AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number
497-0357

2. Contract/Grant Number
497-C-00-98-00045-00

3. Publication Date
19 June 2000

4. Document Title/Translated Title
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Usaha Kecil Dan Menengah
(Factors Affecting the Competitiveness of Small and Medium Enterprises) (in Indonesian)

5. Author (s)
1. Robert C. Rice
2.
3.

6. Contributing Organization (s)
Nathan/Checchi Joint Venture/PEG Project

7. Pagination
14

8. Report Number
PEG 24

9. Sponsoring A.I.D. Office
ECG, USAID/Jakarta

10. Abstract (optional - 250 word limit)

Ringkasan (Summary):
Dalam makalah ini kami telah meninjau kemungkinan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi daya saing perusahaan-perusahaan kecil dan menengah dibandingkan dengan perusahaan besar. Pada pokoknya ada dua tipe cara meningkatkan daya saing UKM, yaitu dengan memperbaiki faktor-faktor internal dan/atau dengan membuat faktor-faktor eksternal lebih menguntungkan. Dalam melakukan riset mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UKM dalam suatu wilayah tertentu, penting untuk mempelajari daftar faktor-faktor yang mungkin ada satu demi satu agar dapat menentukan secara sistematik faktor-faktor apa saja yang berdampak merugikan daya saing mereka dan menemukan cara jitu untuk meningkatkannya. Dengan cara ini efisiensi dan efektivitas tindakan pemerintah guna memperbaiki lingkungan bisnis bagi UKM dapat ditingkatkan.

11. Subject Keywords (optional)

1. Indonesia
2. Small & Medium Enterprises
3. Competitiveness
4.
5.
6.

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official
C. Stuart Callison, Chief of Party

14. Telephone Number
011-62-21-520-1047

15. Today's Date
3 September 2001

…...……..……DO NOT write below this line……..……

16. DOCID

17. Document Disposition
DOCRD [ ] INV [ ] DUPLICATE [ ]

AID 590-7 (10/88)

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DAYA SAING USAHA KECIL DAN MENENGAH

Robert C. Rice, Kantor Menteri Negara Koperasi, Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dan Proyek Partnership for Economic Growth (PEG)[1]

19 Juni, 2000

Dalam makalah ini kami menyusun dan membahas secara singkat faktor-faktor yang secara teoritis dapat mempengaruhi daya saing usaha kecil dan menengah dibandingkan dengan perusahaan besar. Merupakan hal yang bermanfaat apabila faktor-faktor ini kita pertimbangkan bilamana kita secara empiris mencoba menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing dari sub-sub sektor tertentu di wilayah tertentu.

Faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing dapat dibagi dalam empat tipe: 1) faktor-faktor internal pada perusahaan yang dapat diubah dan 2) faktor-faktor internal yang tidak dapat diubah oleh berbagai pihak (pemilik, manajer, pemerintah, organisasi nirlaba, dll.) berdasar pengetahuan saat ini, 3) faktor-faktor eksternal dari perusahaan yang dapat diubah dan 4) faktor-faktor eksternal yang tidak dapat diubah oleh berbagai pihak berdasar pengetahuan saat ini. Dengan menyatakan dapat atau tidak dapat diubah berdasar pengetahuan saat ini, kami bukannya mengesampingkan bahwa beberapa di antara yang tidak dapat diubah sekarang mungkin akan dapat diubah di kemudian hari menurut hasil riset dan perubahan teknik. Misalnya, suatu subsektor yang sangat dipengaruhi oleh skala ekonomi (economies of scale) mungkin tidak terlalu banyak dipengaruhi oleh skala ekonomi di kemudian hari setelah mengalami perubahan teknik. Penggantian pabrik pengecoran baja besar di Amerika Serikat oleh pabrik-pabrik kecil dengan aneka perubahan teknologi merupakan suatu contoh dari hal diatas.

Bila faktor-faktor eksternal dapat diubah, maka timbul pertanyaan, siapa yang dapat mengubahnya. Beberapa faktor eksternal dapat diubah oleh perusahaan-perusahaan individu atau perusahaan kelompok. Namun untuk faktor yang lain, diperlukan campur tangan pemerintah, dan dalam beberapa kasus tindakan pemerintah asing dan/atau organisasi internasional diperlukan.

[1] PEG adalah sebuah proyek dengan dana USAID. Pandangan-pandangan yang tercantum dalam laporan ini berasal dari pandangan penulis dan tidak semestinya berasal dari USAID, Pemerintah Amerika Serikat ataupun Pemerintah Indonesia.

