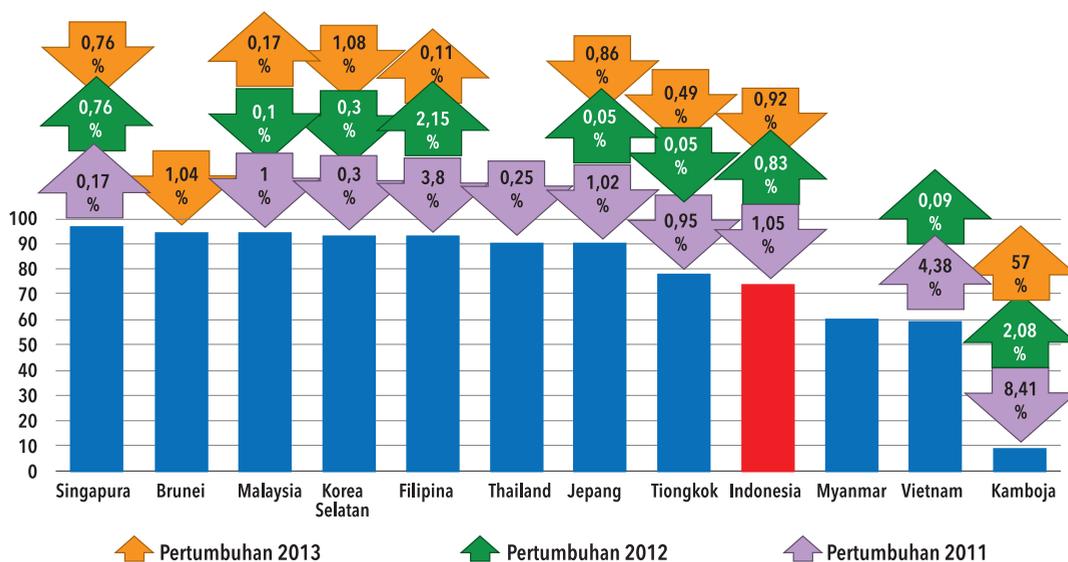
Gambar 15: Kontribusi Ekspor UMKM dan Perusahaan Besar terhadap Total Ekspor



Sumber: Wignaraja, 2012

Tingkat partisipasi yang rendah dalam jaringan produksi global tidak hanya terjadi pada UMKM Indonesia, tetapi industri keseluruhan. Studi Presisi Indonesia pada tahun 2014 memperlihatkan bahwa tingkat partisipasi Indonesia secara umum dalam jaringan produksi global memang rendah. Bila dilihat dari beberapa indikator untuk mengukur tingkat partisipasi suatu negara dalam GVC, ternyata partisipasi Indonesia dalam GVC masih lebih rendah dibandingkan negara-negara lain di kawasan.

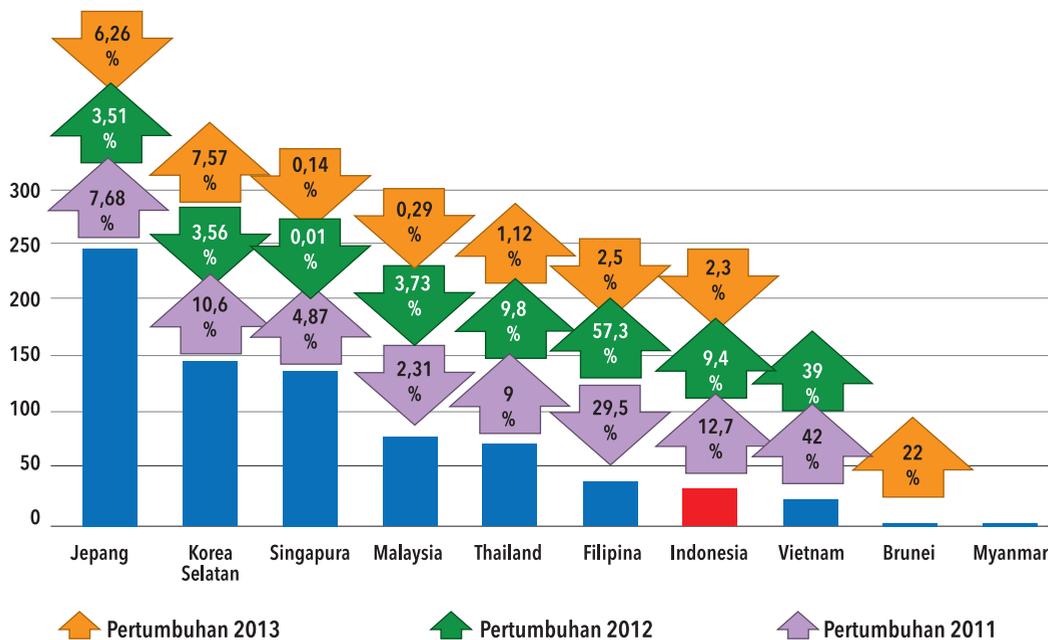
Gambar 16: Proporsi Perdagangan Barang Mesin Terhadap Perdagangan Barang Manufaktur (Rata-Rata 2010-2013)



Sumber: COMTRADE, diolah

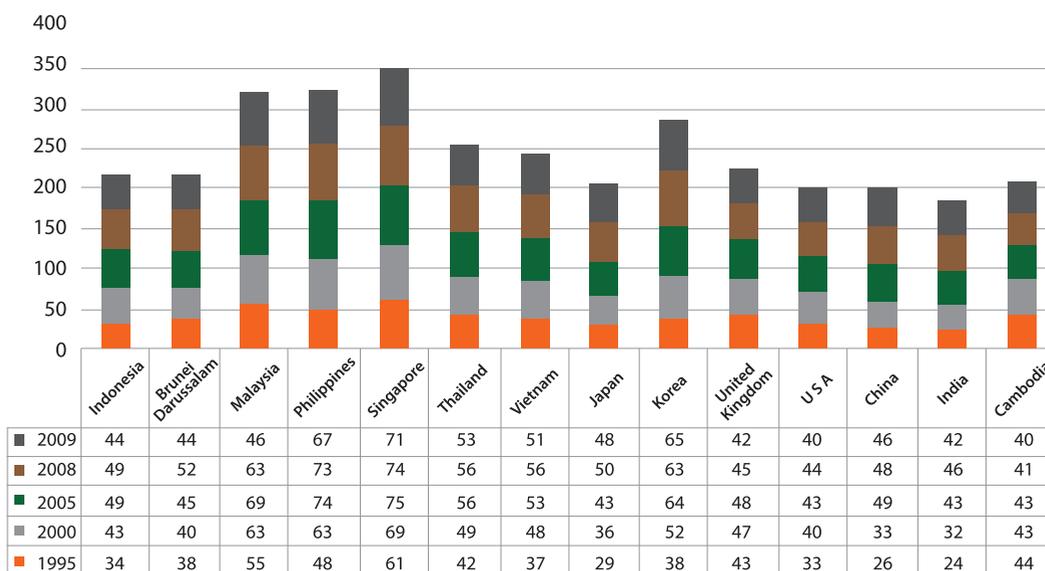
Dilihat dari proporsi nilai perdagangan peralatan mesin Indonesia terhadap total barang manufaktur maupun nilai perdagangan barang *parts & component* (Gambar 16 dan 17), tingkat partisipasi Indonesia memang lebih rendah dibandingkan sebagian besar negara-negara di kawasan. Demikian pula dengan Indeks perdagangan intra industri atau *Intra Industry Trade Index* (IIT Index) maupun Indeks Partisipasi GVC (Gambar 18) memperlihatkan hasil yang sama.

Gambar 17: Perdagangan *Parts & Components* (Rata-rata 2010-2013)



Sumber: COMTRADE, diolah

Gambar 18: Tingkat Partisipasi GVC



Sumber: COMTRADE, diolah

Literatur mengenai GVC pada Bab 2 menunjukkan bahwa tingkat partisipasi suatu negara dalam GVC sangat ditentukan oleh 3 hal yaitu kehandalan teknologi komunikasi, logistik dan keterbukaan ekonomi (aturan perdagangan dan investasi). Indonesia masih tertinggal dalam ketiga aspek tersebut. Tidak hanya ketiga aspek tersebut, diskusi dengan beberapa pengusaha di Indonesia menunjukkan bahwa tingkat upah yang relatif tinggi jika dibandingkan negara tetangga juga menjadi hambatan untuk meningkatkan efisiensi produksi. Demikian pula dengan suku bunga yang tinggi.

Secara spesifik, keterlibatan pengusaha dalam jaringan produksi global juga terhambat faktor-faktor yang spesifik di dalam sektornya. Misalnya, industri makanan dan minuman mengalami kesulitan memenuhi standar produk internasional, spesifikasi barang yang berbeda antar negara serta kesulitan memperoleh bahan baku lokal yang sesuai dengan permintaan konsumen global.

3.4 PERMODALAN UMKM

Dari perbandingan sebaran UMKM di negara-negara ASEAN pada Gambar 7, dapat disimpulkan bahwa mayoritas sektor UMKM di negara lain terkonsentrasi pada sektor manufaktur serta perdagangan dan jasa. Namun tidak demikian dengan Indonesia, di mana persebaran terbesar UMKM terdapat pada sektor primer, seperti pertanian dan perkebunan. Sementara jumlah UMKM yang terdapat di industri manufaktur hanya mencapai 6,4 persen. Oleh karena itu, perlu dilihat secara mendalam peran sektor manufaktur dalam perekonomian dan potensi UMKM di sektor tersebut.

Sumber permodalan bagi UMKM di Indonesia masih didominasi oleh sektor perbankan. Tabel 6 memperlihatkan perbandingan aset dan modal yang disalurkan oleh beberapa lembaga keuangan di Indonesia. Perbankan merupakan institusi keuangan yang terbesar, yang diperlihatkan oleh perbandingan besaran aset dan dana yang dapat disalurkan oleh perbankan dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Hanya perusahaan yang memiliki rekam jejak dan/atau memiliki jaminan dan/atau dukungan dari pembelinya yang dapat mengakses pembiayaan dari perbankan.

Modal ventura merupakan sumber pembiayaan alternatif bagi usaha/pengusaha baru yang tidak memiliki jaminan namun memiliki usaha yang berpotensi. Hanya saja jumlah perusahaan modal ventura masih sangat terbatas, yaitu hanya 69 perusahaan pada tahun 2014 (Direktori Lembaga Pembiayaan,

OJK) dengan aset total hanya sebesar Rp9 triliun. Modal ventura merupakan pembiayaan dengan risiko bagi investornya sehingga investor (perusahaan modal ventura) harus mengerti mengenai usaha yang dijalankan oleh perusahaan yang akan dibiayai.

Sulitnya mengakses perbankan dan jumlah modal ventura yang relatif terbatas, mendorong pemerintah mendirikan Permodalan Nasional Madani (PNM) dengan tujuan untuk membantu pendanaan UMKM. Namun demikian, PNM juga mensyaratkan rekam jejak yang baik bagi UMKM yang akan dibiayai. Berbagai model pembiayaan baru lainnya juga timbul dalam kondisi sulitnya mengakses sumber pembiayaan bagi UMKM. Model pembiayaan seperti *crowd-funding* dan pembiayaan mikro lainnya sudah mulai tersedia. Hanya saja, model tersebut masih dalam tahap awal perkembangannya.

UMKM juga memiliki akses permodalan untuk pembiayaan ekspor melalui perbankan dan Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI). Namun, persentase kredit perbankan untuk ekspor sangat rendah. Demikian juga dengan LPEI, di mana lembaga tersebut hanya mengalokasikan 10 persen portofolio pendanaan untuk UMKM. Pendanaan ini lebih banyak dilakukan secara tidak langsung, yaitu melalui pembiayaan modal ventura.

Tabel 6: Sumber-Sumber Pendanaan (dalam Rp triliun)

Tahun	Perbankan *			Modal Ventura ****	PNM **	Multifinance ***
	Bank Umum	BPR	Total			
Total Aset						
2007	1,987	28	2,014	2	-	127
2008	2,311	33	2,343	2	-	168
2009	2,534	38	2,572	3	-	174
2010	3,009	46	3,055	3	3.33	230
2011	3,653	56	3,709	3	3.62	291
2012	4,263	67	4,330	7	3.78	342
2013	4,954	77	5,032	8	4.95	401
2014	5,615	90	5,705	9	5.09	420
Dana yang disalurkan						
2007	1,703	27	1,729	2	-	46
2008	2,015	31	2,047	2	-	59
2009	2,282	36	2,318	3	-	56
2010	2,766	44	2,810	3	0.005	82
2011	3,412	54	3,466	4	0.005	99
2012	4,173	65	4,237	4	0.002	105
2013	4,823	75	4,898	6	0.002	112
2014	5,469	87	5,556	7	0.002	123

Sumber:

* Statistik Perbankan Indonesia Otoritas Jasa Keuangan

** PT Permodalan Nasional Madani (PNM) *Annual Report*

*** *Factbook 2011* Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan dan Statistik Lembaga Pembiayaan Otoritas Jasa Keuangan (2013-2014)

**** Statistik Lembaga Pembiayaan Otoritas Jasa Keuangan (2013-2014)

MODAL VENTURA

Modal ventura merupakan salah satu sumber pendanaan yang mungkin diakses oleh perusahaan yang baru berdiri. Modal ventura adalah model pembiayaan berupa penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan swasta sebagai pasangan usaha (*investee company*) untuk jangka waktu tertentu. Pada umumnya investasi ini dilakukan dalam bentuk penyerahan modal secara tunai yang ditentukan dengan sejumlah saham pada perusahaan pasangan usaha. Terdapat empat jenis pembiayaan modal ventura, yaitu:

1. *Equity Financing*, di mana perusahaan modal ventura melakukan penyertaan secara langsung pada perusahaan pasangan usaha dengan cara mengambil bagian dari jumlah saham milik perusahaan pasangan usaha.
2. *Semi Equity Financial*, di mana perusahaan modal ventura membeli obligasi konversi yang diterbitkan oleh perusahaan pasangan usaha.
3. Mendirikan Perusahaan Baru, di mana perusahaan modal ventura bersama-sama dengan perusahaan pasangan usaha mendirikan usaha yang baru.
4. Bagi Hasil.

Pertumbuhan modal ventura dalam lima tahun terakhir cukup tinggi. Dana yang disalurkan naik dari Rp3 triliun pada tahun 2009 menjadi Rp6,5 triliun pada tahun 2014. Sumber dana modal ventura berasal dari dalam perusahaan sendiri berupa setoran modal pemegang saham, cadangan laba ditahan, laba ditahan dan dari pihak luar, baik investor perorangan, pinjaman dari lembaga perbankan maupun dari lembaga asuransi dan dana pensiun.

PT. PENANAMAN MODAL MADANI (PNM)

Pada tahun 1999 pemerintah mendirikan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM dengan mandat membantu pembiayaan dan peningkatan kapasitas para pelaku UMKM. Modal awal PNM berasal dari APBN. Sejak tahun 2009, PNM mendiversifikasi sumber pendanaannya melalui kerjasama dengan pihak ketiga yaitu perbankan dan pasar modal. Pada tahun 2014, *total asset* PNM tercatat sebesar Rp5 triliun.

PNM memberikan jasa pembiayaan secara langsung kepada usaha mikro kecil (UMK) melalui kantor-kantor Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dengan besaran pinjaman dari Rp1 juta hingga Rp200 juta. Disamping itu, PNM juga menyalurkan dana secara tidak langsung melalui Bank Perkreditan Rakyat/Syariah (BPR/S), Koperasi, dan Lembaga Keuangan Mikro/Syariah (LKM/S) lainnya, termasuk pembiayaan *Channeling* melalui LKM/S.

PNM juga menyalurkan pembiayaan modal ventura melalui anak perusahaan PT PNM *Venture Capital* dengan memberikan dukungan permodalan langsung kepada usaha kecil dan menengah (UKM) dalam bentuk pembiayaan bagi hasil kepada perusahaan patungan usaha (PPU).

