

# JURNAL ANALISIS SOSIAL

Vol. 8, No. 1 Februari 2003

## PASAR YANG ADIL BAGI USAHA KECIL

# JURNAL ANALISIS SOSIAL

**Vol. 8, No. 1 Februari 2003**

Penanggung Jawab

Haswinar Arifin

Redaksi

Imam Suyudi  
Ratih Dewayanti  
Retno Susilowati

Penyunting Bahasa

AKATIGA

Penata Letak & Perancang Cover

Budiman Pagarnegara

Alamat Penerbit/Redaksi

Jl. Cilamaya 7, Bandung 40115  
Telp.: (022) 4235526  
Faks.: (022) 4260875  
E-Mail: [akatiga@indosat.net.id](mailto:akatiga@indosat.net.id)  
Homepage: [www.akatiga.or.id](http://www.akatiga.or.id)

---

ISSN 1411-0024  
Terbit 3 kali setahun  
Sejak 1996

## **MENDORONG STRUKTUR PASAR YANG ADIL BAGI USAHA KECIL: SEBUAH PRIORITAS**

Usaha kecil berperan cukup signifikan dalam menyokong perekonomian Indonesia. Kelompok usaha ini menunjukkan kekuatannya untuk bertahan terutama ketika terjadi krisis ekonomi yang memukul usaha-usaha besar. Ketika setahun terakhir ini perekonomian dunia menurun karena berbagai peristiwa politik, secara umum usaha kecil di Indonesia relatif masih dapat bertahan sementara banyak usaha besar di dunia mengalami penurunan. Pemulihan kondisi yang terjadi akibat krisis ekonomi global relatif lebih cepat dilakukan oleh pengusaha pada skala kecil dan mikro dibandingkan pada usaha-usaha besar yang bahkan membutuhkan suntikan dana dari lembaga keuangan maupun pemerintah.

Banyak fakta memang menunjukkan kemampuan usaha kecil untuk bertahan dalam krisis ekonomi dan mampu memulihkan penurunan kondisi usaha dengan cepat. Akan tetapi pada kenyataannya usaha mikro, kecil, dan menengah sulit sekali untuk berkembang atau mencapai tahap akumulasi modal. Secara umum, kondisi perekonomian global memang tidak banyak mempengaruhi keberlanjutan produksi usaha mikro dan kecil, tetapi keuntungan yang diperoleh pengusaha mikro dan kecil selamanya tidak cukup besar untuk dapat diinvestasikan kembali ke dalam bentuk-bentuk pengembangan usaha.

Ketidakmampuan pengusaha mikro dan kecil untuk berkembang atau mencapai tahap akumulasi modal dapat dianalisis dari berbagai sudut pandang. Terbatasnya kemampuan internal seperti manajemen produksi dan kemampuan wirausaha misalnya, sering disebut-sebut menjadi sebab penting pengusaha kecil tetap kecil. Kalangan pemerintah dan LSM memandang bahwa persoalannya terletak pada keterbatasan akses baik pada informasi pasar, kredit, teknologi, infrastruktur, dan jasa-jasa pengembangan usaha. Kebijakan pemerintah juga seringkali menjadi sasaran lembaga-lembaga internasional dan LSM yang memandang bahwa kebijakan pemerintah selama ini tidak secara nyata berpihak pada usaha kecil melainkan lebih bersifat politis demi melayani kepentingan pihak yang memiliki kekuatan ekonomi politik yang lebih kuat.

Selain sebab-sebab tersebut, persoalan struktural yang diakibatkan adanya ketidakadilan di dalam struktur pasar juga memegang peran penting di dalam menjelaskan mengapa usaha kecil tetap kecil dan sulit untuk menjadi besar. Rendahnya posisi tawar pengusaha kecil terhadap aktor-aktor lain di dalam dunia usaha seringkali menyebabkan mereka harus membayar lebih mahal atas “barang atau jasa” yang disediakan oleh aktor-aktor tersebut. Tekanan pada usaha kecil umumnya muncul dari pelaku-pelaku usaha yang masih berada dalam satu rantai produksi dan perdagangan—atau rantai hulu hilir—yaitu rantai penyediaan bahan baku, kredit, dan pemasaran. Relasi ini tidak selalu muncul akibat adanya kebijakan tertentu dari pemerintah

tetapi juga karena kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh aktor-aktor usaha lain untuk menekan usaha kecil dalam upayanya memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Dalam hal permohonan kredit, misalnya, pengusaha kecil harus melalui prosedur kelayakan kredit yang lebih rumit dan birokratis dibanding pengusaha besar. Di beberapa jalur penyediaan bahan baku, pengusaha kecil diharuskan membayar tunai atas barang yang dibelinya, sementara pengusaha besar dapat menunda pembayaran. Praktik-praktik ini sering dilakukan dengan alasan bahwa pembelian oleh usaha-usaha besar mencapai skala tertentu yang cukup besar sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih besar bagi aktor penyedia bahan baku.

Usaha-usaha kecil yang berorientasi pasar ekspor tidak dapat bersaing dengan usaha besar karena prosedur ekspor yang birokratis mengundang perilaku pencari rente (*rent seeker*) yang menarik pungutan di jalur birokrasi tersebut. Besarnya biaya lain-lain yang harus dikeluarkan tidak dapat diatasi oleh pengusaha kecil sehingga pada akhirnya pengusaha kecil terpaksa sepenuhnya menggantungkan pemasaran produk pada eksportir besar.

Kebijakan pemerintah sendiri memperkuat ketidakadilan di dalam struktur pasar dengan menempatkan usaha besar pada prioritas pertama yang diberi fasilitas usaha. Celah-celah di dalam kebijakan yang ditujukan untuk menolong usaha kecil pun seringkali dimanfaatkan oleh sebagian kecil pihak yang memiliki kekuatan sosial, ekonomi, dan politik tertentu untuk mengambil keuntungan dengan menekan kelompok yang lebih lemah.

Jurnal Analisis Sosial AKATIGA edisi ini mencoba melihat secara kritis persoalan struktural dari sisi kebijakan dan struktur pasar atau rantai hulu hilir yang menghambat peluang usaha kecil untuk berkembang. Selain itu, juga dibahas upaya-upaya yang dilakukan pihak organisasi non-pemerintah untuk mengatasi ketidakadilan di dalam struktur pasar dalam skala global dan lokal.

\*\*\*\*\*

Dalam dua tulisan di awal edisi ini, AKATIGA menuangkan hasil penelitian yang dilakukan selama kurun waktu 2001-2002 dalam kerangka studi yang mencoba mengkaji hambatan usaha mikro dan kecil di dalam jalur hulu hilir. Tulisan **Nurul Widyaningrum** membahas distorsi pasar *output* dan *input* pada kasus industri mebel rotan Cirebon dan industri mebel jati Jepara. Persoalan monopoli, mafia, dan pungutan di dalam rantai penyediaan *input* menyebabkan pengrajin harus membayar mahal untuk membeli bahan baku. Studi yang dilakukan oleh Akatiga pada sektor mebel rotan dan jati ini berada pada tataran isu yang masih terus berkembang sampai saat ini. Media massa seringkali menuliskan keluhan-keluhan UKM atas diberlakukannya berbagai kebijakan yang secara sistematis makin melemahkan posisi mereka

dalam struktur pasar. Dalam hal ini, kebijakan yang terkait dengan ekspor-impor dianggap makin memberatkan UKM. Dalam tulisannya ini, Nurul Widyaningrum juga mencantumkan strategi-strategi yang diupayakan oleh pengrajin secara individu, walaupun pada akhirnya tetap diperlukan perubahan-perubahan yang bersifat struktural untuk dapat mengubah pola-pola relasi yang eksploitatif dan mendistorsi pasar *input* dan *output*.

Buruknya dampak dari fenomena pemusatan pasar juga ditegaskan oleh **Elok P. Mulyoutami** dan **Retno Susilowati** berdasarkan penelitian yang dilakukan pada kasus industri mikro pedesaan. Studi kasus industri genting di Klaten dan gula kelapa di Banyumas menunjukkan bahwa persoalan struktural yang paling berat dirasakan oleh pengusaha kecil adalah adanya pemusatan pasar produk jadi dan pengadaan bahan baku pada sekelompok pelaku usaha lain dalam rantai usaha yang mengakibatkan usaha kecil mikro tidak memiliki alternatif lain untuk memasarkan produknya dan tidak memiliki posisi tawar yang menguntungkan. Pada akhirnya hal tersebut berimplikasi pada rendahnya harga jual produk. Posisi tawar pengusaha dapat menguat ketika jumlah pelaku penyedia bahan baku atau pun pemasar produk dalam satu wilayah tertentu cukup banyak sehingga terjadi persaingan. Sayangnya, kondisi ini sangat jarang terjadi sebab pelaku-pelaku *input* dan *output* terlebih dulu membuat 'kesepakatan' dengan menetapkan harga yang sama pada pengusaha yang berarti menghilangkan posisi tawar pengusaha. Dalam industri mikro pedesaan, kekuatan menekan yang bermain tidak hanya didasarkan kekuatan ekonomi semata, tetapi juga cukup kental diwarnai oleh kekuatan sosial seperti yang terwujud dalam bentuk penciptaan ketergantungan utang.

Kedua tulisan tersebut menggambarkan fenomena ketidakadilan dalam struktur pasar yang diakibatkan timpangnya penguasaan sumber daya dalam jalur hulu hilir sehingga terjadi penguasaan sumber daya pada sekelompok pelaku usaha yang memiliki posisi kuat secara sosial, ekonomi, dan politik. Pelaku-pelaku usaha yang lebih kuat cenderung menentukan aturan main di dalam struktur pasar sementara pelaku usaha kecil yang tidak memiliki kekuatan hanya dapat mengikuti arus permainan dalam pasar.

Ketidakadilan struktur pasar juga diakibatkan oleh kebijakan pemerintah. Persoalan kebijakan pada jalur penyediaan *input* bagi industri mebel rotan dan jadi yang telah disinggung oleh Nurul Widyaningrum dalam tulisan pertama, ditegaskan kembali oleh **Idham Ibtu** dari Perkumpulan untuk Kajian dan Pengembangan Ekonomi Kerakyatan (PKPEK) dalam tulisannya mengenai intervensi di dalam jasa pengembangan usaha kecil subsektor furnitur di Jepara, Klaten, dan Bantul. Walaupun tulisan ini menekankan bahwa persoalan ketidakadilan di dalam tata niaga pasar *input* dan *output* berasal dari lingkungan kebijakan, di awal tulisan diuraikan juga usaha kecil mengalami hambatan yang disebabkan oleh kondisi sosial, ekonomi, dan budaya yang bersifat lokal. Upaya yang dilakukan organisasi non-pemerintah berupa penyediaan jasa pengembangan usaha ternyata kurang mendapat respons baik dari kalangan pemerintah maupun usaha kecil sendiri dengan alasannya masing-masing.

Hambatan kebijakan lainnya muncul dari tulisan **Deddy Heriyanto**, peneliti dari Institute of Development and Economic Analysis (IDEA) Yogyakarta, dan **Eddy Kiswanto**, peneliti dari Center for Social and Economic Empowerment (CEST), yang melakukan analisis terhadap APBN. Penulis menyatakan bahwa kebijakan pemerintah yang tertuang dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) merupakan ekspresi konkret komitmen penyelenggara negara terhadap pilihan-pilihan kebijakan pembangunan, rencana, proyek, atau sektor. Kebijakan yang seharusnya memberikan dampak positif pada perkembangan sektor usaha kecil ternyata justru berdampak sebaliknya. Di dalam penelitian, ditemukan adanya ketimpangan alokasi dana antarpos dalam APBN yang memperlihatkan bahwa sejumlah pos tertentu, di antaranya Pos Belanja Pemerintah Pusat, Anggaran Rutin, Pembayaran Bunga Utang Dalam Negeri dan Pembayaran Utang Luar Negeri memperoleh dana yang terlalu besar, sementara beberapa pos lainnya, yaitu Pos Belanja Daerah, Subsidi BBM dan Non BBM, serta Dana Kesejahteraan Sosial memperoleh alokasi dana yang terlampau kecil. Ketimpangan ini berdampak negatif pada perkembangan usaha kecil, sekaligus menunjukkan lemahnya komitmen pemerintah pada pemberdayaan usaha kecil.

Hambatan-hambatan struktural seperti yang telah diuraikan di atas memang sulit untuk diatasi; apalagi dalam waktu yang sangat singkat karena permasalahan struktural memiliki kaitan yang sangat kuat dengan berbagai pihak yang berkepentingan sehingga sulit bila kita hanya mengambil satu langkah untuk menebasnya sekaligus. Dibutuhkan pemikiran yang sangat matang dalam menguraikan persoalan-persoalan usaha kecil tersebut dan dalam menyusun langkah-langkah terbaik untuk menyelesaikannya. Namun demikian, bukan berarti tidak ada upaya-upaya yang telah dilakukan untuk menghilangkan atau mengurangi hambatan-hambatan tersebut.

Secara global, terdapat upaya untuk mendorong terjadinya transformasi kebijakan perdagangan yang lebih adil untuk pembangunan jangka panjang berupa pengembangan jaringan *Fair Trade* seperti dikemukakan oleh **Retno Winahyu**, yang saat ini bekerja sebagai *Fair Trade and Producer Empowerment Advisor* pada program UNDP/UN Habitat dan Bappenas. *Fair Trade* merupakan sebuah gerakan dan sekaligus bisnis yang bertujuan memberi kehidupan yang berkelanjutan pada produsen dan usaha kecil yang tersisih. Beberapa pengalaman kerja *fair trade* yang dipaparkan dalam beberapa contoh kasus yang terjadi di Indonesia maupun di negara berkembang lainnya menunjukkan bahwa hal tersebut bisa dan mungkin dilakukan. Dalam tulisan ini, Retno berusaha melihat persoalan ketidakadilan dalam struktur pasar dari sisi kultural dan struktural yang dialami oleh produsen kecil serta mendeskripsikan bagaimana model pengembangan pasar alternatif dengan perspektif *fair trade* dapat mendorong tumbuhnya perdagangan yang lebih adil.

Upaya menciptakan pasar alternatif yang lebih adil bagi usaha kecil juga diupayakan di tingkat lokal terutama oleh organisasi non-pemerintah yang bergerak dalam pemberdayaan

pengusaha-pengusaha kecil dan mikro. Salah satunya adalah dengan melakukan pengorganisasian usaha kecil yang diawali dengan pendampingan secara intensif agar pelaku usaha kecil yang menjadi dampingan memiliki kekuatan untuk dapat berdiri sendiri dan berkembang seperti yang dikemukakan oleh **Janti Sindu** dan **Retno Kustati** yang merupakan pendamping lapangan pada Unit Pelayanan Mikro Bisnis untuk Perhimpunan untuk Studi dan Pengembangan Ekonomi dan Sosial (PERSEPSI) Klaten. Upaya pendampingan yang dilakukan lebih menitikberatkan pada perempuan pelaku usaha kecil dengan pertimbangan dalam masyarakat masih banyak pelaku usaha yang bias jender yang berimplikasi pada terhambatnya akses perempuan pada jaringan usaha. Untuk itu, mereka kemudian membentuk suatu lembaga perdagangan yang bernama “Truntum Alas” yang berupaya memberdayakan perempuan dalam dunia bisnis. Melalui lembaga ini, mereka juga memberikan konsultasi bagi para perempuan pelaku usaha dalam mengenali bahan baku, pembukaan akses, sampai pada pencarian alternatif pasar. Selain sebagai konsultan, lembaga ini juga berfungsi sebagai mediator antara perempuan pelaku bisnis dengan konsumen atau pasar.

\*\*\*\*\*

Seperti telah dikemukakan di awal tulisan, ketidakmampuan usaha kecil untuk mencapai tahap akumulasi modal dapat dijelaskan dari berbagai sudut pandang. Dalam Ruang Metodologi, **Ratih Dewayanti** menuliskan pengalaman AKATIGA dan Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK) dalam melakukan penelitian perempuan pelaku usaha kecil yang akan ditindaklanjuti pada upaya advokasi penguatan perempuan pelaku usaha kecil. Dalam penelitian tersebut, persoalan yang menghambat usaha kecil mencapai tahapan akumulasi modal diuraikan dari sudut pandang persoalan structural dalam rantai perdagangan atau hulu hilir usaha kecil. Tulisan tersebut juga membahas posisi penelitian di dalam kegiatan advokasi termasuk hal-hal penting yang perlu dipahami dalam menggali persoalan perempuan.

Dalam Ruang Resensi Buku, **M. Firdaus**, dari Sekretariat Nasional ASPPUK dan Dewan Presidium Jaringan Advokasi Ekonomi Kerakyatan, membahas penelusuran upaya sistematis neo-liberalisme dan dampaknya bagi usaha kecil-mikro. Buku ini membahas bagaimana paham neo-liberalisme yang saat ini berkembang sebagai wacana dunia telah menyusup ke berbagai lini kehidupan. Gerakan neo-liberalisme yang lentur terhadap perubahan dan perkembangan zaman perlu diwaspadai oleh pihak-pihak yang ingin membantu usaha kecil, terutama Ornop yang harus secara kritis merefleksikan kembali pola pendampingan pada usaha kecil karena Ornop itu sendiri pun digunakan oleh pihak kapitalis untuk makin mengokohkan posisinya.

\*\*\*\*\*

Tulisan-tulisan dalam jurnal ini pada dasarnya menegaskan kembali bahwa persoalan usaha kecil tidak dapat dipecahkan hanya dengan memfokuskan diri pada pengembangan usaha kecil itu saja, tetapi juga harus dikaitkan dengan upaya penciptaan struktur pasar yang lebih adil bagi

semua pihak. Tulisan dalam jurnal ini diharapkan dapat memberikan pemahaman bagi pihak-pihak pemerhati usaha kecil tentang berbagai bentuk persoalan struktural usaha kecil, serta, kaitan antara persoalan struktural yang dihadapi oleh usaha kecil dengan keberhasilan dan kegagalan upaya-upaya yang dilakukan untuk mengatasi persoalan usaha kecil.

[redaksi]



## **THE FIRST PRIORITY FOR SMALL BUSINESS: IMPOSING A FAIR MARKET STRUCTURE**

Small business play a significant role in supporting the Indonesian economy. This group of business shows its strength when they are able to survive predominantly when the global economic crisis hits the big businesses. When the world economic plunged in the recent years as a result of many political events, in general the small business in Indonesia is relatively still able to maintain their business whereas many big businesses in the world go down. However, the recovery of such condition that takes place in the small and micro business is relatively faster compared to the big businesses, which need financial support from financial institutions or the government.

Small and micro businesses, in one hand, have strength to survive in the economic turmoil, but in the other hand, they find it very difficult to grow or reach the phase of capital accumulation. In general, the condition of global economic does not indeed have significant influence to the production sustainability of micro and small businesses but the profit they make is not always substantial enough to be invested again into forms of business expansion.

The lack of ability of the small and micro business to grow or reach the phase of capital accumulation can be analyzed from diverse standpoints. The restraints of internal ability such as production management and the spirit of entrepreneurship, for example, are often claimed as the essential reason that the small business keep small. The government and NGOs are of the opinion that the problem is on the limitation of access to market information, credit, technology, infrastructure and services of business expansion. The international institutions and NGOs often blame the government's policies as not wholeheartedly taking the side of the small business because the policies are just political measures in order to serve the interest of the parties having stronger economic and political power.

Apart from such reasons, structural problems resulting from the unfairness that occurred in the market structure play an important role in describing the reasons why the small business keep small and difficult to grow. The lack of bargaining position of the small entrepreneurs compared to other actors in the business world often makes them have to pay more for the "products or services" provided by such actors. The pressure to the small business generally comes from the actors who are in the same production or trading chain – or upstream-downstream chain – that is, the chain of raw material provision, credit and marketing. This unfair relation does not always come out as the result of certain policies of the government but also because of the power owned by the actors of other businesses in giving pressure to the small business in order to have much more profit.

Concerning credit proposal, for example, the small businesses must go through complicated and bureaucratic procedure of credit appropriateness, which the big entrepreneurs do not experience. In some chains of raw material provision, small entrepreneurs are forced to pay cash for the products they purchase, whereas the big businessmen can have a delay of payment. Such practices are often done on the

grounds that the purchasing done by the big businesses reach certain scale, which is substantial enough so that they can bring much more profit for the actors who provide raw materials.

Export market-oriented small businesses cannot compete with the big businesses because the bureaucratic export procedure creates rent-seeker behavior that makes money out of the bureaucratic course. The small businessmen cannot overcome the additional expenses so that ultimately they have to fully depend on the big exporters to sell their products to the market.

The government's policies themselves strengthen the inequality in market structure by placing the big business in the first priority to be given business facilities. Chances found in the policies intended to help the small businesses are often used by certain people with certain social, economic and political power to take profit by giving pressure to the powerless group.

The AKATIGA's Social Analysis Journal of this edition attempts to see critically the structural problems from the perspective of policy and market structure or upstream-downstream chain, which hampers the opportunities of the small business to grow. Furthermore, this edition also discusses the efforts done by the NGOs in order to deal with the unfairness that occurred inside the market structure in global and local-scale.

\*\*\*\*\*

In the first two articles of this edition, AKATIGA presents its research result completed during the year 2001-2002 in the framework of studies that attempt to analyze the obstacles of the micro and small business in the upstream-downstream chain. The article written by **Nurul Widyaningrum** discusses the distortion of output and input market in the case of rattan furniture industry in Cirebon and teakwood furniture industry in Jepara. Despite of the poor condition of the exporting business, which depends upon the buyers, the unfairness in the subcontract relation pattern between the artisans and exporters in the marketing chain make the artisans vulnerable of the pressure coming from the exporters. Moreover, the issue of monopoly, mafia and levies in the chain of input makes the artisans have to pay more to purchase raw materials. This article also includes the strategies used by the artisans individually. However, it is still necessary to have structural changes in order to modify the relation patterns, which are exploitative and bring distortion to the input and output market structure.

The negative impact of the centralized market phenomena is also underlined by **Elok P. Mulyoutami** and **Retno Susilowati** based on their research on the case of micro rural industry . Case study of roof tile industry in Klaten and palm sugar in Banyumas reveals that the structural problems which the small business find as the most difficult is the centralization of the market for ready-made goods and provision of raw materials in the hand of a group of actors from other business in trade chain which make the small businesses do not have alternative to sell their products and they do not have favorable bargaining position. Such thing will ultimately have its implication to the low price of the products. The small

producer's bargaining position can improve when the number of actors working as raw materials suppliers or the marketing actors in certain area is quite a lot so that competitiveness may occur. Unfortunately, such condition rarely takes place because the actors of the input and output market have firstly made an 'agreement' by settling on the same price for the small producers which means that they lose their bargaining position. In micro rural industry, the involved pressure power is not only based on the economic power but also on social power, which takes the form of dependency, caused by debt.

Those two articles describe the phenomena of inequalities in market structure caused by the disparity of controlling the resources in upstream-downstream chain so that the resources are controlled by certain group of actors in business that have strong position socially, economically and politically. The actors in business who have more power tend to settle on regulations in the market structure whereas the actors of small business who have no power can only follow the flow of the market.

The unfairness that occurred in market structure are also the result of the policies issued by the government. **Idham Ibtly** from PKPEK reaffirms the problems of policies in the provision of input for the ready-made rattan furniture industry, which was mentioned by Nurul Widyaningrum in the first article, in his article on the intervention to the service of developing small businesses in furniture sub sector in Jepara, Klaten and Bantul. Although this article underlines that the problems of unfairness in trade regulations of the input and output market come from the policies, in the beginning of the article it is also explained that the small businesses face obstacles resulting from social, economic and cultural conditions in local scope. The efforts done by NGOs in the form of service of developing business are in fact not having good response both from the government and the small businesses themselves with their respective reasons.

The other obstacles of policies emerge in the article written by **Deddy Heriyanto**, researcher from Institute of Development and Economic Analysis (IDEA) Yogyakarta and **Eddy Kiswanto**, researcher from Center for Economic and Social Empowerment (CEST) who have analyzed the APBN (the National Budget). The writer says that the policies of the government written in the APBN are real expression of the commitment of the state toward alternatives of development policies, plans, projects or sectors. The policies that are supposed to give positive impact to the development of small business sector are in fact go toward the wrong direction. In the research, it is found that there is unfairness in the budget allocation; it shows that in the APBN certain subjects get more than the others, those fortunate subjects are among others the Budget for the Central Government, Routine Budget, payment for the interest of the national debt and payment for foreign debt. These subjects get an extremely large some of money, whereas some other posts, such as the Regional Budget, Subsidy for Oil and Non-Oil and the Social Security Budget receive a very small budget. This disparity has negative impact to the development of small business, and at the same time shows lack of commitment of the government to the empowerment of small business.

Structural hindrances as described above are indeed difficult to solve; it becomes more difficult considering the time shortage because structural problems have very strong relation with various interest parties so that it will be hard when we only settle on one step to overcome the hindrances once and for all. It needs profound consideration in analyzing the problems of small business and in making the best measures to solve them. However it does not mean that there are no efforts to exclude or at least minimize such hindrances.

In the global scale, there is an effort to support the transformation of trade policies to become fairer for the long-term development in the form of developing network of fair trade as proposed by **Retno Winahyu**, who at present acts as Fair Trade and Producer Empowerment Advisor to Habitat Program of UNDP/UN and Bappenas. Fair trade is a movement and at the same time a business that has for its purpose guaranteeing sustainable life to the marginalized small producers and businesses. Some working experiences of the fair trade depicted in some examples of cases taking place both in Indonesia and the other developing countries reveal that such thing is possible and can be done. In this article, Retno attempts to analyze the unfairness in market structure experienced by the small producers from cultural and structural standpoint and also to describe the model of alternative market development with fair trade perspective that can encourage the grow of more equitable trade.

The efforts to create a more equitable alternative market for the small businesses are also done at local level predominantly by the NGOs concerned with empowerment of small and micro business. One of such efforts is organizing the small businesswomen starting with intensive assistance so that they will be able to be independent and to grow as proposed by **Janti Sindu** and **Retno Kustati** who both are working as field assistants for Unit of Micro Business Service of PERSEPSI Klaten. The efforts to assist tend to lay emphasis on women actor of small business under the consideration that in the society there are still many gender-biased business actors which hamper the access of women to the business network. For that reason, they set up a trade institution called “Truntum Alas” who attempts to empower women in business world. Through this institution, they also provide consultation for the women involving in business in identifying raw materials, initiating access and seeking market alternative. Apart from being consultant, this institution also functions as mediator between women actors of business with consumers or market.

\*\*\*\*\*

As mentioned in the beginning, the incapability of small business to reach the phase of capital accumulation can be analyzed from diverse standpoints. In Methodology pages, **Ratih Dewayanti** writes down the experience of AKATIGA and ASPPUK in doing the research on women actors of small business that will be followed up with the effort of advocacy to empower women actors of small business. The article discusses the position of the research in the advocacy activities including the important things needed to be understood in revealing the women problems.

In the pages of Book Review, **M. Firdaus**, from the National Secretariat of ASPPUK and Presidium Board of Jaringan Advokasi Ekonomi Kerakyatan (JEKORA), discusses the systematic effort of neo-liberalism and its impact to the small and micro business. This book talks about how the neo-liberalism, which at present develops as a global discourse, has made a way into various parts of life. It is necessary for those who want to help the small business to be cautious about the neo-liberalism movement which is flexible to changes and development, specially the NGOs who have to make a critical self-reflection about the pattern of their assistance to the small business because they are also used by the capitalist in order to strengthen its own position.

The articles of this edition make us realize that the problems of small business cannot be solved only by focusing on the development of the small business but also by relating it to the efforts of creating more equitable market structure for all parties. With all the articles in this journal, it is expected that we can see with critical standpoint the relation between the structural problems faced by the small business and the achievement and failure of the efforts brought about to solve the problems of small business.

[editor]

# EKSPLOITASI TERHADAP PENGUSAHA KECIL MELALUI RANTAI HULU-HILIR

## Kasus Studi: Industri Mebel Rotan dan Jati<sup>1</sup>

Oleh: Nurul Widyaningrum<sup>2</sup>

### Abstrak

*This article attempts to show that unfair relations in input-output trade linkage, or upstream and downstream linkage, creates market distortion and hampers small-scale enterprises to compete in global and local market, even for sectors which is considered as strategic sectors such as furniture. Monopolistic raw teak and raw rattan market causes high price and unstable supply in input side, whilst subcontracting arrangement – which became small producers' strategy to reach export and local market – gives extra burden for small producers since the principals tend to focus on short-term and high profit margin than to keep the sustainability of production. The small producers' weak bargaining position has made them vulnerable to price pressures imposed by their principals or exporters. In order to maintain a profit margin of about 10% of the production cost, the small producers are compelled to take strategies to minimize production cost. As part of their strategy, small producers mix good and poor quality input material, or use flawed or rejected and leftover or scrapped materials. Small producers also press production costs by using family unpaid labor, included their own labor. The result of the strategy is poor quality of products and self-exploitation of small producers to maintain their profit margin and sustainability of production.*

### **Pendahuluan: Usaha Kecil sebagai Aktor Penting dalam Pemulihan Ekonomi Indonesia**

Penelitian ini dilakukan karena usaha kecil masih mempunyai persoalan-persoalan yang menghambat perannya untuk dapat menjadi salah satu pilar bagi pemulihan ekonomi. Persoalan tersebut – selain yang terkait dengan persoalan kapasitas internalnya – adalah adanya struktur-struktur pasar yang *rigid*; dalam jalur tersebut usaha kecil menjadi pihak yang dimanfaatkan oleh pelaku-pelaku lain untuk mendapatkan keuntungan. Penelitian ini bertujuan menemukan bentuk-bentuk struktur pasar yang menekan dan mengeksploitasi usaha kecil dalam jalur hulu hilirnya, atau jalur perdagangan *input* dan pemasaran usaha kecil.

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia menumbuhkan harapan pada usaha kecil-mikro untuk dapat menjadi motor perekonomian Indonesia. Harapan ini muncul karena beberapa faktor. *Pertama*, usaha kecil-mikro terbukti lebih tahan banting dalam menghadapi krisis. Terbukti ketika krisis melanda Indonesia pada pertengahan 1998 yang lalu; meskipun banyak usaha kecil mati, jumlah mereka yang dapat bertahan dan berkembang sampai sekarang lebih banyak lagi<sup>3</sup>. Sementara di lain pihak, banyak usaha besar dan konglomerat yang sampai sekarang masih kolaps dan masih menggerogoti

---

<sup>1</sup> Tulisan ini merupakan ringkasan secara bebas dari laporan penelitian yang dikerjakan penulis dan Elok Ponco Mulyoutami yang berjudul "Relasi-relasi yang Tidak Adil dalam Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil", dan akan diterbitkan dalam bentuk Working Paper Akatiga No. 9

<sup>2</sup> Peneliti Divisi Usaha Kecil, Akatiga.