Faktor-faktor internal

A. Yang dapat diubah

1. Pengetahuan dan kemampuan para manajer dan pengusaha sangat penting, misalnya pengetahuan mereka tentang teknologi, pemasaran, manajemen, dll. Dalam hal ini tidak hanya kualitas para manajer dan pengusaha saja yang dipersoalkan tetapi juga kuantitas mereka. Kegiatan inkubator bisnis dapat berperan penting dalam meningkatkan baik kuantitas maupun kualitas mereka. Baumol mengetengahkan bahwa kewiraswastaan tidak selalu produktif, tetapi juga dapat tidak produktif bahkan destruktif (Baumol). Merupakan hal yang sangat penting bahwa lingkungan bisnis memberi penghargaan bagi kewiraswastaan yang produktif dan menghukum yang tidak produktif dan destruktif, seperti kegiatan mengejar rente yang hanya menghabiskan sumber daya. Sebuah contoh atas kegiatan mencari rente yang secara sosial tidak produktif adalah apabila Usaha Kecil Menengah menghabiskan waktu dan uang guna mendapatkan kuota impor tekstil.

2. Perusahaan-perusahaan yang lebih kecil yang dikelola oleh pemiliknya sendiri mungkin mampu merencanakan dan melakukan investasi yang berjangka waktu lebih lama dibandingkan dengan perusahaan-persusahaan besar yang terdaftar di bursa efek di mana kinerja manajernya dinilai berdasarkan harga-harga sahamnya (Acs). Mengingat para pemegang saham perusahaan besar tidak mempunyai pengetahuan yang memadai mengenai perkiraan hasil investasi dari modal fisik, sumber daya manusia, riset dan pengembangan, serta pemasaran, mereka cenderung meremehkan besarnya pendapatan tersebut, yang mengakibatkan menurunnya harga saham dibandingkan bila mereka memiliki pengetahuan yang memadai mengenai hal itu. Peningkatan pengetahuan para pemegang saham memungkinkan para manajer sebagian perusahaan-perusahaan besar untuk menerapkan suatu strategi pengembangan dengan jangka waktu yang lebih panjang karena hal itu lebih dapat diterima oleh para pemegang saham.

3. UKM (Usaha Kecil Menengah) secara mandiri mungkin tidak memiliki sumber daya ataupun insentif untuk melakukan riset dan pengembangan mereka sendiri sehingga mengurangi daya saing mereka dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar. Namun, dengan kerjasama seperti melalui koperasi, atau melalui suatu asosiasi dimana mereka membayar iuran untuk riset, maka riset dan pengembangan yang diinginkan dapat dibiayai oleh mereka secara kolektif sehingga dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing UKM. Berbagai upaya dapat dilakukan untuk meningkatkan kemudahan penyesuaian bagi UKM (Usaha Kecil Menengah) .

4. Thurik mencatat beberapa hal yang menstimulasi "kekecilan", atau cenderung membuat perusahaan-perusahaan kecil menjadi lebih kompetitif/berdaya-saing. Salah satu di antaranya adalah pengaruh **penyesuaian**. Ada suatu pertukaran antara efisiensi—biaya produksi untuk tingkat output tertentu—dan daya penyesuaian—biaya penyesuaian suatu tingkat output tertentu. Umumnya perusahaan besar dapat memproduksi dengan harga per unit lebih rendah daripada perusahaan kecil, namun pada umumnya perusahaan kecil juga dapat menyesuaikan tingkat output mereka dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.

B. Yang tidak dapat diubah

1. Satu faktor yang sangat penting mempengaruhi daya saing adalah seberapa pentingkah peran jangkauan ekonomi (economies of scope) dan skala ekonomi (economies of scale) dalam produksi, pemasaran dan periklanan dalam subsektor tertentu. Bila hal itu penting, apakah mungkin bagi UKM (Usaha Kecil Menengah) dan Koperasi untuk merealisasikan hal tersebut secara sempurna mengingat ukuran usaha mereka? Bila mereka tidak mampu, maka faktor ini akan membuat mereka kurang kompetitif dibandingkan dengan perusahaan yang lebih besar.

   Apakah sifat alami fungsi produksi bagi promosi penjualan dalam suatu subsektor tertentu? Bila jenis periklanan yang lebih efektif hanya dapat dilakukan oleh perusahaan-perusahaan besar (seperti iklan melalui TV) atau ada skala ekonomi dalam bidang periklanan yang tidak dapat dilakukan oleh UKM (Usaha Kecil Menengah) dan Koperasi, maka hal ini akan membawa dampak negatif terhadap daya saing mereka dibandingkan dengan perusahaan yang lebih besar.

   Dari sudut pandang social merupakan hal sangat tidak menarik bilamana terjadi skala ekonomi di bidang periklanan di mana periklanan tersebut tidak meningkatkan jumlah informasi yang bermanfaat bagi calon konsumen akan tetapi justru merupakan suatu jenis periklanan persuasif atau bahkan memberi informasi yang salah.

   Beberapa hal yang merugikan UKM (Usaha Kecil Menengah) sebagai akibat adanya skala ekonomi dapat diatasi dengan bekerjasama dalam pemasaran atau periklanan, atau melalui penggunaan peralatan dan mesin-mesin bersama.

Faktor-faktor eksternal

Faktor-faktor eksternal dapat dijabarkan sebagai semua faktor yang menentukan lingkungan bisnis di mana para pengusaha beroperasi. Pemerintah mempunyai tanggung jawab yang berat untuk menciptakan suatu lingkungan (iklim) bisnis yang menguntungkan meski sebagian dari faktor- faktor itu berada di luar pengaruhnya.