PNM memberikan layanan non-pembiayaan berupa jasa manajemen atau *capacity building* kepada UMKM melalui unit Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) dan kepada Lembaga Keuangan Mikro/Syariah (LKM/S) antara lain BPR/S, Koperasi (KSP/USP), BMT dan lainnya. Jasa Manajemen memiliki kegiatan berupa pelatihan, konsultasi dan pendampingan usaha yang ditujukan untuk meningkatkan kinerja dan nilai tambah pelaku UMKM serta LKM/S yang dikelolanya.

PNM juga memiliki Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL). Penyaluran dana Program Kemitraan dilakukan dengan pola pembiayaan konvensional dan syariah. Dana Program Kemitraan ini dimaksudkan sebagai modal kerja maupun investasi atau pembelian aktiva dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi dan penjualan. Dana kemitraan PNM disalurkan kepada mitra binaan, baik yang berbadan hukum maupun yang bersifat individual atau kelompok, termasuk di dalamnya lembaga keuangan mikro dan koperasi.

Sayangnya, penerima manfaat dana kemitraan diprioritaskan bagi mitra binaan yang belum memenuhi persyaratan perbankan (*non-bankable*) tapi memiliki usaha prospektif yang sudah berjalan minimal 1 tahun. Dengan demikian, perusahaan-perusahaan yang baru berdiri tidak dapat mengakses pendanaan dari PNM.

CROWD FUNDING

Kesulitan mengakses sumber pendanaan formal menimbulkan beberapa model pendanaan alternatif, seperti *crowd funding*. *Crowd funding*, secara garis besar dapat digambarkan sebagai pendanaan ramai-ramai (patungan) terhadap satu proyek. Satu proyek, baik komersial maupun sosial dapat didanai oleh ratusan bahkan ribuan orang. Keberadaan *crowd funding* masih dalam tahap dini di Indonesia sehingga pendanaan terhadap *crowd funding* ini belum sistematis seperti perbankan dan modal ventura. Beberapa *crowd funding* yang ada di Indonesia termasuk:

1. KitaBisa (kitabisa.com)

[KitaBisa](http://kitabisa.com) adalah *website* untuk menggalang dana (*fundraising*) secara *online* untuk berbagai macam kebutuhan. Mulai dari program yayasan/NGO, inisiatif komunitas, gagasan mahasiswa, bantuan bencana alam, hingga patungan untuk pribadi yang membutuhkan. Beberapa proyek yang pendanaannya digalang melalui KitaBisa antara lain: Pergerakan *SaveMaster*. Pergerakan *Save* berhasil mengumpulkan total Rp137 juta (US \$ 10.600) untuk membantu menyelamatkan sebuah gedung sekolah yang seharusnya diruntuhkan.

2. Wujudkan

[Wujudkan.com](http://wujudkan.com) adalah *crowd funding* lain yang dapat diakses oleh pemula, individu yang memiliki ide/proyek kreatif untuk mendapatkan pendanaan. [Wujudkan](http://wujudkan.com) mengambil 5 persen dari setiap proyek yang berhasil didanai. Proyek dengan dana tertinggi sampai saat ini adalah film dokumenter *Atambua 39° Celsius*, dengan total pendanaan Rp312 juta (US \$ 32.800).

3. Ayopeduli

[Ayopeduli.com](http://ayopeduli.com) adalah *crowd funding* yang memiliki misi membantu memecahkan permasalahan pendanaan dalam bidang pendidikan, kesehatan, dan lingkungan. Proyek paling sukses dari *AyoPeduli* hingga saat ini adalah Rumah Harapan yang mengangkat Rp20 juta (US \$ 1.500) untuk membantu sebuah organisasi yang mengurus anak-anak yang sakit keras.

4. GandengTangan

[GandengTangan](http://gandengtangan.com) memiliki konsep yang berbeda dari situs *crowd funding* lainnya. [GandengTangan](http://gandengtangan.com) memiliki *platform* sebagai *crowd lending* di mana pemrakarsa proyek meminjam uang dari *crowd*, tapi setelah proyek tersebut direalisasikan dan berjalan dan mendapatkan keuntungan, inisiator diharapkan untuk membayar kembali dana awal yang telah dikumpulkan dari *crowd* tadi.

PENDANAAN LAINNYA

Alternatif pendanaan lainnya pada prinsipnya merupakan praktik meminjamkan uang kepada individu yang tidak berhubungan, tanpa melalui perantara keuangan tradisional seperti bank atau lembaga keuangan tradisional lainnya. Pinjaman ini berlangsung secara *online* pada *website* perusahaan pinjaman *peer-to-peer* menggunakan *platform* pinjaman yang berbeda dan berbagai alat kredit untuk menghitung *credit rating*. Salah satu contoh dari skema ini adalah [UangTeman.com](http://uangteman.com) yang memberikan Kreditur Mikro, tidak lebih dari Rp 2 juta (USD 136), dengan rentang hingga 30 hari sebelum harus dilunasi jangka pendek secara *online*.

Peminjam tidak memerlukan kartu kredit ataupun sejarah kredit untuk mendapatkan pinjaman, tidak seperti di bank tradisional. Pinjaman muncul dalam akun peminjam dalam waktu 24 jam jika peminjam baru pertama kali melakukan pinjaman, tetapi jauh lebih cepat jika peminjam adalah peminjam lama. Peminjam bebas untuk memilih untuk meminjam untuk setiap waktu antara 10 dan 30 hari. UangTeman meminta pengguna membayar kembali pinjaman mereka pada akhir periode tenor yang mereka pilih, termasuk jumlah pokok ditambah bunga yang masih harus dibayar.

Untuk pinjaman pertama, tingkat bunga adalah satu persen per hari, dan dapat menurun dari waktu ke waktu apabila kinerja kredit baik. Biaya lainnya termasuk biaya perpanjangan Rp 180.000 (USD 12), biaya keterlambatan pembayaran sebesar Rp 50.000 (USD 3.40) ditambah Rp 10.000 (USD 0.68) per hari setelahnya, dan biaya penagih utang sebesar 10 persen dari pembayaran jumlah. Hanya saja UangTeman hanya memberikan pinjaman kepada individu yang memiliki penghasilan minimum Rp 3 juta per bulan dan memiliki rekening tabungan di bank. Prosedur pengajuan pinjaman juga tidak sulit, semua dilakukan secara transparan dan melalui sistem *online*. ■

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB IV

KEBIJAKAN UMKM INDONESIA DAN ASEAN

4.1 KEBIJAKAN UMKM ASEAN

KEBIJAKAN mengenai UMKM di ASEAN merupakan salah implementasi dari kerangka ASEAN *Equitable Economic Development* dalam pilar ASEAN *Economic Community*. Dalam kerangka tersebut, UKM (Usaha Kecil dan Menengah) merupakan komponen utama dalam mencapai pertumbuhan inklusif dan pengurangan kemiskinan⁴. Dalam rangka pengembangan UKM di ASEAN beberapa panduan dan kerangka kerja telah disepakati. ASEAN *Policy Blueprint for SMEs Development* (APBSD) 2004-2014 yang merupakan panduan untuk pengembangan kebijakan untuk membangun UKM ASEAN yang berdaya-saing, dinamis dan inovatif disahkan dalam Sidang AEM ke-36 di Jakarta, 3 September 2004. Berbagai aktivitas dalam rangka mewujudkan tujuan tersebut dilakukan melalui ASEAN *Small and Medium Enterprise Agencies Working Group* (SMEWG).

ASEAN *Policy Blueprint for SMEs Development* (APBSD) kemudian dilanjutkan dengan ASEAN *Strategic Action Plan for SME Development* (SAP-SMED) 2010-2015 yang memuat kegiatan spesifik yang akan dilakukan dalam jangka pendek dan menengah seperti kegiatan penyebaran informasi yang lebih luas mengenai kegiatan yang ada di regional untuk UKM di ASEAN, dan implementasi kebijakan serta program UKM baik nasional dan regional. Kelanjutan dari SAP-SMED 2010-2015 adalah *post 2015 SAP-SMED*. Dalam pertemuan ASEAN SMEWG yang diadakan di Yogyakarta 4-5 November 2015 lalu, disusun ASEAN *Strategic Action Plan for SME Development* (SAP-SMED) 2016-2025 yang memuat lima (5) *strategic goals* yang menjadi pedoman dalam pengembangan UKM di ASEAN.

Dalam rangka *monitoring* kebijakan UKM di ASEAN, seluruh negara anggota ASEAN telah sepakat menyusun ASEAN *SME Policy Index* untuk mengukur delapan indikator yang terkait dengan kebijakan UMKM. Indeks tersebut diadopsi dari metode penilaian kebijakan UMKM yang sudah dilakukan oleh *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD). Walaupun indeks tersebut terkait dengan kebijakan, ASEAN *SME Policy Index* dapat memberikan gambaran mengenai daya saing UMKM di negara-negara anggotanya.

Tabel 7 merangkum hasil dari seluruh indikator dalam ASEAN *Policy Index*. dibandingkan dengan kebijakan negara anggota ASEAN lainnya, kekuatan sektor UMKM Indonesia terletak pada *institutional framework* dan kemudahan dalam memulai usaha. Hal tersebut menjelaskan bahwa sektor UMKM Indonesia mempunyai lingkup dan definisi yang jelas, serta tidak terdapat hambatan yang berarti dalam memulai usaha UMKM di Indonesia. Namun demikian, di tataran implementasi banyak hal yang jauh dibawah nilai ideal seperti koordinasi kebijakan yang sering dianggap gagal.

Dalam aspek operasional dan pendukung kegiatan, institusi pengembangan UMKM di Indonesia termasuk yang masih lemah. Banyak program yang tidak berkelanjutan seperti *Business Development Centres* yang pernah dibangun di 1.096 lokasi di seluruh Indonesia tidak lagi ditemui eksistensinya. Demikian juga bantuan untuk *e-commerce* seperti *online portal* untuk UMKM tidak dapat di akses oleh UMKM.

Pada aspek *Cheaper and Faster Start Up*, Indonesia mendapatkan skor 4,4. Namun demikian, berdasarkan diskusi dengan Kementerian Perdagangan, meskipun prosedur dan biaya pengurusan izin sudah dipermudah dan tanpa biaya, belum semua UMKM melakukan formalisasi usahanya karena jangkauan sosialisasi Kementerian yang terbatas dan keengganan UMKM untuk menjadi formal dikarenakan salah satunya terkait konsekuensi pajak .

4. Penyebutan UKM disini juga mencakup usaha mikro. Walaupun selalu disebutkan UKM, kebijakan-kebijakan di ASEAN juga relevan bagi usaha mikro.

Dalam hal akses keuangan, Indonesia juga belum termasuk baik. Meskipun Indonesia memiliki perbankan yang baik, kredit yang disalurkan kepada UMKM masih rendah. Sementara itu, lembaga keuangan bukan bank juga masih terbatas. Demikian juga dengan akses terhadap pasar modal, Indonesia belum memberikan akses bagi UMKM untuk mendapatkan modal dari pasar modal.

Dalam aspek teknologi dan transfer teknologi, skor untuk Indonesia hanya 3.8. Kebanyakan inisiatif masih dalam tahap awal, misalkan pembangunan *science parks*. Infrastruktur yang diperlukan untuk pengembangan teknologi juga belum memadai seperti *broadband internet* dan perlindungan HAKI.

Dalam aspek ekspansi pasar internasional menunjukkan bahwa kinerja dan pelaksanaan kebijakan yang mendukung ekspansi UMKM Indonesia ke pasar internasional mendapat peringkat lima dengan skor 4,2. Hal ini dikarenakan kebijakan yang tumpang tindih dan kurangnya koordinasi lintas kementerian/ lembaga terkait UMKM. Di samping itu, kurangnya sumber daya dan kapasitas *Indonesia Trade and Promotion Centre* (ITPC) juga berkontribusi pada rendahnya kemampuan melakukan ekspansi pasar.

Dalam hal promosi pendidikan kewirausahaan, skor Indonesia adalah 3,9. Pendidikan kewirausahaan belum mengarus utama dalam kurikulum pendidikan Indonesia. Dalam aspek efektivitas representasi kepentingan UKM, skor Indonesia paling rendah di antara 8 aspek yang dievaluasi. Asosiasi yang merupakan representasi UKM secara nasional baru berdiri pada tahun 2014, setelah *SME Policy Index* dibuat. Efektivitas-nya dalam menyuarakan kepentingan UMKM masih perlu di evaluasi.

Tabel 7: ASEAN SME Policy Index

No	Indikator	BRN	CAM	IND	LAO	MMR	MYS	PHL	SGP	THA	VNM	ASEAN
1	Institutional Framework	2.6	2.6	4.4	2.6	2.9	4.6	3.7	5.4	3.9	3.8	3.7
2	Access to Support Services	3.3	2.4	4.0	2.3	2.7	4.8	3.8	5.4	3.8	3.6	3.6
3	Cheaper and Faster Start up	3.1	2.1	4.4	2.7	2.9	4.8	3.0	5.0	4.2	4.1	3.6
4	Access to Finance	3.0	2.5	4.3	2.5	2.1	4.6	3.6	5.6	4.3	3.4	3.6
5	Technology and Technology Transfer	3.2	1.9	3.8	2.0	2.4	4.9	3.6	5.6	4.3	3.6	3.5
6	International Market Expansion	3.2	3.3	4.2	3.1	3.3	5.0	4.4	6.0	4.7	4.0	4.1
7	Promotion of Entrepreneurial Education	3.0	2.1	3.9	2.3	2.9	4.2	3.7	5.0	3.1	2.9	3.3
8	More effective representation of SME's interest	2.3	2.5	3.0	3.0	4.5	5.7	4.7	5.0	4.4	4.0	3.8

Sumber: ERIA (2014)

Sementara itu, jika dilihat dari beberapa indikator kebijakan UMKM: definisi, keberadaan institusi, sektor kunci UMKM dan kebijakan utama UMKM seperti pada Tabel 8, dapat dilihat bahwa masing-masing negara ASEAN memiliki kebijakan yang berbeda-beda. Definisi UMKM antar negara berbeda-beda. Di Indonesia definisi UMKM tidak dibedakan antara satu sektor dengan yang lainnya seperti halnya di Malaysia dan Thailand. Indonesia juga merupakan salah satu negara ASEAN yang tidak memiliki master.