<sup>3</sup> Sebuah studi monitoring yang dilaksanakan AKATIGA dan The Asia Foundation menunjukkan bahwa dari 800 responden usaha kecil yang diambil di empat provinsi, sebagian di antaranya menunjukkan penurunan (33%), sebagian besar menunjukkan kenaikan (28%), atau meskipun turun menyimpan potensi naik (39%).

berbagai fasilitas dari pemerintah. *Kedua*, unit usaha kecil lebih mampu menjadi sarana pemerataan kesejahteraan rakyat. Dengan jumlahnya yang besar serta sifatnya yang umumnya padat karya, usaha-usaha kecil menyerap tenaga kerja yang besar. Ukuran unit yang kecil tetapi dalam jumlah yang banyak ini juga memungkinkan lebih banyak orang terlibat guna menarik manfaat darinya baik sebagai bagian dari *input* maupun bagian dari penerima jasanya yang murah. *Ketiga*, di dalam kondisi krisis saat ini usaha dan investasi yang masih berjalan dengan baik adalah investasi pada usaha-usaha yang berskala kecil. Perluasan produk pasar ekspor yang mungkin dilakukan, seperti pada komoditi garmen, agribisnis, serta pengolahan hasil hutan, adalah produk-produk yang pengerjaannya banyak melibatkan dan dilakukan oleh pelaku usaha kecil

Untuk dapat mendorong usaha kecil agar bisa menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, dibutuhkan strategi dan upaya yang komprehensif. Meskipun telah lama didengungkan, perhatian kepada usaha kecil di Indonesia belum pernah secara efektif benar-benar terlaksana. Pemihakan terhadap usaha kecil yang didengungkan oleh banyak pihak ternyata hanya muncul sebagai jargon-jargon politik. Meskipun terdapat banyak program yang diluncurkan untuk membantu usaha kecil - terutama dalam berbagai bentuk kredit - program-program tersebut tidak berhasil secara nyata meningkatkan pertumbuhan usaha kecil. Kondisi tersebut diperparah dengan adanya praktik korupsi dalam penyaluran bantuan kepada usaha kecil. Kebijakan yang tidak tepat sasaran dan mekanisme, ditambah dengan meluasnya korupsi, kolusi, dan nepotisme mengakibatkan program-program bantuan kepada usaha kecil tersebut tidak berjalan efektif, dan pada gilirannya tidak banyak membantu perkembangan usaha kecil

Persoalan-persoalan usaha kecil dari sudut pandang relasi-relasi yang melingkupi dalam rantai hulu hilirnya belum banyak dilihat dalam menganalisis persoalan usaha kecil. Lebih sering ketidakmampuan usaha kecil untuk berkembang dilihat sebagai akibat dari kelemahan kapasitas usaha kecil itu sendiri, seperti misalnya rendahnya tingkat pendidikan, ketidakmampuan pelaku usaha kecil untuk membuat neraca keuangan, rencana pengembangan usaha dalam jangka panjang dan pendek, dan seterusnya. Persoalan-persoalan kapasitas tersebut memang benar masih menjadi kendala usaha kecil di Indonesia, akan tetapi di tingkat mikro sendiri, pengalaman Akatiga menunjukkan bahwa dalam banyak hal usaha kecil lebih memilih bersikap praktis dalam menjalankan usahanya. Contohnya, pilihan untuk memasarkan produk melalui pelaku-pelaku yang bertindak sebagai perantara (pengumpul, bandar, atau prinsipal dalam hubungan subkontrak) merupakan pilihan yang paling praktis bagi pengrajin, meskipun mereka mengetahui bahwa pengusaha dapat mengambil keuntungan yang lebih besar jika dapat menjual langsung ke konsumen. Selain itu, intervensi yang berbentuk peningkatan kapasitas dalam hal manajemen usaha kecil sedikit dirasakan manfaatnya oleh usaha kecil.

Di dalam rantai hulu hilir usaha kecil, sering didapati bahwa hubungan yang tidak seimbang antara usaha kecil dengan pelaku lainnya menyebabkan pelaku lainnya tersebut dapat mengambil keuntungan atas nama dan biaya yang dikeluarkan usaha kecil. Hubungan kemitraan misalnya, yang pada awalnya ditujukan untuk membantu aspek pemasaran dan alih teknologi usaha kecil, pada kenyataannya lebih banyak menguntungkan usaha besar yang menjadi 'bapak angkat' karena dapat melakukan efisiensi produksi, sementara alih produksi yang diharapkan tidak terjadi. Demikian pula pola-pola hubungan patron-klien antara pelaku-pelaku yang bertindak sebagai

pengumpul atau bandar bagi produk-produk industri kerajinan di pedesaan yang menyebabkan para pengumpul tersebut dapat memanfaatkan kemiskinan pengrajin dan pelaku industri kecil di pedesaan untuk mendapatkan keuntungan.

Dengan demikian, pemahaman tentang bentuk-bentuk ketimpangan relasi serta bagaimana pola-pola relasi tersebut dapat mendistorsi pasar dalam rantai hulu hilir usaha kecil menjadi penting untuk dilakukan karena dengan memahami pola relasi tersebut, kita dapat memahami aktor-aktor yang memiliki kekuatan yang lebih besar dan melakukan distorsi pasar pada rantai hulu hilir tersebut. Dengan pemahaman tersebut, bentuk-bentuk intervensi pendampingan atau pembinaan terhadap usaha kecil dapat dilakukan dengan meminimalkan risiko. Intervensi tersebut hanya menguntungkan pelaku yang berskala besar dan mempunyai kekuatan (modal, politik, dan sosial).

Dengan tujuan untuk memahami persoalan-persoalan relasi dalam rantai hulu hilir usaha kecil, Akatiga mengadakan serangkaian penelitian tentang pola-pola relasi dalam rantai hulu hilir usaha kecil. Kasus yang disajikan di dalam tulisan ini, yaitu kasus industri mebel rotan di Cirebon dan mebel jati di Jepara, merupakan kegiatan awal dari rangkaian penelitian struktur dan relasi hulu hilir usaha kecil Akatiga, dan dilakukan pada tahun 2001-2002. Selain melakukan penelitian di sentra industri mebel rotan di Tegalwangi, Cirebon, dan sentra industri mebel jati di Jepara, penelusuran juga dilanjutkan dengan melihat rantai perdagangan rotan mentah di Kalimantan Timur.

### **Kerangka Penelitian: Relasi-relasi yang Tidak Adil dan Akumulasi Modal**

Adanya persoalan ketidakadilan dalam rantai perdagangan usaha kecil dalam penelitian ini diungkapkan dengan menelusuri hubungan-hubungan usaha kecil dengan rantai perdagangan *input* dan produknya, serta melihat apakah ada aktor-aktor lain yang dapat melakukan distorsi pasar sehingga menekan usaha kecil. Distorsi pasar dapat dilihat dalam tiga bentuk:

1. Penguasaan pangsa pasar secara mayoritas;
2. Penciptaan hambatan bagi usaha kecil (*barrier to entry*) untuk masuk ke pasar;
3. Pendiktean harga atau mekanisme pengalihan risiko pasar.<sup>4</sup>

Pola-pola distorsi pasar tersebut di atas dilihat sebagai bentuk-bentuk ketidakadilan relasi dalam rantai hulu hilir usaha kecil sehingga menyebabkan usaha kecil sulit mengakumulasi modal.

Konsep akumulasi modal digunakan sebagai indikator untuk melihat proses yang menandai berkembang atau menguatnya suatu usaha. Akumulasi modal di dalam penelitian ini diartikan sebagai proses untuk menanamkan kembali atau menginvestasikan keuntungan yang diperoleh dari usaha, dalam bentuk alat-alat produksi yang dapat dipakai untuk memproduksi suatu barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan berikutnya. Pada usaha-usaha skala besar dan modern, akumulasi modal sudah dinyatakan dalam nilai uang meskipun bentuk dari investasi itu sendiri bermacam-macam. Sementara pada usaha kecil, bentuk investasi tersebut pada umumnya tidak mudah diukur sebagaimana pada usaha besar. Selain itu, karena pada unit usaha kecil umumnya kegiatan ekonomi rumah tangga tidak terpisah, investasi

---

<sup>4</sup> Ketiga bentuk distorsi pasar ini diambil dari konsep persaingan tidak sehat pada Anti Trust Law yang diterapkan di Amerika Serikat. Tujuan dari peraturan tersebut adalah untuk menciptakan persaingan yang sehat serta pasar yang efisien.



tersebut bisa jadi dilakukan dalam bentuk pendidikan anak, penyediaan kesempatan kerja bagi kerabatnya, dan lain-lain. Tetapi, dampak yang diharapkan dari investasi di tingkat rumah tangga tersebut sama dengan investasi di tingkat usaha, yaitu untuk memperluas aset, mengurangi kerentanan usaha, atau sebagai jaminan masa depan.

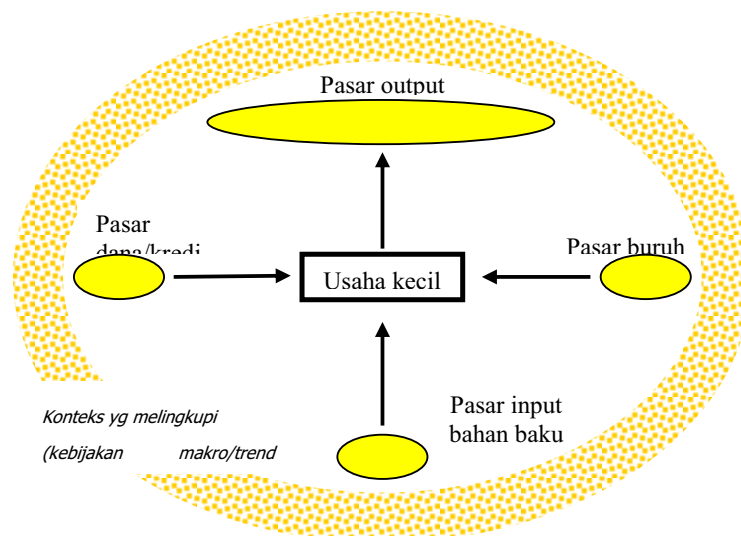
Pengetahuan tentang akumulasi modal dalam penelitian ini dipakai sebagai ukuran untuk melihat akibat dari berbagai pola relasi dalam rantai produksi dan perdagangan serta dampak dari pola relasi tersebut terhadap perkembangan usaha kecil yang diharapkan dapat memberikan *input* relasi mana yang baik dan menguntungkan bagi usaha kecil untuk dikembangkan, dan relasi mana yang menghambat usaha kecil, dan oleh karenanya harus diubah.

Di dalam melihat relasi antarpelaku usaha ini, interaksi-interaksi yang dilihat tidak dibatasi pada interaksi yang bersifat ekonomi saja, tetapi juga interaksi-interaksi yang bersifat sosial. Meskipun demikian, interaksi yang bersifat sosial ini baru akan menjadi perhatian pada saat interaksi tersebut merupakan bentuk atau strategi dari pelaku usaha yang dilandasi oleh motif ekonomi, yaitu memperoleh keuntungan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Selain ditentukan oleh kekuatan sosial, politik, atau ekonomi dari masing-masing pelaku, bentuk relasi juga dapat dipengaruhi oleh konteks-konteks makro yang meliputi para pelaku tersebut.. Perubahan-perubahan di tingkat makro serta kebijakan tersebut dapat digunakan oleh aktor yang lebih kuat untuk mengokohkan posisinya dalam pola hubungan yang ada, meskipun terdapat pula kasus-kasus yang memperlihatkan bahwa perubahan tersebut justru merupakan bagian-bagian yang memberi kesempatan bagi usaha kecil untuk memperbaiki posisinya.

Struktur dari pelaku-pelaku yang terkait dengan usaha kecil nampak pada Gambar 1.1. Skema ini merupakan penyederhanaan dari kelompok-kelompok aktor yang ada di dalam rantai perdagangan dan produksi satu komoditi usaha kecil. Di tingkat lapangan, variasi aktor dan dinamika hubungan antarpelaku tidak akan sesederhana skema tersebut

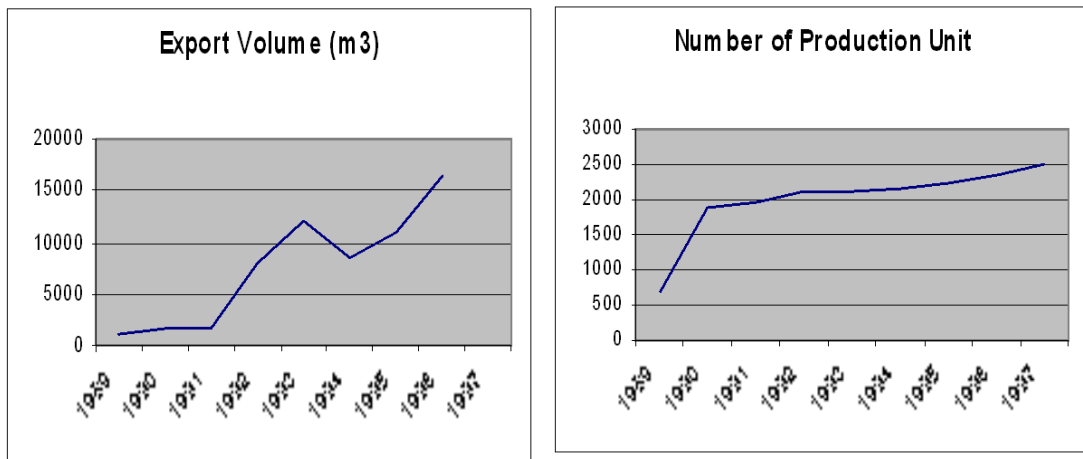
Gambar 1  
Struktur Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil



## Profil dan Dinamika Industri Mebel Rotan dan Jati

Industri mebel rotan dan jati yang menjadi fokus penelitian ini merupakan industri-industri yang strategis di daerah masing-masing, karena merupakan industri yang berorientasi ekspor. Pada periode 1990-an kedua industri ini menunjukkan peningkatan kinerja yang cukup signifikan, yang ditandai dengan peningkatan volume ekspor (lihat Gambar 1 dan Gambar 2).

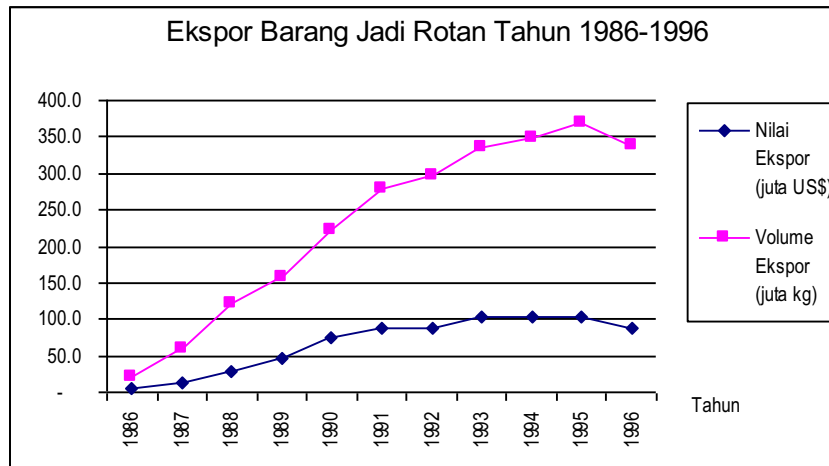
Gambar 2  
Volume Ekspor dan Jumlah Unit Produksi Mebel Jepara 1986-1997



Sumber: Andadari dkk, 1998

Kedua industri tersebut juga mempunyai sejarah yang panjang dalam perkembangannya, mulai dari produk-produk yang berorientasi pada pasar lokal sampai mulai memasuki pasar ekspor. Jepara mempunyai sejarah panjang industri mebel jati, dan terutama dikenal dengan jenis mebel ukirnya. Masuknya produk mebel Jepara ke pasar internasional terutama dimulai sejak keikutsertaan para pengrajin mebel Jepara dalam pameran produk kerajinan di Bali pada tahun 1990-an. Pameran tersebut dapat dikatakan mengubah struktur produksi mebel Jepara karena sejak itu pemasaran yang tadinya berorientasi lokal dan hanya mengandalkan pengumpul kemudian beralih ke pasar ekspor dan eksportir menjadi aktor pemasaran yang utama di Jepara (Andadari dkk, 1998:13) Sementara itu, industri mebel rotan Cirebon mulai berkembang dari industri rumahan yang memproduksi produk-produk kerajinan rotan seperti tas, keranjang, dan sebagainya, dan kemudian berkembang sebagai industri mebel rotan. Perkembangan industri mebel rotan di Cirebon juga didorong oleh keluarnya kebijakan pemerintah yang melarang ekspor rotan mentah dan setengah jadi, sehingga jalur pemasaran rotan mentah yang tadinya ke luar negeri kemudian menjadi terbatas untuk industri rotan dalam negeri.

Gambar 3  
Volume Ekspor Industri Mebel Rotan Cirebon



Sumber: ASMINDO, 2001

Krisis ekonomi pada tahun 1997-an membawa dampak yang cukup positif bagi kedua industri tersebut. Industri mebel rotan misalnya, dalam sebuah studi monitoring dampak krisis terhadap usaha kecil (Akatiga dan The Asia Foundation, 1999) termasuk dalam kategori subsektor yang mengalami penurunan kinerja tetapi mempunyai potensi untuk dapat naik lagi. Sementara bagi industri mebel Jepara, krisis membawa dampak meningkatnya permintaan produk-produk Jepara. Naiknya permintaan ini menyebabkan banyak pemain baru ikut tertarik untuk mendapatkan keuntungan dari selisih harga. Di Jepara, misalnya, naiknya permintaan akan produk mebel memunculkan sejumlah pemain baru yang umumnya bertindak sebagai aktor eksportir, dan tadinya bukan orang-orang yang bergerak di bidang industri mebel. Akan tetapi perlu dicatat bahwa kenaikan permintaan tersebut tidak mengindikasikan kenaikan produktivitas, melainkan lebih merupakan cerminan kenaikan permintaan akibat melemahnya nilai tukar rupiah. Hal tersebut terlihat pada saat penelitian ini dilakukan, sejumlah pengrajin menyatakan bahwa volume produk yang bisa mereka ekspor mengalami penurunan. Di samping itu, di Cirebon ditemukan bahwa para pembeli luar negeri (*buyer*) juga meminta diskon atas harga, sehingga keuntungan yang diperoleh para pengrajin juga tetap.

#### **Pola Pemasaran: Hubungan Subkontrak yang Menekan**

Pada industri mebel rotan dan jati, hubungan subkontrak adalah ciri hubungan yang dibangun antara kelompok pengrajin untuk mencapai pasar, meskipun terdapat beberapa kasus pengusaha kecil yang memproduksi secara mandiri. Bagi usaha kecil, pola hubungan subkontrak biasanya digunakan dalam memulai suatu usaha karena

modal, peralatan, dan teknologi yang digunakan umumnya difasilitasi oleh prinsipalnya. Melalui hubungan ini, tidak diperlukan modal besar dan keahlian yang tinggi. Subkontraktor juga dapat memperoleh akses ke segmen pasar tertentu dengan menggunakan merek dari pemberi order atau prinsipal.

Meningkatnya kecenderungan terjadinya pergeseran hubungan kerja ke arah hubungan-hubungan subkontrak selain memberikan manfaat juga dapat membawa persoalan bagi subkontraktor. Dicken (1987:189-190) mengemukakan bahwa persoalan muncul bila hubungan subkontrak yang terjadi antara unit usaha kecil dengan perusahaan besar tidak seimbang, khususnya dalam relasi kekuasaan antara keduanya. Dalam situasi tersebut, unit usaha kecil subkontrak cenderung dapat ditambah atau pun dihilangkan sesuai dengan kebutuhan prinsipal. Lebih jauh, hubungan ini akan menimbulkan masalah bagi subkontraktor jika pekerjaan yang dilakukan untuk prinsipal tertentu merupakan bagian yang sangat besar dari keseluruhan total produksi yang dihasilkan subkontraktor. Sebagai akibatnya, subkontraktor kemudian menjadi **bagian yang terintegrasi secara vertikal dari proses produksi tetapi tidak mendapatkan manfaat penuh dari keterlibatan tersebut. Kebebasan subkontraktor untuk beralih ke produk atau pasar lain kemudian menjadi lebih terbatas.** Persoalan lain dalam hubungan subkontrak adalah ketika prinsipal memberikan *order* dengan **detil yang spesifik dan subkontraktor bergantung pada prinsipal dalam hal pengembangan proses dan produknya, sehingga subkontraktor sulit untuk mengembangkan produk-produknya.**

Bagi prinsipal, keuntungan yang diraih dari hubungan subkontrak adalah mengurangi kebutuhan prinsipal untuk melakukan investasi dalam bentuk pengembangan atau pendirian pabrik. Hubungan subkontrak juga meningkatkan derajat fleksibilitas prinsipal untuk mengurangi produksi yang dilakukan di dalam pabrik. Hal yang juga penting adalah dengan hubungan ini prinsipal sampai pada titik tertentu dapat **mengeksternalkan risiko dan biaya produksi** yang kemudian ditanggung oleh subkontraktor.

Mengacu pada uraian Dicken di atas, hubungan subkontrak dengan demikian akan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak apabila:

- pemasaran produk subkontraktor tidak tergantung pada satu prinsipal saja;
- terjadi pengalihan teknologi dalam proses produksi, sehingga subkontraktor tidak bergantung pada prinsipal untuk mengembangkan produk dengan karakteristik tertentu.

Pada kedua kasus mebel Cirebon dan Jepara, pengrajin dari hubungan subkontrak tidak sepenuhnya merasakan manfaat. Pada praktiknya, pengrajin baik di Jepara maupun di Cirebon memang tidak tergantung pada satu eksportir prinsipal saja. Pengrajin di Jepara maupun Cirebon sama-sama dapat memilih untuk menjual produknya kepada eksportir mana pun. Tetapi, di Cirebon pada akhirnya sejumlah pengrajin cenderung untuk mengikatkan diri pada satu atau dua eksportir saja sesuai dengan jenis dan kualitas produk yang dihasilkannya.

Perbedaan tipe eksportir di Jepara dengan eksportir Cirebon juga membawa perbedaan pada pola hubungan antara pengrajin-eksportir pada kedua jenis industri tersebut. Eksportir di Jepara cenderung bertindak sebagai *broker* atau perantara antara pembeli luar negeri dengan pengrajin yang umumnya tersebar di daerah luar kota Jepara. Pada

hubungan ini, hampir keseluruhan proses produksi dikerjakan oleh pengrajin-pengrajin, sedangkan eksportir bertindak sebagai pengumpul, melakukan proses *finishing* dengan mengampelas, mengepak, dan mengapalkannya. Sementara di Cirebon, eksportir-eksportir baru memang menjadi eksportir pengumpul, akan tetapi terdapat kecenderungan untuk melakukan investasi dalam bentuk pembangunan pabrik dan melakukan sebagian dari proses produksi di pabrik tersebut. Bahkan di Cirebon, umum ditemui bahwa investasi dari eksportir-eksportir tersebut sebagian dibiayai oleh para *buyer*.

Tuntutan akan kualitas produksi yang lebih tinggi oleh para *buyer* pada produk mebel rotan tampaknya menjadi salah satu penyebab mengapa eksportir Cirebon cenderung untuk melakukan investasi. Dengan melakukan sebagian proses produksi, yang proses finishingnya juga dapat dilakukan di pabrik milik sendiri, para eksportir dapat menjamin kualitas serta model produk sesuai dengan yang diminta *buyer*. Seperti diketahui, proses *finishing* yang dilakukan untuk mebel rotan lebih rumit dibandingkan dengan *finishing* mebel jati, yang prosesnya melibatkan tahapan pengampelasan, pengecatan, dan pelapisan dengan bahan-bahan tertentu untuk menjaga keawetan rotan. Selain itu, dengan memiliki pabrik sendiri para eksportir di Cirebon juga meminimalkan risiko desain produk mereka dibajak oleh eksportir lain. Keinginan untuk meminimalkan risiko dibajak itulah yang menyebabkan proses produksi desain-desain baru dilakukan di dalam pabrik, sementara desain yang telah umum dikerjakan oleh *pengesub* luar (subkontrak luar), dan satu subkontraktor biasanya hanya mengerjakan *order* untuk satu atau dua pabrik. Sementara di Jepara, fenomena ini tidak terlalu menonjol.

Perbedaan karakter eksportir Jepara dan Cirebon juga terletak pada pemahaman eksportir terhadap proses ekspor. Eksportir di Jepara kurang menguasai seluk-beluk dunia ekspor, termasuk peraturan perundangannya. Hal ini terlihat jelas dari penggunaan sistem pembayaran, yaitu Tunai/Transfer (T/T); uang ditransfer oleh pembeli ketika barang sudah masuk. Sistem ini memungkinkan pembeli menolak membayar dengan alasan barang tidak sesuai dengan permintaan, tetapi barang tidak dikirimkan kembali dengan alasan biaya pengiriman mahal. Seorang informan eksportir mengaku pernah tertipu ketika produk sudah sampai di negara tujuan, *buyer* menolak membayar sisa uang dengan alasan produk tidak sesuai dengan desain yang diminta. Informan tidak dapat mengirimkan kembali produk tersebut karena biayanya lebih besar daripada ketika pengiriman ke luar. Beberapa waktu kemudian informan mendapatkan informasi dari salah seorang temannya yang kebetulan berkunjung ke negara tersebut bahwa produk informan sudah tidak ada di gudang lagi. Kasus-kasus semacam ini mengindikasikan bahwa sistem baku yang berlaku di dalam perdagangan antarnegara, yang menjamin keamanan kedua belah pihak seperti dalam penggunaan sistem pembayaran L/C, belum dimanfaatkan atau belum diketahui oleh kebanyakan eksportir di Jepara.

Perbedaan pola dan cara eksportir Jepara dan Cirebon berhubungan dengan pasar ekspor membedakan besarnya tekanan dan risiko yang harus ditanggung oleh pengrajin mebel jati dan rotan. Jaminan kontinuitas pasar yang lebih besar pada produk mebel rotan menyebabkan eksportir mebel rotan lebih mau menanggung risiko, dan tuntutan kualitas yang lebih tinggi menyebabkan eksportir Cirebon lebih mau tetap menjaga hubungan dengan para subkontraktornya, termasuk melakukan upaya-upaya seperti pemberian upah di waktu *order* sedang tidak ada, untuk menjaga agar pengrajinnya

tidak lari ke eksportir lain. Sementara di Jepara, hubungan antara pengrajin dengan eksportir biasanya berlaku dalam jangka pendek.

Apabila dilihat dari besarnya risiko yang dialihkan oleh eskportir, ketidakadilan dalam hubungan subkontrak kemudian menjadi lebih besar pada kasus Jepara dibandingkan dengan Cirebon. Pada subkontrak di Jepara, pengrajin menanggung risiko dalam produksi serta pembelian bahan baku kayu. Eksportir di sini hanya bertindak seperti *broker*, yang keuntungannya lebih banyak diperoleh atas penguasaan terhadap informasi pasar. Karakter ini cenderung menyebabkan eksportir mencari keuntungan dengan margin yang besar dari *order-order* singkat, dan bukan dari keberlangsungan permintaan. Berbeda dengan Cirebon, adanya investasi-investasi yang dilakukan eksportir mengindikasikan bahwa eksportir mendapatkan semacam jaminan akan berlanjutnya permintaan, sehingga mereka berani untuk terus melakukan produksi atau usaha.

Variasi jenis eksportir yang lebih banyak di Cirebon, baik dari sisi volume produksi maupun kualitas produk yang dihasilkan, lebih memberikan peluang bagi *pengesub* untuk dapat memilih eksportir-eksportir sesuai dengan kemampuan mereka. Tuntutan yang berbeda dari jenis eksportir yang berbeda membuat *pengesub* dapat memilih segmen produk yang dapat mereka isi.

Meskipun terlihat bahwa dari sisi pemilihan eksportir, para *pengesub* di Cirebon lebih mempunyai pilihan dibandingkan dengan *pengesub* di Jepara, pada kenyataannya kelompok *pengesub* Cirebon dan pengrajin Jepara sama-sama mempunyai ketergantungan dalam hal pasar. Mengacu pada Dicken di atas, pasar produk dari pengrajin dan *pengesub* sebagian besar atau sepenuhnya tertuju pada kelompok eksportir, dan mengisi pasar-pasar luar negeri. Dengan demikian, faktor kondisi pasar internasional serta perekonomian secara makro akan sangat berpengaruh terhadap produksi di Cirebon maupun Jepara.

Fenomena ini terutama terlihat jelas ketika nilai tukar rupiah melemah terhadap dolar. Pada masa tersebut, terjadi peningkatan keuntungan yang diperoleh para *pengesub*/pengrajin maupun eksportir. Permintaan pada waktu itu juga meningkat<sup>5</sup>, akan tetapi ternyata keuntungan besar yang diraih para pengusaha di Cirebon dan Jepara akibat fluktuasi nilai tukar tersebut tidak bertahan lama. Para *buyer*, yang mengetahui bahwa pengusaha mendapatkan keuntungan, melakukan tawar-menawar dengan pengusaha – terutama eksportir – terhadap harga tersebut. Ketika krisis mulai sedikit mereda, permintaan akan produksi juga mulai menurun. Fenomena ini terutama terlihat di Jepara.

Pengalihan risiko akibat bahan baku dari eksportir ke kelompok usaha kecil juga lebih besar terjadi pada pengrajin mebel jati. Kayu yang dibeli oleh pengrajin adalah kayu gelondongan. Dalam hal ini terdapat risiko bahwa kayu yang dibeli rusak atau tingkat kekeringannya tidak sempurna. Sementara pada mebel rotan, para *pengesub* membeli rotan dalam keadaan siap olah sehingga risiko tidak termanfaatkannya bahan baku lebih kecil dibandingkan kayu. Kesiediaan para prinsipal dalam menyediakan bahan baku bagi subkontraktornya berbeda pada mebel jati dan mebel rotan. Pada mebel rotan,

---

<sup>5</sup> Di Jepara, hasil studi CEMSED Salatiga dan PKPEK Yogyakarta, tahun 1998, menunjukkan adanya peningkatan jumlah ekportir dan pembeli asing yang datang ke Jepara. Eksportir yang semula 20 meningkat menjadi 40.

sebagian eksportir menyediakan bahan baku rotan bagi *pengesubnya*, sementara pada mebel jati tak banyak eksportir yang melakukan hal tersebut.

### **Jalur Penyediaan *Input*: Monopoli, Mafia, dan Pungutan dalam Perdagangan Hasil Hutan**

Rantai perdagangan bahan baku hasil hutan rotan dan jati membawa persoalan tersendiri bagi pengrajin. Rotan dan jati merupakan bahan baku yang dapat diekspor secara langsung; permintaan dunia akan kedua komoditi tersebut juga cukup tinggi. Karenanya, perdagangan bahan baku rotan mentah dan kayu (termasuk jati) diatur oleh pemerintah. Akan tetapi, kebijakan-kebijakan yang mengatur perdagangan tersebut ternyata justru membawa persoalan karena kebijakan tersebut hanya menguntungkan kelompok pelaku besar dan mendistorsi pasar kayu jati dan rotan mentah.

#### *Inkonsistensi Kebijakan Ekspor Rotan Mentah*

Pada tahun 1976, melalui SK Menteri Perdagangan dan Koperasi No. 492/Kp/7/79, pemerintah memberlakukan larangan ekspor rotan mentah (yang belum dicuci dan diasap) ke luar negeri. Peraturan tersebut ditambah dengan pelarangan ekspor rotan mentah yang sudah diasapi dan dicuci pada tahun 1988 melalui SK Menteri Perdagangan No. 274/Kp/XI/86, serta pelarangan ekspor rotan setengah jadi (dalam bentuk iratan atau hati) melalui SK Menteri Perdagangan No. 190/Kpts/VI/88 dan larangan ekspor anyaman rotan (*webbing*) No. 274/Kpts/VI/88. Pada tahun 1992, dilakukan penjadwalan ulang kebijakan larangan ekspor menjadi pajak ekspor melalui SK No. 534/KMK.013/1992<sup>6</sup>. Kebijakan-kebijakan tersebut bertujuan untuk meningkatkan produktivitas industri rotan mentah di dalam negeri.

Kebijakan-kebijakan tentang larangan dan pencabutan larangan ekspor rotan mentah tersebut di atas dapat dipandang sebagai pisau bermata dua bagi pengrajin mebel dan juga petani pengumpul rotan di jalur hulu di Kalimantan maupun Sulawesi. Bagi sebagian pelaku industri rotan di Cirebon, pencabutan larangan ekspor rotan mentah tersebut dipandang sebagai salah satu penyebab kelangkaan bahan baku dan kenaikan harga. Kebijakan tersebut juga membuka peluang bahwa rotan dengan kualitas bagus kemudian dijual ke pasar ekspor, sehingga industri Cirebon hanya mendapatkan kualitas yang lebih rendah. Informasi yang diperoleh di Cirebon menyebutkan bahwa pembukaan keran ekspor menyebabkan rotan-rotan mentah berkualitas baik (A) di Kalimantan atau Sulawesi disortir terlebih dulu dan dinaikkan ke kapal, sedangkan yang masuk ke Cirebon adalah kualitas keduanya (kualitas AB).<sup>7</sup>

Bagi para pelaku di jalur hulu, yaitu aktor-aktor yang terlibat dalam perdagangan rotan mentah di Kalimantan, larangan ekspor rotan mentah menyebabkan pasar mereka hanya terbatas pada industri mebel rotan di Indonesia, dan diyakini menjadi penyebab turunnya harga jual rotan mentah di tingkat petani sampai pengumpul pada periode 1980-an. Kebijakan ini ternyata juga membawa dampak bagi industri lampit di

---

<sup>6</sup> Dalam penjadwalan ulang kebijakan ini, ditetapkan bahwa rotan mentah dikenai pajak sebesar US\$ 15/kg, sedangkan rotan setengah jadi dikenai pajak sebesar US\$ 10/kg.