A. Yang dapat diubah

1. Jelaslah bahwa **harga dan mutu dari faktor-faktor produksi** (termasuk tanah dan cuaca) serta input antara yang tersedia merupakan hal yang sangat penting karena hal itu menentukan keuntungan komparatif yang potensial bagi banyak subsektor. Misalnya, tidak mungkin bagi Australia untuk menjadi bersaing dalam produksi garmen bermutu rendah karena di sana biaya upah buruh tinggi. Mirip dengan itu, tidak mungkin bagi Indonesia untuk dapat bersaing dalam produksi wol karena iklim dan kecilnya jumlah lahan rumput yang cocok untuk beternak biri-biri dibandingkan dengan saingan/kompetitor utama di bidang ini, yaitu Australia. Pengadaan beberapa faktor produksi tidak dapat diubah sama sekali atau hanya dapat diubah dalam jangka panjang, seperti ketersediaan sumber daya alam termasuk iklim dan penyediaan tenaga kerja yang tidak terdidik. Pada sisi lain, penyediaan tenaga kerja terdidik, modal, serta pengetahuan dapat dipengaruhi oleh kebijakan, program, proyek dan kegiatan (KPPK).

   Tingkat dan efisiensi di mana UKM (Usaha Kecil Menengah) dapat menggunakan pengetahuan yang dihasilkan oleh lembaga-lembaga tersier, instansi pemerintah dan riset-riset lain yang dibiayai pemerintah, serta melalui berbagai kegiatan jasa penerangan/penyuluhan pemerintah, akan membawa pengaruh yang kuat terhadap daya saing UKM dibandingkan perusahaan-perusahaan yang lebih besar. Suatu pertanyaan penting yang muncul adalah seberapa berbiaya-efektifkah jasa penerangan/penyuluhan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Departemen Pertanian, dll. dalam menyediakan pengetahuan yang bermanfaat bagi UMK. Kebijakan pemerintah mempengaruhi penawaran dan oleh sebab itu akan mempengaruhi harga dari sebagian besar faktor produksi.

2. Berkaitan dengan butir 1, **seberapa handalkah pengadaan dari faktor-faktor produksi** serta input lain seperti listrik? Bila pasokan listrik bermutu rendah yang sering padam dan voltasenya berfluktuasi, maka hal ini terutama akan merugikan UKM karena biaya mereka untuk membangkitkan daya listrik bagi mereka sendiri dibandingkan dengan biaya produksi lain

pada umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar, karena ada skala ekonomi dalam pembangkitan sumber daya listrik.

3. Juga berkaitan dengan butir 1, adalah **ketersediaan dan biaya kredit.** Apabila biaya untuk sebagian besar kredit yang tersedia bagi UKM dan koperasi jauh di atas biaya sosial kredit tersebut, misalkan karena sebagian besar dana itu datang dari para rentenir dan bukan dari pasar kredit formal, hal ini jelas akan menurunkan daya saing UMK dan Koperasi .

4. Faktor penting lainnya adalah **tersedianya input pelengkap/ komplementer, jasa, dan pembeli di lingkungan lokasi perusahaan.** Bila perusahaan berada dalam sebuah subsektor di mana ekonomi pengelompokan (agglomeration economies) itu penting, maka bila perusahaan berlokasi dalam suatu lingkungan di mana faktor-faktor komplementer ini tidak tersedia, maka tidak mungkin untuk merealisasikan suatu ekonomi pengelompokan, dengan demikian akan menurunkan daya saing. Perusahaan-perusahaan besar mempunyai kemampuan yang lebih baik dalam menyediakan input komplementer bagi mereka sendiri dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan kecil.

5. Satu faktor tambahan yang mungkin penting adalah **penyediaan jasa prasarana oleh pemerintah.** Apabila jalan-jalan kurang diperhatikan atau dalam kondisi yang buruk, apabila biaya pelabuhan untuk pengapalan tinggi, apabila penyediaan air tidak memadai dan tidak dapat diandalkan, dll., maka hal tersebut akan memberikan dampak yang negatif bagi daya saing perusahaan. Apabila biayanya lebih rendah dibandingkan dengan biaya produksi lain bagi perusahaan-perusahaan besar dibandingkan bagi UKM untuk menutupi kekurangan tersebut melalui upaya mereka sendiri, maka UKM akan dirugikan dibandingkan dengan perusahaan lain karena kekurangan infrastruktur tersebut.

   Contoh : Jika di suatu lokasi tertentu terdapat perusahaan besar dan perusahaan kecil. Jalan menuju ke lokasi tersebut dalam kondisi yang jelek, sehingga menambah biaya bagi kedua perusahan tersebut. Misalkan biaya produksi perusahan besar adalah 1000 dan biaya tambahan akibat kondisi jalan yang buruk adalah 100. Sementara itu biaya produksi perusahaan kecil adalah 100 dan biaya tambahan yang harus dikeluarkan sebesar 20. Dalam kondisi demikian, maka perusahaan kecil relatif harus mengeluarkan rasio biaya yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan besar. Sehingga hal ini relatif lebih merugikan perusahaan kecil.