Tabel 8: Rangkuman beberapa indikator kebijakan negara-negara ASEAN

Negara	Definisi UMKM	Institusi Utama Pemerintah
Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> • Mikro: aset \$5.500; penjualan \$33.002 • Kecil: aset \$5.500-55.000; penjualan \$33.002-275.014 • Menengah: aset \$1,1 juta; penjualan (\$275.014 - \$5.500.290) 	Kementerian KUKM
Malaysia	<p>Manufaktur:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mikro: penjualan < \$91.645; pekerja < 5 orang • Kecil: penjualan \$91.645 - 4,5 juta; pekerja 5-74 orang • Menengah: penjualan \$4,5-15,3 juta; pekerja 75-200 orang <p>Jasa dan Sektor lainnya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mikro: penjualan < \$91.645; pekerja < 5 orang • Kecil: penjualan \$91.645 - \$916.449; pekerja 5-29 orang • Menengah: penjualan \$916.449 - \$6,1 juta; pekerja 30-75 orang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>National SME Development Council (NSDC)</i> 2. <i>Small and Medium Industries Development Corporation (SMIDEC)</i>
Thailand	<p>Terbagi menjadi 4 grup (manufaktur, perdagangan besar, perdagangan kecil, dan jasa), yang mempunyai kategori untuk usaha kecil atau menengah menurut jumlah pekerja dan aset.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kecil: pekerja 15 orang untuk perdagangan retail s/d 50 orang untuk sektor lainnya; Aset maksimal 30 juta bath (<i>retail</i>) - 50 juta bath (lainnya) • Menengah: pekerja 16 orang (<i>retail</i>) s/d 50 orang (sektor lainnya); Aset 60 juta bath (<i>retail</i>) - 200 juta bath (lainnya) 	<i>Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP)</i>
Singapura	Perusahaan dengan penjualan tahunan tidak lebih dari SGD 100 juta (USD 73,53) juta atau jumlah pekerja maksimal 200 orang	SPRING (di bawah <i>Ministry of Trade and Industry</i>)
Brunei Darussalam	Tidak ada definisi detail	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Ministry of Industry and Primary Resources</i> 2. <i>Brunei Economic Development Board (BEDB)</i>

Sektor Kunci UMKM	Kebijakan Utama UMKM
<ol style="list-style-type: none"> 1. Manufaktur 2. Perdagangan 3. Industri Primer 	<ul style="list-style-type: none"> • Kredit Usaha Rakyat (KUR) • Peningkatan kapasitas SDM UMKM • Peningkatan akses pasar dan dukungan untuk partisipasi pameran internasional
<ol style="list-style-type: none"> 1. Jasa 2. Manufaktur 3. Pertanian 	<p>Malaysia memiliki SME <i>Masterplan</i> 2020. Target kontribusi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. GDP: 41% 2. Pekerja: 62% 3. <i>Export</i> : 25% <p>Fokus kebijakan pada:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inovasi dan Teknologi • Pengembangan SDM • Akses finansial • Akses pasar • Regulasi dan Peraturan • Infrastruktur
<ol style="list-style-type: none"> 1. Perdagangan dan pemeliharaan 2. Jasa 3. Manufaktur 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan SDM • Peningkatan inovasi dan IP • Peningkatan faktor pendukung (<i>database, marketing, finance</i>) • Implementasi dari "<i>Third SME Promotion Master Plan</i> (2012 - 2016)
<p>Hampir seluruh sektor ekonomi (terutama jasa)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan dukungan pada 5 area: • <i>Self-help toolkits</i> (<i>customer services, financial management, SDM, marketing, productivity</i>) • <i>Innovation & Capability Voucher</i> • Insentif pajak • <i>Grant & Loan</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan usaha mikro • Pengembangan dan Meningkatkan UMKM baru • Dukungan untuk internasionalisasi dan komersialisasi

Negara	Definisi UMKM	Institusi Utama Pemerintah
Filipina	<ul style="list-style-type: none"> • Mikro: Aset ≤ \$67 ribu • Kecil: Aset \$67 ribu - \$333 ribu • Medium: Aset ≥ \$333 ribu - \$2,222 juta • Medium: Aset ≥ \$2.22 juta 	<i>Bureau of Small and Medium Enterprises Development (BSMED)</i>
Vietnam	<p>Kategori mikro menggunakan tenaga kerja ≤ 10 orang. Untuk kategori kecil dan menengah terbagi menjadi 3 ukuran UMKM menurut 3 sektor ekonomi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pertanian, kehutanan, dan kelautan <ul style="list-style-type: none"> • Menengah: pekerja 11 - 200 orang; aset ≤ VND 20 milyar • Besar: pekerja 201 - 300; aset ≥ VND 20 milyar - 100 VND milyar 2. Industri dan konstruksi <ul style="list-style-type: none"> • Menengah: pekerja 11 - 200 orang; aset ≤ VND 20 milyar • Besar: pekerja 201 - 300; aset ≥ VND 20 milyar - 100 VND milyar 3. Perdagangan dan jasa <ul style="list-style-type: none"> • Menengah: pekerja 11 - 50 orang; aset ≤ VND 10 milyar • Besar: pekerja 51 - 100; aset ≥ VND 10 milyar - 50 VND milyar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Central level: Agency for Enterprise Development</i> 2. <i>Provincial level: Department of Planning and Investment</i>
Kamboja	<ul style="list-style-type: none"> • Mikro: pekerja < 10 orang; Aset < \$50 ribu • Kecil: pekerja 11 - 50 orang; aset \$50 ribu - 250 ribu • Medium: pekerja 51-100 orang; aset \$250 ribu - \$ 500 ribu 	<i>The General Department of Industry (GDI), pada Ministry of Industry, Mines, and Energy</i>
Laos	<ul style="list-style-type: none"> • Kecil: pekerja ≤19 orang; Aset ≤ \$ 30.271; turnover/tahun ≤ \$48.433 • Menengah: >19 - 99 orang; Aset ≤ \$145.300 	<i>Department of SME Promotion, Ministry of Industry and Commerce</i>
Myanmar	<p>Salah satu kriteria adalah pekerja:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mikro: pekerja < 10 orang • Kecil: pekerja 10 - 50 orang • Medium: pekerja 51-100 orang 	<i>Industrial Development Committee</i>

Sumber: Wignaraja, 2012

Catatan: Data Malaysia dan Thailand untuk tahun 2006 sementara di Indonesia, Vietnam, dan Filipina survei dilakukan pada tahun 2009.

	Sektor Kunci UMKM	Kebijakan Utama UMKM
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perdagangan kecil dan besar 2. Jasa perbaikan kendaraan bermotor 3. IT 4. Finansial dan Asuransi 	<p>MSME <i>Development Plan</i> 2011 - 2016:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iklim usaha • Akses finansial • Akses pasar • Efisiensi dan Produktivitas
	<p>Hampir seluruh sektor ekonomi (perdagangan, jasa, manufaktur, konstruksi)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mendirikan <i>SME Development Fund</i> • Mempromosikan aplikasi teknologi dan inovasi • Menformulasikan inkubator bisnis • Merumuskan model dukungan komprehensif untuk UMKM • Mendorong <i>industrial cluster</i> dan <i>economic linkage</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jasa dan Perdagangan 2. Pemrosesan produk pertanian, manufaktur, dan pertambangan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengurangi jumlah perizinan UMKM • Merumuskan <i>business environment</i> yang kondusif • Meningkatkan kapasitas SDM dan transfer teknologi
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perdagangan 2. Jasa 	<ul style="list-style-type: none"> • Memperbaiki regulasi dan sistem administrasi kegiatan ekonomi • Meningkatkan akses finansial • Mendorong pengusaha baru
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertanian, peternakan, dan perikanan 2. Manufaktur 	

4.2 PERJANJIAN PERDAGANGAN SEKTOR JASA DI ASEAN

Di samping kebijakan UMKM di ASEAN yang telah dijelaskan sebelumnya, ASEAN juga memiliki kerangka perjanjian yang mengatur perdagangan antar negara-negara anggota ASEAN di sektor jasa di mana terdapat perlakuan yang berbeda terhadap UMKM. Perjanjian tersebut dinamakan *ASEAN Framework Agreement on Services (AFAS)*. AFAS mencakup empat mode perdagangan di sektor jasa. *Mode 1* dan *Mode 2* merupakan metode perdagangan jasa antar negara tanpa membentuk badan usaha di negara lain. Sedangkan *Mode 3* merupakan metode perdagangan jasa dengan membentuk badan usaha di negara lain, sehingga mode ini berfokus pada liberalisasi di bidang investasi, tenaga kerja, dan kesamaan hak usaha antara operator jasa domestik dan asing. Terakhir, *Mode 4* merupakan mobilitas tenaga kerja asing untuk mendukung keberlangsungan usaha investasi asing.

Negosiasi AFAS dimulai sejak tahun 1997 dan target liberalisasi masing-masing mode diharapkan dapat tercapai pada akhir 2015. Untuk perdagangan jasa *Mode 1*, dan *Mode 2* AFAS menargetkan untuk menghilangkan semua hambatan perdagangan, dan untuk *Mode 3* AFAS menargetkan liberalisasi kepemilikan asing sebesar maksimal 70 persen atau lebih. Sedangkan untuk *Mode 4*, AFAS belum mempunyai konsensus untuk membawa ke tingkat liberalisasi yang lebih tinggi. Sehingga saat ini yang terpenting adalah regulasi dalam hal pemberian visa kerja tenaga kerja asing yang terkait dengan investasi asing di suatu negara. Hingga saat ini, ASEAN telah mempublikasikan 8 paket AFAS, di mana paket negosiasi paket ke-8 disetujui pada tahun 2010.

Perjanjian AFAS ini tidak hanya memberikan peluang bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya di ASEAN, tapi juga menawarkan proteksi bagi UMKM di dalam negeri dari persaingan di kawasan. Proteksi tersebut khususnya terdapat pada *Mode 3*, baik dari akses pasar (*market access*), maupun dari kesamaan hak usaha antara operator jasa domestik dan asing (*national treatment*). Hal itu dikarenakan ruang negosiasi yang paling luas pada AFAS terdapat pada *Mode 3*.

Bentuk-bentuk proteksi bagi UMKM tersebut pada umumnya sebagai berikut. Dari *market access*, misalnya investor asing harus melakukan *joint venture* dengan operator lokal. Sedangkan dari sisi *national treatment* misalnya terdapat regulasi bahwa operator asing harus melakukan kolaborasi dengan sejumlah operator lokal. Keterangan yang lebih detail atas sektor dan bentuk komitmen yang diidentifikasi memberikan proteksi pada UMKM dapat dilihat pada tabel di Lampiran 1. Bentuk-bentuk proteksi itu memperlihatkan bahwa AFAS mencoba menghambat persaingan langsung antara operator lokal dan asing. Di sisi lain, bentuk komitmen di atas memperlihatkan bahwa AFAS mencoba memfasilitasi kerjasama antar kedua pihak, sehingga pada akhirnya terjadi peralihan teknologi atau bahkan informasi untuk mengakses pasar di negara asal operator asing tersebut.

Tabel pada Lampiran 1 juga memetakan negara-negara yang cenderung sangat protektif dan yang cenderung terbuka, khususnya dilihat dari jumlah sektor dengan komitmen yang berpengaruh terhadap UMKM. Indonesia dan Malaysia merupakan negara dengan jumlah sektor dengan komitmen yang diidentifikasi memberikan proteksi pada UMKM lokal. Terdapat 69 sektor jasa di Indonesia dan 57 sektor di Malaysia, dari total 128 sektor yang dinegosiasikan di AFAS. Sedangkan negara yang cenderung tidak protektif adalah Myanmar (1 sektor), Kamboja (5 sektor), dan Laos (6 sektor).

4.3 PERJANJIAN PENANAMAN MODAL (ASEAN COMPREHENSIVE INVESTMENT AGREEMENT / ACIA)

Cetak Biru MEA juga memasukan perjanjian terkait penanaman modal, *ASEAN Comprehensive Agreement (ACIA)* yang merupakan konsolidasi dari dua perjanjian investasi di kawasan ASEAN yang telah ada sebelumnya yaitu Perjanjian Kawasan Investasi ASEAN (AIA, 1998) dan Perjanjian Jaminan Investasi ASEAN (IGA, 1987). Sama halnya dengan AFAS, dalam *restriction list* ACIA beberapa negara termasuk Indonesia juga tercantum pengecualian terkait UMKM.

ACIA bertujuan untuk menjadikan kawasan ASEAN sebagai kawasan investasi yang terbuka, mendukung, transparan dan kompetitif. ACIA tidak hanya mencakup penanaman modal asing langsung (FDI) tetapi juga investasi portofolio. ACIA mencakup sektor industri pengolahan, pertanian, perikanan, kehutanan, penggalian dan pertambangan, dan tambahan sektor lain setelah perjanjian ditanda tangani.

Liberalisasi penanaman modal di ASEAN bersifat progresif, di mana secara bertahap sektor-sektor yang terbuka terhadap investasi dari ASEAN semakin meningkat. Bagi sektor-sektor yang telah dibuka dalam ACIA, penanaman modal yang berasal dari negara-negara ASEAN (baik warga negara ASEAN ataupun investasi dari entitas bisnis yang berlokasi di ASEAN) berlaku status *Most Favoured Nation* (MFN), *national treatment* dan tidak berlaku persyaratan kinerja bagi penanaman modal. Hal tersebut juga konsisten dengan persyaratan WTO. Selain itu, ACIA juga menjamin transparansi dan kepastian peraturan, kebijakan, dan prosedur penanaman modal. Namun demikian, pada tahun 2015 ini, liberalisasi penanaman modal masih terbatas, seperti yang diperlihatkan oleh panjangnya daftar pembatasan (*restriction list*) beberapa negara ASEAN (Lampiran 2)

ACIA juga memberikan perlindungan bagi investor dan investasi di ASEAN. Perlindungan tersebut berupa kebebasan melakukan transfer dana, perlindungan keamanan, jaminan tidak ada *expropriation* atau nasionalisasi dengan beberapa pengecualian, yaitu untuk kepentingan publik, non-diskriminatif, kompensasi yang efektif dan sesuai perundang-undangan yang berlaku. Bila terjadi perselisihan antara investor dan salah satu negara ASEAN, ACIA juga memiliki *ASEAN Protocol on Enhanced Dispute Settlement Mechanism*, yang terdiri atas beberapa alternatif seperti mediasi, konsiliasi, negosiasi, pengadilan domestik dan arbitrase (ICDS, UNCITRAL dan aturan lain yang disepakati).

Dalam kerangka ACIA, negara-negara ASEAN bekerjasama dalam mempromosikan kawasan ASEAN sebagai kawasan penanaman modal. Untuk mempromosikan ASEAN sebagai destinasi investasi telah dibuat *website* investasi ASEAN (<http://investasean.asean.org/>). ASEAN juga mempublikasikan Panduan ACIA bagi sektor bisnis (*ACIA: A Guidebook for businesses*) dan Panduan ACIA bagi kantor promosi investasi negara-negara ASEAN (*ACIA Handbook for ASEAN Investment Promotion Agencies*). Publikasi ini disertai dengan seminar ACIA di Malaysia, Myanmar, dan Filipina, diharapkan hal tersebut meningkatkan pemahaman dan pemanfaatan ACIA bagi investor. Promosi investasi ASEAN juga dilakukan melalui kunjungan promosi investasi ke luar kawasan ASEAN. Pada awal tahun 2014, delegasi negara-negara anggota ASEAN bersama-sama melakukan promosi investasi ke Kanada. Selain itu ada pula kegiatan seperti *The Annual ASEAN-China Expo*, dan promosi investasi ASEAN di Australia. Sama halnya dengan AFAS, dalam *restriction list* ACIA beberapa negara, termasuk Indonesia, juga tercantum pengecualian terkait UMKM. ■

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB V

FAKTOR UTAMA YANG MEMPENGARUHI DAYA SAING UMKM

MENGAPA kinerja UMKM Indonesia masih relatif dibawah UMKM beberapa negara tetangga yang tingkat pembangunan ekonominya relatif sama? Berdasarkan analisa literatur, data sekunder dan masukan dari beberapa kementerian terkait sebagai pelaksana kebijakan, asosiasi pengusaha, industri perbankan nasional, dan pihak swasta lainnya dapat disimpulkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM.

Faktor-faktor tersebut dibagi menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup aspek-aspek yang menentukan daya saing perusahaan yang bersifat internal perusahaan seperti produktivitas dan inovasi. Aswicahyono dan Hill (2014) menunjukan bahwa produktivitas tenaga kerja Indonesia memang masih relatif rendah. Beberapa pengusaha dan asosiasi dalam FGD yang diselenggarakan untuk keperluan penulisan laporan ini juga mengakui permasalahan tersebut. Demikian juga halnya dengan tingkat inovasi yang masih rendah.

Rendahnya tingkat inovasi di Indonesia ditunjukkan oleh ranking indeks inovasi global, di mana Indonesia yang berada pada posisi 87 dari 143 negara yang disurvei oleh Cornell University, INSEAD, dan WIPO (2014). Pada indeks yang sama, Malaysia dan Singapura masing-masing berada pada posisi 33 dan 7. Indikator lainnya dapat dilihat melalui jumlah *netto* produk yang tidak lagi diproduksi dan jumlah produk baru dalam perusahaan manufaktur (*net add-drop products*) yang relatif rendah pada industri manufaktur. Hal itu menunjukkan bahwa meskipun terdapat inovasi, perkembangan dan jumlahnya masih sangat terbatas (Presisi Indonesia, 2015).