<sup>7</sup> Wawancara dengan salah seorang peneliti CIFOR dan Sekretaris ASMINDO memperlihatkan bahwa pajak untuk ekspor rotan mentah telah diturunkan dari 30% ke 10%. Menurut Sekretaris ASMINDO, saat ini sudah ada pengusaha-pengusaha Indonesia yang membuka gudang di Cina untuk menampung rotan mentah tersebut.

Banjarmasin. Karena produk lampit dikategorikan sebagai produk rotan setengah jadi, larangan ekspor tersebut kemudian diketahui justru mematikan banyak industri lampit Banjarmasin yang pasar utamanya adalah Jepang. Ketika larangan tersebut dicabut, masih sulit bagi pengusaha lampit Banjarmasin untuk meraih posisinya semula karena Jepang telah menemukan substitusi produk lampit Banjarmasin. (SHK Kalimantan Timur, 2001)

Keadaan ini diperparah dengan adanya penyelundupan rotan ke pasar internasional. Apabila volume ekspor ilegal ini cukup besar<sup>8</sup>, industri pengolahan rotan di luar negeri akan dapat memperoleh *input* dengan harga yang relatif lebih murah dibandingkan harga yang diperoleh para pengrajin Cirebon. Penelusuran terhadap pelaku di Kalimantan Timur mengindikasikan bahwa fenomena ekspor ilegal memang marak pada saat diberlakukan pelarangan ekspor rotan mentah, meskipun penelitian ini tidak berhasil menemukan perkiraan besaran tersebut. Meskipun para pedagang yang melakukan ekspor gelap ini akan memperoleh harga yang tinggi, perbedaan harga tersebut tidak dirasakan di tingkat petani.

Di Kalimantan Timur sendiri ada upaya-upaya untuk dapat meningkatkan harga rotan mentah terutama di tingkat petani. Upaya-upaya tersebut, antara lain dilakukan oleh sebuah LSM lokal yang berbasis di Samarinda, bertujuan meningkatkan harga rotan di tingkat pemotong rotan, antara lain dengan meningkatkan nilai tambah rotan dengan melakukan pengolahan rotan serta membuatnya menjadi hasil kerajinan. Upaya menghubungkan kelompok petani dan pengrajin rotan di Kalimantan Timur dengan pengrajin di Cirebon merupakan upaya lain yang tampaknya ditujukan untuk memperpendek rantai perdagangan rotan. Tetapi struktur perdagangan rotan mentah antarpulau dengan relasi-relasi yang terbangun sudah bertahan cukup lama dan adanya aktor-aktor yang bertindak sebagai *broker*, tampaknya harus pula diperhitungkan dalam berbagai upaya tersebut. Melihat struktur perdagangan yang seperti itu, pihak-pihak yang ingin menjadi perantara baru dalam perdagangan antarpulau tampaknya harus memperhitungkan faktor modal yang menjadi kekuatan para perantara tersebut.

#### *Broker pada Rantai Perdagangan Rotan*

Penelusuran rantai perdagangan rotan mentah di Kalimantan Timur menunjukkan bahwa penyebab tingginya harga rotan di Cirebon terkait dengan panjangnya rantai perdagangan dan intervensi para perantara di Kalimantan/Sulawesi dan Pulau Jawa (Surabaya, Cirebon, dan Jakarta)<sup>9</sup>. Untuk mencapai pedagang rotan di sentra-sentra produksi rotan seperti Cirebon, Jakarta, dan Surabaya, para pedagang rotan di Samarinda tidak dapat langsung menjualnya ke pelaku-pelaku tersebut, melainkan melalui pelaku yang mereka sebut 'mitra' atau 'teman'. Pelaku inilah yang kemudian mendistribusikan rotan ke pedagang rotan di Jawa atau kepada pabrik-pabrik rotan.

Para pedagang rotan di Samarinda tersebut sulit untuk menjual rotan langsung ke pabrik atau berhubungan langsung dengan pedagang rotan di Cirebon. Kesulitan

---

<sup>8</sup> Informasi tentang ekspor ilegal rotan ini diperoleh dari hasil wawancara dengan salah seorang peneliti CIFOR serta dengan Sekretaris ASMINDO. Yang belum diketahui adalah berapa besar volume ekspor ilegal ini terjadi.

<sup>9</sup> Informasi diperoleh dari keterangan beberapa informan pengumpul rotan di Samarinda, Kalimantan, serta para pedagang bahan baku rotan di Cirebon..



terutama terletak pada sistem pembayaran yang diberlakukan pabrik yang memakan waktu cukup lama, yaitu tunai/transfer yang dapat memakan waktu berbulan-bulan bahkan tahunan, sementara pembayaran uang dari 'mitra' pada umumnya lancar dalam arti bisa hanya dalam hitungan minggu atau bulan. Selain itu, ternyata harga beli di pabrik dapat lebih rendah jika dibandingkan dengan harga beli dari mitra. Ada bentuk kerja sama staf pabrik dengan mitra; staf meminta semacam komisi pada pedagang Samarinda jika mereka ingin memasukkan barang ke pabrik. Kondisi-kondisi tersebut menyebabkan para pedagang Samarinda memasukkan rotan mentah ke 'mitra' .

Meskipun, bagi pedagang rotan Samarinda, pemasaran melalui mitra ini dirasakan lebih menguntungkan karena lebih efisien, ada peluang bahwa harga rotan bisa sangat ditentukan oleh para mitra ini. Seorang informan pedagang menyebutkan bahwa pada pengiriman terakhir, harga yang dikenakan oleh mitra adalah Rp 3.000,00 per kg, dan semua rotan yang dimilikinya di gudang dibeli oleh mitra. Karena curiga, informan tersebut menelepon kenalannya di kota yang sama untuk menanyakan pasaran harga rotan yang berlaku saat itu. Ternyata harga rotan telah mengalami kenaikan yang cukup signifikan (Rp 3.800,00 per kg), dan keuntungan akibat kenaikan tersebut tidak dapat dinikmati pedagang Samarinda.

Faktor besarnya modal tampaknya menjadi faktor yang penting bagi seorang perantara. Dari wawancara dengan para pedagang, terungkap bahwa jangka waktu pembayaran dari perantara umumnya cepat. Kebutuhan akan pembayaran secara cepat dirasakan oleh pedagang di Samarinda karena mereka harus membayar kembali pembelian dari pengumpul-pengumpul di kecamatan, sementara pengumpul kecamatan harus membayar ke pengumpul desa dan petani. Kemampuan untuk membayar dalam jangka waktu yang cukup cepat ini membutuhkan modal yang cukup besar.

Rendahnya harga, ditambah terdapatnya usaha baru yang memberikan lebih banyak penghasilan bagi kelompok petani pemotong rotan, menyebabkan para pemotong rotan di sejumlah daerah di Kabupaten Kutai Timur berhenti mencari rotan. Sumber penghasilan lain yang marak adalah menjadi penebang kayu<sup>10</sup>. Hal ini menyebabkan pasokan rotan dari sejumlah desa penghasil utama rotan, seperti desa Benung, desa Damai, desa Besiq, menjadi berkurang. Meskipun demikian, sejumlah pengumpul kecamatan tampaknya beranggapan bahwa kondisi ini tidak akan berlangsung lama, karena ada keterbatasan kayu yang bisa diambil. Musim kemarau, ketika pengangkutan kayu melalui air tidak memungkinkan lagi, juga menyebabkan para penduduk kemudian beralih lagi ke rotan untuk mendapatkan penghasilan.

#### *Monopoli Kayu Jati: Sulitnya Pengrajin Mengakses Bahan Baku Langsung*

Kekuatan yang dimiliki Perhutani untuk melakukan monopoli penjualan kayu jati bersumber pada regulasi pemerintah, yaitu melalui PP No. 15 tahun 1972. Peraturan

---

<sup>10</sup> Suatu fenomena menarik yang ditemukan dalam penelitian ini adalah adanya sumber pendapatan baru bagi penduduk desa-desa penghasil rotan, yaitu penebangan kayu. Kegiatan memotong kayu dilakukan karena penghasilannya yang jauh lebih tinggi dari memotong rotan. Meski demikian, risikonya juga cukup besar dan hanya dapat dilakukan pada musim hujan. Jika musim kemarau tiba, kegiatan mengangkut kayu menjadi lebih sukar dilakukan karena sungai agak kering sehingga kayu sukar dialirkan ke hilir. Akibatnya, kegiatan pemotongan kayu terpaksa berhenti dan petani kemudian beralih kembali memotong rotan. Pada sebagian yang lain, petani yang beralih ke usaha dagang misalnya, bertekad tidak akan memotong rotan jika keadaan tidak betul-betul terdesak.

tersebut diperbarui beberapa kali pada tahun 1978, 1986, dan 1999 namun tanpa mengalami perubahan kewenangan. Kemudian melalui PP No. 14 tahun 2001, Perum Perhutani diubah menjadi PT Persero Perhutani yang semakin memperkuat hak Perhutani dalam pengelolaan hasil hutan, khususnya kayu jati.

Di dalam mekanisme penjualan kayu jati, terdapat empat sistem yang diterapkan oleh PT Perhutani, yaitu sistem penjualan dengan perjanjian, sistem penjualan langsung, sistem lelang, serta sistem penjualan skala kecil melalui warung kayu. Dari ketiga sistem penjualan tersebut, hanya pembelian di warung kayu yang mungkin dilakukan oleh kelompok pengrajin. Pembelian kayu dengan sistem perjanjian dan pembelian tunai banyak dilakukan terutama oleh usaha-usaha pengolahan kayu besar, seperti usaha pengolahan kayu untuk pembuatan rumah (lantai dan dinding) yang mengisi pasar ekspor. Di Jawa Tengah, usaha-usaha ini banyak terdapat di sekitar Semarang. Sementara itu, sistem pembelian lelang terutama diikuti oleh pedagang-pedagang kayu besar baik dari Jepara maupun dari kota-kota lainnya.

Warung kayu yang sebenarnya dimaksudkan untuk melayani pembelian-pembelian skala kecil ternyata tidak berfungsi walaupun kebijakan itu berlaku untuk semua KPH. Penelitian yang dilakukan oleh PUPUK Surabaya (PUPUK Surabaya, 2001) menemukan bahwa penyelenggaraan jual beli melalui warung kayu dimaksudkan untuk melayani pembeli khusus, seperti pengusaha/pengrajin kecil, masyarakat desa hutan, koperasi, dan lain-lain. Keputusan Direksi No 064/KPTS/DIR/2000 juga menetapkan hal-hal sebagai berikut:

- a) bahwa warung kayu harus dilaksanakan di semua Kesatuan Pemangku Hutan (KPH)
- b) koperasi pengrajin yang ditunjuk sebagai warung kayu berfungsi memenuhi kebutuhan pengrajin sedangkan masyarakat desa hutan dilayani oleh Perhutani dan atau dibantu lembaga desa sekitar hutan yang ditunjuk oleh Administrasi Perum Perhutani yang bersangkutan;
- c) Bagi KPH yang tidak mampu memenuhi permintaan koperasi pengrajin, maka KPH meneruskan permohonan ke unit;
- d) Keuntungan koperasi maksimal 3% di atas Harga Jual Dasar, sedangkan biaya lain-lain ditanggung oleh anggota koperasi
- e) Koperasi yang ditunjuk sebagai warung kayu harus tertib melayani para anggota dan tertib administrasi
- f) Alokasi penjualan warung kayu maksimal 10% dari total penjualan langsung;
- g) Komposisi sortimen kayu yang dijual: AI/AII = 80% dan AIII=20% sesuai dengan batasan mutu
- h) Harga jual sesuai dengan HJD yang berlaku

Kebijakan tersebut di atas, meskipun telah mencoba membuka akses pengrajin terhadap kebutuhan kayu, pada kenyataannya masih mengandung diskriminasi. Hal ini dapat dilihat pada volume kayu yang bisa diakses kelompok pengrajin yang sangat tergantung pada volume penjualan langsung, serta jenis kayu yang bisa diakses merupakan kayu dengan kualitas rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa pengrajin dianggap hanya membutuhkan kayu dengan kualitas rendah, sedangkan pada kenyataannya tuntutan terhadap produk yang dihasilkan pengrajin adalah harus berkualitas baik, mengingat produk tersebut akan dijual ke pasar ekspor. Artinya, kebutuhan kayu bagi pengrajin subkontrak maupun usaha-usaha pengolahan kayu skala besar tidak dapat dibedakan. Jika pengrajin tidak bisa mengakses kayu kualitas baik, kualitas produk tidak dapat

dipertahankan dan akan mudah di-“reject” oleh eksportir. Kesulitan yang dialami pengrajin dalam mendapatkan kayu berkualitas bagus tidak membuat eksportir lalu menurunkan standar mutu produk. Akibatnya, pengrajinlah yang harus menanggung berapa pun harga yang ditetapkan oleh pedagang kayu yang memperoleh kayu dari sistem lelang atau membeli kayu ilegal dengan harga yang lebih rendah.

#### *Perilaku Rente dalam Distribusi Kayu Jati*

Pada praktiknya, sistem-sistem penjualan kayu dimanfaatkan oknum Perhutani untuk mengambil keuntungan yang lebih besar melalui penyimpangan dalam sistem penjualan kayu, yang kemudian menguntungkan pembeli dalam jumlah besar seperti perusahaan-perusahaan pengolahan kayu besar dan pedagang kayu. Penyimpangan ini terjadi terutama dalam proses lelang kayu. Bentuk-bentuk penyimpangan dalam lelang antara lain adalah sebagai berikut<sup>11</sup>:

- a. Peserta lelang yang sudah mengenal petugas datang ke **KPH/TPK** sehari sebelum lelang untuk memilih kavling yang disukainya. Untuk memastikan kavling tersebut menjadi miliknya, peserta lelang memberikan sejumlah uang kepada petugas Perhutani dan juru lelang agar dimenangkan dalam lelang. Cara ini tidak selalu berhasil karena lelang diikuti oleh banyak orang. Jika peserta lelang lainnya masih banyak yang menawar lebih tinggi daripada yang disepakati dengan peserta yang berkolusi, maka sulit bagi juru lelang untuk memenangkan peserta tersebut.
- b. Pencatatan penjualan kayu pada dokumen negara berlainan dengan kayu yang terjual. Kayu yang dibeli dengan sistem penjualan langsung adalah kayu kualitas utama, tetapi dicatat di dokumen negara bukan harga yang dibayar pembeli untuk kualitas kayu utama melainkan harga untuk kualitas kayu di bawahnya. Hal yang sebaliknya terjadi di warung kayu, yang banyak diakses pengrajin; di sini dijual kayu kualitas rendah dengan harga lebih tinggi daripada harga pokok namun yang tercatat di dokumen negara adalah harga pokok.

Sementara itu, penyimpangan dalam pembelian juga dilakukan oleh para pedagang kayu yang mengikuti lelang tersebut. Dugaan ini disimpulkan dari keterangan tentang adanya kongsi pembelian kayu yang dilakukan sejumlah pedagang kayu di Jepara yang tergabung dalam asosiasi. Dalam lelang, para pedagang ini sepakat untuk membiarkan saja dua atau tiga orang yang mengikuti proses tawar-menawar dalam lelang. Tujuannya adalah agar harga jual akhirnya tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan harga dasar kayu. Setelah selesai, kayu tersebut kemudian dibagi lagi di antara kelompok-kelompok orang yang bersepakat ini.

Cara-cara kongsi ini tidak dilakukan dalam setiap proses lelang karena sebelumnya harus dengan persetujuan anggota yang akan mengikuti kongsi. Dengan cara ini mereka memperoleh margin keuntungan lebih besar karena mendapatkan harga beli yang rendah dari Perhutani tetapi harga jual ke pengrajin tidak berubah. Keuntungan dengan adanya kongsi tersebut hanya dinikmati oleh kelompok pedagang kayu.

Monopoli dalam penjualan kayu jati oleh PT Perhutani memunculkan masalah bagi para produsen kecil, dalam hal ini pengrajin-pengrajin mebel kayu jati, untuk mendapatkan *input* langsung dari PT Perhutani. Permasalahan yang lebih besar muncul

---

<sup>11</sup> Informasi ini diperoleh dari wawancara dengan staf peneliti CEMSED, sebuah lembaga penelitian di bawah Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga yang sedang mengadakan penelitian tentang jalur perdagangan kayu jati.

ketika terjadi kenaikan permintaan akan produk mebel Jepara, terutama pada tahun 1998. Sebelum terjadi kenaikan tersebut, PT Perhutani masih mampu memenuhi permintaan akan kayu jati karena saat itu volume permintaan masih di bawah 100.000 m<sup>3</sup> per tahun, sementara kapasitas penjualan PT Perhutani mencapai 200.000 m<sup>3</sup> per tahun. Pada tahun 1998 permintaan kayu jati melonjak sampai pada angka 600.000 – 800.000 m<sup>3</sup> per tahun, jauh di atas kapasitas penjualan rata-rata PT Perhutani (*Kompas Online*, 24 Februari 2001).

Selain menghadapi persoalan ketersediaan kayu, persoalan lain adalah kenaikan harga kayu jati. Hanya dalam tiga bulan pada tahun 1998, harga kayu jati mencapai dua kali lipat dari harga semula. Menurut para eksportir, mekanisme lelang yang didominasi peserta dari pelaku industri pengolahan kayu skala besar – yang dimiliki oleh investor asing – menjadi penyebab dari kenaikan harga tersebut. Selain itu, fasilitas Kerja Sama Produksi yang diberikan PT Perhutani pada perusahaan-perusahaan besar juga mengurangi ketersediaan kayu yang terjual melalui mekanisme lelang. Dengan fasilitas ini, pengusaha besar mendapatkan kuota sebesar 3000 m<sup>3</sup> per tahun, ditambah fasilitas ekstra sebesar 1000 m<sup>3</sup> per tahun.

Strategi yang digunakan oleh para pengrajin untuk mengatasi kelangkaan bahan baku adalah dengan menggunakan kayu-kayu ilegal, yaitu kayu-kayu yang penebangan dan atau pengangkutannya tidak menyertakan dokumen resmi dari PT Perhutani. Semua penebangan maupun pengangkutan kayu jenis jati, baik yang berasal dari hutan milik PT Perhutani maupun yang dimiliki penduduk perorangan, harus menyertakan dokumen dari PT Perhutani. Kayu-kayu ilegal yang diperjualbelikan ini berasal dari pohon milik penduduk atau hasil curian dari PT Perhutani. Para pengusaha di Jepara menyebut kayu ilegal ini sebagai kayu 'spanyol', singkatan dari 'separoh nyolong'.

Penggunaan kayu 'spanyol' ini di satu sisi menguntungkan para pengrajin karena dengan demikian terdapat alternatif sumber bahan baku serta harganya pun lebih murah. Harga kayu jati di pasar ilegal ini mencapai 50% dari harga kayu dari Perhutani. Akan tetapi, ketersediaan kayu jenis ini juga tidak tetap karena juga tergantung pada tingkat operasi aparat terhadap kayu curian. Pada saat penelitian ini dilakukan, para pengrajin menyatakan sudah sulit untuk mendapatkan kayu ilegal ini. Persoalan lain adalah kualitas kayu curian ini biasanya tidak terlalu baik karena tingkat kekeringannya belum mencapai standar untuk dapat diproduksi sebagai mebel. Penggunaan kayu yang tingkat kekeringannya belum memenuhi standar akan menghasilkan kualitas mebel yang kurang baik dan cepat rusak.

### **Usaha Kecil Mebel: Strategis tetapi Rentan (Kesimpulan Awal)**

Hasil kajian terhadap mebel rotan dan jati di atas menunjukkan bahwa industri mebel rotan dan jati memang mempunyai nilai penting karena menunjukkan bahwa industri kecil dapat menembus pasar ekspor, menjadi tumpuan kegiatan perekonomian daerahnya, serta menciptakan lapangan pekerjaan. Akan tetapi, peluang kedua jenis industri tersebut untuk terus berkembang menjadi industri kecil yang berkembang dengan baik dan dapat mengakumulasi modal perlu dilihat secara kritis. Terdapat dua persoalan utama yang harus diperhatikan dalam pengembangan kedua industri tersebut, yaitu:

- Terdapat kerentanan pada kedua jenis industri ekspor pada sisi inputnya. Kebijakan-kebijakan di sektor perdagangan *input* dapat mematikan atau menumbuhkan sebuah komoditi. Kebijakan untuk melarang ekspor rotan mentah dan setengah jadi pada pertengahan tahun 80-an, misalnya, kendati menjadi menjadi salah satu faktor tumbuhnya industri mebel rotan di Cirebon, ternyata mematikan industri lampit di Banjarmasin yang produknya terutama mengisi Jepang. Ketika larangan ini kemudian dicabut, industri mebel rotan Cirebon mengalami sedikit kelangkaan dari sisi *input* karena pedagang-pedagang rotan mentah memilih untuk mengekspor langsung, tetapi industri lampit tetap tidak dapat bangkit karena ketika ekspor dari Kalimantan untuk Jepang berhenti, Jepang telah menemukan substitusi produk lampit Indonesia. Rantai perdagangan bahan *input* yang dikuasai mafia atau dimonopoli oleh BUMN tertentu juga menyebabkan harga *input* pada sektor tertentu menjadi lebih mahal dibandingkan dengan harga yang dapat diakses pengusaha besar yang menggunakan bahan baku yang sama, seperti yang terjadi pada kasus Jepara. Hal ini menyebabkan produk pengrajin kehilangan daya saingnya di pasar dunia.
- Terdapat semacam ruang kosong informasi antara gambaran tentang pasar ekspor sebenarnya dengan yang diketahui para pengrajin. Akibatnya, muncul pemain-pemain yang bertindak sebagai perantara. Hubungan-hubungan subkontrak yang dijalin pengrajin sebagai cara untuk memasuki pasar dunia ternyata para pelaku yang sebenarnya merupakan perantara yang menghubungkan pembeli produsen. Hal ini terutama terjadi di Jepara, yang karakter permintaannya tidak sekontinyu permintaan di Cirebon, sehingga hubungan-hubungan yang terjadi bersifat jangka pendek, dan cenderung mengambil keuntungan jangka pendek dan tidak mempertimbangkan keberlangsungan produksi dan penjualan. Hal ini pula yang pada umumnya membedakan subkontrak di Indonesia dengan misalnya di Jepang. Kasus subkontrak di Jepang menunjukkan bahwa dengan berorientasi pada kualitas, terjadi keuntungan timbal balik seperti yang diharapkan dari sebuah hubungan semacam itu. Para subkontraktor mendapatkan keuntungan dari transfer teknologi serta jaminan akan permintaan pasar, sementara prinsipal mendapatkan keuntungan dari efisiensi biaya produksi dengan jaminan kualitas secara standar. Penetrasi ke pasar ekspor melalui hubungan-hubungan subkontrak dengan demikian memerlukan pula keahlian manajemen produksi bukan hanya di tingkat pengrajin tetapi juga di tingkat eksportir yang bertindak sebagai prinsipal.

Pada akhirnya, upaya pengembangan usaha kecil yang berorientasi ekspor, khususnya pada kedua kasus di atas, tidak cukup hanya dengan meningkatkan kemampuan manajemen maupun ketrampilan produksi untuk mencapai pasar dunia. Diperlukan perubahan-perubahan yang bersifat struktural untuk dapat mengubah pola-pola relasi yang eksploitatif dan mendistorsi pasar *input* maupun pemasaran produk-produk usaha kecil. Upaya-upaya yang mungkin dapat dilakukan secara konkret untuk kedua kasus di atas antara lain sebagai berikut:

- Berbagai peraturan pemerintah yang berkaitan dengan pelestarian dan pengelolaan hasil hutan perlu dikaji efektivitas dan dampak negatifnya terhadap usaha kecil yang bergantung pada produksinya. Diperlukan aturan baru yang lebih efektif dan yang berdampak lebih adil bagi usaha kecil.

Pada kasus rotan mentah, pengaturan penjualan rotan mentah di dalam negeri ternyata hanya menguntungkan pengawasnya dan menciptakan bias negatif bagi usaha kecil tanpa ada dampak nyata bagi kelestarian hutan. Pengaturan yang melarang penjualan antardaerah untuk produk hutan mentah seperti rotan atau pengontrolan penjualan kayu jati ternyata tidak efektif. Pihak yang diuntungkan dari pengaturan ini hanyalah polisi, polisi hutan, dan polisi pengairan, tetapi tidak berhasil membendung eksploitasi hutan. Dampak dari kebijakan ini bias terhadap usaha kecil karena usaha kecil kemudian mendapatkan kesulitan untuk mendapatkan bahan yang baik, sementara usaha besar atau eksportir bisa mendapatkan bahan baku berkualitas baik dan dengan harga yang relatif murah akibat adanya KKN dengan pihak pengawas. Pengaturan seperti ini sebaiknya ditiadakan dan diganti dengan sistem kontrol di tingkat hutan bersama-sama masyarakat dan pihak-pihak lain yang peduli dari pada di tingkat tata niaga.

Secara khusus dalam kasus pengelolaan kayu jati, salah satu hal yang mungkin dapat dilakukan adalah menggeser peranan Perhutani sebagai usaha pengelolaan hutan ke arah manajemen yang lebih terbuka dan bertanggung jawab terhadap kelestarian hutan dan masyarakat di daerah sekitar hutan yang bersangkutan. Arah kebijakan perdagangan kayu jati dapat ditentukan oleh semacam komisi kehutanan yang beranggotakan pihak Pemda, instansi kehutanan, Bapedalda, LSM atau oronop lingkungan, wakil-wakil dari dunia usaha, dan masyarakat yang terkait. Komisi ini mencari kesepakatan bersama yang relatif menguntungkan kepentingan-kepentingan rakyat yang ada ditambah kepentingan pelestarian alam. Arah kebijakan yang diatur komisi ini terfokus pada cara menciptakan kelestarian hutan. Target penebangan dan penanaman hutan, misalnya, dapat ditetapkan oleh komisi ini.

Pelaksanaan target serta pengawasan dari pelaksanaan target tersebut diserahkan kepada masyarakat. Sebuah komisi independen berbasis masyarakat diperlukan, yang di dalamnya polisi atau pengawas hutan bisa terlibat namun tidak memiliki otoritas. Polisi atau pengawas hutan tersebut benar-benar melakukan fungsi pengawasan, sementara sanksi hukum dari pelanggaran-pelanggaran yang terjadi ditentukan oleh komisi yang berbasis masyarakat tersebut.

Bagi industri mebel jati, usulan lain yang mungkin dapat dipertimbangkan adalah kemungkinan penggunaan jenis-jenis kayu yang tidak semahal jenis kayu jati. Yang tampaknya harus dipertimbangkan produsen adalah diversifikasi jenis *inputnya* karena selain mahal harga kayu jati, juga mulai menyusutnya persediaan jenis kayu ini. Sementara itu, penanamannya kembali membutuhkan waktu yang cukup lama, yaitu sekitar 10 tahun. Ide ini membutuhkan penggunaan teknologi, terutama untuk pengeringan kayu yang sempurna, yang dapat meningkatkan ketahanan produk yang dihasilkan.

- Perlunya pemberantasan mafia jalur perdagangan antarpulau dan pasar-pasar induk (termasuk pasar pengumpul komoditi dari desa di kota-kota kecil dan menengah). Upaya ini tidak mudah tetapi tetap dapat diusahakan melalui keterbukaan manajemen, penciptaan outlet-outlet alternatif di dalam jalur-jalur perdagangan, pemasaran produk-produk alternatif dari produk yang selama ini telah dijalankan, serta peningkatan perhatian pada upaya perbaikan penegakan hukum di tingkat mikro.

Keterbukaan manajemen terutama diperlukan di dalam manajemen pasar dan manajemen tata angkutan barang di terminal dan pelabuhan agar berbagai lapisan pedagang bisa terlibat dalam tata pengaturan. Sayangnya, sistem ini hanya bisa berjalan bila ada pengimbang dari penguasa tataniaga saat ini. Bila tidak ada, sistem apa pun yang diciptakan pada akhirnya akan kembali dikooptasi oleh kelompok tersebut. Sedangkan untuk produk-produk andalan yang berkontribusi besar bagi pertumbuhan daerah seperti pada kasus industri mebel rotan dan jati di atas, keterbukaan manajemen *input* dapat dilakukan melalui strategi-strategi yang terfokus dalam pemasaran dan pengangkutan serta peliputan yang terus-menerus oleh media massa (diciptakan arus informasi yang terbuka) sehingga monopoli atau kartel di jalur pemasaran bisa dikurangi.

Pemberantasan mafia perdagangan juga memerlukan peningkatan penegakan hukum di tingkat mikro atau di skala lokal. Pada kasus-kasus di sebagian daerah Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, Gorontalo, serta beberapa daerah lain, terdapat peluang di tingkat kabupaten yang pihak pengambil keputusannya secara serius ingin melakukan manajemen tata pemerintahan yang lebih baik dan terbuka. Sayangnya, prospek yang cerah ini belum merata di kebanyakan daerah tingkat dua di Indonesia.

Berbagai pasar alternatif diciptakan untuk pemasaran baik sisi *input* maupun produk alternatif. Seperti disebutkan di atas, dilepaskannya perdagangan kayu jati akan dapat memberikan alternatif bagi rantai perdagangan kayu jati. Meskipun demikian, pasar alternatif ini baru berhasil dalam skala kecil, sedangkan dalam skala besar terpaksa kembali kepada penguasa jaringan perdagangan yang ada saat ini, mengingat luasnya jaringan mereka.

- Perlu untuk secara sistematis dan strategis membangun infrastruktur ekspor dan promosinya, termasuk juga jaringan pendukung seperti jasa pengangkutan barang atau ekspedisi. Proses belajar seperti negara Asia lain yang agresif dan telah sukses melakukannya seperti Taiwan perlu dilakukan, dan tidak hanya dilakukan pemerintah.

Di tingkat makro, Indonesia perlu mempunyai strategi yang lebih jelas, inklusif, dan dilaksanakan secara sistematis. Sayangnya, hingga saat ini pemerintah belum terbukti mampu memfokuskan diri dan belum terbukti memiliki kapasitas melakukan koordinasi yang efektif. Rendahnya kepercayaan diri bangsa dan lemahnya kemampuan *salesmanship* (termasuk kemampuan *marketing* dan *communication skill*) seringkali juga menyebabkan upaya promosi semacam ini patah di tengah jalan.

Di tingkat mikro dapat diadakan upaya-upaya mendorong sejumlah asosiasi atau kelompok pengusaha seperti Forda UKM untuk membentuk tim penjajakan ekspor yang anggotanya adalah orang-orang yang mempunyai pengalaman lapangan dan mempunyai idealisme. Tim ini bisa diminta untuk melakukan penjajakan ke negara-negara tujuan ekspor dan menentukan komoditi-komoditi strategis yang dapat diprioritaskan untuk dikembangkan dari waktu ke waktu.