6. Faktor lain adalah **eksistensi pembeli produk-produk UKM dan Koperasi yang saling bersaing,** yang memudahkan pemasaran produk-produk UKM/Koperasi. Bila para pembeli produk UKM/Koperasi mempunyai kekuatan 'monopsoni' atau 'oligopsoni', hal itu jelas merugikan UKM dan Koperasi. Salah satu kemungkinan solusi dalam situasi demikian yang perlu diteliti lebih lanjut adalah pembentukan dan pengembangan koperasi sekunder dan kamar dagang (trading houses) -terutama yang dimiliki oleh UKM- guna memasarkan produk-produk UKM dan Koperasi primer.

7. **Praktek dagang ilegal** oleh perusahaan-perusahaan besar dapat juga berpengaruh negatif bagi kemampuan UKM dan Koperasi, yang tanpa faktor ini akan berdaya-saing/kompetitif, sehingga mereka dapat bertahan. Misalnya, para pembeli besar dapat saling berkolusi untuk menekan harga yang dibayarkan kepada UKM dan Koperasi. Atau perusahaan-perusahaan besar dapat terlibat dalam suatu penetapan harga yang mematikan (predatory pricing)—bila sebuah UKM mulai memproduksi dan memasarkan suatu produk secara kompetitif, perusahaan-perusahaan yang lebih besar menjual produk-produknya di bawah harga untuk bersaing dan menyingkirkan UKM dari kancah bisnis. Seberapa umumkah perilaku ini dalam suatu subsektor dan lokasi tertentu? Saat ini perilaku demikian sudah dilarang menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 Tanggal 5 Maret 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

8. **Biaya transaksi** merupakan hal yang penting bagi UKM karena mereka kecil, lebih sedikit transaksi berlangsung di dalam perusahan dan lebih banyak transaksi terjadi antar perusahaan. Satu komponen penting dari biaya transaksi adalah penegakan kontrak. Karena biaya transaksi umumnya tinggi di Indonesia dan penegakan kontrak itu sukar serta tidak dapat diandalkan melalui sistem hukum, maka UKM dirugikan dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar.

   Penegakkan kontrak teramat penting bila kekuatan tawar menawar UKM relatif lebih kuat sebelum kontrak ditandatangani dengan sebuah perusahaan yang lebih besar, dibandingkan sesudah kontrak ditandatangani. Misalnya, katakanlah sebuah perusahaan besar ingin mendirikan sebuah pabrik pengolahan buah-buahan dan membuat kontrak dengan berbagai penanam buah untuk memasok buah. Sebelum kontrak ditandatangani kedua pihak mempunyai kekuatan tawar menawar yang cukup seimbang. Namun, setelah kontrak ditandatangani dan para penanam buah menanami pohon mereka dengan harapan bahwa kontrak untuk membeli buah dengan harga yang sudah disepakati akan ditepati oleh perusahaan besar tersebut, mereka akan

berada dalam posisi tawar menawar yang lebih lemah bila perusahaan yang lebih besar tidak menepati kontraknya, malah berusaha untuk menekan harga pembeliannya.

Di Indonesia, biaya transaksi umumnya lebih tinggi dari yang seharusnya, karena kesukaran dalam penegakan kontrak melalui sistem hukum dan berbagai masalah dalam hal kepercayaan dan kejujuran dalam pemenuhan perjanjian. Umumnya grup dialek berbahasa Cina dianggap mampu menekan biaya transaksi antar mereka sendiri dengan mengandalkan kepercayaan dan pengenaan hukuman terhadap pelanggar kontrak melalui suatu organisasi sosial dari grup dialek tersebut. Misalnya, bila seseorang terkenal sering tidak mematuhi kontrak, dia akan di 'black list' oleh grup dialeknya. Kerjasama dalam lingkungan grup-grup dialek dianggap sebagai salah satu faktor yang memberi kelebihan kompetitif bagi orang-orang Cina Indonesia dalam berbagai kegiatan ekonomi.

Perbaikan penegakan kontrak melalui sistem hukum atau dengan cara-cara lain akan menurunkan biaya transaksi, dan terutama akan menguntungkan bagi UKM. Dalam beberapa hal biaya transaksi dapat diturunkan oleh kedua belah pihak yang berkontrak dengan membuat perjanjian terlebih dahulu mengenai mekanisme penyelesaian sengketa, terkadang melalui seorang wasit (arbitrator) independen yang berada di luar sistem hukum formal. Misalnya, bila seseorang mengikat kontrak dengan seorang kontraktor untuk membangun sebuah bangunan di Australia, kedua pihak setuju untuk menyelesaikan sengketa melalui arbitrasi oleh pihak ketiga, yang merupakan lembaga non-pemerintah.