Beberapa faktor sangat berpengaruh pada tingkat produktivitas dan inovasi perusahaan, yaitu kualitas sumber daya manusia (*human resource*), budaya perusahaan, latar belakang pendidikan pemilik dan pekerja serta karakter pemangku kepentingan dalam perusahaan. Beberapa indikator pemetaan yang ditunjukkan pada Bab 3 mengkonfirmasi permasalahan tersebut.

Sementara itu, berbagai faktor eksternal juga mempengaruhi dan mendukung daya saing UMKM. Faktor tersebut antara lain kemudahan berusaha di Indonesia (*ease of doing business*), akses finansial dan permodalan, akses pasar, infrastruktur, dan kondisi makroekonomi secara umum.

Penilaian awal mengenai kebijakan UMKM di Indonesia mengindikasikan bahwa saat ini belum terdapat kebijakan komprehensif yang optimal dalam mendorong atau memperbaiki aspek kinerja UMKM. Kebijakan UMKM yang tersedia saat ini bersifat parsial, dan mempunyai keterkaitan yang lemah antara satu kebijakan dengan kebijakan yang lainnya. Pada beberapa kementerian, program dan kegiatan dalam rangka mendukung UMKM bersifat temporer dan tidak berkelanjutan, dengan berfokus pada sektor binaan dari masing-masing kementerian (ERIA, 2014).

Bagian selanjutnya akan membahas faktor-faktor internal dan eksternal tersebut secara lebih mendalam.

5.1 FAKTOR INTERNAL: PRODUKTIVITAS DAN INOVASI

Saat ini, sumber daya manusia UMKM Indonesia merupakan salah satu faktor yang menghambat kinerja UMKM. Beberapa aspek yang dapat mencerminkan lemahnya sumber daya manusia di sektor UMKM antara lain adalah:

1. **Penguasaan teknologi yang rendah**, terutama untuk usaha mikro dan kecil. Indikator terhadap hal ini dapat dilihat melalui persentase kepemilikan *website* dan pemanfaatan *e-mail* pada Gambar 10 dan Gambar 11 di atas. Meningkatnya penggunaan *website* dan pemanfaatan *e-mail* dapat meningkatkan efisiensi operasional dan volume penjualan UMKM melalui cakupan pasar yang lebih luas.
2. **Rendahnya kepemilikan sertifikasi internasional atau nasional (SNI)**. Sertifikasi umumnya terkait dengan proses produksi dan kemasan suatu produk. Adanya standarisasi yang sesuai dengan sertifikasi terkait dapat meningkatkan produktivitas dan mendorong inovasi UMKM.

Disamping itu juga keterkaitan keahlian yang rendah antara kebutuhan (*demand*) tenaga kerja UMKM dengan lulusan (*supply*) Sekolah Menengah Kejuruan juga masih lemah. Ketidaksesuaian kriteria tenaga kerja banyak dikeluhkan oleh UMKM, terutama yang membutuhkan keahlian khusus untuk menjalankan usahanya. Umumnya, UMKM tersebut harus memberikan pelatihan tersendiri agar lulusan SMK dapat terlibat langsung dalam proses produksi dan operasional perusahaan.

5.2 FAKTOR EKSTERNAL (FAKTOR PENDUKUNG)

5.2.1 Kemudahan Berusaha (*Ease of Doing Business*)

Selain dalam bentuk usaha informal perorangan, untuk melakukan usaha di Indonesia UMKM dapat memilih beberapa bentuk badan usaha (*legal entity*) seperti badan usaha perseorangan, persekutuan komanditer (CV), firma, atau Perseroan Terbatas (PT). Sebagai contoh, pada umumnya UMKM di Indonesia merupakan usaha atau perusahaan perseorangan dalam bentuk usaha dagang (UD).

Namun demikian, mayoritas pemilik UMKM di Indonesia lebih memilih untuk tidak melakukan formalisasi atau legalisasi usahanya. Organisasi yang sederhana, kemudahan dalam menjalankan usaha, prosedur perpajakan yang rumit merupakan alasan utama untuk tetap mempertahankan status sebagai usaha informal. Pertimbangan-pertimbangan tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. **Banyaknya prosedur dan waktu yang harus dilewati**. Berdasarkan World Bank *Doing Business* 2016, untuk memulai usaha, dari pendirian badan usaha sampai dengan pendaftaran izin operasional (Tanda Daftar Perusahaan dan Surat Izin Usaha Perdagangan), dibutuhkan 13 prosedur dengan total waktu yang diperlukan 46 hari. Hal tersebut tentu saja menjadi penghalang bagi sektor UMKM yang memiliki sumber daya terbatas.
2. **Tingginya biaya yang harus dikeluarkan**. Untuk melakukan reservasi nama perusahaan, pemilik perusahaan harus mengeluarkan Rp200.000 yang dibayarkan kepada Kementerian Hukum dan HAM. Setelah itu, biaya sebesar Rp1.000.000 dan Rp580.000 harus dikeluarkan masing-masing dalam proses validasi perusahaan sebagai badan hukum dan pengumuman dalam Berita Negara. Keseluruhan biaya yang dikeluarkan merupakan Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP). Diluar PNBP, terdapat pengeluaran untuk menyewa jasa notaris dalam pendirian perusahaan.
3. **Terbatasnya modal untuk membentuk badan usaha formal**. Sebagai contoh, jika UMKM ingin meningkatkan status menjadi Perseroan Terbatas (PT), terdapat persyaratan modal dasar minimum sebesar Rp 50 juta dan persyaratan modal disetor sebesar 25 persen dari modal dasar.
4. **Kekhawatiran terhadap pelaporan dan pembayaran pajak**. Dari hasil FGD dan *interview* langsung yang sudah dilakukan, banyak pemilik UMKM tidak berkeinginan untuk melegalisasi usahanya

karena kewajiban pelaporan pembayaran pajak dan prosedur pembayaran pajak yang rumit. Banyaknya jenis pajak yang harus dibayar juga dianggap dapat menurunkan *margin* usaha secara signifikan. Meskipun beberapa kementerian telah memfasilitasi pengurusan perizinan, proporsi usaha informal yang berpindah menjadi formal masih rendah.

5.2.2 Akses Permodalan (*Access to Finance*)

Banyak penelitian mengenai UMKM memperlihatkan bahwa dalam memulai usaha UMKM mengandalkan permodalan sendiri atau dari pinjaman/bantuan orang-orang terdekat mereka. Sumber dana dari eksternal diperlukan ketika UMKM melakukan ekspansi. Sementara itu, terdapat juga permasalahan mendasar dalam fasilitasi pembiayaan ekspor. Oleh karena itu, kajian ini mencoba menjelaskan lebih detail kedua faktor tersebut.

PERBANKAN

Meskipun perbankan masih merupakan sumber pendanaan yang paling besar, sayangnya selain kelayakan usaha itu sendiri banyak persyaratan dari perbankan yang harus dipenuhi oleh UMKM untuk mendapatkan pendanaan dari perbankan, utamanya terkait aspek prudensial perbankan:

1. **Agunan tambahan atas pinjaman yang disalurkan.** Jaminan ini dapat berupa aset tetap seperti tanah, bangunan, dan kendaraan, atau aset dari usaha itu sendiri, yaitu operating *cash flow* yang baik.
2. **Legalitas perusahaan.** Aspek ini penting untuk melihat prospek bisnis UMKM dan kepatuhan usaha tersebut sesuai hukum perundang-undangan.

Berdasarkan FGD yang kami selenggarakan, ada beberapa hal yang penting untuk dicatat terkait kredit perbankan:

1. Bank-bank hanya dapat menyalurkan pinjaman kepada calon debitur (usaha) yang telah berumur setidaknya 6 bulan.
2. Agunan tambahan tidak menjadi keharusan pada bank yang memiliki skema *value chain financing* untuk nasabah yang memenuhi kriteria, yaitu merupakan *supplier* dari perusahaan lain yang lebih besar dan *established*.

Dengan demikian, masalah akses terhadap pendanaan dari perbankan khususnya dihadapi oleh:

1. Usaha/pengusaha yang tidak memiliki jaminan dan bukan *supplier* perusahaan yang lebih besar dan *established*.
2. Usaha pemula (kurang dari 6 bulan).

Saat ini, pemerintah juga mempunyai program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk mendorong penyaluran kredit UMKM tanpa mempersyaratkan jaminan. KUR tersebut disalurkan oleh beberapa bank yang sudah ditetapkan oleh pemerintah dengan tingkat bunga yang sudah disubsidi, yaitu sebesar 12 persen per tahun. Pemerintah juga memberikan penjaminan sebesar 70 - 80 persen dari kredit yang disalurkan melalui PT Askrido dan PT Jamkrindo.

Walaupun telah tersedia KUR dengan bunga rendah dan dijamin oleh pemerintah, ada beberapa hal yang masih perlu menjadi perhatian terkait pendanaan perbankan:

1. Keterbatasan sumber dana KUR

Saat ini sumber dana KUR berasal dari perbankan itu sendiri. Pemerintah hanya menyediakan besaran dana subsidi bunga, yaitu sebesar selisih tingkat bunga kredit umum dikurangi tingkat bunga KUR. Oleh karena itu, kapasitas perbankan menyalurkan KUR bersubsidi dibatasi oleh ketersediaan dana di bank-bank pemerintah yang telah ditunjuk.

2. Peran swasta dalam penjaminan KUR

Keterlibatan pihak swasta dalam *guarantee scheme* KUR juga sudah ditetapkan oleh pemerintah melalui Kementerian Perekonomian. Namun pada penerapannya, belum ada perusahaan asuransi swasta yang ikut menjamin KUR akibat masih belum jelasnya petunjuk teknis dari pemerintah. Namun demikian, jika kebijakan tersebut efektif, keterbatasan kapasitas penjaminan oleh PT Askrindo dan PT Jamkrindo dapat diatasi.

3. Tidak adanya sistem informasi terpadu UMKM yang dapat diakses setiap bank

Sektor perbankan memerlukan data UMKM yang potensial untuk diberikan kredit. Namun, saat ini belum ada *database* (sistem informasi) yang dapat digunakan oleh perbankan sebagai dasar penilaian. Hasil FGD menunjukkan bahwa hanya Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang sudah mempunyai *database* yang cukup besar dan mungkin dijadikan sebagai *pilot project* pembuatan sistem informasi UMKM.

PEMBIAYAAN EKSPOR

Terkait dengan pembiayaan ekspor bagi UMKM, instrumen yang tersedia juga masih terbatas. Kredit ekspor yang disalurkan oleh perbankan tidak lebih dari 2 persen. Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) merupakan satu-satunya lembaga pembiayaan khusus yang mendukung aktivitas ekspor UMKM. Namun demikian, masih terdapat permasalahan mendasar dari LPEI:

1. Terbatasnya sumber daya LPEI, baik infrastruktur dan manusia, dalam menjangkau UMKM di daerah-daerah potensial. Sampai saat ini, LPEI hanya terdapat di lima kota besar di Indonesia (Jakarta, Medan, Surabaya, Makassar, dan Solo). Untuk menjangkau daerah atau provinsi lainnya, LPEI menggunakan pihak lain atau lembaga keuangan lain.
2. Masih terkait dengan poin pertama, LPEI mengalami kesulitan untuk memberikan bantuan kepada UMKM yang melakukan aktivitas ekspor.
3. Sumber modal LPEI terbatas pada APBN. Oleh karena itu, perlu dicari alternatif sumber pembiayaan ekspor dari pihak lain.

LPEI, berdasarkan Paket Deregulasi IV, mengemban mandat pembiayaan ekspor UMKM dan modal kerja UMKM yang melakukan aktivitas ekspor. Namun dari hasil diskusi dengan pihak LPEI, mandat ini belum operasional karena belum adanya petunjuk pelaksanaan dari Kementerian Keuangan.

PEMBIAYAAN LAINNYA

Selain perbankan, alternatif pembiayaan melalui lembaga keuangan non-bank juga masih perlu ditingkatkan. UMKM di negara lain, seperti Korea Selatan, India, Malaysia, Thailand dan China, telah mendapatkan akses ke

pasar modal. Dalam rangka memberikan alternatif akses pendanaan bagi UMKM di Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia baru-baru ini juga mengeluarkan kebijakan untuk memfasilitasi akses UMKM ke pasar modal dengan rencana penambahan papan (*board*) khusus untuk UMKM, selain *trading board* reguler.

Sementara itu sumber dana dari lembaga keuangan non-bank juga terbatas. Beberapa hal yang membuat lembaga keuangan non-bank kurang berkembang di Indonesia antara lain adalah keterbatasan ketersediaan dana dan sistem hukum yang belum mendukung, seperti dasar hukum untuk modal ventura.

Crowdfunding juga mulai berkembang sebagai alternatif pembiayaan non-bank di Indonesia walaupun masih sangat terbatas. Namun, pertumbuhan *crowdfunding* tidak secepat di Amerika Serikat karena masih kurangnya 'trust' antara investor dan debitur dan ketakutan akan penipuan *online*.

5.2.3 Akses Pasar

Kemudahan akses pasar, baik domestik maupun internasional, sangat mendukung peningkatan daya saing UMKM Indonesia. Terkait dengan karakteristik UMKM yang lemah dalam pemanfaatan teknologi dan inovasi, lingkup pemasaran produk-produk UMKM di pasar domestik umumnya terbatas di wilayah UMKM tersebut berada. Lingkup pemasaran yang cenderung *localized* di wilayah tertentu.

Dari FGD yang sudah dilakukan, beberapa kementerian teknis sudah melaksanakan program-program yang mendukung aspek pemasaran UMKM di pasar domestik. Misalkan program yang dilakukan oleh Kementerian Perdagangan seperti pembentukan forum dagang lokal yang berfungsi sebagai penghubung antara UMKM antar daerah, kemitraan UMKM dengan usaha retail modern dan dukungan untuk implementasi sistem penjualan secara *online* melalui *e-catalogue* atau mengimplementasikan *e-marketing*. Program-program yang sangat membantu akses pasar UMKM ini seringkali skalanya kecil sehingga dampaknya kurang optimal. Tantangan bagi pemerintah adalah membuat program-program dengan skala yang lebih besar sehingga berdampak luas. Program-program *online* seperti *e-catalogue* dan *e-marketing* perlu menjadi fokus perhatian.

Memasuki pasar global memiliki tantangan lain. Melakukan ekspor tidak semudah dan semurah memasuki pasar domestik akibat faktor risiko dan biaya yang lebih tinggi. Biaya untuk mendapatkan pasar ekspor merupakan *sunk cost*, yaitu biaya yang harus dikeluarkan dan bilamana ekspor tidak terealisasi dan biaya yang telah dikeluarkan tersebut tidak dapat ditarik kembali. Pemerintah melalui Kedutaan Besar, Atase Perdagangan, *Indonesia Trade Promotion Centre* (ITPC) telah berusaha mendapatkan informasi dan menyambungkan eksportir dengan pembeli di luar negeri. Pemerintah juga membentuk Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional untuk membantu dunia usaha melakukan ekspor. Hanya saja, efektivitas dari program dan kegiatan yang dilakukan lembaga-lembaga tersebut seringkali belum maksimal. Tantangan bagi pemerintah adalah bagaimana meningkatkan efektivitas lembaga-lembaga tersebut dalam meningkatkan akses pasar ekspor terhadap pasar-pasar potensial.

5.2.4 Dukungan Infrastruktur

Keterbatasan ketersediaan infrastruktur (*hard and soft infrastructure*) dan kualitas dan mahalnya layanan logistik selama ini menjadi kendala pertumbuhan bisnis secara keseluruhan di Indonesia. Dampak kualitas infrastruktur dan logistik terhadap biaya transaksi UMKM akan lebih besar daripada usaha besar, karena skala transaksi bisnis UMKM yang relatif lebih kecil.