## DAFTAR PUSTAKA

- AKATIGA dan The Asia Foundation. *Laporan Kegiatan Studi Monitoring Dampak Krisis terhadap Usaha Kecil*. Bandung : Yayasan AKATIGA dan The Asia Foundation, 1999.
- Andadari, Roos Kities; Sri Sulandjari: Idham Ibtu; dan Muslichin. *Dampak Krisis Moneter pada Usaha Mebel Kayu Jepara*. Jakarta : CEMSED – FE Universitas Kristen Satya Wacana, PKPEK – Yogya, The Asia Foundation, 1998.
- Cahyat, Ade. “Memperbaiki Pengelolaan Sumber Daya dan Sistem Perdagangan Rotan: Sebuah Pendekatan Terintegrasi Menuju Konservasi dan Regenerasi Sumber Daya Alam dan Pengembangan Ekonomi Kalimantan.” Bahan diskusi pada Lokakarya “Penguatan Kapasitas dan Posisi Tawar Rotan Menuju Perdagangan yang Berkeadilan”, Samarinda, 17-18 Januari 2001. Samarinda: Konsorsium Sistem Hutan Kerakyatan Kalimantan Timur. 2001.
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan. *Dampak Sosial Ekonomi : Kehadiran Usahawan Asing pada Industri Ukir Kayu di Jepara*. Jawa Tengah : Deperindag. 1997
- Dicken, Peter. *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*. London: Harper & Row Publisher, 1987.
- PUPUK dan The Asia Foundation. *Laporan Kegiatan Studi Dampak Monopoli PT. Perhutani bagi Usaha Kecil Sektor Kayu Jati di Indonesia*. Surabaya : PUPUK dan The Asia Foundation, 2001.



# PEMUSATAN PASAR PADA USAHA MIKRO DI PEDESAAN<sup>1</sup>

Elok P. Mulyoutami & Retno Susilowati<sup>2</sup>

## Abstrak

*This article attempts to describe the structural problems faced by micro enterprises with regard to market centralization on rural-based enterprises. Market-centralized input and final product occurred when the business relation between micro-enterprises unit and actors from input and output linkage was built under unfair relations. This phenomenon could be seen in two cases presented in this paper, summarized from a report study on rural micro enterprises, taking palm sugar industries in Banyumas Regency and roof tile industries in Klaten Regency as the cases. In both cases, micro-scale entrepreneurs depended on other actors to obtain material supplies and to market their product. The dependency was found to be so high that those micro-entrepreneurs became more and more vulnerable and made it difficult to reach capital accumulation stage. This dependence became permanent since loan trap imposed actors in the input-output linkage had made micro-entrepreneurs difficult to develop their businesses. Market-centralization influenced not only the entrepreneurs, but also the workers. In order to maintain their profit margin, micro entrepreneurs in turn shifted a large portion of their business risks to workers. The final part of this article suggests a possible strategy to overcome such structural obstacles by creating a social insurance system or institution to reduce the vulnerability of micro enterprises, thus reduce their dependency to other actors.*

## Pendahuluan

Industrialisasi dan pertumbuhan ekonomi berpengaruh kuat terhadap usaha kecil dan mikro baik secara langsung maupun tidak langsung. Kondisi perekonomian terakhir ini, terutama dalam masa krisis, membuat banyak industri terganggu karena tekanan ekonomi global. Namun, unit usaha kecil dan mikro cenderung dapat bertahan dalam menghadapi krisis tersebut dan juga mempunyai kemampuan pemulihan yang relatif lebih cepat jika dibandingkan dengan unit usaha yang lebih besar. Hal ini menunjukkan bahwa unit usaha kecil dan mikro memiliki potensi yang cukup besar dalam menghadapi perekonomian.

Pengembangan usaha kecil dan mikro dapat dilakukan dengan menempatkan posisi usaha tersebut sebagai penopang dunia usaha secara keseluruhan. Namun demikian, penting untuk melihat kemampuan usaha kecil atau mikro untuk berkembang sebagai satuan unit usaha. Pada kenyataannya, sebagian besar usaha kecil dan mikro tidak dapat berkembang atau mencapai tahap akumulasi modal. Hal ini disebabkan karena adanya kendala struktural dalam pola hubungan keterkaitan antarpelaku dalam usaha mikro. Banyak pelaku yang berusaha mengambil keuntungan dengan menghambat atau merugikan pelaku lain. Fenomena ini menyebabkan keadaan yang hanya menguntungkan kelompok tertentu saja yang secara ekonomi dan politik memiliki kekuatan yang lebih besar dan semakin meminggirkan kelompok lain yang lebih lemah.

---

<sup>1</sup> Tulisan ini merupakan sebagian kecil dari studi yang dilakukan oleh TIM AKATIGA bekerja sama dengan Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil Jakarta, mengenai relasi hulu hilir usaha mikro dalam skala subsisten di pedesaan, yaitu pengrajin Gula Kelapa di Kabupaten Banyumas dan Pengusaha Genteng di Kabupaten Klaten, Jawa Tengah.

<sup>2</sup> Penulis adalah peneliti untuk Tim Usaha Kecil di Pusat Analisis Sosial AKATIGA Bandung.

Tulisan ini mengetengahkan dilema usaha kecil mikro di pedesaan dalam menghadapi kendala struktural pada pola hubungan dengan para pelaku yang terkait. Diharapkan apa yang tertuang dalam tulisan ini dapat dijadikan bahan pendukung dalam upaya penguatan usaha mikro di pedesaan, khususnya dalam menghadapi kendala pada pola hubungan usaha.

### **Kemampuan Akumulasi Modal Usaha Mikro**

Dua jenis usaha yang menjadi fokus studi ini adalah industri genting dan industri gula kelapa yang merupakan usaha dengan skala mikro dan cenderung mencerminkan pola yang subsisten. Pola subsisten ini nampak dalam tingginya penggunaan tenaga kerja keluarga—yang cenderung tidak dibayar—dan bentuk keterkaitannya yang erat dengan sektor pertanian (Saleh: 1986, Tambunan: 1999). Kondisi usaha mikro yang subsisten dicirikan oleh sistem produksi yang hasilnya lebih banyak digunakan untuk kebutuhan rumah tangga daripada untuk mencari keuntungan yang dapat diinvestasikan kembali untuk pengembangan usaha.

Pendapatan yang diperoleh dari usaha gula kelapa dan genting hanya dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, seperti konsumsi harian dan biaya produksi gula maupun genting. Bahkan, seringkali harga jual produk gula dan genting tidak dapat menutupi baik biaya produksi maupun kebutuhan rumah tangga, sehingga tidak ada kelebihan keuntungan yang dapat diinvestasikan kembali. Karena itu, para pelaku usaha ini seringkali melakukan upaya diversifikasi usaha, seperti bertani, berladang atau beternak, atau membuka warung dan berbagai usaha lainnya. Hasil yang diperoleh dari usaha lainnya inilah yang kemudian dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan lain yang bersifat temporer atau untuk memenuhi kekurangan pendapatan dari usaha utama.

### ***Akumulasi Modal di Tingkat Usaha***

Kemampuan akumulasi modal antara lain tergantung pada skala produksi. Sementara itu, skala produksi yang mampu dicapai oleh usaha mikro sangat tergantung pada akses terhadap sumber daya produksi. Besarnya akses yang dimiliki pengusaha gula terhadap sumber daya *input*, yaitu pohon kelapa, sangat berpengaruh pada tingkat produktivitas pengusaha tersebut. Akses terhadap pohon kelapa diterjemahkan ke dalam kemampuan pengusaha gula untuk memanfaatkan relasinya dengan pemilik pohon sehingga dapat memperoleh nira dalam jumlah yang cukup banyak dengan menderes sebanyak mungkin pohon dan dapat meningkatkan produksi gula kelapa.

Pada unit usaha genting, akses pengusaha terhadap sumber *input* perlu didukung dengan kontrol terhadap sumber *input* itu sendiri. Keterbatasan kontrol terhadap bahan baku sangat berpengaruh terhadap nilai keuntungan maksimal pengusaha genting. Pengusaha genting

tidak memiliki posisi tawar atas harga bahan baku dan hal ini berimplikasi langsung pada biaya produksi yang menyebabkan semakin menipisnya marjin keuntungan yang diperoleh pengusaha. Bahkan, di satu titik, bilamana harga bahan baku semakin melonjak, pengusaha genteng bisa sama sekali tidak mendapat keuntungan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa baik dalam kasus genteng maupun gula, keduanya tidak dapat mengakumulasi modal di tingkat usaha. Dari semua unit usaha yang ada, hampir tidak pernah ada yang mengalami peningkatan atau pengembangan usaha. Skala usaha yang dilakukan para pelaku usaha genteng dan gula kelapa dari waktu ke waktu tetap stabil. Peningkatan yang umumnya nampak hanya pada pengadaan alat kerja yang baru. Jumlah pendapatan mereka secara harian bila dikalkulasi dengan cermat hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan harian rumah tangga. Jumlah yang dapat diinvestasikan sangat kecil, bahkan seringkali mereka tidak dapat mengalokasikannya.

### ***“Akumulasi Modal” di Tingkat Rumah Tangga***

“Akumulasi modal<sup>3</sup>” di tingkat rumah tangga dapat terjadi dengan adanya sumber pendapatan lain dalam rumah tangga tersebut, baik melalui diversifikasi usaha maupun mata pencaharian lain dari setiap anggota rumah tangga. Bentuk-bentuk investasi seperti perbaikan rumah, pembelian tanah, pembelian ternak, serta biaya pendidikan dan kesehatan, diperoleh melalui subsidi silang antara usaha genteng dan gula dengan usaha lain seperti memelihara ternak, mengolah kebun atau halaman, mengusahakan pertanian, atau adanya anggota keluarga yang bekerja, misalnya sebagai buruh di desa yang sama, di kota atau di luar negeri, atau sebagai pegawai swasta dan pegawai pemerintahan.

Di tingkat rumah tangga, ditemukan bahwa makin banyak variasi pendapatan yang dapat diperoleh, makin tinggi pula tingkat kesejahteraan yang dapat dicapai. Pendapatan yang diperoleh dari masing-masing jenis usaha biasanya dialokasikan untuk pos-pos pengeluaran yang berbeda. Pada kasus pengusaha gula kelapa, pendapatan dari gula umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan kekurangannya dipenuhi terutama dari utang yang disediakan pengepul gula. Pendapatan dari pertanian sawah berupa gabah biasanya dikonsumsi oleh keluarga pengusaha sendiri, dan hanya kadang-kadang saja dijual. Pengusaha gula akan menjual gabah jika pada waktu panen mereka menghadapi kebutuhan mendesak yang harus segera dibayar, atau jika ada kelebihan gabah setelah dikurangi kebutuhan konsumsi keluarga sampai masa panen berikutnya. Dengan cara itu pun, seringkali pengusaha gula masih mengandalkan utang dari pengepul untuk membiayai produksi pertanian pada masa tanam berikutnya. Sementara itu, pendapatan dari kebun/halaman dan ternak ayam atau kambing relatif kecil dan biasanya bersifat insidental. Ternak umumnya digunakan sebagai satu bentuk investasi yang dapat dijual bilamana ada keperluan mendadak atau kebutuhan yang mendesak atau bisa juga untuk konsumsi di

---

<sup>3</sup> Istilah akumulasi modal yang dimaksud di sini adalah adanya peningkatan kesejahteraan di tingkat rumah tangga, baik berupa peningkatan kualitas hidup atau pengurangan kerentanan ekonomi.

saat-saat tertentu, misalnya ketika mengadakan selamatan. Pengusaha yang memiliki warung biasanya mempergunakan keuntungan yang diperoleh dari usaha dagang tersebut untuk membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dalam banyak kasus yang ditemukan dalam penelitian, walaupun telah dilakukan diversifikasi usaha dan pekerjaan, belum semua kebutuhan pelaku usaha kecil mikro dapat terpenuhi. Hal ini menyebabkan kebutuhan para pelaku usaha kecil mikro untuk berutang semakin tinggi. Di Klaten, pengusaha genteng di semua level membeli *input* dengan berutang karena uang tunai yang dimiliki sangat terbatas dan sebagian besar habis dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga.

### **Pemusatan Pasar dan Akses Bahan Baku**

Unit usaha genteng dan gula kelapa menggantungkan kelangsungan hidupnya pada pasar lokal dan tidak langsung terpengaruh oleh perubahan kondisi ekonomi makro<sup>4</sup>. Walaupun tidak memainkan peran pada perekonomian makro, eksistensi usaha cukup signifikan dalam menopang pemenuhan kebutuhan konsumsi masyarakat, khususnya yang bersifat lokal, yang sebagian besar berada di Pulau Jawa.

Studi AKATIGA mengenai industri genteng dan gula kelapa menunjukkan bahwa persoalan struktural yang paling berat dirasakan oleh pengusaha adalah adanya pemusatan pasar produk jadi dan pengadaan bahan baku pada sekelompok pelaku yang mengakibatkan usaha kecil mikro tidak memiliki alternatif untuk pemasaran produknya dan tidak memiliki posisi tawar, yang akhirnya berimplikasi pada rendahnya harga jual produk. Posisi tawar pengusaha dapat menguat ketika jumlah pelaku penyedia *input* atau pemasar produk dalam satu wilayah tertentu – yang mudah diakses pengusaha – cukup banyak sehingga terjadi persaingan di antara pelaku tersebut untuk dapat menjual bahan baku atau membeli produk dari pengusaha. Kondisi ini dapat memberikan peluang bagi pengusaha untuk memilih pasar mana yang mampu memberikan keuntungan lebih. Hanya saja, kondisi ini sangat jarang terjadi, dan lebih sering pelaku-pelaku *input-output* ‘membuat kesepakatan’ dengan menetapkan harga yang sama terhadap pengusaha. Kesepakatan di antara pelaku-pelaku di jalur *input-output* tidak bersifat tertulis dan informasi yang mengalir di antara pelaku-pelaku tersebut terbatas hanya untuk pelaku yang berada pada skala produksi atau pemasaran yang sama. Bahkan, seringkali pelaku pada skala pemasaran yang lebih rendah tidak dapat dengan cepat memperoleh informasi kenaikan atau penurunan harga.

### ***Jalur Pasar Produk Jadi***

---

<sup>4</sup> Kondisi ekonomi makro yang dimaksud di sini antara lain perubahan nilai tukar rupiah dan kondisi persaingan usaha yang banyak dipengaruhi oleh kondisi politik. Perubahan-perubahan dalam ekonomi makro biasanya berpengaruh pada jenis-jenis usaha yang berorientasi pasar ekspor (Nurul Widyaningrum dan Elok Ponco M. “Relasi-relasi yang Tidak Adil dalam Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil. Studi Kasus Industri Mebel Jati (Jepara) dan Industri Mebel Rotan (Cirebon)”. Working Paper 09, AKATIGA, 2003).

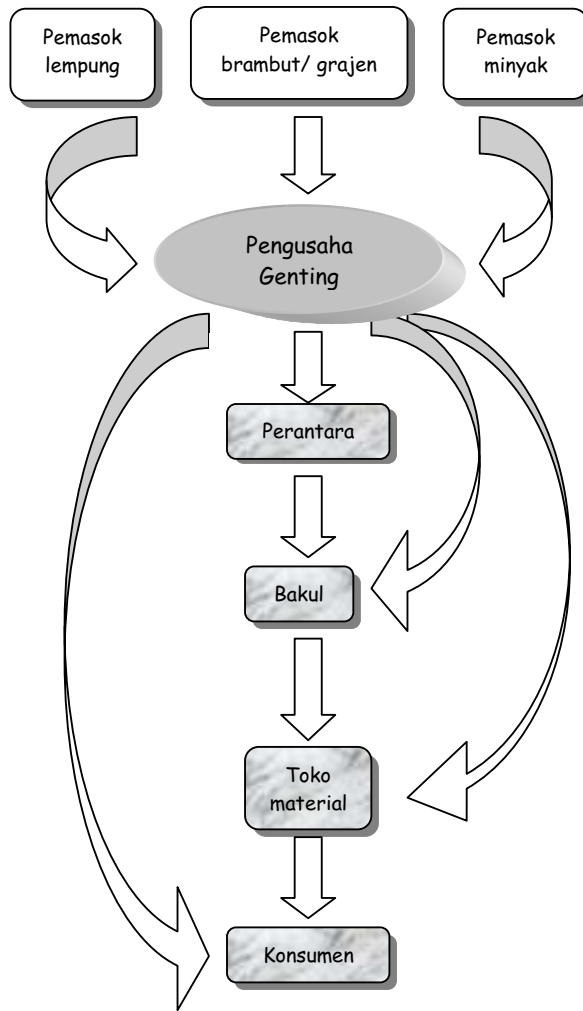
Di jalur pemasaran, pengumpul atau tengkulak di wilayah desa merupakan alternatif utama bagi pengusaha genting dan gula kelapa untuk memasarkan produknya. Masalah jarak yang berimplikasi pada biaya produksi membuat pengepul terdekat menjadi pelaku tunggal dalam jalur pemasaran genting dan gula. Pengusaha gula kelapa lebih banyak memasarkan produknya pada pengepul desa terdekat dan pengusaha genting lebih banyak menunggu pengepul (bakul) yang datang ke desa daripada melakukan perjalanan keluar desa untuk mencari pengepul.

Pada industri genting di Klaten, setelah produk genting dibeli oleh bakul, genting dipasarkan ke toko-toko untuk kemudian dijual langsung ke konsumen, yang berada di wilayah Klaten, dan daerah di sekitar Klaten seperti Salatiga, Solo, dan Yogyakarta. Mekanisme pembelian dari bakul dilakukan secara tunai atau dengan menggunakan sistem ijon. Sistem ijon dilakukan agar dapat memberikan pengrajin modal untuk berproduksi. Harga genting yang dibayar tunai langsung dan yang menggunakan sistem ijon berbeda. Pada sistem ijon, harga genting lebih rendah<sup>5</sup>, namun sistem ini tetap lebih disukai oleh para pengusaha karena memberikan sejumlah kemudahan. Salah satu kemudahannya adalah memberikan kepastian pasar bagi para pengusaha sehingga para pengusaha tersebut tidak perlu takut barang produksinya tidak akan terpasarkan.

---

<sup>5</sup> Perbedaan harga tersebut disebabkan karena adanya potongan harga genting pada sistem ijon. Misalnya, harga genting yang dijual perseribu genting pada sistem ijon terkena potongan sebesar Rp. 5000,00. Potongan ini dimaksudkan karena pembayaran tunai di muka, yang dapat digunakan oleh pengusaha untuk berproduksi, terutama dalam proses pembakaran. Meskipun demikian, sistem ini lebih banyak dilakukan karena memberikan kepastian kepada pengusaha genting bahwa produknya telah dibeli oleh bakul.

**Gambar Rantai Hulu Hilir Unit Usaha Mikro Genteng**



Sumber : Draft Working Paper, Studi Upaya Pemecahan Persoalan Perempuan Usaha Kecil, AKATIGA 2003

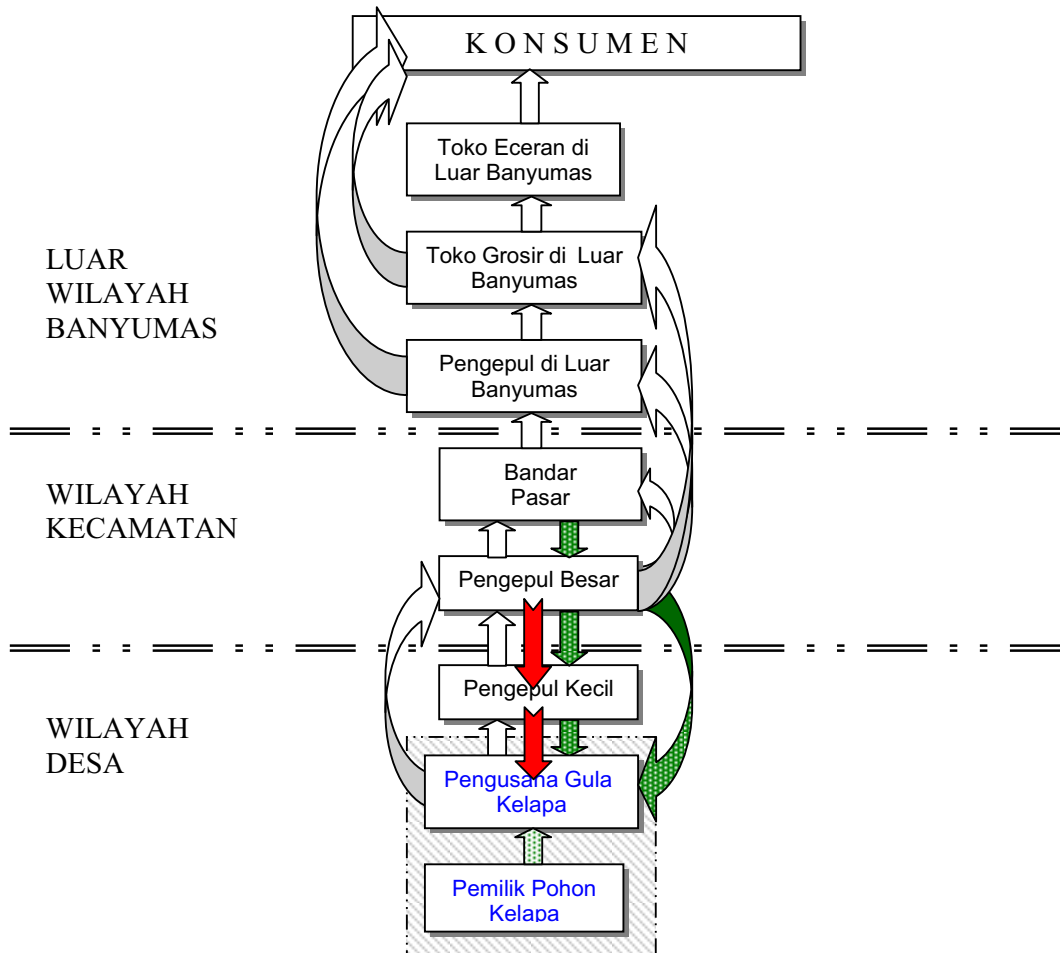
Upaya menjual langsung pada toko-toko material di kota-kota seperti Klaten, Solo, Magelang, dan Yogyakarta pernah juga dilakukan pengusaha genteng. Namun, upaya tersebut tidak bertahan lama karena toko-toko material menggunakan sistem pembayaran mundur sementara pengusaha genteng memerlukan pembayaran yang dilakukan secara tunai. Toko-toko biasanya hanya membayar uang muka sebesar 50% dari jumlah penjualan dan sisanya baru dilunasi ketika pengusaha menjual genteng pada masa penjualan berikutnya, yaitu sekitar 3 minggu—1 bulan setelahnya. Meskipun sistem ini memberikan harga genteng yang lebih tinggi, pengusaha genteng tidak merasa cukup aman dengan sistem pembayaran mundur.

Bakul-bakul genting di desa itu sendiri seringkali berperilaku sebagai *rent seeker* dengan melakukan pembelian pada waktu-waktu harga genting sedang jatuh, dengan cara menekan harga serendah mungkin pada pengusaha. Genting-genting yang dibeli tersebut kemudian disimpan dalam gudang yang dimiliki bakul, dan baru dipasarkan ke kota setelah harga genting naik kembali. Dengan demikian, keuntungan dari naiknya harga genting di pasaran tidak dinikmati oleh pengusaha genting sebagai produsen, tetapi oleh bakul-bakul genting sebagai agen pemasaran.

Pada industri gula kelapa di Banyumas, umumnya pengusaha gula memasarkan gula pada pengepul skala kecil yang ada di desa, tetapi ada juga beberapa pengusaha yang langsung memasarkan gula pada pengepul skala besar di tingkat kecamatan. Kondisi yang kedua lebih disebabkan karena lokasi pengepul skala besar tersebut berdekatan dengan pengusaha tersebut. Dari pengepul kecil, gula dipasarkan pada pengepul besar. Kemudian, pengepul besar memasarkan gula kepada bandar di pasar induk di Banyumas maupun langsung ke toko di Banyumas. Bahkan ada juga pengepul besar yang langsung memasarkan kepada bandar atau toko di luar wilayah Banyumas, seperti ke Jakarta dan Bandung.

Mekanisme pembayaran dilakukan secara tunai dan seringkali dilakukan dengan sistem pembayaran di muka atau melalui ikatan utang. Sistem ini dilakukan dengan dalih memberikan modal kepada pengusaha dengan memberikan sejumlah uang kepada pengusaha sebagai bekal untuk berproduksi. Modal produksi tersebut dikembalikan secara bertahap dan dilakukan bersamaan dengan transaksi jual beli gula antara pengusaha gula dengan pengepulisnya. Hal ini berkaitan dengan fungsi sosial para pengepul gula, yaitu sebagai sumber utang bagi para pengusaha gula. Bilamana pengusaha gula memerlukan uang untuk kebutuhan yang mendesak, mereka dapat meminta bantuan para pengepul sebagai penyedia pinjaman. Pengepul merupakan sumber modal, baik modal untuk berproduksi maupun modal untuk konsumsi harian dan pemenuhan kebutuhan rumah tangga lainnya, yang cukup banyak diakses oleh pengusaha gula kelapa karena dapat memberikan jumlah pinjaman yang cukup besar tanpa memerlukan jaminan yang ketat.

## Rantai Hulu Hilir Unit Usaha Gula Kelapa dan Tekanan Usaha Mikro



Keterangan:

→ Jalur Produk

→ Jalur Modal → utang

▨ Penyedia Input

Sumber : Draft Working Paper, "Studi Upaya Pemecahan Persoalan Perempuan Usaha Kecil," AKATIGA 2003

### *Jalur Input*

Mekanisme penyediaan *input* bagi industri genteng dilakukan melalui para penyalur atau distributor *input* dan bukan kepada pemilik sumber bahan baku tersebut. Bahan baku dan bahan pendukung untuk memproduksi genteng adalah lempung dan bahan pembakar (*brambut* dan *grajen*). Bahan-bahan tersebut diperoleh melalui para penyalur atau distributor



dengan sistem pembayaran mundur. Sistem seperti ini dilakukan dengan maksud memberikan kemudahan bagi pengusaha genting untuk memperoleh bahan baku tanpa uang tunai.

Pada industri gula kelapa, perolehan *input* dilakukan melalui mekanisme yang khas, bukan berupa mekanisme jual beli biasa melainkan berupa pertukaran sumber daya dalam bentuk bagi hasil. Untuk memperoleh *input* gula kelapa yaitu nira, pengusaha gula kelapa harus memiliki dua jenis sumber daya yaitu penderes<sup>6</sup> dan pohon kelapa yang dapat memproduksi nira. Kedua pemilik sumber daya ini membentuk suatu sistem dan yang paling umum adalah dengan sistem maro<sup>7</sup>. Melalui sistem ini pengusaha yang tidak memiliki pohon mempunyai kesempatan mendapatkan nira dengan menderes pohon milik orang lain, demikian juga sebaliknya.

### **Ketergantungan Pengusaha Mikro melalui Mekanisme Utang**

Dalam pola hubungan antara para pelaku usaha kecil genting dan gula kelapa, tekanan yang terjadi juga diakibatkan oleh adanya pola ketergantungan terhadap pelaku lain yang memiliki sumber daya. Dalam hal ini, para pelaku tersebut adalah penyedia *input* dan pelaku pasar. Para pelaku tersebut mampu menyediakan modal bagi pengusaha melalui penerapan mekanisme transaksi tertentu. Hasil studi ini menunjukkan bahwa pola ketergantungan yang terjadi disebabkan oleh mekanisme utang.

Ketergantungan pengusaha genting dan gula kelapa terhadap pihak-pihak tersebut lebih disebabkan karena kebutuhan uang tunai yang cukup tinggi. Keadaan ini dimanfaatkan oleh para pemilik sumber daya untuk memberikan sejumlah kemudahan kepada para pengusaha sehingga mereka dapat terus berproduksi. Namun demikian, sebenarnya dalih membantu ini lebih merupakan strategi untuk memberikan kemudahan bagi para pemilik sumber daya atau pelaku pasar tersebut. Bagi pengusaha, utang merupakan jalan yang paling mungkin dilakukan dalam upaya memenuhi kebutuhan produksi dan konsumsi. Sementara di sisi lain, pengepul dan pemasok bahan baku memanfaatkan utang sebagai alat untuk menjaga kelangsungan usahanya. Hubungan yang terjalin antara pengepul atau pemasok bahan baku dengan pengusaha merupakan jaminan bagi kedua belah pihak untuk mendapatkan kebutuhan masing-masing, atau dalam istilah kredit biasa disebut sebagai kolateral (Ghate, 1992: 28). Kecilnya skala usaha dan tidak adanya jaminan atau kolateral yang cukup untuk mengakses pinjaman dari bank menyebabkan pengusaha gula dan genting memanfaatkan keberadaan pengepul dan pemasok bahan baku sebagai sumber pinjaman untuk keperluan

---

<sup>6</sup> Penderes adalah orang yang mengambil atau menyadap nira sebagai bahan baku gula kelapa dari pohon kelapa.

<sup>7</sup> Sistem maro merupakan sistem perolehan bahan baku nira yang telah dilakukan secara turun-temurun, dengan maksud sumber daya pohon kelapa yang dimiliki sekelompok orang dapat dirasakan manfaatnya oleh kelompok lain yang juga membutuhkan.

produksi dan konsumsi<sup>8</sup>. Pinjaman pada tetangga atau saudara sulit dilakukan karena pada umumnya mereka berada pada kondisi ekonomi yang sama-sama miskin.

### ***Ketergantungan pada Jalur Pemasaran***

Pada kasus gula, modal yang diberikan kepada para pengusaha gula digunakan sebagai mekanisme pengikat agar para pengrajin gula tetap memasarkan produk gula mereka kepada pengepul tersebut dan bukan kepada pelaku lain. Makin banyak jumlah pengusaha yang berhasil diikat seorang pengepul, makin besar pula jaminan yang diperoleh pengepul sehingga pengepul tersebut dapat melakukan peningkatan skala pemasaran dan perluasan pasar. Dengan menjalankan mekanisme utang ini, pengepul juga mengambil keuntungan dengan menekan harga gula secara sepihak pada pengusaha. Mekanisme pengikat ini dilakukan guna mendapatkan jaminan pasokan gula secara rutin baik dari sisi waktu maupun jumlah gula. Tanpa disadari, pola hubungan ini membentuk pola tekanan terhadap para pengusaha gula. Pengusaha gula tidak memiliki posisi tawar, terutama dalam menentukan harga gula. Penentuan harga gula dilakukan sepenuhnya oleh para pengepul karena merekalah yang memiliki akses terhadap informasi fluktuasi harga gula di tingkat konsumen. Mekanisme transaksi jual beli gula yang dilakukan bersamaan dengan pencicilan utang atau modal pinjaman tersebut menyebabkan tidak jelasnya harga produk tersebut. Akibatnya, seringkali pengusaha gula tidak mengetahui sama sekali berapa harga gula yang mereka jual karena langsung dipotong pinjaman.

Mekanisme utang ini menyebabkan pengusaha gula kelapa harus membayar jasa atau bunga pinjaman kepada pengepul sebagai penyedia utang. Jasa atau bunga pinjaman tersebut tidak dikenakan secara langsung oleh pengepul, melainkan melalui potongan harga gula<sup>9</sup>. Sistem pengembalian utang atau modal pinjaman dilakukan secara bertahap melalui cicilan dengan masa pelunasan yang tidak terbatas. Hal ini mengakibatkan rentang waktu keterikatan pengusaha gula kelapa kepada para pengepulnya menjadi semakin panjang. Akibatnya, bunga pinjaman yang harus dibayar menjadi semakin besar, apalagi jika besaran utang yang mereka miliki semakin meningkat.

Tekanan akibat mekanisme utang juga dirasakan oleh para pengusaha genting di Klaten. Sistem pembayaran di muka yang diterapkan oleh bakul, selain memberikan sejumlah kemudahan bagi pengusaha genting, juga secara tidak langsung mengakibatkan pengusaha tersebut tidak memiliki alternatif saluran pemasaran yang lain. Dengan sistem pembayaran di

---

<sup>8</sup> Lihat Prabhu Ghate, *Informal Finance: Some Findings from Asia*, Asian Development Bank: 1992. Dalam buku tersebut dijelaskan bahwa mekanisme utang antara usaha mikro dengan pelaku-pelaku di jalur *input-output* sudah terjadi dalam kurun waktu yang cukup panjang di negara-negara di Asia. Utang untuk modal produksi diberikan sesuai dengan kebutuhan pembelian *input*; utang untuk keperluan konsumsi diberikan dengan jaminan bahwa jika kebutuhan konsumsi keluarga terpenuhi, maka tenaga kerja keluarga dapat melakukan proses produksi.