9. Satu faktor yang potensial mempengaruhi daya saing di beberapa subsektor adalah adanya **peraturan perundang-undangan nasional atau praktek-praktek pemerintah pusat dan peraturan pemerintah daerah yang merugikan UKM dan Koperasi** dibandingkan perusahaan besar. Misalnya, dalam berbagai hal beban biaya bagi perusahaan kecil untuk mendapatkan segala lisensi dan izin untuk beroperasi, dibandingkan dengan biaya produksi lain, jauh lebih tinggi daripada yang ditanggung perusahaan besar. Hal ini menempatkan perusahaan kecil pada tempat yang merugikan pada saat mereka melakukan pendaftaran pada instansi pemerintah. Asia Foundation dan lembaga-lembaga lain sudah memberikan argumentasi dengan gigih bahwa persyaratan mendirikan perusahaan kecil benar-benar harus disederhanakan di Indonesia. Persyaratan mendirikan dan menjalankan sebuah perusahaan perseroan terbatas kecil mungkin juga perlu diubah.

Birokrasi pemerintah dapat dikurangi di Inggris melalui pelonggaran peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan pelaksanaan suatu usaha/bisnis. Misalnya sejak April 1996 hanya satu formulir yang diperlukan pendaftaran/registrasi pajak pendapatan, asuransi nasional dan pajak pertambahan nilai (Worthington, hal. 223).

Contoh lain yang terjadi di Indonesia di masa lalu adalah kebijakan pemerintah untuk hanya memberi konsesi hutan yang **besar** untuk dikonversikan menjadi perkebunan, daripada memberi konsesi hutan pada petani-petani secara perorangan atau kelompok petani untuk dikonversikan menjadi perkebunan rakyat. Kebijakan ini jelas membawa dampak negatif bagi UKM dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar.

Undang-undang tentang perencanaan bisa saja mendiskriminasikan UKM, misalnya dengan melarang kegiatan mereka berkantor di areal perumahan hanya dengan pemberitahuan mendadak, meskipun mereka sudah lama menempati tempat itu. Biaya perusahaan-perusahaan kecil untuk memenuhi persyaratan ketenagakerjaan, kesehatan, keselamatan, dan mutu produk juga menjadi tinggi sekali dibandingkan biaya-biaya produksi lain.

Merupakah hal yang penting untuk melakukan **peninjauan sistematis peraturan perundang-undangan dan praktek pemerintah untuk melihat apakah ada dampak negatifnya bagi UKM dan Koperasi.**

10. Suatu faktor penting dalam beberapa areal adalah **pungutan resmi dan pungutan liar (pungli).** Bila biaya pungutan-pungutan ini dibandingkan dengan biaya produksi lain bagi UKM lebih tinggi daripada untuk perusahaan-perusahaan besar, maka hal demikian akan menurunkan daya saing mereka dibandingkan dengan perusahaan besar. Misalnya, pungutan liar untuk melewati pos pemeriksaan di jalan raya sebesar Rp.10.000 untuk truk ukuran 1 ton dan Rp.30.000 untuk truk ukuran 10 ton. Jelas bahwa biaya setiap ton bagi truk kecil lebih besar daripada bagi truk besar. Mungkin sebuah pabrik besar dan sebuah pabrik kecil keduanya memenuhi persyaratan lingkungan hidup, pabrik besar menanggung biaya produksi sebesar Rp.50 juta dan pabrik kecil sebesar Rp.10 juta. Bila inspektur lingkungan datang memeriksa mungkin pabrik kecil harus membayar pungutan liar sebesar Rp 500.000 sementara pabrik besar dikenakan Rp 1.000.000 Dengan contoh ini, biaya pungutan dibandingkan biaya produksi lain lebih tinggi bagi pabrik yang lebih kecil daripada bagi pabrik yang lebih besar, dan karenanya jelas berdampak negatif bagi daya saing pabrik kecil dibandingkan dengan pabrik besar.

Masalah yang sama dapat terjadi dalam memperoleh aneka surat izin. Barangkali perusahaan lebih besar membayar lebih banyak untuk memperoleh suatu surat izin daripada perusahaan lebih kecil, tetapi relatif membayar lebih sedikit bila dibandingkan biaya produksi lain.

Sehingga dapat dibuat suatu hipotesis bahwa faktor tersebut umumnya menjadi faktor penting yang mengurangi daya saing perusahaan-perusahaan kecil dibandingkan dengan perusahaan besar.

11. Dalam banyak subsektor para pesaing terlibat **dalam praktek ilegal yang meningkatkan daya saing mereka,** seperti membayar pajak ekspor dan bea masuk kurang dari yang seharusnya, membayar Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penghasilan (PPH) kurang dari seharusnya, secara ilegal mendapat akses pada sumber daya alam seperti kayu gelondongan melalui pembayaran ilegal, mendeklarasikan impor atau ekspor secara tidak benar dll. Bila faktor-faktor tersebut berperan penting dalam menentukan daya saing, **pengusaha dan koperasi yang jujur biasanya dalam posisi tidak diuntungkan**. Koperasi-koperasi yang baik biasanya tidak diuntungkan karena praktek manajemen mereka harus transparan dan terbuka untuk diteliti, yang dengan sendirinya mencegah mereka melakukan praktek-praktek ilegal demikian. Solusinya adalah menciptakan suatu lingkungan di mana praktek-praktek ilegal itu dihilangkan---sebuah tantangan besar.