Berdasarkan *World Competitiveness Report* (2015-2016), terkait ketersediaan infrastruktur, di mana indeks kualitas diukur dengan mempertimbangkan infrastruktur transportasi, listrik dan telepon (*fixed line* dan selular), Indonesia berada pada peringkat 62. Peringkat tersebut masih lebih rendah daripada Singapura, Malaysia, dan Thailand, yang masing-masing menduduki peringkat 2, 24 dan 44. Demikian juga dengan kualitas logistik Indonesia yang lebih rendah dibandingkan Singapura, Malaysia, Thailand dan Vietnam (Tabel 9).

Tabel 9. Kualitas Logistik dan Infrastruktur di ASEAN

No	Country	Country Logistics Performance Index 2014*		Infrastructure Index (2015-2016)**	
		1-5 (worst to best)		Score	Rank
		Score	Rank		
1	Brunei Darussalam				
2	Cambodia	2.74	83	3.2	101
3	Indonesia	3.08	53	4.2	62
4	Lao PDR	2.39	131	3.2	98
5	Malaysia	3.59	25	5.5	24
6	Myanmar	2.25	145	2.1	134
7	Philippines	3.00	57	3.4	90
8	Singapore	4.00	5	6.5	2
9	Thailand	3.43	35	3.7	82
10	Vietnam	3.15	48	3.8	76

Sumber. * Logistic Performance Index Report 2014; ** Global Competitiveness Report 2015-2016.

Biaya logistik Indonesia masih sekitar 27 persen dari PDB, jauh lebih tinggi dibandingkan negara-negara seperti Singapura, Malaysia dan Thailand yang biaya logistiknya dalam rentang 8 persen hingga 20 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Terkait kualitas telekomunikasi secara keseluruhan (termasuk sambungan internet dan *broadband access*), Indonesia juga berada dibawah Singapura, Thailand dan Malaysia (Tabel 10).

Tabel 10: Indikator Akses terhadap Telekomunikasi di ASEAN

No	Country	Telecommunication Infrastructure Index (2014)						
		Fixed-telephone subscription		Mobile-cellular telephone subscription		Fixed-broadband subscription		Individual using internet
		Score	per 10 inhabitants	Score	per 100 inhabitants	Score	per 100 inhabitants	Score
1	Brunei Darussalam	48,249	11.40	465,767	110.06	30,259	7.15	68.77
2	Cambodia	438,100	2.84	23,900,000	155.11	31,900	0.21	9.00
3	Indonesia	29,637,557	11.72	319,000,000	126.18	3,009,185	1.19	17.14
4	Lao PDR	920,756	13.36	4,618,586	66.99	11,287	0.16	14.26
5	Malaysia	4,410,200	14.61	44,928,600	148.83	3,061,000	10.14	67.50
6	Myanmar	526,792	0.98	26,575,713	49.47	143,600	0.27	2.10
7	Philippines	3,093,236	3.09	111,326,045	111.22	23,241,748	23.22	39.69
8	Singapore	1,959,800	35.52	8,724,200	158.13	1,533,000	27.79	82.00
9	Thailand	5,690,000	8.46	97,096,000	144.44	5,517,442	8.21	34.89
10	Vietnam	5,562,200	6.01	136,148,124	147.11	6,000,527	6.48	48.31

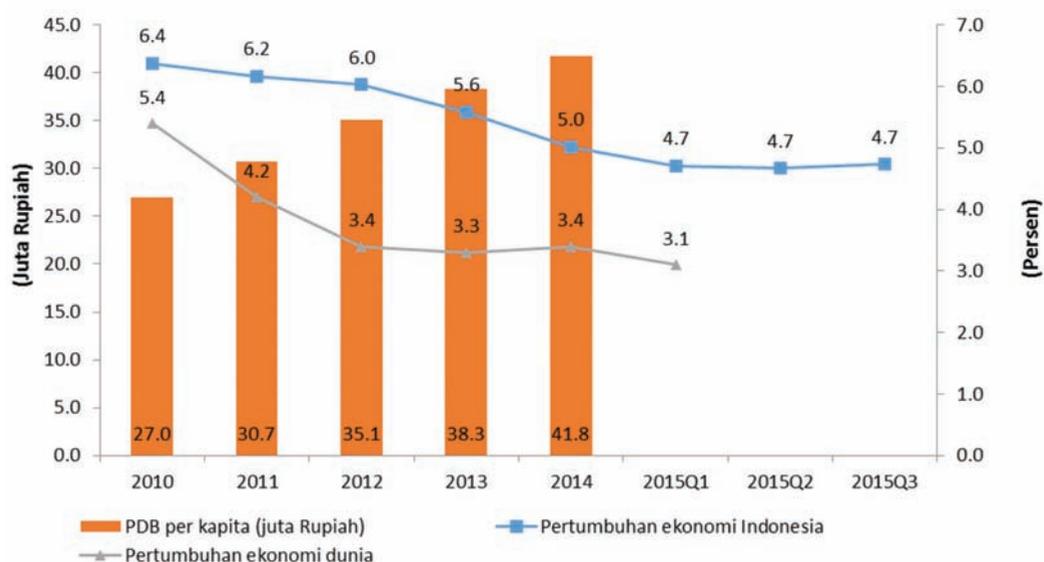
Sumber. World Telecommunication/ICT Indicators database 2015

Lebih lanjut, Indonesia belum mempunyai kluster industri yang secara efektif bisa bersinergi dengan strategi pengembangan UMKM. Pengembangan kluster tersebut perlu didukung dengan infrastruktur dan fasilitas yang memadai. Dukungan dari peraturan, regulasi, dan lembaga yang secara efektif mengimplementasikan kluster tersebut merupakan prasyarat untuk mensinergikan UMKM dengan industri skala yang lebih besar. Saat ini, desain pengembangan kluster industri di Indonesia lebih dititikberatkan pada Kawasan Ekonomi Khusus (*Special Economic Zone*), yang implementasinya lebih memprioritaskan perusahaan besar.

5.2.5 Siklus Bisnis

Dampak dari krisis keuangan yang masih dirasakan sampai dengan saat ini menyebabkan turunnya permintaan global. Dampak tersebut juga dirasakan oleh Indonesia dengan melambatnya pertumbuhan ekonomi sejak tahun 2012. Pada kuartal ketiga tahun 2015 pertumbuhan ekonomi hanya 4,73 persen (Gambar 19).

Gambar 19: Pertumbuhan Ekonomi dan PDB Per Kapita Tahun 2010-2014



Sumber: BPS dan IMF, 2015

Pertumbuhan yang tidak optimal, terutama dalam masa 5 tahun terakhir ini, antara lain diakibatkan oleh berbagai faktor domestik seperti rendahnya tingkat ketersediaan infrastruktur dan faktor eksternal seperti rendahnya pertumbuhan ekonomi global dan memburuknya harga komoditas ekspor Indonesia. Pertumbuhan ekonomi dunia yang melambat, yang turun dari 5,4 persen pada tahun 2010 menjadi 3,4 persen pada tahun 2014 dan masih akan dirasakan pada tahun 2015, di mana IMF memproyeksikan pertumbuhan ekonomi tahun 2015 adalah 3,1 persen.

Tabel 11: Pertumbuhan ekonomi negara-negara ASEAN

Negara	2010	2011	2012	2013	2014	Average
Brunei Darussalam	3	4	1	-2	-2	0.6
Filipina	8	4	7	7	6	6.2
Indonesia	6	6	6	6	5	5.8
Kamboja	6	7	7	7	7	7.0
Laos	8	8	8	8	8	7.9
Malaysia	7	5	6	5	6	5.8
Myanmar	10	6	7	8	9	7.9
Singapore	15	6	3	4	3	6.4
Thailand	8	1	7	3	1	3.9
Vietnam	6	6	5	5	6	5.9

Sumber: ADB, 2015

Pertumbuhan nasional dan pertumbuhan ekonomi dunia yang melambat ini dipastikan juga mempengaruhi kinerja UMKM, tidak hanya di Indonesia tetapi juga di semua negara ASEAN. Siklus bisnis yang sedang tidak baik ini dapat dimanfaatkan untuk mempersiapkan diri menghadapi perbaikan ekonomi di masa datang. ■



Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI: STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM INDONESIA

PENDEKATAN pemerintah terhadap pengembangan UMKM lebih mengarah pada kesejahteraan sosial dengan mengedepankan tujuan keadilan sosial, keseimbangan pembangunan antara kota dan desa serta antar daerah. UMKM dipandang sebagai entitas yang *vulnerable* sehingga perlu dilindungi. Akibatnya, banyak kebijakan dan program yang disusun dan diimplementasikan tidak berdasarkan orientasi bisnis tetapi lebih bersifat sosial. Pendekatan sosial tidak akan menghasilkan UMKM Indonesia yang berdaya saing.

Pemerintah perlu mengubah cara pandang terhadap UMKM sebagai sumber pertumbuhan yang potensial bukan entitas bisnis yang tidak dapat bersaing sehingga perlu dilindungi secara masif. Memang UMKM karena pengalaman dan skala usahanya tidak akan dapat bersaing dengan perusahaan sejenis yang lebih besar dan lebih berpengalaman, namun UMKM ini bukan *social charity object* tapi cikal bakal usaha yang besar yang juga kompetitif. Dengan demikian perlakuan terhadap UMKM harus berbeda yaitu mengedepankan fasilitasi untuk mendapatkan akses yang lebih baik, terhadap *input*, pendanaan dan pasar.

Beberapa hal yang menjadi penghambat pertumbuhan UMKM Indonesia telah dibahas pada bagian sebelumnya, yang dikelompokkan atas dua bagian: faktor internal dan faktor eksternal. Berdasarkan evaluasi kami terhadap faktor-faktor tersebut, ada beberapa hal yang dapat dilakukan pemerintah untuk memperbaiki kinerja UMKM Indonesia, yang akan dibahas lebih detail pada bagian ini.

6.1. FAKTOR INTERNAL (PRODUKTIVITAS DAN INOVASI)

Bila dibandingkan dengan negara-negara seperti Malaysia, Singapura dan Thailand, terlihat bahwa produktivitas UMKM Indonesia masih relatif lebih rendah. Studi ini juga memberikan indikasi tingkat inovasi yang rendah, yang juga didukung dari hasil studi Presisi Indonesia pada tahun 2015. Perbaikan pada tingkat pendidikan dan keahlian manajerial sangat berpengaruh dalam peningkatan produktivitas UMKM. Pendidikan dalam hal ini meliputi pendidikan formal dan nonformal, yang dapat meningkatkan keahlian pekerja UMKM. Sementara itu, keahlian manajerial sangat penting agar sumber daya yang dimiliki dapat dimanfaatkan dengan efisien dan juga membantu untuk meningkatkan skala usaha.

Disamping itu keterkaitan keahlian yang rendah antara kebutuhan (*demand*) tenaga kerja UMKM dengan lulusan (*supply*) Sekolah Menengah Kejuruan juga masih lemah. Hal ini banyak dikeluhkan oleh UMKM yang membutuhkan keahlian khusus untuk menjalankan usahanya. Umumnya, UMKM tersebut harus memberikan pelatihan tersendiri agar lulusan SMK dapat terlibat langsung dalam proses produksi dan operasional perusahaan.

Pada tahun anggaran 2016, pemerintah, khususnya Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah mengalokasikan 50 persen dari anggaran Kementerian untuk pengembangan sumber daya manusia. Dalam rangka meningkatkan efektivitas program peningkatan SDM, evaluasi dan kesinambungan program perlu dilakukan dan diperhatikan. Berdasarkan FGD dengan pemangku kepentingan terlihat bahwa pelatihan mengenai *entrepreneurship*, pencatatan laporan keuangan, kemampuan Bahasa Inggris dapat menjadi prioritas dalam program tersebut karena berdasarkan hasil FGD ditemukan bahwa banyak UMKM yang belum memiliki kemampuan dasar ini.

Demikian juga halnya dengan pelatihan, khususnya *basic skills* dalam era digital ini, sehingga UMKM dapat memaksimalkan penggunaan *e-commerce* yang berkembang pesat saat ini. Pelatihan dimaksud

dapat dilakukan melalui Balai Latihan Kerja Daerah (BLKD) dengan menyesuaikan dengan kebutuhan UMKM di daerah masing-masing.

Dari hasil FGD, pendampingan terhadap usaha mikro dan kecil dibutuhkan agar operasional usaha dapat berjalan dengan efisien dan produktivitasnya meningkat. Beberapa bank dan yayasan yang secara khusus menyalurkan kredit usaha mikro dan pendampingan usaha mikro sebagai bentuk CSR (*Corporate Social Responsibility*) perusahaan mengakui bahwa pemberian kredit dan atau bantuan keuangan bagi usaha mikro dan kecil akan lebih baik bagi pertumbuhan usaha tersebut bila ada pendampingan, di mana usaha/pengusaha mikro dan kecil mendapatkan bantuan mencari solusi bila ada masalah yang dihadapi dalam berusaha, misalkan membuat business plan ketika mengajukan pinjaman ke bank, membuat laporan keuangan, memahami kontrak sederhana dan melakukan ekspor.

Hal lain yang juga dapat berkontribusi pada peningkatan kualitas sumber daya manusia adalah fasilitasi pertemuan dan diskusi antara UMKM dan pengajar SMK untuk memastikan bahwa kurikulum SMK telah memasukkan keahlian yang diperlukan UMKM dalam proses produksinya dan UMKM dapat menyerap siswa lulusan SMK yang sesuai dengan kebutuhannya.

Dan yang tak kalah pentingnya adalah fasilitasi pengurusan standar dan sertifikasi yang diperlukan oleh UMKM dalam rangka memasuki pasar ekspor. Pengetahuan tentang standar di negara yang dituju serta biaya pengurusan standar dan sertifikasi relatif mahal apabila ditanggung oleh usaha mikro dan kecil secara sendiri-sendiri dan biaya ini bersifat *sunk cost* sehingga bila pemerintah dapat memfasilitasi UMKM dalam hal ini akan menurunkan biaya transaksi UMKM dan meningkatkan probabilitas perusahaan untuk melakukan ekspor.

Bila bercermin pada temuan ERIA (2014) bahwa koordinasi dan *mismatch* antara pelatihan yang dibutuhkan dengan pelatihan yang diberikan sering terjadi. Kementerian Koperasi dan UMKM perlu meningkatkan efektivitas koordinasi antar lembaga dalam pemberian pelatihan serta pengembangan sumber daya manusia UMKM secara umum serta melakukan *monitoring* dan evaluasi atas program pengembangan SDM yang dilakukan untuk menjaga kesinambungan program, efektivitas dan efisiensinya.

6.2. FAKTOR EKSTERNAL

EASE OF DOING BUSINESS

Bahwa UMKM enggan untuk menjadi badan usaha formal merupakan masalah yang prioritas untuk diperhatikan oleh pemerintah. Berdasarkan studi empiris dan pengalaman negara lain, aspek legalitas sangat membantu dalam mengakses sumber dana eksternal. Oleh karena itu, pengurusan perizinan bagi UMKM perlu dipermudah dan tidak dipungut biaya (*cost free*). Pemberian akses dan fasilitas khusus bagi UMKM untuk pengurusan perizinan di seluruh Badan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di seluruh Indonesia perlu diinisiasi oleh pemerintah.

Namun demikian, fasilitas tersebut perlu diikuti oleh kebijakan lain agar UMKM terdorong untuk menjadi badan usaha formal, seperti kemudahan dan insentif pajak. Dalam mengatasi hal ini, pemerintah perlu melakukan terobosan seperti pembebasan terhadap Pajak Penghasilan (PPh) badan selama awal usaha. Bagi UMKM yang telah berdiri lebih dari dua tahun, pemberian insentif atau pengurangan pajak penghasilan untuk jangka waktu tertentu disertai dengan pendampingan *compliance* pajak juga dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan daya saing UMKM. Kemudahan dan insentif perpajakan seperti ini diharapkan dapat mendorong meningkatnya legalisasi entitas UMKM.