<sup>9</sup> Pengepul menetapkan harga gula lebih rendah Rp. 100,00 – 200,00 per kg bagi pengrajin yang memiliki utang. Selisih harga tersebut bukan merupakan bagian dari cicilan utang tetapi untuk membayar bunga atau jasa pinjaman (Sumber: Catatan Lapangan Penelitian, 2002)

muka, pengusaha genting tidak dapat menjual produk gentingnya kepada pelaku lain meski mereka dapat menawarkan harga yang lebih tinggi.

Pengusaha genting selalu ingin dibayar tunai dalam setiap transaksi penjualan genting. Sayangnya, pelaku pasar lain selain bakul tidak bersedia melakukan mekanisme pembayaran secara tunai sehingga memberatkan para pengusaha genting. Hal inilah yang kemudian dimanfaatkan oleh para bakul untuk membuat para pengusaha genting mengandalkan pemasaran produk mereka kepada bakul. Kelemahan ini digunakan oleh bakul untuk memperlemah posisi tawar para pengusaha genting.

### ***Ketergantungan pada Jalur Penyediaan Bahan Baku***

Ketergantungan pengusaha kecil mikro pada pelaku-pelaku yang terdapat di jalur penyediaan bahan baku hanya terlihat jelas pada unit usaha genting sementara pada unit usaha gula relatif tidak terjadi. Pengusaha gula tidak membutuhkan modal kerja untuk pembelian *input* dan menjalankan proses produksi seperti halnya pengusaha genting, karena *input* yang ada tidak dibeli dengan uang melainkan dengan pertukaran sumber daya melalui sistem bagi hasil.

Sementara itu, keberlangsungan usaha genting juga didukung oleh adanya mekanisme utang yang dijalankan pelaku-pelaku pemasok lempung dan bahan pembakaran dengan tujuan untuk mengurangi biaya produksi yang harus disediakan oleh pengusaha. Selain itu, pengusaha genting juga dapat menunda penyediaan biaya buruh karena buruh-buruh yang bekerja pada unit usaha mereka baru dibayar setelah pengusaha mendapatkan uang dari hasil penjualan genting. Pembayaran bahan baku produksi juga baru dilunasi setelah pengusaha mendapatkan uang dari hasil penjualan genting. Dengan adanya mekanisme utang dari penyedia *input* dan buruh ini, di satu sisi pengusaha diuntungkan, namun di sisi lain posisi tawar pengusaha terhadap pemasok *input* menjadi lemah karena keberlanjutan produksi sangat tergantung pada kesediaan pemasok *input* tersebut untuk memberikan utang bahan baku. Lemahnya posisi tawar ini menyebabkan pengusaha tidak dapat melakukan tawar-menawar harga dan kualitas bahan baku yang dijual pemasok. Sementara itu, jumlah pemasok relatif sedikit sehingga pengusaha hampir tidak memiliki pilihan dan pemasok tersebut memiliki posisi tawar yang kuat untuk menentukan harga dan kualitas bahan baku yang dijual pada pengusaha.

Kelemahan pengusaha ini dimanfaatkan oleh penyedia lempung dan bahan pembakaran untuk melakukan tekanan harga dan kualitas bahan baku sehingga pengusaha terpaksa menerima harga dan kualitas barang yang dijual tanpa dapat melakukan penawaran yang berarti. Misalnya, buruknya kualitas lempung sepenuhnya menjadi risiko pengusaha, sementara pengusaha tidak dapat menawar harga lempung berdasarkan kualitas lempung yang dijual. Buruknya kualitas lempung sangat berpengaruh terhadap proses produksi dan kualitas genting yang dihasilkan. Jika kualitas lempung yang dijual tidak sesuai dengan standar kepadatan yang dibutuhkan pengusaha, pengusaha harus membayar pekerja upahan atau melakukan sendiri pemadatan lempung selama satu hari. Risiko pengeluaran biaya

tambahan untuk membayar buruh dan hilangnya satu hari produksi sepenuhnya menjadi risiko pengusaha. Selain itu, kualitas lempung yang buruk juga berpengaruh pada lamanya proses pencetakan. Hal ini mengakibatkan produktivitas pengusaha per hari menjadi turun, dan berakibat pada berkurangnya pendapatan harian buruh genting yang dihitung berdasarkan jumlah genting yang dihasilkan.

### **Dampak Pemusatan Pasar pada Tenaga Kerja**

Mekanisme transaksi yang ditetapkan oleh penyedia bahan baku dan pemasar produk menyebabkan pengusaha sulit memperoleh keuntungan dari produksinya, dan terpaksa menekan biaya produksi agar usaha dapat tetap berjalan. Salah satu strategi penekanan biaya produksi adalah dengan mengurangi biaya tenaga kerja dengan cara menggunakan tenaga kerja keluarga atau melakukan penundaan pembayaran upah tenaga kerja di luar keluarga sampai pengusaha mendapatkan uang tunai untuk membayar upah tersebut. Dengan kata lain, pengusaha mengalihkan sebagian risikonya kepada kelompok buruh yang sama-sama merupakan kelompok miskin.

Baik dalam kasus unit usaha gula maupun genting, mayoritas terjadi penggunaan tenaga kerja keluarga, selain tenaga kerja non-keluarga yang tetap masih memiliki hubungan yang erat dengan pihak pengusaha, apakah itu saudara, teman, atau tetangga dekat. Penggunaan tenaga kerja jenis ini membuat pengusaha memiliki keleluasaan dalam menentukan upah, yang mengakibatkan upah tenaga kerja dalam kedua unit usaha tersebut rendah sekali – jauh di bawah upah yang ditetapkan bagi tenaga kerja formal. Bahkan pada unit usaha gula yang murni menggunakan tenaga kerja dari anggota keluarga berlaku *self employment*; mereka sama sekali tidak menerima upa. Untuk tenaga kerja keluarga, upah dianggap bukan merupakan suatu kewajiban yang harus diberikan dengan pertimbangan biaya kebutuhan sehari-hari yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang notabene adalah anggota keluarga seperti makan dan biaya sekolah merupakan suatu bentuk substitusi dari upah. Bagi mereka, tidak diperhitungkannya tenaga yang dikeluarkan oleh buruh keluarga tersebut membantu untuk menutupi biaya produksi dan menambah keuntungan usaha yang sangat kecil.

Rendahnya upah yang diberikan kepada tenaga kerja non-keluarga disebabkan keuntungan yang diperoleh pengusaha sangat rendah, sehingga pengusaha tidak dapat memberikan upah lebih tinggi. Dalam kondisi ini, pengusaha sebagai pemilik usaha tidak dapat dikatakan melakukan eksploitasi pada buruh karena pengusaha sendiri mengalami tekanan yang cukup besar dari pelaku-pelaku usaha lainnya sehingga keuntungan yang diperoleh sangat kecil dan relatif proporsional dengan upah yang diberikan kepada buruh. Pada kasus usaha genting, sistem pemberian upah yang dilakukan secara mundur atau baru dibayarkan setelah produk terjual secara tidak langsung menunjukkan bahwa buruh memberikan subsidi modal kepada pengusaha karena dengan sistem pembayaran setelah produk terjual berarti pengusaha memiliki kesempatan mengurangi biaya produksi yang harus disediakan selama masa

produksi. Namun, dalam kondisi terdesak, buruh dapat meminjam uang pada pengusaha; utang tersebut dapat dibayar secara bertahap dan tidak langsung dipotong dari upah.

Selain rendahnya upah, buruh juga ikut menanggung risiko kerusakan dalam proses produksi genteng. Mereka harus mencetak genteng-genteng tambahan di luar jumlah yang seharusnya sebagai antisipasi jika ada genteng yang rusak. Padahal risiko kerusakan genteng ini dipengaruhi oleh kualitas lempung yang dipakai. Jika kualitas lempung tidak bagus, genteng jadi mudah pecah dan, selain itu, waktu yang dibutuhkan untuk mencetak menjadi lebih lama karena lempung sulit dibentuk. Akibatnya, jumlah genteng yang dihasilkan perhari menjadi berkurang sehingga upah yang diterima buruh jadi berkurang pula.

### **Strategi Menghadapi Kendala Struktural**

Penguatan usaha mikro tidak semata-mata dilakukan dengan berbagai upaya yang bersifat karitatif tetapi lebih pada kesadaran terhadap pelaku usaha tersebut untuk melakukan perubahan dalam relasi yang tidak adil dalam rantai perdagangannya. Berbagai upaya penguatan, seperti mencari alternatif pasar lain yang lebih prospektif melalui pengorganisasian atau kelompok, telah dilakukan untuk menghilangkan ketergantungan para pengusaha kecil mikro tersebut kepada para pelaku pasar. Namun, ternyata cukup sulit untuk mencari atau menembus alternatif pasar tersebut karena pola-pola hubungan yang terbentuk dalam rantai perdagangan tersebut sangat kokoh dan mengakar.

Salah satu hal yang memungkinkan adalah dengan membentuk suatu institusi penjamin. Institusi penjamin ini merupakan salah satu upaya masyarakat untuk mengatasi kerentanan usaha kecil mikro. Lembaga ini dapat berfungsi menjembatani proses pengaksesan modal usaha mikro pada lembaga keuangan formal pemerintah atau pun swasta. Ketersediaan modal dirasakan sebagai faktor pendorong kemajuan usaha yang selama ini sangat sulit untuk diakses karena berbagai hambatan. Di antaranya adalah tidak adanya semacam jaminan atau kolateral dari pengusaha kecil mikro atas pinjaman yang diambil sehingga pihak penyedia dana -- lembaga keuangan formal -- tidak berani menanggung risiko karena unit usaha kecil mikro masih dianggap belum memiliki prospek usaha yang menguntungkan. Institusi ini dapat juga menjadi sumber pinjaman untuk kebutuhan-kebutuhan mendesak di luar biaya produksi, seperti misalnya jaminan kecelakaan kerja.

Dengan adanya sistem penjaminan ini, diharapkan persoalan pengusaha kecil mikro sedikitnya dapat tertanggulangi, seperti persoalan keterbatasan modal dan kesejahteraan pelaku usaha mikro. Peningkatan usaha mikro diharapkan dapat terjadi secara bertahap dan berkesinambungan.

## Daftar Pustaka

- Draft Working Paper Upaya Pemecahan Persoalan Perempuan Usaha Kecil.* Bandung: AKATIGA, 2003.
- Ghate, Prabu. *Informal Finance: Some Findings from Asia.* Asian Development Bank, 1992.
- Hanif, Iswan Kaputra, Juliani Rusdiana, Listiani Justina Purba. *Usaha Kecil & Mikro Di Tengah Arus Globalisasi.* Medan: BITRA Indonesia, 2002.
- Saleh, Irfan Azhary. *Industri Kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan.* Jakarta: LP3ES, 1986.
- Tambunan, Tulus. *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia.* Jakarta: Mutiara Sumber Widya, 1999.
- Widyaningrum, Nurul. Elok Ponco Mulyoutami. *Relasi-relasi yang Tidak Adil dalam Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil. Studi Kasus: Industri Mebel Jati (Jepara) dan Industri Mebel Rotan (Cirebon).* Bandung: AKATIGA, 2003.

**PERBAIKAN INTERVENSI TERHADAP PENYEDIAAN JASA  
PENGEMBANGAN USAHA KECIL  
SUBSEKTOR FURNITUR**

**Idham Ibtu<sup>1</sup>**

**Abstrak**

*Significant attention has always been given to micro-scale enterprises development regarding to their contribution in providing job opportunities, supporting economic growth, and serving economic and political interests. The objective of government's policies for micro and small-scale enterprises is to foster their dynamic to develop. But government's policies usually do not define clearly the role of private sector and government. Neither do they define the meaning of conducive environment, which is needed by the private sector to grow in a healthy competition. Government interventions, in forms of financial or non-financial assistance, which intended to improve the potency of micro and small scale enterprises, only made a little impact for small scale enterprises.*

*A study on vertical interventions in furniture sub-sector has been conducted by the writer. The process of study included many stakeholders of furniture sub sector as respondent, included micro and small-scale enterprises, private sector, government actors, non-financial and banking service providers, and non-government sectors. The stages of the study included brief assessment on industry's cluster; surveys to gather information on obstacles faced by the enterprises from production process to marketing processes; mapping of season calendar; assessment on business trend, stake holders' role, technical and policy obstacles; and formulating business development strategy.. The study located in an area which has was characterized as core of wood furniture cluster core, involved a large number of craftspeople or micro-scale enterprises, involved both domestic and export market orientation, involved counterparts activity at the same area, and prioritized by the local government as driving force of the local economy.*

*The study concluded that the existing non-financial services still unsuccessful in meeting the needs of the enterprises. Moreover, demand for non financial services only grow a little. Government's policies, which created micro and small-scale enterprises dependencies to government's interventions, was believed to be the main factor, along with inconducive business environmental for micro and small-scale enterprises..*

---

<sup>1</sup> Penulis adalah ketua tim proyek Analisis Intervensi Vertikal Subsektor Furnitur Kerja sama PKPEK-CEMCEC-KKB-ASEMHAKI-USAID.

### A. Pertumbuhan Subsektor Furnitur

- Rata-rata perkembangan ekspor furnitur selama lima tahun dari 1995/96 sampai 1999/2000 lebih tinggi (30% per tahun) dari ekspor nonmigas secara umum (6% per tahun). Pada 1999-2000 terjadi fluktuasi yang tajam akibat depresiasi nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika (TCS, 2001).

**Tabel 1. Perkembangan Ekspor NonMigas dan Furnitur di Indonesia Tahun 1995-2000**

Ekspor	Perkembangan ( % )					Rata-rata
	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	
Non Migas	5,76	12,17	-10,47	-3,57	25,72	5,92
Furnitur	12,61	-5,31	-45,52	178,39	10,59	30,15

Sumber: TCS, 2001

- Subsektor furnitur menyumbang 5%-6% dari keseluruhan sektor usaha manufaktur di Indonesia. Subsektor furnitur signifikan bagi sektor manufaktur secara nasional. Sejak tahun 1995/1996 terlihat peningkatan kontribusinya. Namun, semenjak krisistahun 1998 terlihat terjadinya stagnasi pertumbuhan. Meskipun demikian, secara keseluruhan mulai 1995 sampai sekarang tampak adanya peningkatan bisnis furnitur. Sekitar 83% usaha furnitur kayu mendominasi subsektor furnitur. Usaha furnitur yang lainnya adalah industri furnitur rotan, bambu, dan atau kombinasi lainnya (Deperindag, 2001).

- Kontribusi industri furnitur terhadap sektor manufaktur memberi *output* sekitar 1% pada 1995 dan meningkat 1,87% pada 1998 dan menurun lagi 1,35% pada 1999. Nilai tambah industri ini juga lebih tinggi dibandingkan *outputnya*. Dalam hal ekspor, kontribusi industri furnitur kayu juga meningkat terhadap sektor manufaktur dari 2,07% pada 1995 ke 3,1% pada 1999, dan sempat menjadi unggulan ekspor nasional.

Industri ini juga menyumbang secara signifikan bagi peningkatan tenaga kerjanya melebihi nilai *output* usahanya. Pada tahun 1998 kontribusi industri ini terhadap hasil pekerjaan sektor manufaktur mencapai 4,9% (Weerd, 2001). Subsektor ini merupakan industri yang menyerap banyak tenaga kerja. Demikian juga halnya terhadap pendapatan keluarga, industri ini memberikan kontribusi yang signifikan. Hal itu dibuktikan dengan bayaran upah yang diterimakan di subsektor furnitur, khususnya industri mebel kayu, yang lebih tinggi dibanding dengan rata-rata perolehan pada subsektor industri lainnya (TCS, 2001).

- Selama ini Jawa Tengah merupakan daerah yang memiliki keunggulan dalam hal *output*, ekspor, tenaga kerja, dan pendapatan rumahan. Jateng memiliki jumlah terbesar industri rumah tangga furnitur, yaitu sekitar 14% dari keseluruhan jumlah sektor manufaktur, sedang di Yogyakarta terdapat sekitar 9% (Weerd, 2001). Tenaga kerja



merupakan faktor sangat penting dalam produksi dan provinsi ini memiliki kelebihan dibandingkan dengan provinsi lain, baik dalam hal ketrampilan maupun biaya (TCS, 2001).

**Tabel 2. Signifikansi secara nasional subsektor furnitur**

Deskripsi	Signifikansi (%)				
	1995	1996	1997	1998	1999
Firms significance					
KLUI	80,9	82,87	82,78	84,37	83,87
Wooden furniture industry (33211)	% 5,23%	% 5,76%	% 6,02%	% 6,00%	% 6,09%
Rattan, bambo, wicker furniture ind. (33212)	5,23%	5,76%	6,02%	6,00%	6,09%
% contribution to manufacture sector					
Output significance	74,35	75,61	79,14	82,38	75,93
% contribution to manufacture sector	% 1,05%	% 1,01%	% 1,23%	% 1,87%	% 1,35%
Export significance	63,08	69,23	80,23	-	67,32
% contribution to manufacture sector	% 2,07%	% 2,34%	% 2,50%	-	% 3,10%
Employment significance	66,40	69,36	70,54	72,70	72,80
% contribution to manufacture sector	% 3,41%	% 3,65%	% 3,67%	% 4,19%	% 4,05%
HH Income significance	68,15	69,53	74,29	81,72	78,66
% contribution to manufacture sector	% 2,21%	% 3,65%	% 2,76%	% 3,29%	% 2,90%
Value-added significance	74,51	74,70	77,52	87,70	77,06
% contribution to manufacture sector	% 0,98%	% 1,01%	% 1,19%	% 2,50%	% 1,43%

Sumber: National significance of wooden furniture core cluster 1995-1999, National Competitiveness Strategy. Weerd, E. van de, 2001 (data diolah)

- Keterkaitan ke lini produksi yang paling kuat berhubungan langsung dengan sumber daya alam. Material kayu, produk hutan, dan plywood dapat mencapai nilai 40% dari total *input* atau 60% dari *input* antara (TCS, 2001). Atau menurut Weerd (2001) berkisar 43,44% dan 65,3%. Dengan demikian, subsektor ini sangat tergantung pada bahan baku kayu. Selain itu, keterkaitannya adalah dengan sektor jasa perdagangan dan transportasi.
- Dalam hal keterkaitan antarusaha kecil, menurut Weerd (2001), terdapat sekitar 67% perusahaan yang memperoleh *supply* dari UKM dengan jumlah terbesar 46% *disupply*

oleh 5-10 UKM. Sedangkan keterkaitannya dengan penyedia jasa UKM, kebanyakan menyatakan belum memperolehnya (82%).

- Peluang ekspor furnitur di pasar dunia cukup besar. Pada 1995-1999, negara tujuan ekspor terpenting untuk industri furnitur Indonesia secara berurutan adalah Amerika Serikat, Jepang, Belanda, Inggris, dan selanjutnya diikuti Jerman dan Australia (TCS, 2001). Menurut Weerd (2001), 5 (lima) pasar terpenting tersebut hampir mencapai 60% dari keseluruhan potensi pasar global, sementara negara tujuan ekspor furnitur Indonesia baru sekitar 40% potensial pasar global. Artinya, masih terdapat pasar sangat potensial yang dapat dipenetrasi oleh Indonesia.
- Indonesia berada di peringkat ke 4 atau ke 5 dalam pemenuhan pangsa pasar furnitur di Amerika Serikat selama lima tahun terakhir (TCS, 2001). Kedudukan ini diperkuat dengan rata-rata perkembangan ekspor yang cukup tinggi dibandingkan dengan perkembangan negara pengekspor lain.

## **B. Dinamika Industri Kecil Furnitur di Daerah Kasus**

- Gambaran peran industri furnitur di 3 daerah kasus, yakni kabupaten Jepara, Klaten, dan Bantul dapat dicermati pada tabel 3. Jumlah unit usaha, tenaga kerja, dan nilai produksi dalam 5 tahun terakhir pada umumnya mengalami perkembangan positif, kecuali jumlah unit usaha di Jepara pada tahun 2000 yang mengalami penurunan hampir 12 % (TCS, 2001). Fenomena menurunnya jumlah unit usaha di Jepara terkait dengan “*booming*” ekspor furnitur sebagai dampak krisis moneter. Pada masa tersebut banyak pengusaha baru muncul sehingga perkembangan jumlah unit usaha pada tahun 1998 dan 1999 cukup tinggi, tetapi tidak siap memasuki pasar ekspor. Ketidaksiapan untuk memasuki pasar ekspor diindikasikan dengan banyaknya yang terkena “*claim*”, yang diperburuk dengan persaingan yang tidak sehat antarpengusaha yang mengakibatkan banyaknya usaha yang gulung tikar.
- Dinamika kluster subsektor furnitur tergambar dari sebaran pelaku kegiatan antar-wilayah yang dapat dilihat dari peta wilayah, sebaran kegiatan antar-waktu yang ditelusuri melalui kalender musim, dan kecenderungan perubahan.

### **Peta Wilayah**

- ❑ Walaupun dengan konsentrasi yang berbeda, di setiap kabupaten kasus terdapat UK, baik pengusaha bahan baku, perajin, subkontrak, pengusaha furnitur, dan eksportir.
- ❑ Tenaga kerja UK subsektor furnitur di setiap kabupaten kasus berasal dari wilayah di sekitarnya.
- ❑ Sebagian besar bahan baku didatangkan dari luar. Semakin tinggi intensitas produksi, diperlukan dukungan pasar bahan baku yang lebih luas.
- ❑ Selaras dengan luas pasar bahan baku yang mendukungnya UK di Jepara mempunyai jangkauan pasar yang lebih luas, baik untuk pasar lokal maupun ekspor
- ❑ Di antara lembaga yang terkait dengan UK, lembaga keuangan lebih dikenal oleh pelaku UK daripada lembaga lain seperti lembaga riset dan pelayanan informasi.

## Kalender Musim

Perbedaan kondisi sosial, ekonomi, dan budaya masyarakat setempat menyebabkan perbedaan kalender musim di antara daerah kasus.

- ☐ Kalender musim di Klaten dan Bantul, selain terkait dengan kegiatan yang mengacu pada kalender nasional, juga terkait dengan kegiatan yang mengacu pada tradisi Jawa.
  - Penawaran bahan baku di Bantul meningkat pada bulan April-Mei karena pada bulan tersebut masyarakat akan menjual kayu untuk kebutuhan biaya pendidikan pada tahun ajaran baru.
  - Pada musim penghujan UKM di Bantul dan Klaten menghadapi kendala kekurangan tenaga kerja karena tenaga kerja terkonsentrasi pada kegiatan pertanian.
- ☐ Kalender musim UKM (khususnya di Bantul) terkait erat dengan kalender kegiatan lembaga pemerintah maupun non-pemerintah.
  - Pada bulan Juni UKM di Bantul sudah dapat “mengintip” DIP (Daftar Isian Proyek)
  - Pada bulan Juni produksi meningkat untuk menghadapi tender di sekolah-sekolah pada bulan Juli-Agustus.
  - Pada bulan September UKM menyiapkan desain untuk mengikuti pameran nasional dan daerah pada bulan Oktober dan November.

## Kecenderungan dan Perubahan

- ☐ UKM berkembang dari bentuk usaha perorangan, dari bersifat sampingan menjadi berbadan usaha (CV/UD) dan di masa datang diharapkan berbentuk PT (*Go Public*).
- ☐ Pada awal berdiri tenaga kerja UKM berasal dari keluarga; saat ini sebagian besar berasal dari luar keluarga dan di masa datang diharapkan dapat menerapkan seleksi tenaga secara profesional.
- ☐ Di masa datang media promosi elektronik (TV dan internet) dapat mendukung kemampuan daya saing dalam memasuki pasar global.
- ☐ Pemerintah diharapkan dapat menyediakan sistem informasi dan kebijakan yang lebih transparan dengan pelayanan satu atap dan pengembangan pusat informasi.
- ☐ Di masa datang diharapkan berkembang pasar produk dengan bahan baku *glugu*, pinus, dan jati kampung sebagai pengganti jati hutan yang semakin mahal harganya.

### **Stakeholders (Para Pihak Mitra)**

Lima belas *stakeholders* yang dinilai berperan dalam pengembangan UKM Furnitur berdasarkan urutan adalah:

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| 1. Perajin              | 8. Pedagang bahan pembantu              |
| 2. Pengusaha eksportir  | 9. Supplier (pedagang pemasok furnitur) |
| 3. Perhutani            | 10. Dinas kehutanan                     |
| 4. Pedagang kayu rakyat | 11. Broker                              |
| 5. PLN                  | 12. Kepolisian                          |
| 6. Perbankan            | 13. Perusahaan pengering kayu           |
| 7. Kelompok Usaha       | 14. Lembaga keuangan nonbank            |

### **C. Hambatan Subsektor Furnitur Kayu dan Jasa Pengembangan Bisnis bagi Usaha Kecil**

Jika memperhatikan populasi dan sebaran usaha kecil subsektor furnitur di daerah kasus, terlihat ada variasi antara satu daerah dengan yang lain. Di kabupaten Jepara, terdapat sangat banyak usaha kecil furnitur kayu dan tersebar merata di berbagai daerah sentra. Sementara, di Klaten terdapat cukup banyak di beberapa sentra. Adapun di kabupaten Bantul terdapat relatif banyak dan semakin meningkat jumlah persebarannya di beberapa lokasi. Di ketiga daerah kasus, ada persamaan dalam hal organisasi menyelesaikan berbagai masalah usaha kecil sendiri atau secara bersama-sama maupun untuk mengartikulasikan kepentingan mereka menjadi agenda publik dan perbaikan kebijakannya. Organisasi yang ada banyak gagal menjalankan perannya karena belum jelas visi, misi, dan mandatnya. Banyaknya kepentingan individu para pengurus organisasi/asosiasi yang ada juga sering mengakibatkan lemahnya konsensus untuk membangun kepercayaan anggota sehingga kapasitas organisasi menjadi rendah bahkan mengakibatkan praktik persaingan tidak sehat di pasar *input* maupun pasar *output* subsektor furnitur yang berjalan tidak adil dan sulit dipengaruhi perbaikannya. Para pelaku usaha kecil belum tampak menjadi bagian dari tatanan sebuah komunitas dinamik yang terorganisasi. Kontribusi usaha kecil lebih dinyatakan sebagai entitas usaha yang bersifat perseorangan dan tidak terorganisasi dengan baik.

Demikian pula halnya dengan para pekerja di industri furnitur kayu skala kecil. Selain seperti kenyataan tersebut, ada interaksi dan interrelasi yang kurang komunikasi sehingga *simbiosis mutualisme* di antara pekerja di dalam suatu usaha, di antara mereka dengan pemilik, apalagi di antara pekerja dari berbagai perusahaan, secara umum

terungkap sebagai belum terorganisasi. Juga kemampuan dalam penguasaan mesin dan peralatan teknik, khususnya berkaitan dengan teknologi permesinan dinyatakan relatif rendah. Oleh karenanya, kualitas kerja mereka sering diklaim tidak sesuai dengan standar mutu dan waktu penyelesaian pekerjaan, sehingga perusahaan pun terkena klaim mutu, waktu, dan harga (*delivery time*) yang telah ditargetkan. Dalam hal demikian, seringkali diperlukan organisasi penyedia layanan untuk menjadi penghubung penyelesaian masalah tersebut. Karena belum ada organisasi yang fungsional untuk itu persoalan menjadi terselubung, sehingga sering terjadi penyelesaian masalah melalui aksi-aksi sepihak, baik dari pemilik usaha dan atau pekerja dan berakibat salah satu pihak dirugikan.

Sementara itu, tatanan pemerintahan dirasakan seperti belum ada keterkaitan dengan dinamika keseharian usaha kecil. Pemerintahan dengan otonomi terus berjalan tanpa hubungan yang jelas dengan usaha kecil. Kenyataan ini disadari oleh *stakeholder* dari pemerintah daerah maupun DPRD kabupaten dengan pernyataan belum berjalannya organisasi perajin dan atau asosiasi sebagai saluran komunikasi dan informasi sehingga tidak jelas bagaimana representasinya dalam perumusan kebijakan. Demikian juga halnya dengan kenyataan tidak adanya asosiasi permebelan di daerah sentra lain karena kebijakan yang ada masih bersifat integralistik dengan pusat, sementara dari pelaku usaha kecil belum terlihat adanya kepentingan untuk itu. Pada situasi global yang kompetitif dan sangat berpengaruh terhadap pasar domestik, tatanan perpolitikan di daerah yang penuh dinamika, dibaurkannya nilai-nilai budaya dan agama dengan politik praktis sehingga menyebabkan kentalnya warna kekerasan terhadap penolakan atas warga asing yang kebanyakan menjadi pelaku bisnis. Selain itu, juga dirasakan adanya kekerasan politik massa yang laten dan sering meletup dengan macam-macam pemicu. Akibatnya, keamanan dan kenyamanan berusaha sulit dijamin oleh pemerintahan daerah. Pada kondisi lingkungan usaha yang seperti itu saluran komunikasi menjadi sangat menentukan. Salah satu medianya adalah organisasi masyarakat warga yang mandiri, yaitu organisasi warga pelaku usaha skala mikro dan kecil.

Dalam kaitan itu, penting diperhatikan pembuatan kebijakan publik dengan memperhatikan realitas obyektif usaha kecil berdasarkan pendekatan skala unit usaha yang didasarkan atas jumlah tenaga kerja dan karakteristiknya. Hal tersebut disebabkan komunitas ini berbeda dengan unit usaha skala menengah yang – untuk kepentingan program pemberdayaan – seringkali dikelompokkan menjadi satu. Komunitas usaha skala mikro dan kecil merupakan sekelompok warga pelaku usaha skala mikro dan kecil yang eksis di daerah kasus. Secara khusus mereka cenderung lebih sesuai dikelompokkan dari sisi pelibatan tenaga kerja di dalam suatu unit usaha dan karakteristik yang dimilikinya. Dari sisi jumlah tenaga kerja, hal ini seperti pengelompokan jenis usaha yang dilakukan BPS. Karakteristik unit usaha skala mikro dan kecil dari ketiga daerah kasus meliputi:

- Sebagian besar tenaga kerja di unit usaha skala mikro merupakan anggota keluarga sendiri, rata-rata jumlahnya kurang dari lima orang. Sedangkan pada unit usaha skala kecil terdapat 5 sampai 20 orang tenaga kerja, termasuk anggota keluarga yang ikut terlibat bekerja. Di kebanyakan usaha tersebut sebagian besar istri-suami saling membantu. Kebanyakan perempuan istri membantu secara langsung dalam sebagian kegiatan, khususnya dalam hal keuangan atau yang berkaitan dengan ketenagakerjaan.
- Dalam hal pengelolaan usaha, masih belum ada pemisahan antara manajemen usaha dengan urusan rumah tangga. Pembukuan usaha lebih banyak belum dilakukan dengan baik dan benar.
- Kecenderungan orientasi pasarnya masih domestik. Ada juga yang berorientasi ekspor tetapi tidak dilakukan sendiri, namun hanya menjadi subproduksi perusahaan yang lebih besar.
- Akses informasi terbatas karena keterbatasan sarana dan prasarana dan atau SDM-nya belum terbiasa dengan teknologi informasi .
- Akses terhadap faktor produksi lebih banyak tergantung kepada pihak lain, khususnya yang menjadi *buyer* atau mitra kerjanya, baik yang berhubungan dengan bahan baku, mesin dan teknologi, tenaga kerja, maupun modal. Dalam hal produk

dan teknik produksi, mereka cenderung melayani permintaan pasar, padahal kondisi riilnya mereka memiliki kemampuan tertentu. Akibatnya, posisi tawar mereka lebih rendah daripada *buyer* dan pengusaha mitranya, termasuk ketidakmampuan ikut serta dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan perjanjian usahanya.

Keberadaan perusahaan skala menengah dan besar di ketiga daerah kasus memiliki banyak peran di dalam dinamika subsektor furnitur. Peran mereka sebagai *market leader* banyak mempengaruhi secara langsung kinerja usaha kecil secara umum. Dalam hal ini, penting diperhatikan adanya ragam organisasi maupun komunitas pengusaha menengah dan besar yang belum terorganisasi, apabila akan dilakukan penetapan siapa-siapa yang akan dilibatkan untuk mengimplementasikan strategi dalam mengatasi hambatan yang ada. Karenanya, rumusan strategi tentang pilihan kemitraan atau aliansi strategis yang tepat menjadi penting.