12. **Kelaziman dan kepentingan diskriminasi berdasarkan ras, kelompok etnis, agama, dll. dalam perdagangan**, mempengaruhi daya saing. Sebuah hipotesis adalah bahwa kelompok-kelompok etnis cenderung memberi kemudahan dagang terutama bagi orang dari kelompok etnis yang sama. Bila sebuah kelompok etnis sangat dominan dalam bidang impor, ekspor, manufaktur dan grosir, diskriminasi oleh kelompok etnis tersebut dengan mengutamakan pengusaha dari kelompok etnis yang sama jelas mengurangi daya saing perusahaan yang dijalankan oleh kelompok etnis yang lain. Kelihatannya di Indonesia kurang atau tidak ada peraturan yang melarang diskriminasi berdasarkan ras, kelompok etnis, agama, gender, umur dsb. Hal ini tidak dilindungi secara memadai oleh undang-undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang baru. Pengurangan diskriminasi berdasarkan ras, kelompok etnis dan agama akan menguntungkan UKM dan Koperasi.

13. **UKM di sebuah subsektor dapat menghasilkan output secara kompetitif yang dapat digunakan sebagai input bagi produksi komoditas lain asalkan memenuhi dua persyaratan: 1) harga dan mutu input bersaing, dan 2) biaya transaksi cukup rendah antara UKM dan calon pembeli hilir dari output mereka.** Namun, untuk berbagai alasan,

biaya transaksi mungkin sedemikian tingginya hingga perusahaan-perusahaan besar hilir, yang secara potensial dapat membeli output UKM sebagai input mereka (dinamakan **kontrak berdasarkan hubungan** -relational contracting- oleh Hayami)**,** menghasilkan input mereka sendiri, atau mendapatkannya melalui impor. Apabila biaya transaksi dapat dikurangi dengan cukup berarti seperti dengan memperbaiki hubungan antara UKM hulu dengan perusahaan besar hilir, maka produksi input ini oleh UKM menjadi layak asalkan persyaratan pertama juga terpenuhi. Hubungan mungkin dapat ditingkatkan melalui peningkatan hubungan pribadi dan peningkatan rasa saling percaya, dan juga melalui perbaikan dalam sistem hukum. Hayami melihat adanya potensi yang cukup besar bagi UKM di beberapa subsektor di daerah pedalaman untuk menyediakan input bagi perusahaan besar hilir di daerah perkotaan.

Dengan globalisasi, investasi asing langsung cenderung akan semakin memegang peranan penting. Meskipun bagi beberapa UKM hal ini berarti peningkatan persaingan, bagi UKM lain hal itu berarti peningkatan peluang untuk menjadi penyedia input dan jasa antara. Merupakan hal yang penting bahwa hubungan saling menguntungkan dipermudah antara UKM dengan para investor asing maupun perusahaan dalam negeri yang dimiliki oleh kelompok etnis lain.

14. **Thurik** juga mencatat pengaruh lain yang merangsang/menstimulasi "kekecilan", atau cenderung membuat lebih kuat daya saing perusahaan-perusahaan kecil. Yaitu **pengaruh transportasi:** biaya mengirim output kepada para pelanggan atau membawa para pelanggan ke tempat di mana jasa tersedia. Pasar-pasar kecil yang tersebar memperlancar perusahaan-perusahaan kecil (Thurik), atau dapat dikatakan pabrik-pabrik produksi terutama, di mana pabrik produksi mencakup toko-toko pengecer yang menyajikan fasilitas penjualan eceran dan fasilitas pengumpulan produk-produk primer seperti ikan dan kopra. Penting dibedakan antara perusahaan dan pabrik produksi, karena sebuah perusahaan besar dapat mempunyai sejumlah pabrik produksi skala kecil. Di sini ada pertukaran nilai antara ukuran (bila ada skala ekonomi) dan jarak dari pasar. Sebuah pabrik besar di sebuah lokasi dapat mempunyai biaya produksi yang lebih rendah karena lebih besar realisasi skala ekonominya, tetapi menanggung biaya transpor yang lebih tinggi membawa barangnya ke tempat pembeli. Pabrik-pabrik kecil yang terletak dekat dengan pasar yang tersebar menghemat biaya transpor tetapi mungkin menanggung biaya produksi yang lebih tinggi karena kurangnya realisasi skala ekonomi. Jelaslah dalam hal ini bahwa investasi dalam transportasi yang dapat menghemat biaya transpor akan meningkatkan daya saing pabrik besar dibandingkan dengan pabrik kecil.