Pemerintah juga perlu memperlakukan secara khusus sektor UMKM terkait proses dan jumlah biaya yang harus dikeluarkan dalam proses legalisasi tersebut. Pemerintah dapat memberikan fasilitas pendaftaran izin investasi yang memotong jumlah prosedur dan mengurangi jumlah hari yang dibutuhkan bagi UMKM tertentu. PNBP untuk UMKM, terutama usaha kecil, juga dapat dikurangi untuk meningkatkan jumlah UMKM yang sudah mempunyai badan hukum. Kedepan, persyaratan modal dasar dan modal disetor di dalam Undang-Undang Perseroan Terbatas (UU PT) juga perlu direvisi untuk mengurangi hambatan permodalan.

AKSES PERMODALAN

Program KUR yang sudah dijalankan oleh pemerintah merupakan fasilitas yang signifikan untuk membantu akses modal UMKM. Namun demikian, berdasarkan pengalaman bank-bank yang menyalurkan kredit mikro, pendampingan sangat diperlukan oleh penerima KUR sehingga pemanfaatan KUR lebih efektif. Terbatasnya kemampuan perbankan menyalurkan kredit perlu ditopang dengan membuka akses pasar modal bagi UMKM serta menghilangkan hambatan terhadap berkembangnya lembaga keuangan non-bank seperti modal ventura dan *crowdfunding*. World Bank (2006) menyatakan bahwa modal ventura kurang berkembang disebabkan oleh iklim usaha yang kurang kondusif dan modal dalam negeri yang terbatas disamping keengganan pemilik untuk berbagi kontrol dengan pihak luar. ADB (2014) juga menunjukkan bahwa beberapa hambatan terhadap kurang berkembangnya *crowdfunding* antara lain adalah belum adanya perangkat hukum dan aturan yang jelas mengenai *crowdfunding* ini serta keamanan investasi serta keraguan akibat banyaknya penipuan *online*.

AKSES PASAR

Seperti yang telah dijelaskan pada Bab 5, pemerintah telah memfasilitasi UMKM untuk mendapatkan pasar di dalam negeri. Namun skala bantuan yang dapat diberikan sangat terbatas. Pemerintah perlu menggunakan metode-metode baru yang inovatif untuk membantu UMKM mendapatkan pasar sehingga dengan anggaran yang sama, akan lebih banyak UMKM yang dapat difasilitasi. Misalnya dengan bersinergi dengan pemerintah daerah (*cost-sharing*) serta menggiatkan *e-catalogue* serta promosi *online* lainnya.

Dalam hal fasilitasi promosi ke pasar internasional, pemerintah juga perlu lebih meningkatkan peran perwakilan Indonesia di luar negeri sebagai market intelligent untuk mendapatkan informasi terkait pasar potensial (potensi *demand*, hambatan perdagangan termasuk standar dan sertifikasi yang diperlukan serta prosedur untuk masuk ke negara tersebut). Di samping itu kerjasama yang baik dengan kementerian teknis diperlukan untuk *match-making* informasi dari *market intelligent* mengenai pasar potensial dengan kemampuan produsen untuk memenuhi pasar tersebut termasuk fasilitasi untuk mendapatkan sertifikasi dan pengurusan standar sehingga dapat diterima di pasar tujuan.

PARTISIPASI UMKM DALAM GLOBAL VALUE CHAIN.

Strategi ini sudah diterapkan oleh negara-negara ASEAN lainnya dan dapat dilaksanakan di Indonesia. Peningkatan keterkaitan UMKM dalam GVC memberikan manfaat yang besar bagi UMKM itu sendiri dalam hal peningkatan kualitas dan inovasi produk, sumber daya manusia, dan terutama penjualan. Sektor lain juga dapat merasakan dampaknya akibat dari *spillover economic effect*.

Seperti halnya dalam peningkatan akses pasar domestik, langkah awal yang harus dilakukan adalah tersedianya pendanaan untuk mendukung strategi tersebut. *Public Investment*, baik dari pemerintah atau pihak lain, diperlukan untuk melakukan implementasi kebijakan yang dapat meningkatkan *linkage* UMKM di GVC. Program atau kebijakan tersebut antara lain:

1. Pemetaan (*Mapping*) terhadap kapasitas dari UMKM yang dapat menjadi pemasok dalam jaringan produksi global.
2. Pemetaan (*Mapping*) terhadap kebutuhan bahan baku (*input*) dalam proses produksi UMKM skala menengah dan perusahaan besar (*multinational*)

Pemetaan di atas perlu dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat meningkatkan keterlibatan UMKM dalam GVC.

Sementara, untuk meningkatkan akses pasar bagi UMKM yang telah melakukan ekspor secara langsung, pemerintah dapat mendukung dalam hal penyediaan informasi terkait dengan pasar tujuan ekspor.

Informasi tersebut menjadi hasil *market intelligence* terhadap negara tujuan ekspor, dan bertujuan untuk menggali potensi peningkatan penjualan bagi produk yang sudah diekspor atau bagi produk baru yang potensial dijual di negara tersebut. Informasi di dalam *market intelligence* dapat meliputi sektor ekonomi kunci, daya beli masyarakat, dan struktur ekspor dan impor negara yang dijadikan target.

INFRASTRUKTUR

Perbaikan infrastruktur yang sedang dilakukan pemerintah Joko Widodo sangat ditunggu-tunggu dalam mengatasi *bottleneck* pertumbuhan ekonomi Indonesia. Demikian juga upaya dalam menurunkan *dwelling time* di pelabuhan dan biaya logistik secara keseluruhan. Diharapkan 3-5 tahun mendatang, dampak dari investasi infrastruktur dan logistik ini akan menurunkan biaya transaksi secara umum, yang dengan sendirinya akan menurunkan biaya transaksi UMKM Indonesia.

Pembentukan kluster industri spesifik untuk UMKM secara signifikan dapat memperbaiki daya saing dan meningkatkan pertumbuhan UMKM. Infrastruktur tersebut juga dapat meningkatkan peran UMKM dalam GVC melalui keterkaitan UMKM dengan perusahaan besar. Infrastruktur fisik dan fasilitas yang terintegrasi untuk investasi, perdagangan, dan proses manufaktur dapat menarik perusahaan besar. Sementara, fasilitas kemudahan *one-stop services* bagi UMKM memberikan insentif untuk menempati area tersebut. Integrasi tersebut secara tidak langsung dapat menjadi pendorong untuk memperbaiki kualitas produk dan kapasitas sumber daya manusia UMKM.

SIKLUS BISNIS

Idealnya kondisi bisnis yang lesu ini dimanfaatkan oleh UMKM dan kementerian Pembina UMKM untuk meningkatkan produktivitas dan keahlian pelaku UMKM (seperti yang dipaparkan pada bagian 5.1) sehingga pada saat permintaan mulai naik, UMKM Indonesia telah memiliki daya saing yang lebih baik.

Tentu strategi-strategi jangka pendek untuk meredam laju pelemahan penjualan tetap perlu dilakukan seperti melakukan diversifikasi pasar tujuan penjualan ekspor dan mencari peluang dan mengintensifkan kerjasama yang telah ada dengan perusahaan multinasional.

6.3. Kesimpulan

Pengembangan UMKM merupakan bagian yang terintegrasi dalam penyatuan ekonomi di antara negara-negara anggota ASEAN. Berbagai inisiatif kerjasama untuk peningkatan kinerja UMKM dilakukan. Sayangnya Indonesia terlambat atau belum optimal memanfaatkan inisiatif tersebut, terutama dalam implementasi kebijakan dalam negeri.

Secara umum, kinerja UMKM Indonesia masih relatif rendah dibandingkan negara-negara dengan tingkat pembangunan yang relatif sama, terutama dari segi produktivitas, kontribusi terhadap ekspor, partisipasi dalam jaringan produksi global dan regional serta kontribusi terhadap nilai tambah.

Beberapa studi menunjukkan bahwa kemampuan UMKM bersaing di era global tergantung pada dari beberapa hal, yaitu faktor internal seperti skala usaha, *stakeholders personality*, latar belakang pendidikan dan budaya perusahaan yang dapat dicerminkan dari tingkat produktivitas dan inovasi dari perusahaan tersebut serta faktor eksternal yaitu faktor-faktor di luar perusahaan seperti akses terhadap permodalan dan lingkungan kebijakan.

Untuk meningkatkan daya saing UKM Indonesia secara umum dan meningkatkan partisipasi UMKM dalam GVC, faktor-faktor yang menentukan daya saing UMKM serta tingkat partisipasi dalam GVC perlu menjadi perhatian pemerintah. Beberapa faktor yang menentukan daya saing UMKM dapat dikelompokkan menjadi 2 kelompok besar, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup aspek-aspek yang dapat meningkatkan produktivitas UMKM Indonesia, yaitu sumber daya manusia (*human resource*), strategi pemasaran, dan inovasi. Sementara faktor eksternal merupakan berbagai aspek di luar UMKM yang dapat mempengaruhi dan mendukung daya saing UMKM. Faktor tersebut adalah kemudahan berusaha di Indonesia (*ease of doing business*), akses finansial dan permodalan, akses pasar, infrastruktur, dan kondisi makroekonomi.

Beberapa studi yang mengevaluasi kebijakan pemerintah terkait UMKM memperlihatkan bahwa pendekatan yang selama ini diambil pemerintah lebih bersifat kesejahteraan sosial daripada pendekatan bisnis. Kebijakan tersebut belum mampu membuat UMKM Indonesia berdaya saing lebih tinggi.

Diperlukan paradigma berfikir yang berbeda dalam membuat kebijakan terkait UMKM, dari perlindungan yang berlebihan menjadi fasilitasi untuk mendapatkan akses. Untuk berkembang, UMKM memerlukan akses, baik terhadap input yang murah dan mudah (*raw materials*, sumber daya manusia dan barang modal), dukungan keuangan maupun pasar untuk produk/jasa yang dihasilkan. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberikan fasilitasi tersebut, baik dalam peningkatan produktivitas dan inovasi, memberikan kemudahan berusaha, akses keuangan serta akses pasar baik lokal maupun global. Kondisi pasar dunia dan regional yang sedang melemah hendaknya disikapi sebagai peluang untuk meningkatkan kemampuan UMKM Indonesia.

Tabel 12: Strategi Meningkatkan Daya Saing UMKM Indonesia

No.	Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing UMKM	Strategi untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM
1.	Sumber daya manusia (produktivitas dan inovasi)	<ul style="list-style-type: none"> a. Memberikan pelatihan, khususnya tentang <i>basic skills</i> dalam era digital yang berkembang pesat saat ini dan <i>entrepreneurship skills</i> agar operasional usaha bisa efisien. Pelatihan dimaksud dapat dilakukan melalui Balai Latihan Kerja Daerah (BLKD). b. Memberikan pendampingan bagi setiap UMKM agar operasional usaha dapat berjalan dengan efisien dan produktivitasnya meningkat c. Memfasilitasi pertemuan dan diskusi antara UMKM dan pengajar SMK untuk memastikan bahwa kurikulum SMK telah memasukkan keahlian yang diperlukan UMKM dalam proses produksinya dan UMKM dapat menyerap siswa lulusan SMK yang sesuai dengan kebutuhannya. d. Memberikan pelatihan, khususnya tentang <i>basic skills</i> dalam era digital ini, sehingga UMKM dapat memaksimalkan <i>e-commerce</i> yang berkembang pesat saat ini. Pelatihan dimaksud dapat dilakukan melalui Balai Latihan Kerja Daerah (BLKD). e. Memfasilitasi pertemuan langsung antara Badan Standarisasi Nasional (BSN) dengan UMKM yang belum mempunyai SNI.
2	Kemudahan Berusaha	<ul style="list-style-type: none"> a. Fasilitas perizinan investasi untuk UMKM potensial (<i>a fast-track investment licenses</i>): Mengurangi prosedur dan jangka waktu pengurusan perizinan. b. Mengurangi tarif PNBPN untuk UMKM dalam proses pendirian badan usaha c. Revisi UU PT untuk mengurangi persyaratan modal dasar dan modal disetor untuk UMKM d. Pemberian insentif atau pengurangan pajak penghasilan dalam jangka waktu tertentu
3	Akses permodalan	<ul style="list-style-type: none"> a. Mengajukan bank-bank yang menyalurkan kredit mikro untuk melakukan pendampingan yang efektif b. Meneliti strategi untuk meningkatkan peran modal ventura dalam pembiayaan c. Meneliti faktor-faktor yang dapat mendukung pertumbuhan <i>crowd funding</i>

No.	Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing UMKM	Strategi untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM
4	Akses pasar	<p>Pasar Domestik</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Perluasan forum dagang lokal atau pembentukan forum dagang nasional bagi sektor UMKM b. Mendorong kerjasama antara <i>retail</i> modern dengan UMKM c. <i>E-commerce</i>: membentuk <i>platform e-catalogue</i> dan memperluas implementasi <i>e-marketing</i> <p>Pasar Internasional</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pemetaan (<i>Mapping</i>) kapasitas dari UMKM yang menjadi pemasok (<i>supplier</i>) b. Pemetaan (<i>Mapping</i>) terhadap kebutuhan bahan baku (<i>input</i>) dalam proses produksi UMKM skala menengah dan perusahaan besar (<i>multinational</i>). c. Informasi pasar negara tujuan ekspor (<i>market intelligence</i>)
5	Infrastruktur, logistik dan telekomunikasi	<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan ketersediaan dan kualitas infrastruktur fisik (jalan, jembatan, pelabuhan) b. Implementasi kluster industri (<i>industrial cluster</i>) percontohan bagi UMKM beserta fasilitasnya c. Meningkatkan ketersediaan energi d. Meningkatkan jangkauan dan kualitas infrastruktur telekomunikasi, khususnya internet cepat yang dibutuhkan untuk bisnis di era digital, termasuk keterkaitan dalam GVC.
6	Siklus bisnis	<ul style="list-style-type: none"> a. Diversifikasi pasar (dalam negeri dan luar negeri) b. Menurunkan biaya produksi c. Meningkatkan produktivitas d. Meningkatkan akses UMKM terhadap informasi mengenai inovasi-inovasi baru e. Meningkatkan kegiatan-kegiatan yang dapat menstimulasi inovasi baru (<i>workshop</i>, interaksi dengan universitas dan kunjungan ke perusahaan sejenis yang inovatif di negara lain)

Halaman ini sengaja dikosongkan

REFERENSI

- Abonyi, G. (2005). 'Transformation of Global Production, Trade and Investment: Global Value Chains and International Production Networks', paper presented to the Expert Group Meeting on SMEs' Participation in Global and Regional *Supply Chains*. UNESCAP, Bangkok, November.
- Asian Development Bank (2014). *Asia SME Finance Monitor 2014*. Mandaluyong City: ADB.
- Aswicahyono, H. & Hill, H. (2014). Survey of Recent Developments. *Bulletin of Indonesian Economic Studies* Vol. 50, No. 3, pp. 319-346.
- Aswicahyono, H. & Hill, H. (2014b). Does Indonesia have Competitiveness Problems? Unpublished Paper
- Allen, B., Johnson, K., Baldwin, K., Blair, C., Cantrell, R, dan Fravel, D., (2013). U.S - Korea free trade agreement: effects on U.S small and medium-sized enterprises. USITC Publication 4393.
- Arudchelvan, M., & Wignaraja, G. (2015). SME Internationalization Through Global Value Chains and Free Trade Agreement: Malaysian Evidence. ADBI Working Paper 515.
- Burger, N., Chazali, C., Gaduh, A., Rothenberg, A. D., Tjandraningsih, I., dan Weiland, S, (2015). Reforming Policies for Small and Medium Enterprises in Indonesia. Jakarta, Indonesia. Corporation in collaboration with Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan
- Cheong, I. (2014), Korea's Policy Package for Enhancing Its FTA. ERIA Discussion Paper 11.
- Cornell University, INSEAD, and WIPO (2014). *The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation*. World Intellectual Property Organization: Geneva.
- ERIA (2014). *ASEAN SME Policy Index: Towards Competitive and Innovative ASEAN SMEs*
- Harvie, C., Narjoko, D., dan Oum, S. (2010). Firm Characteristic Determinants of SME Participation in Production Networks. ERIA Discussion Paper 11.
- Nicolescu, O. (2009). Main Features of SMEs Organization System. *Review of International Comperative Management* 10(3).
- USITC (2010). *Small and Medium-sized Enterprises: Characteristics and Performance (Investigation Paper)*. Washington DC: U.S International Trade Commission.
- Kimura, F. (2009). The Nature and Characteristics of Production Networks in East Asia: Evidences from Micro/Panel Data Analyses, Research Unit for Statistical and Empirical Analysis in Social Sciences (Hi-Stat). Discussion Paper Series 093. Hitotsubashi University, Japan.
- Narjoko, Dionisius (2015). AEC Blueprint Implementation Performance and Challenges: Service Liberalization. Eria Discussion Paper 39.
- Presisi Indonesia (2015). *Innovation Driven Businesses in Bandung*, report for EU-Indonesia TCF
- World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. WEF: Geneva.
- Wignaraja, G., Jinjark, Y. (2015). Why do SMEs not borrow more from banks? Evidence from the People's Republic of China and Southeast Asia. ADBI Working Paper 509.
- Yuhua, Z., dan Bayhaqi, A. (2013). *SME's Participation in Global Production Chains*. APEC: Singapore.