Dalam kaitan itu, tujuan jangka pendek yang diharapkan oleh usaha kecil adalah adanya praktik kemitraan bisnis yang adil. Dalam hal uang muka, diinginkan minimal 50% atau kemudahan penjaminan kredit bank dengan birokrasi yang sederhana dan benar, baik yang berkaitan dengan penerimaan barang sesuai standar mutu maupun pembayaran kas setelah barang diterima, serta pemberian insentif dan dukungan pembiayaan investasi sosial sumber daya manusia dan jaminan sosial pekerja. Pada jangka menengah, perusahaan menengah dan besar diharapkan dapat mempromosikan penerapan praktik pengelolaan bisnis yang baik, amanah, dan mampu memenuhi akuntabilitas publik. Selain itu diharapkan pengusaha menengah-besar dapat mengupayakan revitalisasi Asosiasi dan atau KADINDA kompartemen usaha kecil atau khusus furnitur sehingga dapat memberi akses dan kontrol informasi yang relevan bagi dinamika subsektor furnitur. Adapun pada jangka panjang, diharapkan dapat memberikan perlindungan terhadap persaingan global dan prasyarat-prasyarat bisnis internasional seperti *ecolabeling*, dll.

Sementara untuk pihak-pihak penentu keberhasilan pencapaian kinerja dan atau kebijakan/program di atas, pihak pemerintah maupun nonpemerintah dapat berperan memfasilitasi pertemuan antara asosiasi daerah dengan asosiasi yang lebih dinamis dan memiliki contoh sukses dalam membangun kepercayaan dengan berbagai pihak, khususnya dalam praktik kemitraan. Hal seperti itu dapat dilakukan dengan asosiasi luar negeri yang sekaligus merupakan target pasar baru. Selain itu, pemerintah diharapkan dapat mempromosikan etika bisnis dan praktik bisnis yang adil dan diharapkan terjadi

kerja sama yang bagus. Pada tabel berikut dipaparkan hambatan usaha kecil dan jasa pengembangan usaha yang didahului dengan telaah subsektor furnitur.

### **Hambatan Kebijakan Bagi Subsektor Furnitur<sup>i</sup>**

Furnitur kayu diatur tata niaganya, baik di pasar dalam negeri maupun ekspor. Pengusaha furnitur harus memiliki izin khusus, baik untuk membeli bahan baku kayu maupun untuk memasarkan produknya. Hasil studi ini menunjukkan bahwa lingkungan usaha subsektor furnitur sangat sarat dengan peraturan-perundangan yang menimbulkan hambatan, sebagaimana digambarkan berikut ini.

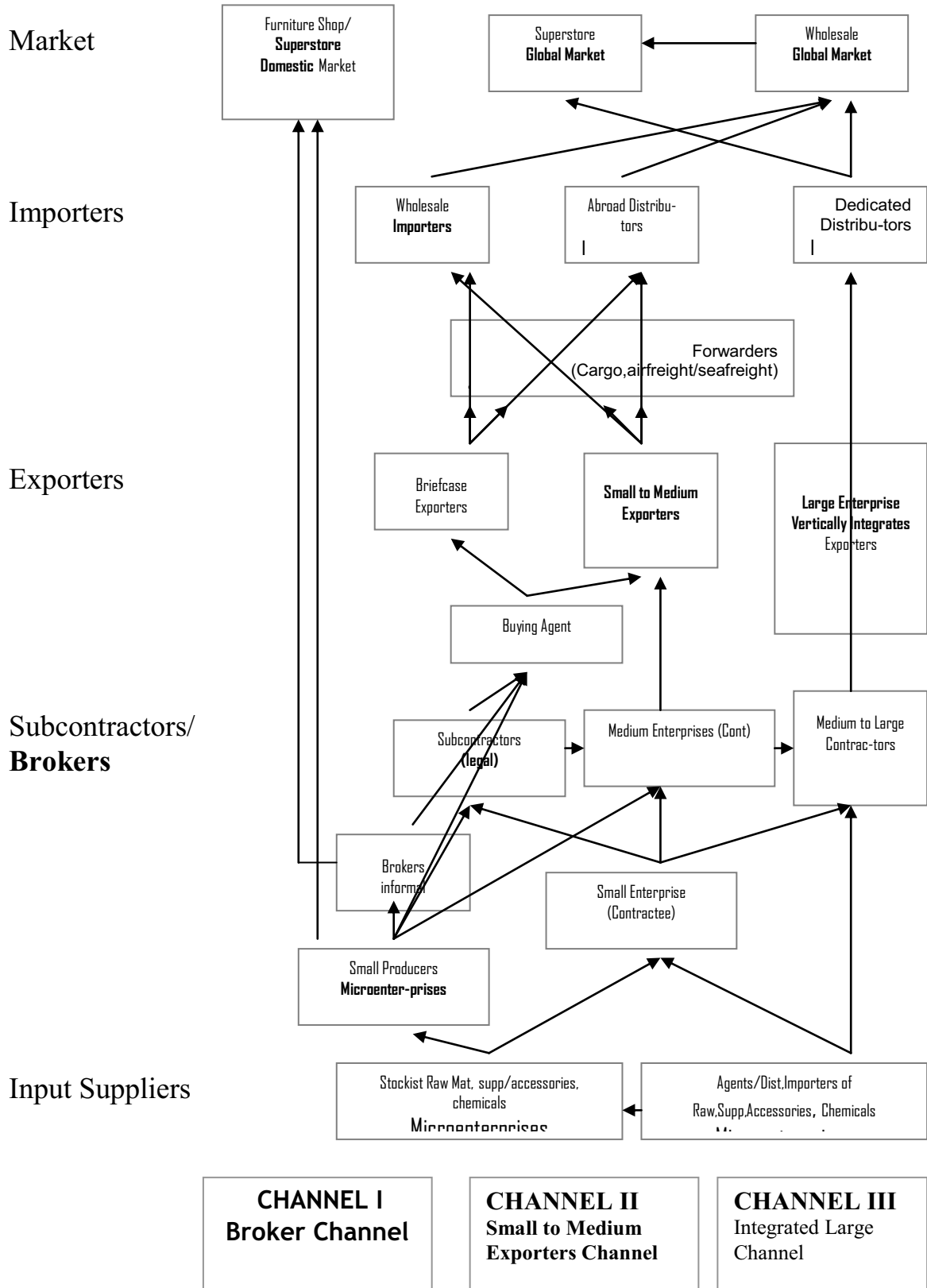
1. Pemerintah terlalu berlebihan dalam menjabarkan mandat UUD 1945 pasal 33 beserta penjelasannya, dalam rangka mengatur, mengendalikan, dan mengawasi kegiatan usaha. Hal itu ditunjukkan oleh banyak dan rumitnya macam administrasi dan perizinan usaha yang harus dipenuhi, persyaratan dan prosedur pengurusannya, serta biayanya.
2. Peraturan-perundangan tentang administrasi dan perizinan usaha yang komprehensif -- menyeluruh -- belum ada, sehingga tidak jelas konstelasinya. Tata laksana pelayanan publik dengan standar minimum yang berorientasi keadilan dan ramah bagi usaha kecil furnitur juga belum memadai.
3. Beberapa macam perizinan tumpang tindih (SIUP, TDI/IUI, TDP) atau tidak konsisten (Keputusan bersama Menteri Perdagangan dan Koperasi dan Menteri Keuangan no. 279/KP/VII/1980 dan no. 395/KMK.04/1980 tentang Pencantuman NPWP pada SIUP).
4. Macam perizinan dan dokumen ekspor banyak, dilayani oleh beberapa instansi yang tersebar dan prosedur pengurusannya berbelit-belit dan tidak transparan. Banyak pengusaha tidak paham sehingga harus menggunakan jasa terselubung untuk mengurusnya, akibatnya biaya menjadi lebih mahal.



5. Beberapa fasilitas usaha dan ekspor yang disediakan pemerintah tidak disosialisasikan secara transparan dan luas sehingga kurang pemanfaatannya.
6. Kebijakan tata niaga kayu tidak konsisten dan pelaksanaannya tidak profesional. Hal ini sangat merugikan masyarakat, negara, dan pasar. Jaringan penyimpangan tata niaga kayu telah terjadi secara sistematis dari hulu sampai hilir – meresap sampai di akar rumput.
7. Perbedaan persepsi tentang peraturan sertifikasi ekolabel dan ketidakmampuan untuk memenuhi sertifikat ekolabel, baik di kalangan Perhutani maupun pengusaha, menunjukkan kurang tegasnya peraturan dalam konteks Indonesia di satu pihak dan di pihak lain kurang profesionalnya manajemen usaha dan wawasan bisnis yang belum memadai di kalangan pengusaha.
8. Dalam proses implementasi kebijakan, pelayanan administrasi dan perizinan usaha tidak transparan, birokrasinya berbelit, tidak efisien (dari segi waktu dan biaya) sehingga menimbulkan biaya transaksi yang tinggi, dan terjadi KKN (korupsi, kolusi, dan nepotisme). Tidak ada niat yang sungguh-sungguh yang diikuti dengan penegakan hukum dari pihak pemerintah maupun pengusaha furnitur.
9. Dalam menghadapi persaingan global, pengusaha furnitur skala kecil merasa lemah dan terancam. Mereka sadar bahwa daya tawarnya rendah sehingga mengusulkan berbagai perlindungan yang dalam beberapa hal justru bertentangan dengan konvensi Organisasi Perdagangan Dunia. Sementara itu, pemerintah belum melihat kembali peran-peran intervensinya. Biaya transaksi yang tinggi yang dimunculkan oleh peraturan perizinan dan administrasi usaha memberi sumbangan yang cukup besar pada lemahnya posisi tawar UK. Selain itu, pendampingan untuk penguatan kolektif melalui kerja sama usaha, untuk mengurangi tajamnya persaingan di antara mereka, belum sesuai dengan kebutuhan usaha kecil dan masih cenderung berorientasi dari sisi penyedia jasa (*supply side*). Dalam kaitan ini kebijakan yang berkaitan dengan pasar penyediaan jasa layanan pengembangan usaha kecil belum cukup kondusif. Kenyataan adanya intervensi program pemerintah dan atau donor dengan skema

non-komersial juga cenderung mendistorsi relasi usaha di antara usaha kecil furnitur dengan para penyedia jasa pengembangan usaha.

Peta Subsektor Furnitur Kayu (Wooden Furniture Subsector Map)<sup>ii</sup>



**Tabel 3: Hambatan Usaha Kecil Furnitur Kayu di Daerah dan Jasa-jasa Pengembangan Bisnis yang Dibutuhkan** <sup>iii</sup>

Hambatan	Jasa	Sasaran	Penyedia Jasa yang ada
<b>Tingginya biaya input</b>			
1. Layanan perizinan pembelian dan pengangkutan kayu dengan biaya tinggi	- Belum tersedia jasa layanan satu atap - Izin belum berlaku untuk daerah lain	- pedagang kayu - usaha transpor	Instansi teknis di berbagai pemda
2. Sistem pelelangan kayu belum baik	Belum tersedia informasi secara terbuka	- asosiasi - kelompok perajin - pedagang kayu	Perhutani KPH Perusahaan rekanan terdaftar
3. Penebangan liar terhadap hutan	Belum berfungsi jasa reforestasi hutan / perkebunan yang bertumpu masyarakat daerah hutan	- Masyarakat - NGO/ Fasilitator - Perusahaan perbenihan - <i>Investor</i>	Perhutani Perusahaan perbenihan Investor NGO/PT minat hutan kemasyarakatan
4. Pengelolaan kehutanan dan hasil hutan belum tersertifikasi	Jasa sertifikasi ekolabel belum dapat diakses usaha kecil	- usaha kecil - sub kontrak - principal	Perhutani Importir Eropa dan Amerika
5. Ketersediaan bahan penolong tergantung nilai tukar	Usaha dagang bahan penolong sering tidak <i>adil</i> terhadap usaha kecil	- usaha kecil - sub kontrak - usaha dagang	Perusahaan besar, kontraktor toko bahan penolong

<b>Pendidikan dan ketrampilan di dalam proses produksi belum memadai</b>			
6. Rancang bangun pabrik dan tata letak proses produksi yang belum efektif	Belum tersedia jasa konsultan teknik pabrik skala kecil	- usaha kecil - usaha jasa konsultan teknik	TA
7. Peralatan pengeringan belum memadai	Jasa pengeringan kayu terstandarisasi belum ada	- usaha kecil - usaha jasa pengeringan skala kecil	UPT Kayu pemda UPT kayu swasta UPT kayu koperasi
8. Desain produk sulit berkembang (tergantung <i>buyer</i> )	Jasa pengembangan desain belum memadai	- usaha kecil - perguruan tinggi - BDS desain	ASMINDO ATIKA/UGD/ISI
9. Mentalitas tenaga kerja yang belum profesional	Jasa pengembangan sumber daya manusia belum sesuai dengan kebutuhan	- usaha kecil - perguruan tinggi - BDS HRD	Dinas Naker PT NGO
10. Manajemen produksi belum efektif	Jasa pengembangan manajemen produksi belum sesuai kebutuhan	- usaha kecil - perguruan tinggi - BDS HRD	ASMINDO Koperasi/Kelompok Dinas Indag PKM STIE/ATIKA/UGD/PT lain
<b>Cash flow keuangan belum lancar</b>			
11. Kontrak tertulis tidak dilakukan	Jasa konsultasi perjanjian bisnis/kontrak dan klaim belum dapat diakses/mahal	- usaha kecil - BDS <i>Business Legal Advisory</i>	BDS <i>Business Legal Advisory</i>
12. Perbankan tidak menyediakan dana	- Jasa perbankan sulit diakses	- usaha kecil - Bank	ASMINDO Koperasi/kelom

talangan	- Lembaga penjaminan belum ada		pok Berbagai Bank
13. Ketersediaan dana lembaga keuangan mikro belum cukup memadai	LKM terbatas modalnya	- usaha kecil - LKM	LKM PNM Kredit Program Pemerintah
14. Sistem akuntansi belum banyak dilakukan sesuai standar (sederhana)	Jasa konsultan akuntansi mahal	- usaha kecil - BDS Akuntansi	BDS Akuntansi Dinas Indagkop STIE/UGD/PT lain
15. Manajemen Sediaan Barang belum efektif	Jasa Konsultan Manajemen Produksi mahal	- usaha kecil - BDS Manajemen Produksi	BDS Manajemen Dinas Indagkop STIE/UGD/PT lain

**Keterbatasan Informasi dan kemampuan ber-telekomunikasi belum memadai**

16. Infrastruktur telekomunikasi dan transportasi yang mahal	Jasa telematika yang mahal Sarana/prasarana transportasi kurang lancar	- usaha kecil - BDS telematika - Dinas PU	BDS JGC/Warnet Dinas Indagkop, PDE dll Dinas PU di berbagai pemda
17. Data base yang belum memadai	Tidak terintegrasinya pembuatan data base	- UKMB - Bappeda dan instansi teknis - BDS telematika	Bappeda, Dinas Indagkop, PDE dll BDS PT
18. Diseminasi informasi yang belum merata	Jasa penyadaran publik yang belum didayagunakan	- UKMB - BDS Penyiaran - NGO	Pemda Radia, TV NGO Asosiasi/Kop /Kel.

19. Kemampuan usaha dalam berbahasa dan menggunakan sarana berbasis komputer	Jasa pengembangan sumber daya manusia telematika belum sesuai kebutuhan	- usaha kecil - BDS telematika - Dinas Indagkop	Bappeda, Dinas Indagkop, PDE dll BDS telematika
--	---	---	--

**Pemasaran belum lancar**

20. Informasi pasar tidak sempurna	Jasa pengembangan pasar domestik tidak mengetahui keberadaan produsen skala kecil Jasa pengembangan pasar ekspor sulit diakses/mahal	- UKMB/BD S dagang - Asosiasi Importir - Asosiasi Eksportir	ITPC, BPEN Asmindo, KADIN Asosiasi Eksportir Atase perdagangan Asosiasi Importir
21. Kemampuan komunikasi dan pengetahuan tentang pasar luar negeri yang terbatas	Jasa perdagangan internasional sulit diakses/mahal Jasa promosi dan pameran dagang yang mahal	UMB/BDS perdagangan Asosiasi/ KADIN ITPC PT	ITPC, BPEN Asmindo, KADIN Asosiasi Eksportir Asosiasi pameran perdagangan Asosiasi Importir
22. <i>Delivery time claims</i> seringkali tak dapat diselesaikan	Jasa advisi bisnis/ hukum dagang yang mahal Jasa standarisasi manajemen mutu yang mahal Jasa <i>staffing</i> dan	Usaha kecil BDS Konsultan Bisnis Internasional BDS standarisasi manajemen mutu	BDS Konsultan Bisnis Internasional BDS standarisasi manajemen mutu BDS jasa

<p>pengiriman barang yang belum dimengerti dengan baik</p> <p>Peraturan-peraturan negara importir yang belum diketahui</p>	<p>BDS jasa <i>staffing</i> dan EMKL</p>	<p><i>staffing</i> dan EMKL</p> <p>NGOs untuk pelatihan</p>
--	--	---

○ **E. Hal-hal yang Perlu Diperhatikan**

Studi subsektor furnitur ini memperlihatkan dinamika pasang surut bisnis dan industri furnitur kayu di daerah kasus yang terkait erat dengan pasar jasa pengembangan bisnisnya. Diagnosa terhadap intervensi, yang dilakukan berbagai pihak pada saat studi dilakukan, memberi gambaran bahwa, dari sudut pandang usaha kecil, kebijakan/program belum sesuai kebutuhan mereka. Diperlukan kondisi yang dapat mendorong sektor swasta lebih berperan dalam menyediakan jasa pengembangan usaha kecil yang memadai, tepat, dan sesuai dengan kebutuhan usaha kecil.

Kerangka pengaturan untuk mendinamisasi usaha skala kecil memerlukan penyederhanaan konstelasi kebijakan administrasi dan perizinan usaha, penegakan aturan main yang berkaitan dengan industri/bisnis, serta pengembangan pasar jasa pengembangan bisnis (*business development services*) yang tidak lagi membuat ketergantungan penyedia jasa (*BDS provider*) maupun pengguna jasanya dari kalangan usaha kecil. Perubahan orientasi kebijakan tersebut sewajarnya bertumpu pada permintaan pasar. Hal ini sekaligus memerlukan rasionalisasi keterlibatan pemerintah yang lebih berposisi sebagai penentu kebijakan, fasilitasi berjalannya sektor swasta dalam menyediakan jasa pengembangan bisnis untuk usaha kecil, serta fasilitasi fungsi pengembangan kapasitas penyedia jasa bisnis tersebut, dan kontrol publik melalui asosiasi dan atau organisasi nonpemerintah.





---

<sup>i</sup> Diambil dari Policy Study I, 2001 AVI Subsektor Furnitur, Konta et. al., CEMCED dan Policy Study II, 2002. Konta, et. al., CEMCED dan Hasil Policy Dialog Nasional yang diselenggarakan ASEMHAKEI pada bulan November 2002 di Jakarta.

<sup>ii</sup> Diadaptasi dari Frank Lusby, 2002. Approach to BDS Program Design. Sumber diolah dari: Data lapangan TCS AVI Subsektor Furnitur, PKPEK, 2001; Basri, et. Al., 2002. *Kajian Hambatan Usaha Subsektor Furnitur*. PKPEK; dan Kities et. al., 2000; *Dampak Krisis Ekonomi Keuangan terhadap Industri Furnitur*, CEMCED.

<sup>iii</sup> Sumber diolah dari: Data lapangan TCS 2001 AVI Subsektor Furnitur, PKPEK, 2001. Basri, et. Al., 2002. *Kajian Hambatan Usaha Subsektor Furnitur*. PKPEK; dan Weerd, L., 2001; *Wooden Furniture Core Cluster Analysis*, ADB Report.

## Dampak Kebijakan APBN pada Perkembangan Usaha Kecil

Oleh: Deddy Heriyanto<sup>1</sup> dan Eddy Kiswanto<sup>2</sup>

### *Abstrak*

*National Budget (APBN) is a concrete expression of government's commitment on choices of development, plans, projects, or sector policies. By looking at its structure, items, and allocation, people may recognize government's priorities of programs or projects.*

*This study analyzes APBN year 2002, and 2003 to evaluate the government's commitment in empowering the small and medium enterprises (SMEs). It is done by analyzing the budget allocation policies in APBN and projecting its impact on SMEs.*

*This study finds an inequality among budget allocation, whereupon some items, such as central government expenditures, routine expenditure, interest payment of domestic-debt, and foreign debt payment obtained an exceedingly bulky allocation, whilst another items, such as provinces/districts budget allocations, development expenditures, oil and non oil subsidy and welfare expenditures obtained a minor allocation. This gap has demonstrated negative impact on the growth of SMEs, furthermore showed half-heartedness of government's commitment on SMEs empowerment.*

Usaha kecil mikro dan menengah menempati posisi strategis dalam perekonomian di Indonesia yang tidak perlu diragukan lagi. Laporan studi dari Econit dan Siaga (2001) menyebutkan bahwa dari segi penyerapan tenaga kerja, sekitar 90% dari seluruh tenaga kerja Indonesia bekerja pada sektor UKM. Peran UKM yang besar pada masa resesi ekonomi 1998 dan selama proses pemulihan ekonomi semakin mengukuhkan posisi UKM sebagai pelaku ekonomi yang sangat penting.

Meskipun posisi UKM dipandang strategis, termasuk oleh para penyelenggara negara, mereka seringkali tidak mampu merumuskan kebijakan yang kondusif bagi perkembangan usaha kecil. Salah satu bentuk kealpaan pemerintah mempertimbangkan UKM dalam kebijakannya adalah rumusan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2003 yang menimbulkan kontroversi beberapa waktu lalu. Dalam rumusan tersebut terdapat salah satu pos yang dikurangi secara drastis, yaitu subsidi listrik dan bahan bakar minyak (BBM), yang kemudian menimbulkan gelombang demonstrasi besar-besaran.

Studi ini akan mengulas secara komprehensif beberapa aspek dalam kebijakan pemerintah dalam menetapkan APBN, dengan menggunakan perkembangan usaha kecil sebagai sudut pandang.

### **Posisi Strategis APBN**

APBN merupakan sebuah instrumen kebijakan yang sangat penting artinya bagi setiap elemen negara. APBN sangat penting bagi pemerintah karena menyangkut sumber dana operasional pemerintahan. APBN sangat penting bagi pembangunan karena mengatur prioritas dan alokasi dana pembangunan. APBN sangat penting bagi rakyat karena di dalamnya juga nasib rakyat bergantung.

Diokno (2001) menyebutkan bahwa anggaran sebuah negara bisa digunakan untuk mengukur arah keberpihakan penyelenggara negara tersebut. APBN merupakan potret dari ekspresi konkret komitmen penyelenggara negara terhadap pilihan-pilihan kebijakan pembangunan, sektor, atau proyek. Sektor, program, atau proyek yang mendapatkan prioritas dari penyelenggara negara pasti akan memperoleh dana alokasi yang besar, dan sebaliknya, sektor, program, atau proyek yang bukan menjadi prioritas tidak akan memperoleh alokasi dana yang terlalu besar. Misalnya, ketika sebuah pemerintahan mengatakan bahwa mereka berkomitmen untuk memberantas kemiskinan, maka ia harus menuangkan komitmennya tersebut dalam sebuah program konkret yang didanai oleh APBN. Analisis terhadap APBN dapat menjadi bukti nyata, apakah pemerintah tersebut betul-betul menyediakan alokasi dana yang memadai untuk program-program pengentasan kemiskinan. Bila analisis anggaran tidak menemukan adanya dana yang memadai untuk program kemiskinan, janji

---

<sup>1</sup> Kepala Divisi Hak Ekonomi, Sosial & Budaya (Ecosoc Rights) pada IDEA

<sup>2</sup> Direktur *Center for Social and Economic Empowerment* (CEST), Yogyakarta

pengentasan kemiskinan tersebut adalah sebuah bentuk kebohongan publik. Demikian juga halnya dalam persoalan pengembangan usaha kecil. Analisis anggaran bisa digunakan untuk melihat seberapa jauh pemerintah berkomitmen untuk mengembangkan usaha kecil. Apakah prioritas yang ditetapkan APBN mendorong terjadinya pengembangan usaha kecil, atau sebaliknya, justru menghambat perkembangannya (Pandit 1998, dalam Samuel 1998).

Dengan berpijak pada konsep di atas, studi ini akan mengkaji seberapa jauh keberpihakan pemerintah pada usaha kecil mikro dan menengah dengan melihat pilihan-pilihan prioritas anggaran yang ada di dalam APBN.

### Sekilas Kebijakan APBN

APBN 2001-2002 ditandai dengan minimnya penerimaan negara untuk mendanai belanja. Perbandingan jumlah penerimaan dan belanja pada APBN 2002 adalah Rp 301,87 triliun dibandingkan Rp 344,01 triliun. Sementara pada tahun 2003, jumlah penerimaan adalah sebesar Rp 330,90 triliun dan pengeluaran sebesar Rp 370,59 triliun. Defisit anggaran pemerintah tersebut ditutup dengan beberapa penerimaan yang berasal dari utang luar negeri, penjualan aset-aset program restrukturisasi dan privatisasi. Minimnya jumlah APBN tersebut harus diikuti dengan kebijakan alokasi yang hati-hati sehingga prioritas yang diinginkan oleh pemerintah bisa didukung secara optimal oleh anggaran negara.

Selain ditandai dengan minimnya penerimaan, APBN 2002 juga ditandai dengan tidak hati-hatinya pemerintah menetapkan kebijakan alokasi. Hal ini bisa dilihat pada beberapa kebijakan alokasi dana yang timpang, tidak konsisten, atau terlampaui besar pada suatu pos tertentu (yang tidak perlu) dan alokasi dana yang minim pada pos lainnya (yang menyangkut hajat hidup rakyat). Berikut adalah ringkasan dari beberapa pos yang patut disoroti:

#### a. Tingginya Alokasi Belanja Rutin dan Rendahnya Pos Belanja Pembangunan

APBN dari tahun ke tahun selalu ditandai dengan pos belanja rutin yang jauh lebih besar dibandingkan dengan belanja pembangunan. Belanja rutin pemerintah pusat pada APBN 2002 adalah sebesar Rp 193,74 triliun (55% dari total anggaran) dan pada tahun 2003 adalah sebesar Rp 188,58 triliun (51% dari total anggaran).

**Tabel 1**

**Pos Belanja Rutin dan Pembangunan pada APBN 2003**

	<b>Alokasi (dalam triliun rupiah)</b>	<b>% dibandingkan Total APBN</b>
Belanja Rutin	188,58	51 %
Belanja Pembangunan	65,13	18 %

*Sumber:* Budi Hikmat, "Realisasi APBN 2002 dan Tinjauan APBN 2003," *Kompas*, 27 November 2002

Sementara itu, belanja pembangunan pada APBN 2002 hanya memperoleh dana sebesar Rp 52,3 triliun atau setara dengan 15% dari total anggaran belanja dan tahun 2003 sebesar Rp 65,13 triliun atau setara dengan 18% dari total anggaran belanja.

#### b. Tingginya Alokasi Dana Pemerintah Pusat dan Rendahnya Dana Perimbangan Daerah

APBN 2003 menetapkan jumlah dana yang dikelola oleh pemerintah pusat sebesar Rp 253,71 triliun (68% dari total anggaran) dan dana perimbangan daerah sebesar Rp 107,22 triliun (29% dari total anggaran).

**Tabel 2**

**Alokasi Pos Belanja Pusat dan Daerah pada APBN 2003**

	<b>Alokasi (dalam triliun rupiah)</b>	<b>% dibandingkan Total APBN</b>
Belanja Pemerintah Pusat	253,71	68 %
Dana Perimbangan Daerah	107,22	29 %

*Sumber:* Budi Hikmat, "Realisasi APBN 2002 dan Tinjauan APBN 2003," *Kompas*, 27 November 2002

Dana perimbangan terdiri dari dana bagi hasil Rp 27,9 trilyun, dana alokasi umum 76,98 trilyun, dan dana alokasi khusus 2,35 trilyun. Besarnya dana perimbangan tersebut setara dengan 29% dari total APBN.

c. Besarnya Pos Pembayaran Bunga Utang Dalam Negeri

Pembiayaan bunga utang dalam negeri adalah pembayaran yang dilakukan pemerintah pada pihak-pihak yang membeli obligasi pada pemerintah. Sebagian besar bunga utang dalam negeri diberikan pada perbankan nasional. Jumlah pembayaran bunga utang dalam negeri pada tahun 2002 adalah sebesar Rp 59,2 trilyun (17%) dan pada tahun 2003 sebesar Rp 55,18 trilyun (15%).

**Tabel 3**  
**Alokasi Pos Pembayaran**  
**Utang Dalam Negeri, APBN 2002-2003**

	APBN 2002		APBN 2003	
	Total Alokasi (trilyun)	% dibandingkan Total APBN	Total Alokasi (trilyun)	% dibandingkan Total APBN
Pembayaran bunga utang dalam negeri	59,2	17%	55,18	15%

*Sumber:* Deddy Heriyanto dan Ridaya La Ode Ngkowe (2002), “Ke mana Anggaran Berpihak?, Analisis APBN 2002 untuk pemenuhan hak ekonomi, sosial dan budaya,” IDEA, tidak diterbitkan dan Budi Hikmat (2002), “Realisasi APBN 2002 dan Tinjauan APBN 2003,” *Kompas*, 27 November 2002. Diolah.

d. Besarnya Pos Pembayaran ULN dan minimnya Pos Kesejahteraan Sosial

Sejak era pemerintahan Soeharto sampai sekarang APBN juga tidak pernah lepas dari pos pembayaran bunga dan cicilan ULN. Pada tahun 2002, APBN dibebani pembayaran cicilan bunga ULN sebesar 28,98 trilyun (8%) dan pembayaran cicilan pokok ULN sebesar Rp 43,97 trilyun (12%). Sementara pada APBN 2003, beban cicilan bunga ULN adalah sebesar 26,8 trilyun (7%) dan cicilan pokok ULN sebesar 17,26 trilyun (5%). Jumlah alokasi untuk pembayaran bunga dan utang luar negeri tersebut sangat besar bila dibandingkan dengan alokasi dana yang digunakan untuk jaminan sosial langsung pada masyarakat.

Sampai sekarang pemerintah tidak menetapkan kebijakan jaminan social (*social security*) untuk masyarakat, dan hanya mengalokasikan secara sporadis sejumlah dana (yang minim) pada APBN untuk pos kesejahteraan sosial. Penulis pernah mencoba untuk menghitung jumlah alokasi yang benar-benar dialokasikan untuk rakyat pada APBN 2002, tetapi mengalami kesulitan karena dana kesejahteraan sosial tersebar di berbagai instansi. Dengan menjumlah semua pos yang berkaitan dengan fungsi-fungsi pemberian kesejahteraan sosial, penulis menemukan angka Rp 21,4 trilyun yang tersebar di beberapa instansi, meliputi anggaran untuk pendidikan, kesehatan, pangan, pekerjaan, dsb. Angka tersebut sudah termasuk gaji para pegawai di Departemen yang bersangkutan, dalam arti bahwa angka yang betul-betul akan sampai pada masyarakat pasti jauh di bawahnya.

**Tabel 4**  
**Alokasi Pos Dana Pembayaran ULN dan Dana Kesejahteraan Sosial**

	APBN 2002		APBN 2003	
	Total Alokasi (trilyun)	% dibandingkan Total APBN	Total Alokasi (trilyun)	% dibandingkan Total APBN
Pembayaran Bunga dan Cicilan ULN	72,95	21%	44,06	12%
Dana kesejahteraan sosial	21,4	6%	n.a	n.a

*Sumber:* Deddy Heriyanto dan Ridaya La Ode Ngkowe (2002), “Ke mana Anggaran Berpihak?, Analisis APBN 2002 untuk pemenuhan hak ekonomi, sosial dan budaya,” IDEA, tidak diterbitkan, dan Nota Keuangan dan UU RI Nomor 19 tahun 2001 tentang APBN 2002. Diolah.