Lalu, apa yang menentukan adanya perusahaan besar dengan beberapa pabrik produksi kecil atau beberapa perusahaan kecil mempunyai pabrik produksi yang kecil? Sukar bagi manajemen suatu perusahaan besar mengendalikan dan memantau secara efektif pabrik-pabrik kecil yang tersebar luas, yaitu bila untuk melakukannya akan menimbulkan **biaya transaksi** yang tinggi, maka hal itu akan efisien jika di sana ada sejumlah perusahaan-perusahaan kecil dan bukan hanya satu yang besar. Perusahaan-perusahaan besar jelas menghadapi kesulitan besar dalam mengendalikan dan memantau kinerja toko-toko eceran kecil yang terpencar luas dengan hanya mempunyai beberapa karyawan, terutama dalam masyarakat di mana etika bisnis dan kejujuran dalam bisnis kurang berkembang.

Berkaitan dengan hal di atas adalah kasus produk-produk yang tidak tahan lama. Untuk barang-barang tidak tahan lama maka pabrik pemasok produk tersebut ke pasar harus lebih dekat ke pasar-pasar tersebut, dan karenanya lebih kecil. Bila input yang digunakan untuk produksi tidak tahan lama, seperti biji kelapa sawit, maka pabrik produksi harus dekat letaknya dengan sumber pasokan, yang juga berarti bahwa pabrik-pabriknya harus lebih kecil dibandingkan dengan keadaan bila input dapat dibawa dalam jarak jauh tanpa merusaknya, seperti bahan karet. Untuk pembahasan menyangkut faktor yang mempengaruhi daya saing dari wiraswastawan di Indonesia, lihat karya Rice, 1992, dan Rice, 1997.

Sekali lagi, investasi yang meningkatkan kecepatan transportasi produk-produk akan meningkatkan daya saing dari pabrik-pabrik besar dibandingkan dengan pabrik-pabrik kecil, bila yang besar merealisasikan skala ekonomi. Pembangunan ekonomi biasanya menghasilkan sistem transportasi yang lebih baik sehingga meningkatkan daya saing dari pabrik-pabrik besar dibandingkan dengan yang kecil untuk beberapa produk tertentu.

15. **Pengaruh lain yang dicatat oleh Thurik adalah efektivitas.** Pengertian dari pengaruh ini adalah bahwa apa yang kelihatan sebagai barang dan jasa yang mirip dapat mempunyai arti berbeda. Sebuah kemeja yang dijahit sesuai untuk orang tertentu dan dibeli untuk dipamerkan pada suatu acara tertentu, berbeda dari sebuah kemeja yang dibeli hanya untuk menutupi tubuh seseorang. Seorang penjahit akan memberikan unit yang lebih efektif untuk tipe kemeja pertama dibandingkan seorang produsen besar, meskipun biaya produksi produsen yang lebih besar itu lebih rendah. Dengan kata lain, peningkatan dalam diferensiasi dan individualisasi permintaan konsumen dapat menciptakan peluang bagi UKM. Pada tahun-tahun belakangan ini, hal ini terjadi di negara-negara maju dan merupakan salah satu penyebab kebangkitan kembali UKM sejak tahun 1980an. (Carlsson, hal. 68)

Di Inggris, perilaku belanja konsumen bergeser dari barang-barang produksi massal ke produk yang lebih terspesialisasi yang menempatkan perusahaan-perusahaan kecil dalam posisi yang menguntungkan karena mereka dapat bereaksi lebih cepat terhadap perubahan permintaan dan siklus kehidupan produk yang lebih pendek. (Worthington, hal. 221). Worthington juga membahas alasan-alasan lain untuk pertumbuhan sektor usaha kecil di Inggris.

16. **Pengaruh lain yang dicatat oleh Thurik adalah kontrol.** Perusahaan-perusahaan kecil dengan seorang pengendali mungkin mempunyai keunggulan perilaku seperti energi pengusaha, tenaga kerja termotivasi dan efektif karena adanya kedekatan antara para pelanggan, pemasok, tempat produksi, manajemen, kepemilikan dan sebagainya. Thurik berpendapat bahwa perusahaan kecil sering mempunyai keuntungan dalam diferensial upah—dijelaskan melalui tingkat kontrol yang lebih tinggi, komitmen, motivasi, ketekunan dan energi. Sampai seberapa jauh pengaruhnya dalam meningkatkan daya saing UKM dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar sudah tentu dipengaruhi oleh budaya dan lingkungan bisnis setempat .

17. **Pengecer mikro dan kecil amat penting sebagai penjual produk dari produsen mikro dan kecil [mk].** Ini disebabkan adanya variasi yang lebih besar dalam mutu produk yang berbeda (dibandingkan barang yang homogen) dari produsen ‘MK’ yang membuat sulit menjualnya dengan harga tetap pada toko-toko pengecer yang lebih besar, dibandingkan dengan pengecer yang memberi harga bervariabel . Oleh sebab itu, apapun alasannya, jika nilai penjualan eceran ‘MK’ relatif menurun dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar, para manufaktur ‘MK’ akan dirugikan. **Implikasi kebijakan** dalam hal ini yang sangat penting adalah tidak mendiskriminasikan pengecer ‘MK’ bila ingin mendorong adanya permintaan yang kuat terhadap produk-produk berdeferensiasi yang dibuat oleh industri ‘MK’.