LAMPIRAN 1

ACIA Reservation List

No.	Negara	Jumlah Sektor dengan Komitmen yang Berpengaruh pada UMKM	Sektor atau Subsektor	Komentar
1	Brunei Darussalam	16	Komunikasi; lingkungan; pendidikan; turisme & jasa lainnya terkait <i>travel</i> ; rekreasi, budaya, & olahraga	Karakter komitmennya adalah ketentuan <i>joint-venture</i> dengan porsi kepemilikan investor asing terbatas
2	Kamboja	5	Kesehatan; turisme & jasa terkait <i>travel</i> lainnya; jasa pendukung semua mode transportasi	Myanmar sangat terbuka dan hanya terdapat beberapa ketentuan berbentuk <i>joint-venture</i>
3	Indonesia	69	Jasa profesional; komputer & jasa terkait; R&D; jasa penyewaan & <i>leasing</i> tanpa operator; jasa bisnis lainnya; komunikasi; konstruksi & jasa terkait; distribusi; pendidikan; lingkungan; kesehatan; jasa sosial; hotel & restoran; turisme & transportasi	<p>Disamping ketentuan <i>joint-venture</i>, terdapat beberapa ketentuan yang secara eksplisit menyebut UMKM:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jasa perdagangan besar (<i>wholesale</i>) (<i>national treatment</i>): bekerjasama dengan 100 UMKM sebagai <i>supplier</i> dan <i>retailer</i>, dan memberikan pelatihan yang saling menguntungkan kedua belah pihak 2. Jasa penjualan langsung (<i>national treatment</i>): wajib memasarkan produk buatan lokal dan bergabung dengan asosiasi industri sejenis 3. Jasa penginapan (motel) (<i>national treatment</i>): di kawasan Indonesia Timur, <i>joint-venture</i> dengan UMKM lokal diperbolehkan dengan porsi asing maksimum 70 persen. Pada area selain itu tertutup untuk asing. 4. Jasa operator penginapan internasional (<i>national treatment</i>): wajib berbentuk <i>joint-venture</i> dengan UMKM lokal. 5. Jasa <i>organizer</i> kongres profesional (<i>national treatment</i>): hanya terbuka di kawasan Indonesia Timur dan berbentuk <i>joint-venture</i> dengan UMKM lokal. Selain kawasan itu, tertutup untuk asing.

No.	Negara	Jumlah Sektor dengan Komitmen yang Berpengaruh pada UMKM	Sektor atau Subsektor	Komentar
4	Laos	6	Jasa profesional; kesehatan; agen travel & tur; jasa penyewaan & <i>leasing</i> tanpa operator	Laos sangat terbuka dan hanya terdapat beberapa ketentuan berbentuk <i>joint-venture</i> dan pada jasa akuntansi dan audit terdapat ketentuan pelatihan karyawan lokal
5	Malaysia	57	Jasa profesional; jasa penyewaan & <i>leasing</i> ; konstruksi; jasa distribusi; pendidikan; lingkungan; kesehatan; turisme & jasa terkait travel lainnya; jasa literature; transportasi; jasa pendukung semua mode transportasi; jasa pelatihan	Karakter komitmennya adalah ketentuan <i>joint-venture</i> dengan porsi kepemilikan investor asing terbatas
6	Myanmar	1	Jasa audiovisual	Myanmar sangat terbuka dan hanya terdapat 1 ketentuan berbentuk <i>joint-venture</i>
7	Filipina	27	Jasa profesional; R&D; jasa penyewaan & <i>leasing</i> tanpa operator; jasa bisnis lainnya; jasa pos; telekomunikasi; jasa audiovisual	Karakter komitmennya adalah ketentuan <i>joint-venture</i> dengan porsi kepemilikan investor asing terbatas, tapi untuk jasa teknik mekanik dalam bentuk alih teknologi
8	Singapura	14	Jasa profesional; jasa penyewaan & <i>leasing</i> tanpa operator; telekomunikasi; kesehatan; jasa sosial; turisme & jasa terkait travel lainnya; jasa transportasi maritim	Karakter komitmennya adalah ketentuan <i>joint-venture</i> dengan porsi kepemilikan investor asing terbatas
9	Thailand	21	Jasa profesional; komunikasi; pendidikan; kesehatan; jasa sosial; <i>Professional services</i> , turisme & jasa terkait travel lainnya; jasa transportasi darat	Disamping ketentuan tentang <i>joint-venture</i> , terdapat ketentuan pembatasan jumlah pekerja asing yang bisa menjabat di jajaran direksi
10	Vietnam	13	Jasa bisnis lainnya; jasa komunikasi; jasa rekreasi, budaya, & olahraga; jasa transportasi; jasa pendukung semua mode transportasi	Disamping ketentuan tentang <i>joint-venture</i> , terdapat ketentuan-ketentuan yang ambigu dan berpotensi memproteksi pasar dalam negeri

LAMPIRAN 2

ACIA Reservation List

No	Negara	Reservation List Terkait UKM			
		Sektor UKM	Tertutup Untuk Investasi Asing	Terbuka dengan keharusan untuk Partnership dengan UKM	Keterangan
1.	Indonesia	Dalam reservation list Indonesia dijelaskan bahwa <i>National Treatment</i> dan <i>SMBD</i> tidak berlaku untuk semua peraturan dalam rangka perlakuan khusus bagi UKM			
		1. Sektor Perikanan	Investor asing dilarang untuk melakukan usaha di sektor perikanan tradisional atau menjadi Pembudi Daya-Ikan Kecil ⁴ seperti yang diatur dalam UU No. 45 tahun 2009 tentang perikanan dan PERMEN No. 12 tahun 2009 terkait penangkapan ikan		
		2. Manufaktur		1. Pemanisan dan pengawetan buah-buahan dan sayuran (ISIC1513) 2. Industri Batik (ISIC 1712) 3. Industri Pengolahan dan pengawetan rotan, bambu dan bahan sejenis (ISIC 2010) 4. Industri kayu <i>Mangrove</i> (ISIC 2022 dan ISIC 2029) 5. Industri Minyak Atsiri (ISIC 2429) 6. Bahan bangunan: (ISIC 2691; ISIC 2693) 7. Barang yang terbuat dari industri semen (ISIC 2695) 8. Industri kapur dan produk yang terbuat dari kapur (ISIC 2694) 9. Industri Perhiasan dan artikel terkait (ISIC 3691) 10. Industri kapal kayu termasuk alat dan peralatan untuk wisata bahari dan perikanan (ISIC 3511) 11. Industri mesin pertanian (ISIC 2921) 12. Industri multi-aneka kerajinan: 13. Daur ulang barang-barang bukan logam (ISIC 3720) 14. Paku, mur dan baut industri, komponen dan suku cadang untuk industri motor, pompa dan industri kompresor (ISIC 2899, 2911, 2912, 3591, 3592) 15. Industri Pengolahan Susu bubuk dan susu kental (ISIC 1520) 16. Industri Usaha Pengolahan Hasil Perikanan UPI (ISIC 1512).	Kemitraan dengan UKM berarti kerjasama UKM dengan investor asing yang dapat berupa: <i>joint-operation (plasma-core), sub-contracting, franchise, distributorship, general trading, joint venture and outsourcing.</i>

4. Pembudi Daya-Ikan Kecil adalah orang yang mata pencahariannya melakukan pembudidayaan ikan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-har

No	Negara	Reservation List Terkait UKM			
		Sektor UKM	Tertutup Untuk Investasi Asing	Terbuka dengan keharusan untuk Partnership dengan UKM	Keterangan
		3. Pertanian		1. pengeringan tembakau dan industri pengolahan awal (ISIC 0111) 2. peternakan ulat sutra dan lebah (ISIC 0122)	Kemitraan dengan UMKM berarti kerjasama UMKM dengan investor asing yang dapat berupa: (<i>plasma-core</i>), <i>sub-contracting</i> , <i>franchise</i> , <i>distributorship</i> , <i>general trading</i> , <i>joint venture and outsourcing</i> .
		4. Jasa terkait pertanian		<ul style="list-style-type: none"> Perkebunan (CPC 88110): peramalan hama (penyakit & serangga) peramalan , kontrol dan sewa peralatan Pertanian (CPC 88110) tanaman pangan: persiapan lahan / tanah, panen , perontokan , Unit penggilingan padi (untuk ditempatkan di luar Pulau Jawa); Pengendalian hama Hortikultura (penyakit & serangga); Ternak (CPC 88110) rumah pemotongan ternak / <i>poultry</i>; Pengolahan Daging / penjagalan Rencana Kawasan Perkebunan (CPC 88.110): Persiapan lahan / tanah; Perencanaan dan Survei <i>Landscape</i>; pemuliaan tanaman / transplantasi dan pembibitan 	
		5. Kehutanan		Pengolahan Rotan, Bambu, <i>Aquilaria malaccensis</i> (gaharu) (ISIC 0200)	Kemitraan dengan UMKM berarti kerjasama UMKM dengan investor asing yang dapat berupa: <i>joint-operation</i> (<i>plasma-core</i>), <i>sub-contracting</i> , <i>franchise</i> , <i>distributorship</i> , <i>general trading</i> , <i>joint venture and outsourcing</i> .
2.	Filipina	1. <i>National treatment</i> dan SMBD tidak berlaku untuk semua undang-undang yang terkait dengan UKM domestik 2. Kepemilikan asing maksimal 40% untuk usaha dengan modal disetor ≤ 200.000 USD 3. <i>Directors obligation</i> tidak berlaku untuk undang-undang yang berkaitan dengan eksplorasi, pengembangan dan pemanfaatan sumber daya mineral. Ini mencakup namun tidak terbatas pada larangan saham asing dipertambangan skala kecil dan pembatasan saham asing di kegiatan pertambangan lainnya			
3	Thailand	<i>National treatment</i> tidak berlaku untuk semua undang-undang yang terkait dengan UKM: Untuk ilustrasi misalnya, UKM domestik Thailand dapat diberikan prioritas untuk akses tanah dan sumber daya air di wilayah yang ditetapkan, dan partisipasi asing tidak diperbolehkan dalam usaha skala kecil/ <i>aquaculture</i>			
4	Vietnam	<i>National treatment</i> dan SMBD tidak berlaku untuk semua undang-undang yang terkait dengan perlakuan khusus yang diberikan kepada UKM			

Sumber : Reservation List Masing-masing negara

No	Negara	Daftar Negatif Investasi	Peraturan terkait Investasi
1	Brunei	<ul style="list-style-type: none"> Semua PMA di sektor industri pengolahan dan pertanian dan jasa yang terkait didalamnya yang menggunakan lahan pemerintah harus menyertakan setidaknya 30% kepemilikan lokal. Kecuali <i>logging</i> dan penggergajian kayu, semua PMA di sektor kehutanan dan jasa yang terkait didalamnya harus menyertakan setidaknya 30% kepemilikan lokal. <i>National treatment</i> tidak berlaku untuk peraturan lainnya terkait aktivitas perikanan termasuk di zona ekonomi eksklusif. Semua PMA di sektor ini yang menggunakan lahan pemerintah harus menyertakan setidaknya 30% kepemilikan lokal. <i>National treatment</i> tidak berlaku kepada aktivitas yang menggunakan sumber daya alam. Bisa termasuk pembatasan dalam pemberian izin dan kuota. <i>National treatment</i> tidak berlaku kepada aktivitas sektor gas dan perminyakan <i>National treatment</i> tidak berlaku kepada aktivitas penggalian dan pertambangan. Kepemilikan asing akan dipertimbangkan per kasus. 	<ol style="list-style-type: none"> Pada tahun 2013 meluncurkan Onebiz sebagai <i>single online window</i> perizinan usaha. Pada tahun 2011, melakukan amandemen terhadap UU perusahaan. UU yang baru mensyaratkan bahwa salah satu direktur dari badan usaha dengan 2 direktur atau minimal 2 orang direktur dari badan usaha dengan lebih dari 2 direktur harus berkewarganegaraan Brunei.
2	Kamboja	<ul style="list-style-type: none"> <i>National treatment</i> dan <i>senior management board of directors obligations</i> tidak berlaku industri pengolahan narkotika dan jenis psikotropika, dan produksi bahan kimia berbahaya, dan pestisida pertanian. Industri tersebut tertutup untuk penanaman modal asing. <i>National treatment</i> dan SMBD tidak berlaku untuk kebijakan yang terkait pembatasan/regulasi terhadap industri kehutanan dan industri terkait kehutanan <i>National treatment</i> dan SMBD tidak berlaku untuk kebijakan yang terkait industri penggalian termasuk penggalian pasir dan aktivitas pertambangan minyak dan gas yang dilaksanakan di Kamboja. Seluruh pengolahan pasir untuk ekspor luar negeri dilarang dan ditutup. 	<ol style="list-style-type: none"> Pada 4 april 2011 mengeluarkan <i>Instructive Circular</i> No. 365 terkait prosedur aplikasi untuk perpanjangan, pembekuan, penghentian investasi perusahaan. 4 Maret 2011, Prakas No. 242 mengenai prosedur pelaksanaan UU terkait operasional pabrik dan kerajinan.
3	Laos	<p>Industri berikut hanya terbuka untuk penanaman modal dari warga negara Laos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Produksi, pengolahan, pengawetan daging dan produk daging (sapi, babi, domba, kuda) Pengolahan dan pembekuan ikan Pengolahan sayur dan buah-buahan Pengolahan minyak hewani dan nabati Manufaktur boneka dan mainan Industri alat musik tradisional Industri kain tradisional. Pengolahan <i>veneer seet, plywood, papan laminasi, particle board,</i> Pengolahan pestisida Pengolahan es dan es krim Penggilingan Tepung dan produk tepung Bahan makanan Produk roti Produk mie lokal Minuman non alkohol, <i>soft drink</i>, dan air minum Penampungan guano Budi daya ikan di sungai Mekong dan daerah Laos hanya boleh diusahakan perusahaan 100% lokal. PMA tidak diberikan kewenangan untuk melaksanakan aktivitas perikanan untuk tujuan komersial. 	