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa jumlah anggaran untuk seluruh rakyat Indonesia, terutama golongan miskin, untuk anak-anak putus sekolah, orang sakit yang tidak mampu membayar, dsb. untuk anggaran tahun 2002 hanya sebesar Rp 21,4 triliun (6% dari total anggaran), jauh lebih kecil dari dana untuk membayar bunga dan cicilan pokok ULN yang sebesar Rp 72,95 triliun (21% dari total anggaran).

e. Berkurangnya Pos Subsidi BBM dan nonBBM

Negara memberikan subsidi kepada rakyatnya untuk barang-barang atau jasa publik yang merupakan hajat hidup orang banyak. Logika subsidi muncul dengan pertimbangan bahwa masyarakat berada pada kondisi ekonomi yang lemah sehingga tidak bisa membeli barang atau jasa vital sesuai harga pasar. Bila perekonomian masyarakat dirasa telah membaik, maka subsidi akan dihilangkan.

**Tabel 5**  
**Alokasi Pos Dana Subsidi BBM dan NonBBM**  
**APBN 2002-2003**

	APBN 2002		APBN 2003	
	Total Alokasi (trilyun)	% dibandingkan Total APBN	Total Alokasi	% dibandingkan Total APBN
Subsidi BBM	30,38	9%	13,21	4%
Subsidi Non BBM	11,21	3%	12,26	3%

*Sumber:* Nota Keuangan dan UU RI Nomor 19 tahun 2001 tentang APBN 2002 dan Budi Hikmat (2002), "Realisasi APBN 2002 dan Tinjauan APBN 2003," *Kompas*, 27 November 2002. Diolah.

Pada tahun 2003 pemerintah mengalokasikan dana untuk pos subsidi BBM dan nonBBM sebesar Rp 25,47 trilyun (7%) turun dari tahun 2002 untuk pos yang sama sebesar Rp 41,69 trilyun (12%).

### **Dampak Ketimpangan Alokasi dalam APBN**

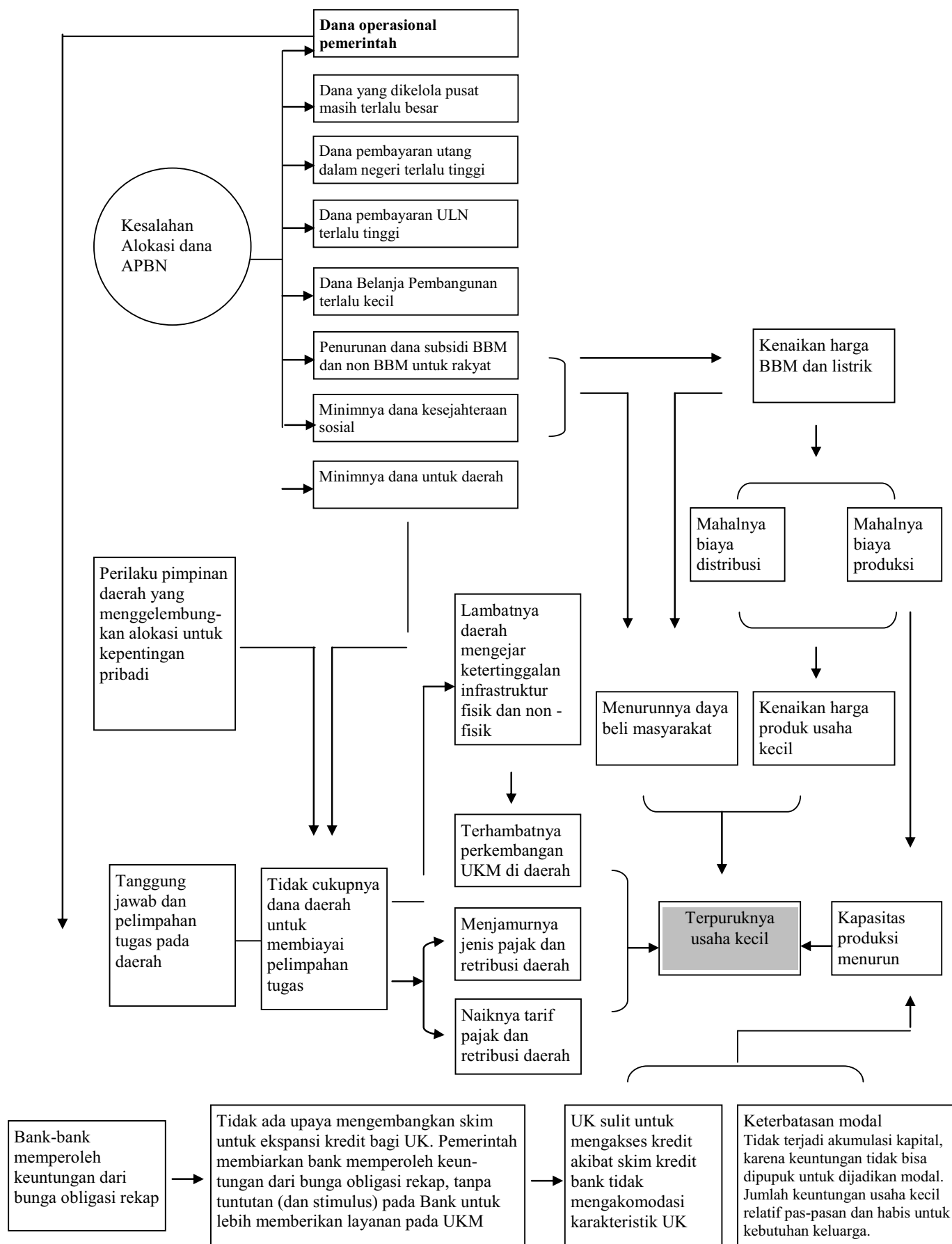
Kebijakan anggaran, dengan disertai oleh beberapa kondisi dan perilaku yang ada di pemerintah pusat, pemerintah daerah, kalangan perbankan, juga disertai dengan beberapa kondisi di kalangan masyarakat dan pengusaha kecil membentuk sebuah rantai yang berakhir pada terpuruknya usaha kecil (*lihat gambar 1*). Penjelasan implikasi masing-masing ketimpangan adalah sebagai berikut:

*a. Implikasi Ketimpangan Alokasi Belanja Rutin dan Pembangunan*

Ketimpangan antara alokasi belanja rutin dan pembangunan terjadi setiap tahun APBN ditetapkan. Besarnya alokasi ini salah satunya disebabkan oleh birokrasi yang terlalu gemuk, juga disebabkan kegagalan pemerintah untuk mengefisienkan biaya-biaya yang bersifat rutin. Anggaran yang besar untuk belanja rutin sebenarnya tidak terlalu bermasalah bila diikuti dengan kinerja birokrasi yang juga tinggi. Sayangnya, birokrasi yang gemuk, dengan jumlah pegawai negeri yang juga banyak, tidak membuat pelayanan pada masyarakat menjadi semakin baik.

Gambar 1

Kebijakan APBN dan Perbankan Yang Tidak Berpihak pada Usaha Kecil





Logikanya, dengan banyaknya jumlah pegawai di lingkungan birokrasi, beban kerja per individu menjadi semakin kecil. Beban yang semakin kecil ini mestinya berkorelasi positif terhadap penyelesaian tugas-tugas pada masyarakat dalam tempo yang cepat. Tetapi logika seperti ini tidak terjadi di Indonesia. Pengalaman riil di lapangan menunjukkan bahwa banyak di antara pegawai birokrasi yang menganggur pada saat jam kerja. Banyak di antara mereka yang keluyuran, ngobrol ke sana-ke mari, main catur, main *game*, dsb. Yang membuat rasa keadilan masyarakat terusik adalah besarnya alokasi untuk anggaran rutin, yang tidak diikuti dengan layanan yang baik pada masyarakat.

Tingginya alokasi belanja rutin ini menyedot dana APBN sehingga alokasi dana untuk anggaran pembangunan menjadi sangat minim. Jumlah anggaran pembangunan dalam APBN –juga hampir semua APBD di seluruh Indonesia--tidak mencapai angka 30% dari total anggaran. Anggaran pembangunan hanya berkisar pada angka 15-20% saja, untuk membiayai dan menyelesaikan berbagai persoalan pembangunan dari Sabang sampai Merauke. Pembangunan macam apakah yang bisa diharapkan dari anggaran yang tidak lebih besar dari 20%? Belum lagi bila anggaran pembangunan ini pun dikorupsi? Atau bila anggaran pembangunan ini pun masih dititipi pos yang semestinya masuk dalam anggaran rutin?

Timpangnya anggaran rutin dan pembangunan ini memang tidak secara langsung berpengaruh pada perkembangan UKM. Tetapi ia berpengaruh dalam menciptakan kondisi yang menghambat perkembangan UKM. Seandainya saja anggaran pembangunan bisa lebih besar, hal itu berarti akan semakin banyak fasilitas umum, seperti listrik, telepon, jalan, jembatan yang bisa dibiayai oleh anggaran. Tetapi yang demikian ini tidak pernah terjadi.

Karenanya, bisa dikatakan bahwa kebijakan alokasi anggaran yang menetapkan anggaran rutin jauh lebih besar dari anggaran pembangunan secara tidak langsung menghambat perkembangan usaha kecil. Kebijakan tersebut mencerminkan rendahnya komitmen penyelenggara negara pada pemberdayaan usaha kecil.

*b. Dampak ketimpangan alokasi dana Pemerintah Pusat dan Daerah*

Pos APBN 2003 mengalokasikan jumlah dana perimbangan sebesar 107,22 triliun, naik dari tahun 2002 yang sebesar Rp 94,53 triliun. Dana perimbangan terdiri atas dana bagi hasil Rp 27,9 triliun, dana alokasi umum 76,98 triliun, dan dana alokasi khusus 2,35 triliun. Besarnya dana perimbangan tersebut setara dengan 29% dari total APBN.

Menilik jumlahnya, dibandingkan dengan banyak pos lainnya dalam APBN, dana tersebut tampak cukup besar. Namun, bila dibandingkan dengan tugas dan tanggung jawab daerah akibat kebijakan otonomi, jumlah tersebut sebenarnya tidak cukup memadai. Sebagaimana diketahui, sejak diberlakukannya UU No. 22 tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, Pemerintah Daerah mengemban tugas dan tanggung jawab yang berat, mencakup sebelas bidang berikut: Pekerjaan Umum, Kesehatan, Pendidikan & Pengajaran, Pertanian, Perhubungan, Industri, Penanaman Modal, Lingkungan Hidup, Pertanahan, Koperasi, dan Tenaga Kerja. Dengan sebelas kewenangan tersebut, bisa dikatakan bahwa hampir 80% urusan menjadi tanggung jawab daerah.

Kewenangan yang 80% tersebut ternyata tidak diikuti dengan kewenangan untuk mengelola penerimaan. Berdasarkan UU No. 25 1999, kewenangan pengelolaan penerimaan negara sebagian besar (94,5%) tetap berada di tangan pemerintah pusat. Daerah hanya memperoleh kewenangan sebesar kurang lebih 25% dari belanja APBN. Bila ditelusuri lebih jauh, kepastian tentang berapa jumlah dana perimbangan yang diperoleh oleh sebuah kabupaten/kota/provinsi pun tidak cepat diperoleh dari pemerintah pusat. Bahkan untuk mencairkan, seringkali prosesnya sangat rumit dan lama. Sebagai contoh, kebanyakan daerah pada APBN tahun 2001 baru bisa memperoleh kepastian jumlah dana perimbangan pada bulan Maret 2001 dan baru menerima dana perimbangan pada bulan Mei 2001. Demikian kurang lebih yang terjadi pada tahun 2002 lalu. Karenanya, disinyalir banyak daerah yang kemudian bekerja sama dengan calo-calo di pemerintah pusat, agar dana perimbangan untuk daerahnya bisa turun dalam tempo yang cepat.

**Tabel 6**  
**Proporsi Kewenangan Keuangan Pemerintah Pusat dan Daerah**  
**Berdasarkan UU No. 25 tahun 1999**

	Pengelolaan Penerimaan	Pengelolaan Belanja
Pusat	94.5%	75%
Daerah (Tk I & II)	5.5%	25%

*Sumber:* Modul Pelatihan Anggota DPRD, IDEA-Konrad Aadeneuer Stiftung, 2001.

Sebagai implementasi UU tersebut, APBN 2003 menyediakan dana perimbangan untuk daerah sebesar 29% saja dari APBN, yang berarti 71% dari dana APBN menjadi kewenangan pemerintah Pusat. Minimnya dana untuk daerah-daerah dibandingkan tugas dan tanggung jawabnya, ditambah dengan ketidakpastian jumlah alokasi per daerah dan seretnya pencairan dana perimbangan tersebut, membuat banyak daerah lalu panik memikirkan cara untuk membiayai pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya.

Jumlah yang minim dari APBN ternyata diperparah dengan variabel perilaku elite daerah yang hanya memikirkan diri sendiri. Hampir semua eksekutif dan legislatif di daerah mengalokasikan anggaran untuk diri mereka sendiri dalam jumlah fantastis. DPRD di daerah menetapkan gaji dan berbagai tunjangan yang membuat mereka bisa membawa uang dalam jumlah puluhan juta rupiah per bulan. Berbagai fasilitas juga mereka anggarkan, seperti mobil, rumah dinas atau tunjangan rumah dinas, uang pesangon, dana naik haji, dsb. Kebijakan yang memperkaya diri sendiri melalui APBD ini membuat pos dalam APBD untuk keperluan lain menjadi semakin sedikit.

Minimnya Dana Perimbangan dari pusat, ketidakpastian jumlah dan pencairannya, serta perilaku elite daerah yang mementingkan diri sendiri membuat anggaran untuk banyak daerah menjadi sangat kurang. Solusinya? Pemerintah Daerah dan DPRD beramai-ramai menetapkan berbagai jenis pajak dan retribusi daerah untuk mendongkrak pendapatan asli daerah. Besarnya pajak dan retribusi pun kemudian di- naikkan. Kebijakan ini jelas memberatkan para pengusaha di daerah, yang kebanyakan adalah pengusaha kecil mikro dan menengah.

Dampak paling serius akibat masih besarnya dana yang dikelola pemerintah pusat dibandingkan daerah adalah pada ketidakmerataan ekonomi yang akan terus terjadi. Meski tidak separah pada masa sebelum tahun 2001, kebijakan yang demikian akan membuat daerah membutuhkan waktu yang lama untuk mengejar ketertinggalannya. Kondisi sarana dan prasarana fisik di daerah, seperti jalan raya, jalan kampung, listrik, telepon, dsb. yang sekarang ini jauh tertinggal dibandingkan dengan pusat, membutuhkan waktu lama untuk bisa dikejar. Kondisi seperti ini jelas menghambat perkembangan usaha kecil.

Oleh karena itu, bisa dikatakan bahwa secara tidak langsung, kebijakan APBN yang memberikan alokasi dana jauh lebih besar pada Pemerintah Pusat dibandingkan Daerah, menghambat perkembangan usaha kecil. Hal ini sekaligus menunjukkan komitmen yang setengah hati dalam kebijakan otonomi daerah, dan rendahnya komitmen dalam pengembangan usaha kecil di daerah.

*c. Implikasi tingginya pos pembayaran bunga utang dalam negeri*

Komposisi aset perbankan nasional masih didominasi oleh obligasi pemerintah dengan rincian obligasi pemerintah (42,4%), kredit (37,8%), Sertifikat Bank Indonesia (9,3%), Aktiva antarbank (12,5%), dan penyertaan (0,3%). Komposisi tersebut menunjukkan bahwa aset perbankan terbesar berasal dari kontribusi pemerintah, melalui obligasi dan SBI. Dengan aset sejumlah itu, ternyata bank-bank pada tahun 2002 berhasil membukukan keuntungan sebesar Rp 15,59 triliun (*Kompas*, 15

Januari 2002). Keuntungan tersebut berasal dari bunga penyaluran pinjaman, bunga pinjaman antarbank, dan dari bunga obligasi pemerintah. Keuntungan yang berasal dari bunga penyaluran pinjaman ternyata tidak lebih dari 35% saja. Keuntungan terbesar bank diperoleh dari bunga obligasi pemerintah, termasuk Sertifikat Bank Indonesia yang sumbernya dari APBN.

Pemberian bunga obligasi dan SBI oleh pemerintah pada perbankan nasional sebenarnya merupakan stimulus pada bank-bank tersebut untuk bisa memupuk kembali modal mereka melalui akumulasi keuntungan. Upaya ini merupakan salah satu bagian dari kebijakan pemulihan perbankan yang ditetapkan pemerintah. Sayangnya, *back up* yang diberikan oleh pemerintah ini berdampak negatif kepada APBN dan juga bagi UKM.

*Pertama*, dampak negatif pada APBN. Tanggungan bunga obligasi dan SBI dalam APBN tergabung dalam pos yang disebut pembayaran bunga pinjaman dalam negeri. Pos ini menelan Rp 66,25 trilyun atau setara dengan 19% APBN tahun 2001, Rp 59,52 trilyun atau setara dengan 17% dari total APBN tahun 2002 dan Rp 55,18 trilyun atau setara dengan 15% dari total APBN tahun 2003.

Jumlah yang tinggi untuk pos pembayaran bunga pinjaman dalam negeri tersebut sangat membebani APBN dan menyebabkan peluang alokasi anggaran belanja untuk memberikan manfaat langsung pada masyarakat menjadi berkurang. Sebagai contoh, karena beratnya beban APBN, subsidi BBM harus dikurangi sehingga jumlah alokasinya turun drastis dari 30,36 trilyun pada APBN 2002 menjadi hanya 13,21 trilyun pada APBN 2003. Sebagai ganti pengurangan subsidi, diberikan pos dana kompensasi yang jumlahnya sangat minim, kurang dari 5 trilyun pada APBN 2003.

*Kedua*, dampak negatif pada upaya penyaluran kredit untuk UKM. Kebijakan pemberian bunga obligasi dan SBI pada bank-bank merupakan satu produk kebijakan yang sangat menguntungkan perbankan. Aset bank-bank tersebut sebagian besar dari pemerintah dan untuk itu pemerintah harus membayar bunga obligasi rekap dan SBI dalam jumlah yang besar.

Kebijakan ini tidak menstimulasi bank-bank untuk berupaya melakukan ekspansi kredit, tetapi hanya menstimulasi mereka untuk memobilisasi tabungan sebesar-besarnya. Ibaratnya, bila sebuah bank mampu memobilisasi tabungan masyarakat sebesar-besarnya dan kemudian tidak menyalurkan kredit sepeser pun, bank tersebut tetap akan memperoleh keuntungan dalam jumlah yang cukup besar melalui bunga obligasi dan SBI. Keuntungan ini adalah keuntungan bebas risiko, tanpa susah payah, dan tanpa khawatir macet.

Implikasi lanjutannya, bank-bank enggan memikirkan cara untuk bisa melakukan ekspansi kredit, yang meskipun bunganya lebih besar dibanding bunga obligasi dan SBI, mengandung risiko macet. Bank-bank sibuk memikirkan bagaimana memobilisasi tabungan sebesar-besarnya dari masyarakat. Fenomena maraknya hadiah-hadiah dari bank kepada para nasabah penabung disinyalir disebabkan oleh hal ini.

Bukti keengganan perbankan mengupayakan ekspansi kredit adalah minimnya realisasi kredit dari bank untuk masyarakat. Pada tahun 2000, bank berhasil memobilisasi tabungan masyarakat sebesar 720,38 trilyun, tahun 2001 sebesar Rp 744,64 trilyun, dan pada tahun 2002 sebesar Rp 826,04 trilyun. Dari dana yang dihimpun tersebut hanya Rp 269 trilyun (37%) yang disalurkan kembali pada masyarakat dalam bentuk kredit pada tahun 2000, dan hanya Rp 304,42 trilyun (41%) pada tahun 2001 serta Rp 359,71 trilyun (44%) pada tahun 2003.

Dari jumlah tersebut, yang disalurkan untuk kredit usaha kecil hanyalah Rp 42,07 trilyun atau setara dengan 6% saja dari tabungan masyarakat pada tahun 2001 dan Rp 17,67 trilyun atau setara dengan 2% saja dari tabungan masyarakat pada tahun 2002 (Nota Keuangan 2000, *Kompas*, 26 Desember 2002).

Tabel 7

## Jumlah Tabungan dan Kredit Perbankan Nasional

	Tahun 2000		Tahun 2001		Tahun 2002	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
Tabungan Masyarakat	720,38	100	744,64	100	826,04	100
Kredit yang disalurkan	269	37	304,42	41	359,71	44
Kredit UKM	n.a	n.a.	42,07	6	17,67	2

Sumber: Nota Keuangan dan APBN 2001, *Kompas*, 26 Desember 2002. Diolah.

Sampai sekarang tidak ada upaya dari pemerintah yang bisa meningkatkan akses UKM pada kredit perbankan. Persyaratan yang ketat (=seringkali jauh lebih ketat daripada usaha besar) dalam mengakses kredit yang ditetapkan oleh perbankan tetap berlaku sampai sekarang. Stimulus dari pemerintah seharusnya diberikan untuk mendorong agar perbankan lebih bergairah menyalurkan kreditnya pada usaha kecil, dan bukannya justru membuat mereka malas menyalurkan kredit. Faktanya, pos pembayaran bunga dalam negeri membuat perbankan menjadi malas untuk melakukan ekspansi kredit.

*d. Implikasi Tingginya Pos Pembayaran ULN dan Minimnya Dana Kesejahteraan Sosial*

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, pos pembayaran bunga dan cicilan ULN memperoleh porsi yang cukup besar pada APBN 2003. Pembayaran ULN pada APBN 2003 memperoleh alokasi dana sebesar Rp 44,06 triliun (12% dari total APBN), terdiri atas pembayaran beban cicilan bunga ULN sebesar 26,8 triliun (7% dari total APBN) dan cicilan pokok ULN sebesar 17,26 triliun (5% dari total APBN). Pembayaran ULN tersebut memang turun dari tahun 2002 yang mencapai Rp 72,95 triliun (21% dari APBN), tetapi masih tetap tinggi dibandingkan dengan pos kesejahteraan sosial, misalnya. Pos kesejahteraan sosial hanya memperoleh porsi Rp 21 triliun, sudah termasuk anggaran untuk gaji para pelaksana di Departemen terkait. Jumlah yang akan sampai pada masyarakat akan jauh lebih sedikit dari angka tersebut.

Minimnya dana kesejahteraan tidak akan secara langsung mempengaruhi perkembangan usaha kecil, tetapi hal itu bisa berpengaruh melalui efek tingkat pendapatan masyarakat. Seandainya dana kesejahteraan sosial tinggi, uang yang beredar di kalangan masyarakat miskin akan semakin tinggi sehingga bisa meningkatkan konsumsi mereka. Pada saat harga-harga naik dan daya beli konsumen semakin menurun, maka pemberian dana kesejahteraan sosial yang lebih tinggi bisa meningkatkan kembali daya beli mereka. Bagi usaha kecil, ini adalah sebuah peluang untuk memperoleh tingkat pendapatan setara atau bahkan lebih besar dari masa sebelumnya.

*e. Implikasi Kebijakan Pencabutan Subsidi dan Dana Kompensasi BBM*

Pemerintah mengurangi subsidi BBM pada APBN 2003 dari tahun sebelumnya. Bila pada tahun 2002 pemerintah mengalokasikan dana sebesar Rp 41,59 triliun, pada tahun 2003 ini pemerintah hanya akan mengalokasikan dana subsidi sebesar Rp 25,47 triliun. Sebagai ganti pencabutan subsidi ini, pemerintah akan memberikan dana kompensasi yang akan diberikan langsung pada masyarakat miskin, melalui berbagai program. Jumlah dana kompensasi yang diberikan pada tahun 2003 adalah 4 triliun, naik dari tahun sebelumnya yang hanya 1 triliun.

Kebijakan pengurangan subsidi tersebut berdampak pada usaha kecil baik secara langsung maupun tidak langsung. Secara tidak langsung, pengurangan subsidi memberikan dampaknya pada usaha kecil melalui penurunan daya beli masyarakat.

Kebijakan pengurangan subsidi, yang berarti menaikkan harga barang-barang publik penting, yaitu BBM, listrik, dan telepon, memicu kenaikan semua harga barang di pasaran. Apalagi kenaikan harga yang dilakukan serentak, seperti pada awal Januari lalu, yang membuat harga-harga tidak hanya naik, tetapi jauh melambung tinggi. Biaya hidup masyarakat menjadi semakin mahal. Sementara itu, pendapatan masyarakat relatif tidak bertambah. Perusahaan-perusahaan yang merasakan dampak kenaikan bahan baku, bahan bakar, bahan penunjang, dsb. tidak akan melakukan peningkatan upah. Kombinasi antara kenaikan harga dan tidak naiknya upah menyebabkan masyarakat menjadi lebih selektif dalam berkonsumsi. Mereka harus berhati-hati dalam membelanjakan uangnya agar bisa bertahan. Secara agregat, akan terjadi penurunan konsumsi yang berarti turunnya permintaan. Bagi para pengusaha, termasuk usaha kecil, masyarakat yang sangat berhati-hati dalam membelanjakan uang—karena memang tidak punya uang—adalah mimpi buruk. Dalam kondisi seperti ini, usaha kecil tidak mungkin menaikkan harga jual karena khawatir tidak terbeli dan atau kehilangan pelanggan.

Di sisi lain, kenaikan harga BBM dan listrik telah memicu kenaikan harga semua bahan yang dibutuhkan untuk produksi. Kenaikan hampir semua bahan yang mereka perlukan untuk berproduksi adalah petaka bagi usaha kecil. Modal yang pas-pasan membuat mereka harus mengurangi kapasitas produksi. Mereka sulit untuk melakukan akumulasi kapital (modal) karena keuntungan yang mereka peroleh selama ini hanya cukup untuk membiayai hidup keseharian dan keluarganya.

Kenaikan BBM dan listrik juga menyebabkan kenaikan biaya operasional dalam proses produksi. Usaha Kecil yang menggunakan BBM dan listrik sebagai komponen utama dalam proses pengolahan produksinya langsung terhempas dengan kebijakan pemerintah mengurangi subsidi BBM dan nonBBM. Gulung tikarnya para pengusaha roti dan tahu, tidak melautnya nelayan (*Kompas*, 18 Januari 2003), naiknya harga pokok kerajinan (*Kompas*, 13 Januari 2003), lumpuhnya ekspor kerajinan, dsb. adalah contoh dampak negatif yang secara langsung menimpa usaha kecil.

Dengan demikian, bisa disimpulkan bahwa kebijakan pengurangan subsidi BBM dan nonBBM dalam APBN 2003 memberikan dampak negatif secara langsung dan tidak langsung pada usaha kecil.

### **Perubahan Kebijakan APBN**

Gambaran di atas menunjukkan bahwa kebijakan alokasi anggaran yang ditetapkan pemerintah pada APBN 2002 dan 2003 ternyata berdampak buruk pada UKM dan perekonomian rakyat. Karenanya, pemerintah semestinya melakukan koreksi atas kebijakan tersebut. APBN harus diubah dengan berpedoman pada kepentingan *stakeholders* yang merupakan komponen terbesar negara yaitu masyarakat kecil. Dalam konteks pemulihan ekonomi dan pemberdayaan usaha pascakrisis, APBN juga harus diprioritaskan pada jenis usaha yang menyerap tenaga kerja paling banyak, yaitu UKM.

Beberapa koreksi kebijakan alokasi yang harus dilakukan pemerintah adalah:

- a. Mengurangi alokasi dana untuk pos pembayaran bunga utang dalam negeri.  
Alokasi dana untuk pos ini secara berlebihan telah membuat bank-bank menjadi malas untuk menjalankan fungsi intermedierinya. Bank-bank lebih memilih menggunakan dananya untuk membeli obligasi dan SBI, dibandingkan untuk ekspansi kredit. Hal ini berdampak negatif pada upaya penyaluran kredit bagi UKM. Karenanya, pemerintah harus mengurangi alokasi dana untuk pos pembayaran bunga utang dalam negeri, untuk memaksa bank-bank tersebut menjalankan fungsi intermedierinya. Konsekuensi penurunan alokasi pembayaran utang dalam negeri adalah penurunan bunga obligasi pemerintah dan Sertifikat Bank Indonesia. Angka penurunan dibuat sedemikian rupa sehingga besarnya bunga tersebut tidak membuat orang-orang yang memiliki obligasi pemerintah dan SBI (terutama bank-bank) menjadi rugi, tetapi juga tidak untung terlalu besar (berada pada titik impas, atau sedikit di atas titik impas).

Penurunan bunga obligasi pemerintah atau SBI akan mendorong bank-bank lebih memilih untuk menyalurkan dananya dalam bentuk kredit, dibandingkan dengan membeli obligasi pemerintah maupun SBI. Hal ini akan memberikan peluang yang lebih besar bagi UKM untuk memperoleh pendanaan dari perbankan.

- b. Mengurangi alokasi dana belanja rutin dan menaikkan belanja pembangunan. Pengurangan pos belanja rutin dimaksud terutama yang menyangkut gaji, tunjangan, dan fasilitas untuk para pejabat pemerintah dan anggota DPR. Apalagi disinyalir, sebagian dari kelas kaya di negeri ini diisi oleh pejabat-pejabat pemerintah dan anggota DPR. Himbauan untuk hidup sederhana mestinya lebih tepat pertama kali ditujukan kepada para pejabat pemerintahan dan anggota DPR karena mereka seharusnya memberikan contoh.

Pengurangan pos alokasi belanja rutin tersebut harus diikuti dengan kebijakan untuk menaikkan alokasi dana untuk pos pembangunan, untuk membangun berbagai infrastruktur fisik dan nonfisik, terutama di daerah-daerah tertinggal. Kenaikan alokasi dana pembangunan ini memberikan dampak positif tidak langsung bagi perkembangan UKM berupa kemudahan sarana dan prasarana fisik/nonfisik.

- c. Mengurangi pos dana pembayaran utang luar negeri (baik bunga maupun pokoknya) dan menaikkan anggaran sosial. Pemerintah harus mengajukan *bair cut* untuk utang luar negeri pada negara-negara donor. Pemerintah juga bisa meminta keringanan utang dengan cara penukaran utang luar negeri dengan program pemeliharaan hutan dan sumber daya alam (*debt to natural resources swap*) atau dengan program pengentasan kemiskinan (*debt to poverty swap*). Untuk dapat melakukannya, dibutuhkan kemampuan pemerintah untuk meyakinkan negara-negara donor.

Pengurangan pos pembayaran ULN ini memang tidak akan langsung berdampak pada perkembangan UKM, tetapi memberikan peluang bagi pemerintah untuk mengalokasikan dananya pada pos-pos yang lebih strategis bagi rakyat banyak. Salah satunya adalah dengan menaikkan pos untuk kesejahteraan sosial. Kesepakatan internasional tentang hak ekonomi, sosial, dan budaya (*international covenant on economic, social and cultural right*) mewajibkan negara untuk memperhatikan orang-orang yang terpinggirkan dan tidak mendapatkan kehidupan yang layak sebagai warga negara. Caranya adalah dengan memberikan dana untuk jaminan sosial melalui APBN dalam jumlah yang memadai. Dengan kenaikan pos kesejahteraan sosial diharapkan bisa meningkatkan dana yang beredar dikalangan masyarakat miskin, menaikkan daya beli mereka, dan secara tidak langsung akan meningkatkan konsumsi mereka pada barang-barang produksi UKM. Sedangkan bagi pelaku UKM sendiri (terutama yang berskala mikro), jaminan sosial bisa bermanfaat bagi mereka ketika mereka sakit atau terkena musibah. Mereka tidak perlu menggunakan modalnya yang sangat pas-pasan untuk berobat karena biaya pengobatan mereka ditanggung oleh negara. Kenaikan dana jaminan sosial akan memberikan dampak positif secara langsung dan tidak langsung pada UKM.

- d. Mengurangi alokasi dana yang dikelola pemerintah pusat dan menaikkan alokasi dana untuk daerah. Meski kebijakan otonomi daerah telah ditetapkan, pemerintah pusat ternyata masih menguasai sebagian besar pos penerimaan dan pengeluaran APBN. Akibatnya, pemerintah daerah yang dibebani tugas berat—tanpa dukungan dana yang memadai -- secara membabi buta menetapkan berbagai pajak dan retribusi untuk meningkatkan pendapatan daerah, yang pada akhirnya membebani UKM yang ada di daerah.