18. **Dengan adanya globalisasi/internasionalisasi persyaratan atas barang dan jasa yang dikonsumsi negara-negara kaya** (seperti halnya ‘eco-labeling’, standar mutu yang tinggi termasuk kebutuhan memperoleh status ISO 9000, sesuai dengan standar dagang yang menyangkut hak milik intelektual) dapat mengurangi daya saing UKM dibandingkan dengan perusahaan besar. Hal ini disebabkan biaya mereka dalam memenuhi persyaratan tersebut dibandingkan biaya produksi lain biasanya lebih besar daripada yang dikeluarkan oleh perusahaan besar.

Contoh : Misalkan biaya produksi perusahaan kecil sebesar 1000. Untuk memenuhi berbagai persyaratan diatas diperlukan biaya tambahan sebesar 200 atau 20%. Sementara itu, perusahaan besar dengan biaya produksi sebesar 10000 hanya memerlukan tambahan biaya sebesar 1000 atau 10%. Dengan demikian akibat persyaratan tersebut, perusahaan kecil harus mengeluarkan tambahan biaya relatif lebih besar dibandingkan perusahaan besar.

19. **Perusahaan-perusahaan yang lebih kecil biasanya menghadapi lebih banyak kesulitan dalam meningkatkan modal berupa ekuitas** guna melakukan ekspansi dibandingkan perusahaan-perusahaan besar karena lebih sukar bagi mereka untuk meningkatkan modal berupa ekuitas mereka dengan cara menjual saham di bursa. Kelemahan ini dapat dikurangi dengan peningkatan ketersediaan modal melalui modal ventura, dengan adanya lembaga-lembaga keuangan pemerintah/swasta yang bergerak dalam spesialisasi pembelian saham dari perusahaan-perusahaan kecil, dan melalui pengembangan bursa saham "over the counter". Nampaknya lembaga-lembaga keuangan di Indonesia (termasuk lembaga keuangan Islam) sekarang dilarang membeli ekuitas dalam perusahaan-perusahaan, meskipun pembelian demikian itu konsisten dengan prinsip bagi hasil lembaga-lembaga keuangan Islam.

    Perusahaan-perusahaan yang mengkhususkan diri menyewakan peralatan kepada perusahaan-perusahaan atau menawarkan pelayanan berdasarkan sewa beli dapat membantu perusahaan-perusahaan memperbesar produksinya tanpa harus menggunakan modal mereka sendiri terlebih dahulu.

B. Yang tidak dapat diubah

1. **Biaya modal pinjaman melalui pasar—**tingkat bunga—akan lebih tinggi bagi UKM daripada bagi perusahaan besar bila pinjaman mereka lebih kecil. Alasan untuk itu adalah bahwa biaya tetap untuk mendapatkan, mengelola, dan memantau suatu pinjaman sebagai persentase dari nilai pinjaman cenderung menurun dengan meningkatnya jumlah pinjaman.

<u>Ringkasan</u>

Dalam makalah ini kami telah meninjau kemungkinan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi daya saing perusahaan-perusahaan kecil dan menengah dibandingkan dengan perusahaan besar. Pada pokoknya ada dua tipe cara meningkatkan daya saing UKM, yaitu dengan memperbaiki faktor-faktor

internal dan/atau dengan membuat faktor-faktor eksternal lebih menguntungkan. Dalam melakukan riset mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UKM dalam suatu wilayah tertentu, penting untuk mempelajari daftar faktor-faktor yang mungkin ada satu demi satu agar dapat menentukan secara sistematik faktor-faktor apa saja yang berdampak merugikan daya saing mereka dan menemukan cara jitu untuk meningkatkannya. Dengan cara ini efisiensi dan efektivitas tindakan pemerintah guna memperbaiki lingkungan bisnis bagi UKM dapat ditingkatkan.

BIBLIOGRAFI

Acs, Zoltan J., "Small Firms and Economic Growth", Ch. 1 in Admiraal, op. cit.

Admiraal, P.H., ed., Small Business in the Modern Economy, Oxford: Blackwell, 1996.

Baumol, W.J., "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", Journal of Political Economy, Vol. 98, pp. 893-921.

Carlsson, Bo, "Small Business, Flexible Technology and Industrial Dynamics", Chapter 2 in Admiraal, op. cit.

Hayami, Yujiro, Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia, Washington, D.C.: The World Bank, 1998.

Rice, Robert, Informal Sector Employment in Indonesia: Some Issues and Suggestions for Improvement, International Labour Organisation, Indonesia, 1992, 107 pp.

Rice, Robert, "The Indonesian Urban Informal Sector: Characteristics and Growth from 1980-1990", Journal of Population, Vol. 3, No. 1 (June 1997), pp. 37-65.

Thurik, Roy, "Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth", Chapter 3 in Admiraal, op. cit.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 Tanggal 5 Maret 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Worthington, Ian and Chris Britton, The Business Environment, 2nd edit., London: Pitman, 1997.