No	Negara	Daftar Negatif Investasi	Peraturan terkait Investasi
4	Indonesia	<p>Manufaktur yang tertutup untuk PMA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perikanan tradisional dan seluruh aktivitas perikanan yang diatur oleh otoritas kebijakan terkait 2. Pengasinan/pengeringan ikan dan biota laut lainnya dan industri pengasapan ikan 3. Industri pengolahan karet 4. Industri alat kerajinan manual atau alat setengah mekanik untuk pekerjaan tangan dan pemotong 5. Industri kebutuhan rumah tangga dari tanah liat terutama tembikar 6. Industri Kerajinan yang mengandung aset budaya tertentu; nilai seni yang menggunakan bahan alami atau buatan buatan; industri bordir; rotan dan industri anyaman bambu; anyaman dari tanaman lain 7. Industri rotan dan bambu 8. Industri peralatan tangan yang dibutuhkan untuk pertanian, untuk mempersiapkan lahan, proses produksi, pasca panen dan pengolahan kecuali cangkul dan sekop 9. Gula Aren 10. Olahan makanan dari biji dan umbi, sagu, kacang melinjo dan industri kopra, industri kecap, makanan yang terbuat dari kedelai dan kacang selain kecap, tempe, industri tahu, kerupuk, keripik, kerupuk kacang, dan sejenisnya 11. Industri penggergajian 12. Industri rotan Primer 13. Industri peralatan dapur 14. Industri rajut terutama kain renda 15. Industri percetakan kain terutama Batik dan pola tradisional 16. Industri Serat dan Kapas <p>Tertutup ke investor asing-Pengolahan dengan basis kontrak atau sewa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalengan Buah dan sayuran, Pelumatan, jus dan paste 2. Es krim 3. Pati singkong 4. Pengolahan dan pengawetan daging 5. Industri pengolahan ikan dan pengalengan 6. Pembekuan untuk industri ikan dan sejenisnya 7. Margarin 8. Minyak goreng 9. industri Susu 10. Industri makanan dari susu 11. Tepung sagu 12. Industri Pakan ikan 13. Industri Pakan ikan/konsentrat 14. Macaroni, mie, spaghetti, industri bihun dan sejenisnya 15. Industri tembakau 16. Industri produk kulit 17. Industri kayu dan produk kayu dan gabus, kecuali mebel; pembuatan artikel jerami dan bahan anyaman 18. Industri bahan kimia dan produk kimia, 19. Industri furnitur- industri mebel kayu, termasuk <i>finishing</i> dan <i>design</i> mebel bambu dan rotan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 1 Maret 2011, Kebijakan Presiden tentang tarif baru pajak keuntungan, pajak pendapatan badan, pajak penghasilan individu. Berdasarkan peraturan ini pajak keuntungan diturunkan dari 35% menjadi 28 persen. 2. BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal) meluncurkan <i>Online Tracking System</i> (OTS) untuk Pendaftaran Penanaman Modal, Izin Prinsip, Izin Usaha, dan Surat Persetujuan Pembebasan Bea Masuk Bahan Baku dan Barang Modal. 3. Perpres No. 39/2014 tentang daftar bidang usaha yang tertutup dan bidang usaha yang terbuka dengan persyaratan di bidang penanaman modal. 4. Kewajiban untuk perusahaan tambang untuk menjual produksinya di pasar domestik dalam jumlah tertentu. 5. PP No.94/2010 tentang penghitungan penghasilan kena pajak dan pelunasan pajak penghasilan dalam tahun berjalan yang memberikan kewenangan bagi Kemenkeu untuk memberikan <i>tax holiday</i> ke investor baru di industri dan lokasi tertentu.

No	Negara	Daftar Negatif Investasi	Peraturan terkait Investasi
		<p>Sektor kehutanan, penggalian dan pertambangan tertutup untuk penanaman modal asing:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Eksploitasi tanaman hutan lainnya selain kayu, aren, kemiri, biji asam, bahan baku arang, kayu manis , dll. 2. Eksploitasi sarang walet alam 3. industri primer hasil hutan selain kayu 4. Restorasi ekosistem Hutan 5. Eksploitasi sumber daya air di kawasan hutan 6. Kontraktor di bidang pemotongan kayu 7. Ekstraksi Pasir Pantai 8. Jasa pembotolan dan Pengisian <i>Liquefied Petroleum Gas</i> (LPG) 	
5	Malaysia	<p>Manufaktur yang tertutup untuk investasi asing:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyulingan Gula 2. Minuman keras dan minuman beralkohol 3. Pengolahan tembakau dan rokok 4. Penggulungan baja dan kawat 5. Cakram optik, termasuk CD, CD-ROM, VCD, DVD 6. Biodiesel 7. Pengumpulan, penyimpanan, pengolahan dan pembuangan limbah berbahaya dan beracun 8. Semen OPC (non-terpadu) 9. Perikanan Tangkap <p>Perikanan, Kehutanan, dan Pertambangan & Penggalian:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perlakuan Nasional tidak berlaku untuk setiap aktivitas yang berkaitan dengan perikanan tuna atau yang berkaitan dengan hutan tanaman 2. Kapal-kapal nelayan asing tidak diperbolehkan untuk menangkap ikan atau percobaan menangkap ikan atau melakukan riset atau survei di Zona Ekonomi Eksklusif Malaysia 3. Ekstraksi dan pemanenan kayu dan jasa yang terkait dengan itu ditutup untuk investor asing di Semenanjung Malaysia dan Sabah. 4. PETRONAS diberi hak eksklusif, kekuasaan, kebebasan dan hak untuk mengeksplorasi, mengeksploitasi, menangani dan memperoleh minyak bumi, di darat atau lepas pantai Malaysia. 5. Perlakuan Nasional dan SMBD bisa tidak berlaku untuk setiap tindakan yang berkaitan dengan kegiatan pertambangan dan penggalian. <i>Joint venture</i> dengan negara atau BUMN terkait bisa diperlukan. 	
6	Myanmar	<p>Tidak ada izin baru yang dikeluarkan untuk investor :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Distilasi, pencampuran, perbaikan, pembotolan dan pemasaran semua jenis sprits, minuman dan non - minuman 2. Industri anggur, malt dan malt minuman keras, bir dan produk pembuatan bir lainnya 3. Industri minuman ringan , produk aerasi dan non - aerasi 4. Industri rokok 5. Industri gulungan lembaran besi galvanis 6. Industri produk roti 7. Industri <i>pulp</i>, kertas dan kertas karton 	

No	Negara	Daftar Negatif Investasi	Peraturan terkait Investasi
		<p>Hanya diperbolehkan untuk perusahaan milik negara :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Industri obat farmasi dan jasa terkait 2. Operasi kegiatan kilang minyak dan penyulingan 3. Produksi dan ekstraksi kayu dari hutan alam <p>Hanya diperbolehkan untuk Pemerintah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penerbitan Surat Kabar dan usaha terkait 2. Reproduksi media rekaman 3. Eksplorasi dan ekstraksi dan jasa yang berkaitan dengan gas alam dan minyak bumi <p>Tertutup untuk orang asing</p> <p>Pencarian, eksplorasi dan pertambangan batu permata</p>	
7	Filipina	<p>National treatment dan SMBD tidak berlaku untuk:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Industri petasan dan perangkat piroteknik lainnya 2. Industri senjata dan bahan peledak 3. Industri obat berbahaya 4. Industri besi dan baja 5. Pembentukan, instalasi, penambahan dan pengelolaan kayu atau pabrik pengolahan hasil hutan 6. Ketahanan pangan, pengentasan kemiskinan dan keadilan sosial, peningkatan pendapatan dan profitabilitas, daya saing global dan keberlanjutan 7. Pemanfaatan, eksploitasi, pekerjaan, kepemilikan, atau melakukan aktivitas apapun dalam setiap lahan hutan dan penggembalaan, tetapi modal asing hanya diperbolehkan hingga 40%, dengan persetujuan pemerintah 8. Eksplorasi, pengembangan dan pemanfaatan sumber daya mineral - ini harus mencakup -namun tidak terbatas pada- larangan modal asing di industri kecil pertambangan dan pembatasan modal asing di aktivitas pertambangan lainnya 9. Warisan Nasional dan hak-hak masyarakat adat budaya sesuai dengan pembangunan nasional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Executive Order</i>(EO) No. 29 tahun 2011 terkait '<i>open skies policy</i>' yang semakin meliberalisasi jasa penerbangan. 2. Penyederhanaan perizinan dan memperkenalkan registrasi <i>online Business Name Registration System</i> (BNRS)
8	Singapura	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>National treatment</i> dan SMBD tidak berlaku untuk pengolahan, pemanfaatan, penjualan, pergudangan, transportasi, impor, ekspor dan kepemilikan Industri senjata dan bahan peledak . 2. <i>National treatment</i> tidak berlaku untuk pembuatan : <ul style="list-style-type: none"> • Beer dan gemuk , cerutu dan rokok, dan permen karet • Produk dari baja • Korek api dan petasan • <i>Compact Disk</i>, digital video 3. <i>National treatment</i> tidak berlaku untuk ternak babi, penggalian, dan penerbitan dan percetakan koran 	

No	Negara	Daftar Negatif Investasi	Peraturan terkait Investasi
9	Thailand	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tertutup untuk orang asing: <ul style="list-style-type: none"> • Industri gula dari tebu 2. Asing tidak diizinkan untuk memiliki penyertaan modal 50% atau lebih dari modal terdaftar. <ul style="list-style-type: none"> • Percetakan koran • Ekstraksi bumbu Thailand • Membuat atau <i>casting</i> gambar Buddha dan mangkuk sedekah biarawan • Pertanian padi, pertanian atau perkebunan • Peternakan Hewan • Kehutanan dan fabrikasi kayu dari hutan alam • Perikanan untuk hewan air di perairan Thailand dan dalam zona ekonomi eksklusif Thailand • Budidaya tanaman dan propagasi termasuk propagasi buatan dan transplantasi, dan pemuliaan 3. Lebih dari 50% dari penyertaan modal Thai diperlukan, tetapi orang asing diperbolehkan untuk memperoleh 50% atau lebih dari subjek modal terdaftar dengan kondisi: <ul style="list-style-type: none"> • Kayu berukir • Benang sutra Thailand, tenun sutra Thailand atau pencetakan pola sutra Thailand • Alat musik Thai • Perlengkapan Emas, perak, nielloware, barang perunggu atau alat <i>lacquer</i> • Peralatannya seni dan budaya Thailand • Fabrikasi Kayu untuk mebel dan perkakas produksi • Penggilingan beras • <i>Plywood</i>, papan <i>veneer</i>, <i>chipboard</i> atau <i>hardboard</i> • Jeruk nipis • Budidaya ulat dan jasa yang terkait dengan budidaya ulat • Pertanian garam, termasuk garam bawah tanah dan layanan yang terkait dengan itu • Perhutanan dari hutan tanaman 	
10	Vietnam	<p>Tidak ada lisensi investasi yang akan dikeluarkan untuk investor asing di sektor berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produksi: <ul style="list-style-type: none"> • Petasan termasuk kembang api dan lentera • Bahan peledak • Semua penerbitan produk dan percetakan - buku, brosur, buku musik, surat kabar, jurnal dan majalah, media rekaman • Rokok dan cerutu, minuman beralkohol dan minuman ringan, dan produksi tembakau • Kaca konstruksi, batu bata tanah liat, peralatan produksi semen, dan pembakaran batu bata dan ubin • Tabung <i>Fluorescent</i> dan lampu • Kapal kargo 10000DWT; kontainer di bawah 800 kapal TEU; kapal kecil dan berpenumpang kurang dari 500 penumpang • Gula tebu • Budidaya, memproduksi atau memproses tanaman langka atau berharga; pembibitan atau peternakan dari hewan langka/berharga; dan pengolahan tanaman/hewan langka termasuk hewan liar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vietnam mengeluarkan Keputusan 57/2012 / ND-CP yang (i) menentukan sistem keuangan bagi lembaga dan cabang bank asing yang didirikan, terorganisir, dan dioperasikan di bawah UU Lembaga Kredit; dan (ii) memperkenalkan prinsip-prinsip baru lembaga manajemen keuangan di lembaga kredit,

No	Negara	Daftar Negatif Investasi	Peraturan terkait Investasi
		<p>(termasuk hewan yang hidup dan materi yang diambil dari hewan)</p> <p>2. Jasa yang berkaitan dengan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memproduksi gas industri seperti <i>oxy</i>, <i>nitro</i>, CO₂ (padat atau cair) soda kaustik NaOH (cair), insektisida dan cat yang umum digunakan • Pengolahan susu, produksi tebu, bir dan minuman pengolahan, produk tembakau • Pemancingan di air tawar, perikanan laut, eksploitasi karang dan mutiara alami dan jasa yang berkaitan dengan produksi jaring ikan dan benang untuk perikanan, memperbaiki dan memelihara kapal nelayan, memanfaatkan perikanan air tawar, dan kontrol kualitas dari budidaya dan pengolahan produk <p>3. Pertambangan dan Penggalian:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jasa yang terkait dengan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk produksi • Jasa yang terkait dengan pengujian, menyesuaikan, memperbaiki dan mempertahankan ukuran industri dan peralatan kontrol untuk sektor minyak dan gas • Jasa gudang minyak dan gas dan persediaan • Katering dan jasa penunjang termasuk makanan dan bahan makanan, air bersih dan sayur untuk fasilitas konstruksi lepas pantai • Jasa pasokan Tenaga Kerja termasuk tenaga profesional, keterampilan dan pelatihan bahasa asing untuk tenaga kerja yang akan dikirim ke negara-negara asing, jasa penandatanganan kontrak tenaga kerja dengan perusahaan asing • Jasa yang berhubungan dengan pengolahan gas • Jasa yang terkait dengan pengeboran geologi dan eksplorasi • Penilaian risiko, termasuk bidang survei, pengumpulan data, penggunaan <i>software</i> khusus pada penilaian dampak frekuensi dan kepekaan, pengusulan langkah-langkah mitigasi • Jasa Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup 	<p>2. Vietnam meliberalisasi pendidikan dan pelatihan kejuruan dan mengeluarkan Keputusan 73/2012 / ND-CP yang menentukan ketentuan kerjasama luar negeri dan investasi termasuk pelatihan bersama, pembentukan lembaga-lembaga pendidikan dengan modal asing, dan pembentukan kantor perwakilan pendidikan asing di doemstik</p> <p>3. Vietnam merelaksasi pelaksanaan <i>Economic Need Test (ENT)</i> untuk pembentukan outlet ritel dari perusahaan asing.</p> <p>4. UU Pajak Sumber Daya Alam diberlakukan. Pajak ini berlaku untuk proyek-proyek investasi baru pada tanggal 1 Juli 2010.</p>

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN 3

Enterprise Survey merupakan survei pada level perusahaan yang diselenggarakan oleh World Bank Group. Sejak tahun 2002, World Bank telah melakukan survei terhadap 130.000 perusahaan di 135 perekonomian di mana respondennya adalah pemilik atau *top manager* perusahaan. Survei ini mengumpulkan informasi terkait iklim usaha termasuk didalamnya akses terhadap pembiayaan, korupsi, infrastruktur, kriminalitas, persaingan usaha, dan kinerja perusahaan.

Perusahaan yang diwawancarai adalah perusahaan swasta yang berada pada sektor industri pengolahan dan jasa, sementara perusahaan dengan kepemilikan 100 persen pemerintah tidak dimasukkan sebagai responden. Klasifikasi survei didasarkan pada tiga kriteria, yaitu ukuran perusahaan, sektor usaha, dan wilayah geografis di negara yang disurvei. Ukuran perusahaan yang digunakan dalam survei ini menggunakan indikator tenaga kerja, perusahaan dengan 5-19 orang tenaga kerja adalah perusahaan kecil; perusahaan dengan 20-99 oarang tenaga kerja adalah perusahaan menengah; sementara perusahaan dengan lebih dari 100 orang tenaga kerja adalah perusahaan besar. (<http://www.enterprisesurveys.org/methodology>).

Sayangnya World Bank *Enterprise Survey* tidak diselenggarakan pada tahun yang sama untuk semua negara seperti hal-nya survei *Ease of Doing Business* ataupun *Logistic Performance Survey* sehingga perbandingan yang setara sulit dilakukan.

Halaman ini sengaja dikosongkan



BANK INDONESIA

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM

Jl. MH. Thamrin No.2 Jakarta Pusat 10350

Telp. (021) 500 131

www.bi.go.id