Karenanya, di masa mendatang pemerintah semestinya konsisten dalam menjalankan kebijakan otonomi daerah. Pergeseran kewenangan dalam otonomi daerah harus secara konsisten diikuti dengan pergeseran keuangan negara yang memberikan porsi lebih besar kepada daerah. *No mandate without funding*. Pemerintah harus menaikkan alokasi dana untuk daerah.

Kenaikan dana perimbangan dapat memacu daerah untuk mengejar ketertinggalannya selama ini. Berbagai infrastruktur --seperti jalan, listrik, telepon-- yang diperlukan untuk pengembangan usaha (kecil) di daerah bisa dijalankan seiring dengan naiknya porsi anggaran untuk daerah.

Yang perlu dijadikan catatan adalah bahwa kenaikan dana perimbangan harus diikuti oleh kebijakan pemerintah pusat untuk menetapkan rambu-rambu yang bisa mengatur perilaku pemerintah daerah agar tidak menetapkan kebijakan yang hanya mementingkan diri sendiri, seperti menaikkan gaji, tunjangan, dan berbagai fasilitas untuk mereka tanpa mempedulikan penderitaan rakyat.

- e. Mengembalikan pos subsidi BBM dan nonBBM seperti semula.

Pemerintah harus bisa secara cermat menganalisis implikasi kenaikan harga BBM. Simplifikasi masalah, tanpa melihat realita sosial ekonomi masyarakat seperti yang dilakukan pada awal tahun 2003 adalah kesalahan fatal. Kebijakan kenaikan BBM yang dilakukan pada awal tahun 2003 lalu, telah membuat ribuan pengusaha kecil dari berbagai sektor bangkrut akibat kenaikan biaya produksi dan distribusi di satu sisi dan penurunan permintaan akibat penurunan daya beli masyarakat di sisi yang lain. Harus diperhatikan bahwa kondisi sosial ekonomi masyarakat, juga posisi tawar mereka, tidak memungkinkan mereka untuk bertahan ketika subsidi BBM dan nonBBM dicabut. Pemerintah harus menahan nafsu untuk menyamakan harga BBM dan barang-barang lain setara dengan standar harga pasar (internasional). Kemampuan ekonomi dan daya beli masyarakat Indonesia masih jauh di bawah itu. Karenanya, alokasi dana subsidi BBM dan non- BBM harus dikembalikan seperti sedia kala. Pemerintah harus memiliki telinga untuk mendengarkan aspirasi rakyat banyak yang menolak pencabutan subsidi dan menginginkan harga BBM seperti sediakala.

- f. Memunculkan beberapa stimulasi untuk merangsang perkembangan UKM

Melalui APBN, pemerintah bisa mengalokasikan dana untuk program yang mampu membeikan stimulus bagi perkembangan UKM. Sebagai contoh, pemerintah bisa menetapkan alokasi dana APBN untuk mendorong penyaluran kredit yang lebih besar pada UKM. Selain persoalan jaminan dan risiko, keengganan bank memberikan kredit pada usaha kecil adalah karena *transaction* dan *monitoring cost* yang tinggi. Pahalanya, biaya transaksi dan pengawasan untuk kredit berskala kecil dan besar relatif sama. Semakin kecil kredit, semakin besar persentase antara biaya dengan jumlah kredit. Untuk skala kredit berskala Rp 0,5 – 5 juta, perbandingan biaya pengolahan dan kredit mencapai 10%, sementara kredit berskala Rp 5 – 25 juta, hanya 3%. Artinya, sepanjang ada kesempatan untuk membiayai usaha besar, bank akan lebih memilih mereka dibanding usaha kecil. Dengan demikian, untuk mencegah ini terjadi, pemerintah bisa memberikan stimulus berupa penanggungungan biaya transaksi dan monitoring kredit UKM dalam APBN. Kebijakan semacam ini, juga beberapa kebijakan lain sejenis, barangkali bisa diterapkan dalam rangka mendorong UKM untuk memperoleh akses yang sama pada sumber daya, agar bisa berkembang dengan baik.

## Penutup

APBN merupakan salah satu instrumen kebijakan yang sangat penting karena mencakup pendanaan terhadap semua aspek penyelenggaraan negara. Kebijakan APBN berpengaruh secara luas pada aspek kehidupan sosial-ekonomi masyarakat, termasuk dalam hal pengembangan UKM. Melalui kebijakan APBN, pemerintah sebenarnya memiliki peluang besar untuk membuktikan keberpihakannya pada perkembangan UKM. Pemerintah bisa menetapkan kebijakan alokasi anggaran yang memadai dan kondusif untuk menstimulasi perkembangan UKM.

Sayangnya, analisis atas APBN 2002 dan 2003 di atas tidak menunjukkan hal itu. Pemerintah telah menetapkan kebijakan alokasi anggaran yang justru berdampak pada terpuruknya UKM dan perekonomian rakyat. Untuk mengoreksinya, beberapa usulan telah diberikan. Usulan tersebut berangkat dari realitas lapangan dan bukan merupakan hal yang sulit untuk dilakukan. Beberapa kebijakan seperti penurunan suku bunga SBI/Obligasi, pemberian insentif bagi bank yang menyalurkan kredit pada UKM, penyediaan alokasi yang lebih besar untuk kesejahteraan sosial, dsb. adalah contoh usulan yang mudah dilakukan. Semuanya tergantung pada kemauan pemerintah untuk memberikan komitmen dan keberpihakannya pada perkembangan UKM.

Usulan mudah tersebut menjadi sulit ketika pemerintah memiliki logika berpikir yang berbeda dengan logika rakyat, memiliki paradigma kebijakan yang berbeda dengan paradigma rakyat, memiliki bahasa yang berbeda dengan bahasa rakyat dan pemerintah mengecilkan makna aspirasi rakyat! Logika ekonomi yang tidak berpihak pada rakyat tersebut—bercampur dengan ketidakrealaan pemerintah untuk mengurangi jatah kewenangannya—menyebabkan usulan-usulan yang diberikan



menjadi tampak tidak realistis dan sulit dilaksanakan. Apakah memang harus menunggu jutaan orang turun ke jalan agar pemerintah sadar bahwa selama ini paradigma dan kebijakan mereka tidak seirama dengan aspirasi rakyat?

#### **Daftar Pustaka**

- Baehr, Peter, Peter Van Dijk, Adnan Buyung Nasution, Leo Zwak (eds.), *Instrumen International Pokok Hak-Hak Asasi Manusia*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2001
- Diokno, Maria S. "A Rights-Based Approach toward Budget Analysis", dalam Deddy Heriyanto dan Ridaya La Ode (2002), *Advokasi Anggaran untuk Pemenuhan Hak*. Ecosoc, IDEA: tidak diterbitkan, 2000.
- Gaffar, Afan, Ryass Rasyid, dan Syaukani. *Otonomi Daerah dalam Negara Kesatuan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002
- Heriyanto, Deddy dan Ridaya La Ode Ngkowe. "Ke mana Anggaran Berpihak?, Analisis APBN untuk Pemenuhan Hak Ekonomi, Sosial, dan Budaya, IDEA, tidak diterbitkan, 2002.
- Kompas* cetak, November 2002-Januari 2003
- Kompas On Line*. 2000-2003
- Nota Keuangan dan APBN Tahun Anggaran 2001
- Nota Keuangan dan RUU RI Nomor 35 tahun 2000 tentang APBN Tahun Anggaran 2001
- Nota Keuangan dan UU RI Nomor 19 tahun 2001 tentang APBN Tahun Anggaran 2002
- Penelitian Peningkatan Akses Usaha Kecil dan Menengah. Econit & SIAGA, tidak diterbitkan.
- Samuel, John (ed.) *Understanding the Budget: as if People mattered (ed)*, Pune: National Centre for Advocacy Studies, 1998.

# UPAYA MENCIPTAKAN PERDAGANGAN YANG LEBIH ADIL: Konsep dan Strategi *Fair Trade*

Retno Winahyu<sup>1</sup>

## *Abstrak*

Micro businesses and producers play an important role in the nation's economic growth. However, micro business and producers often find obstacles and unfair behavior through markets that exchange products with job opportunities and income. They are often exploited by the prevalent trading practices. In the market structure, micro-scale entrepreneurs and producers, with their disadvantageously weak position, are often defeated under the existing power relations. Diverse trade policies and decisions, which result from these power relations and internal problems of both the producers and micro enterprises, have prevented them from participating equally and gaining advantages from the existing opportunities. Fair trade, both as a movement and a business activity, attempts to enforce a transformation towards fairer long-term trade policies that can promise sustainability livelihood for marginalized producers and micro enterprises. Some experiences in Fair Trade movement showed that those efforts are possible.

## **Pendahuluan**

Banyak penelitian maupun studi yang telah dilakukan menunjukkan bahwa perdagangan melalui pasar-pasar telah mendorong terjadinya pertumbuhan ekonomi yang selanjutnya bisa digunakan untuk meningkatkan kesempatan kerja, memperbaiki pendapatan, dan membiayai pembangunan. Data dari Menneq Kop dan UKM memperlihatkan bahwa sektor ini menyerap lebih dari 75% tenaga kerja dan menghasilkan lebih dari 50% produk domestik bruto, meski hanya menyumbang kurang dari 15% nilai ekspor (Ernawati, 2002). Di sisi lain, secara khusus, banyak pula studi yang membuktikan bahwa usaha kecil, termasuk produsen, telah memberikan sumbangan berarti dalam pertumbuhan ekonomi

tersebut, utamanya pada saat krisis. Sungguhpun demikian, mereka ini seringkali mengalami banyak hambatan atau kendala untuk bisa mengakses pasar maupun memperoleh manfaat dari perdagangan yang mereka lakukan, bahkan tidak jarang mereka tereksplorasi oleh praktik-praktik perdagangan yang ada.

Kendala-kendala usaha kecil, termasuk produsen, di dalam perdagangan bisa dilihat dari persoalan kultural maupun struktural yang melingkupinya. Secara kultural persoalan mereka berkaitan dengan kepemilikan atau penguasaan aset (kekayaan) dan kemampuan (*capabilities*) yang keberadaannya sangat dipengaruhi oleh struktur dan proses-proses yang terjadi di dalam lingkungan kelembagaan yang ada di sekelilingnya.

Tulisan ini berusaha melihat persoalan ketidakadilan di pasar yang dialami oleh produsen dan UKM serta mendeskripsikan bagaimana model pengembangan pasar alternatif dengan perspektif *fair trade* dapat mendorong tumbuhnya perdagangan yang lebih adil. Beberapa contoh kasus, baik yang terjadi di Indonesia maupun di negara berkembang lainnya, dipaparkan untuk memberikan gambaran bagaimana *fair trade* bekerja dan mendorong terjadinya perubahan untuk perdagangan yang lebih adil. Tulisan ini diharapkan bisa menyumbang pada tumbuhnya wacana perdagangan yang lebih adil serta model pengembangan produsen dan UKM yang bertumpu pada pemberdayaan.

## **Konsep dan Pengertian *Fair Trade* (Perdagangan yang Berkeadilan)**

### ***Definisi***

*Fair Trade* adalah alternatif pendekatan terhadap perdagangan internasional, yang berupa model relasi atau kemitraan dalam perdagangan yang mengarah pada terwujudnya pembangunan yang berkelanjutan (*sustainable development*) dari produsen yang tersisih atau pun terdesak oleh perdagangan internasional. Hal ini

---

<sup>1</sup> Saat ini bekerja sebagai *Fair Trade and Producer Empowerment Advisor* pada Kemitraan bagi Pengembangan Ekonomi Lokal – program bersama UNDP/UN Habitat dan BAPPENAS. Sebelumnya bekerja sebagai *Fair Trade Program Coordinator* pada Oxfam, GB

dilakukan dengan kampanye peningkatan kesadaran dan juga promosi “kondisi perdagangan” yang lebih baik (FINE, 1999)<sup>2</sup>.

### ***Tujuan Fair Trade***

- Meningkatkan kehidupan produsen dengan cara mendorong tersedianya peluang pasar (*market opportunities*) bagi produsen, mendukung penguatan organisasi produsen dan membangun kapasitas yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang pasar, serta membangun keberlanjutan perdagangan dengan harga yang adil
- Memberikan kesempatan bagi produsen untuk berkembang, terutama anak-anak dan perempuan tanpa mengeskploitasinya dengan memberikan perlindungan yang diperlukan
- Meningkatkan kesadaran konsumen tentang efek negatif perdagangan konvensional yang seringkali eksploitatif terhadap buruh dan produsen sehingga konsumen secara kritis bisa menggunakan daya belinya
- Membangun model kemitraan dalam perdagangan melalui dialog, transparansi, respek, dan akuntabilitas
- Kampanye perubahan kebijakan dan praktik perdagangan yang tidak adil serta pembangunan bisnis yang berkelanjutan dengan menghormati keadilan sosial, lingkungan, dan keamanan ekonomi jangka panjang

### ***Bagaimana Fair Trade bekerja?***

*Fair trade* merupakan sebuah gerakan dan pada saat yang sama juga merupakan usaha bisnis yang bertujuan untuk pengembangan usaha kecil maupun produsen. Sebagai sebuah gerakan, *fair trade* bekerja melalui berbagai kampanye dan pengembangan jaringan, baik di negara penggagas *fair trade*, yakni di Eropa dan Amerika, negara industri lainnya, maupun di negara berkembang.

---

<sup>2</sup> FINE adalah jaringan *fair trade* internasional yang terdiri atas FLO (*Fair Trade Labelling Organisation*), IFAT (*International Federation for Alternative Trade*), NEWS (*Network of Third World Shops*) dan EFTA (*European Fair Trade Association*).

Sementara itu sebagai sebuah bisnis, *fair trade* berusaha membangun berbagai kemitraan perdagangan antara produsen di negara ketiga dengan *buyers* (*intermediaries, trader, processing, maupun distributor*) di negara-negara utara yang mempunyai kepedulian terhadap penguatan produsen. Namun, sampai saat ini produk berlabel *fair trade* hanya dipasarkan di negara-negara maju. Oleh karena itu, merupakan tantangan besar untuk membangun model perdagangan yang sama di negara-negara Asia.

Guna menjamin hubungan kemitraan perdagangan yang *fair*, ditetapkan sebuah landasan, yakni prinsip-prinsip *fair trade* dan indikatornya, yang telah disepakati bersama oleh anggota Federasi Internasional untuk Perdagangan Alternatif (*International Federation for Alternative Trading = IFAT*)<sup>3</sup>. Prinsip-prinsip tersebut dimaksudkan untuk memberi ciri pada model perdagangan yang dilakukan, untuk melindungi produsen, maupun untuk memberi jaminan pada konsumen mengenai soal “keadilan” dalam perdagangan.

### ***Prinsip-Prinsip Fair Trade***

- *Upah dan harga yang adil sesuai konteks lokal*
- *Partisipasi dalam pengambilan keputusan*
- *Kondisi dan praktik kerja yang aman*
- *Kesetaraan jender dan keragaman (tidak bias ras, agama)*
- *Perlindungan terhadap buruh anak*
- *Penggunaan SDA yang lestari dan sistem produksi yang berwawasan lingkungan*

*Monitoring* dilakukan untuk menjamin bahwa prinsip-prinsip tersebut diterapkan dalam perdagangan. Namun, sampai saat ini belum ada lembaga independen yang diakui secara global yang bisa memberikan akreditasi dan sertifikasi *fair trade* pada semua produk yang diperdagangkan dengan cara *fair trade*. Yang ada saat ini

---

<sup>3</sup> IFAT yang berpusat di Inggris merupakan jaringan organisasi *fair trade* terbesar yang beranggotakan *Alternative Trading Organisation* dari negara-negara maju, perantara (*intermediaries organisation*), dan organisasi produsen.

adalah lembaga pemberi label, yakni *Fair Trade Labelling Organisation (FLO)*<sup>4</sup> yang memberikan label *fair trade* pada beberapa jenis produk saja, yakni gula, kopi, coklat, teh, madu, pisang, juice buah, dan beberapa buah segar. Lembaga ini melakukan *monitoring*, memberikan akreditasi, dan memberikan sertifikasi, tetapi terbatas pada produk tersebut di atas, dan hanya pada produsen dan perdagangan serta pihak-pihak yang terkait dalam perdagangan produk yang telah diberi label. Selanjutnya, dengan semakin dikenalnya *fair trade*, yang berdampak pada naiknya permintaan akan produk *fair trade* yang kemudian mendorong *supermarket* untuk memperdagangkan produk tersebut, maka desakan untuk mengharmonisasikan *standard monitoring* dan *labeling* semakin besar. Pertemuan IFAT di Arusha, Afrika tahun 2000 mengagendakan bahwa seluruh anggotanya berkewajiban untuk melakukan *fair trade self assessment*.

### **Memahami Ketidakadilan: Kerangka Analisis<sup>5</sup>**

Pasar adalah suatu institusi atau lembaga yang mempunyai aturan main (“*rules of the game*”) atau praktik standar yang apabila bekerja secara efektif akan menyumbang pada pertumbuhan ekonomi, pemberdayaan, peluang yang sejajar (*equality of opportunity*), dan keamanan ekonomi (*economic security*). Akan tetapi, sebaliknya, pasar juga bisa menciptakan kesenjangan dan kerentanan, terutama pada saat ini ketika pasar telah terintegrasi secara global. (DFID, 2000)

Bagi produsen, pasar bisa memberikan dampak langsung maupun tidak langsung. Berdampak langsung apabila produsen berpartisipasi di dalamnya sebagai produsen maupun konsumen. Dan dikatakan mempunyai dampak tak langsung apabila pasar telah mendorong pertumbuhan ekonomi yang melahirkan berbagai program pembangunan yang mempunyai dampak pada kehidupan produsen, misalnya pembangunan infrastruktur atau penyediaan jaminan kesehatan dan jaminan sosial lainnya.

---

<sup>4</sup> FLO merupakan jaringan dari organisasi pemberi label *fair trade* yang beranggotakan 17 *National Initiative*. FLO berkantor pusat di Jerman.

<sup>5</sup> Dalam kerangka analisis, produsen secara khusus merupakan titik perhatian karena gerakan *fair trade* memang ditujukan untuk penguatan produsen, baik sektor pertanian maupun industri kecil. Kerangka analisis ini diambil dari Wyndham (2002). “Market Access and Producer Power in the Market,” Oxfam GB, tidak diterbitkan.

Ketidakadilan dalam pasar terjadi karena relasi kekuasaan yang ada di dalamnya diakibatkan oleh penguasaan aset dan ketidakseimbangan akses. Mereka yang menguasai aset lebih banyak dan mempunyai akses lebih baik pada berbagai sumber daya cenderung akan menguasai pengambilan keputusan di dalam pasar, dan sebaliknya yang lemah cenderung menjadi penerima dan pengikut keputusan yang ada. Berkaitan dengan hal tersebut, perlu dilihat bagaimana struktur pasar telah melahirkan ketidakadilan (*winner and loser*)

Secara spesifik dalam pendekatan *fair trade* ini, yang akan dilihat adalah partisipasi produsen di dalam pasar dan faktor-faktor yang mempengaruhinya untuk memperoleh perdagangan yang adil, yakni:

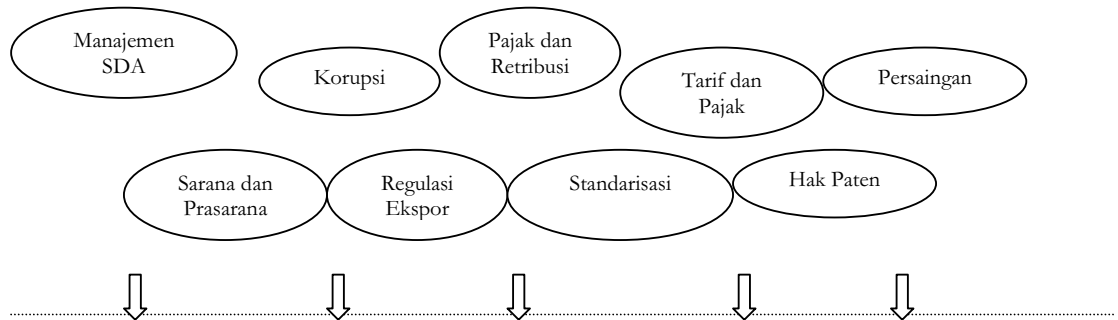
- Bagaimana pasar telah bekerja bagi produsen – posisi relatif produsen terhadap aktor yang lain di dalam pasar (relasi antar aktor di dalam pasar). Siapa saja aktor di dalam pasar dan apa peran mereka dalam menentukan aturan-aturan dalam pasar (*rules of the game*). Bagaimana pasar telah mempengaruhi kerentanan atau risiko apa yang telah dibawa oleh pasar (misalnya, harga komoditi yang berfluktuasi, musim, *shock* yang disebabkan oleh kondisi alam, kebijakan perdagangan, atau resesi).
- Bagaimana tren yang ada di dalam pasar (bagaimana harga terbangun dan apa saja yang mempengaruhinya, berapa volume yg diperdagangkan, dan faktor apa saja yang menentukan).
- Kebijakan seperti apa yang diperlukan supaya pasar bisa betul-betul bekerja bagi produsen?
- Aset apa saja yang diperlukan oleh produsen untuk bisa berpartisipasi di pasar secara efektif sehingga mereka ini mendapat transaksi perdagangan (*terms of conditions of trade*) yang lebih adil.

- Sarana apa saja yang tersedia untuk menunjang partisipasi dalam pasar dan bagaimana akses produsen terhadapnya.

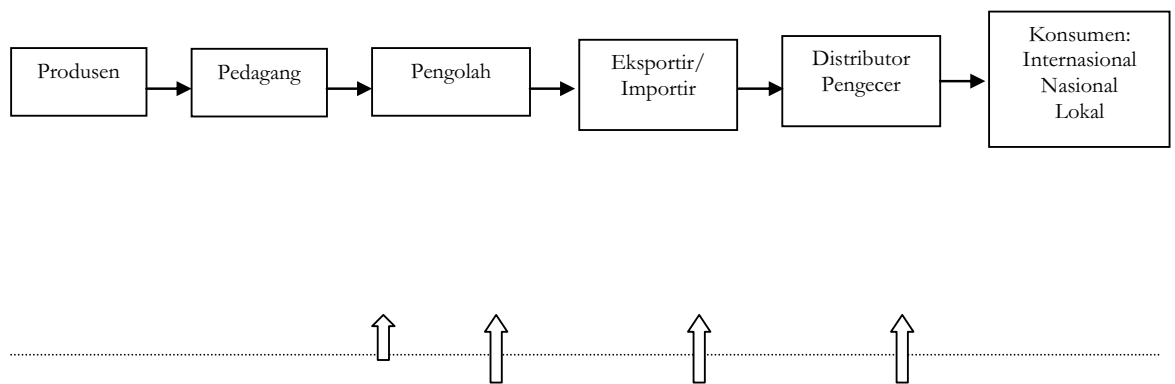
Dengan mempertimbangkan semua pertanyaan tersebut, maka akan bisa dibaca faktor-faktor yang mempengaruhi ketidakadilan di pasar maupun hambatan-hambatan bagi produsen dan usaha kecil secara umum untuk mendapatkan peluang pasar dan transaksi perdagangan yang adil (*fair terms of conditions of trade*).



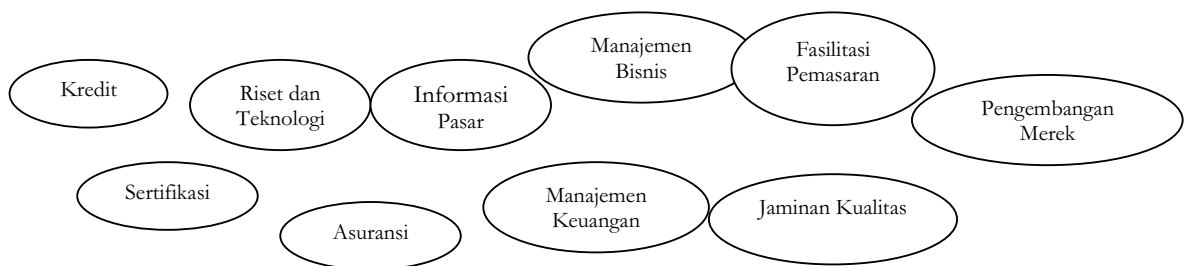
### Lingkungan kebijakan



### Rantai Tata Niaga



### Jasa Pelayanan Pasar dan Bisnis



Dalam lingkungan kebijakan, terdapat beberapa aktor yang mempengaruhi terbangunnya keputusan-keputusan di dalam pasar. Di tingkat global terdapat organisasi perdagangan internasional (WTO), organisasi berbasis komoditas

internasional (*commodity based organisation*), organisasi internasional dan perjanjian bilateral atau multilateral lainnya yang mempengaruhi pasar ekspor. Sementara itu, di tingkat nasional maupun lokal juga terdapat berbagai kepentingan yang akan mempengaruhi daya saing atau kapasitas ekspor. Produsen sebagai pihak yang paling lemah, yang tidak mampu menyuarakan kepentingannya, seringkali mendapat imbas paling besar dari interaksi berbagai kepentingan tersebut. Hal ini terlihat di dalam *supply chain* (rantai tata niaga) yang produsennya menjadi pihak yang kalah dalam persaingan (karena keterbatasan aset dan akses pada sumber daya produktif) dan karenanya berada paling jauh dari konsumen sehingga harus menerima berbagai keputusan yang ada di pasar, baik dalam harga (sebagai *price taker*) maupun dalam aturan perdagangan lainnya. Bahkan juga pada berbagai kebijakan yang ditentukan secara sepihak oleh pedagang.

Disisi lain, karena kecilnya skala ekonomi maupun kecilnya margin yang diperoleh, produsen tidak mampu menjangkau dan tidak terjangkau oleh lembaga penyedia pelayanan bisnis atau biasa disebut Business Development Services (BDS). Meskipun demikian, perlu pula dicatat bahwa ada banyak kasus yang menunjukkan bahwa produsen umumnya masih terjebak pada operasionalisasi harian dan tidak mempunyai visi bisnis sehingga seakan-akan tidak memerlukan lembaga layanan bisnis.

Dengan menggunakan bagan di atas, beberapa isu penting yang muncul adalah:

- bagaimana pasar sebagai sebuah struktur bekerja untuk produsen, apa persoalan dan tantangan produsen dalam akses pasar dan mendapat keadilan di dalam pasar.
- perubahan apa, baik perilaku dan kebijakan, dalam berbagai aras yang bisa dan harus dilakukan untuk memperbaiki pasar dan cara kerjanya sehingga menjadi lebih pro-produsen miskin.
- peningkatan atau pengembangan aset yang manakah yang penting bagi produsen untuk bisa berpartisipasi dan mengambil manfaat dari peluang pasar.

Secara umum faktor-faktor atau kendala yang dihadapi produsen maupun usaha kecil adalah :

- Produsen cenderung bekerja secara sendiri-sendiri dan tidak terorganisasi dan membuat mereka tidak memiliki kekuatan untuk menuntut perubahan kebijakan, bahkan tidak diperhitungkan dalam berbagai pengambilan keputusan, termasuk yang menyangkut kebutuhan mereka. Tidak terorganisasinya produsen juga membuat mereka tidak memiliki skala ekonomi yang cukup sehingga posisinya lebih rendah terhadap para pelaku pasar yang lain. Bahkan di antara mereka ada persaingan, terutama ketika harga cenderung turun.
- Produsen tidak mempunyai kapasitas dalam hal pemasaran, bisnis, maupun analisis keuangan sehingga tidak bisa mengambil peluang yang ada maupun mengambil manfaat nilai tambah yang ada pada rantai tata niaga.
- Tidak mempunyai akses informasi mengenai trend dan partner atau relasi bisnis yang potensial. Sampai saat ini informasi pasar memang cenderung tertutup dan dikuasai oleh beberapa aktor ekonomi saja. Hal ini menyebabkan distorsi pasar yang mana informasi menjadi komoditi yang memungkinkan orang mengambil manfaat ekonomi karena ketidaktahuan pihak lain. Sebagai contoh adalah tumbuhnya broker-broker sehingga rantai tata niaga menjadi tidak efisien.
- Kekurangan akses pada sumber daya keuangan yang sesuai dengan kebutuhannya. Banyak lembaga keuangan yang menyediakan kredit, namun sulit diakses oleh produsen dan UKM, baik karena prasyarat peminjaman maupun jarak.
- Aset produsen terbatas, misalnya modal dan mesin atau alat-alat yang menyebabkan mereka tidak mempunyai kapasitas untuk memperbaiki kualitas maupun memenuhi kuantitas yang diinginkan pasar. Demikian

pula karena ketiadaan mesin dan alat-alat yang diperlukan untuk menyimpan dan mengolah, mereka terpaksa segera menjual produknya atau pun tidak bisa memperoleh nilai tambah.

- Produsen pada umumnya tidak mampu menjangkau dan tidak terjangkau oleh lembaga-lembaga penyedia pelayanan bisnis atau biasa disebut Business Development Services (BDS). Disisi lain, banyak usaha mikro seperti organisasi produsen belum mempunyai visi bisnis dan masih terjebak pada kegiatan harian, tanpa perencanaan jangka panjang. Oleh karena itu, beberapa penelitian menunjukkan bahwa seakan-akan usaha kecil tidak memerlukan kehadiran BDS. Meskipun demikian, dalam kenyataannya, banyak hal tidak bisa dilakukan sendiri oleh usaha kecil dan seharusnya mereka menggunakan jasa BDS *provider* untuk mengembangkan usahanya.

### **Strategi *Fair trade* untuk Mendorong Pasar yang Lebih Adil dan untuk Memberdayakan Produsen**

Dengan berbagai kendala di atas, maka agenda atau tujuan strategis dari pengembangan akses pasar oleh gerakan dan program *fair trade* untuk pendapatan yang lebih baik bagi produsen dan usaha kecil lainnya adalah:

- Mempengaruhi lingkungan kebijakan yang memungkinkan produsen berpartisipasi secara aktif di pasar.
- Mendorong tumbuhnya lingkungan bagi layanan bisnis (Business Development Services = BDS) yang pro-kaum miskin atau produsen kecil .
- Mendorong tumbuhnya rantai tata niaga yang efisien (menghilangkan distorsi pasar) dan mengidentifikasi titik-titik yang menawarkan peluang bagi produsen untuk mendapatkan margin yang lebih baik.
- Membantu mengidentifikasi pasar yang tepat bagi produsen untuk beroperasi atau menjalankan usahanya dan secara berkesinambungan mengembangkannya.

- Mengidentifikasi agen atau institusi yang cocok bagi produsen untuk bekerja sama mendapatkan peluang pasar serta memasarkan produknya.
- Melakukan pengembangan kapasitas produsen dan organisasinya untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan mempunyai kemampuan dalam hal pemasaran dan pengembangan usaha.

Dalam pendekatan *fair trade*, perdagangan adalah alat untuk memberdayakan usaha kecil dan produsen. Para penggagas *fair trade* percaya bahwa hanya dengan berpartisipasi secara langsung di pasar, baik produsen maupun usaha kecil, memahami dinamika pasar dan persoalan yang dihadapinya, dan dengan *capacity building* yang berorientasi pasar mereka akan meningkat kapasitasnya dalam berusaha. Oleh karena itu, identifikasi pasar dan *trading* merupakan pintu masuk utama untuk *capacity building* dan pemberdayaan. Untuk itulah kemudian diciptakan pasar alternatif atau pasar produk *fair trade* yang merupakan alat pemberdayaan sekaligus model untuk menunjukkan bahwa *fair trade* bisa dilakukan, sekaligus sebagai alat provokasi bagi perdagangan konvensional yang cenderung tidak adil. Meskipun demikian, masih banyak fasilitator dan pelaku *fair trade* yang terjebak dalam pemahaman bahwa berdagang menjadi tujuan (*an end in itself*). Oleh karenanya, mandat untuk pemberdayaan produsen dan usaha kecil terlewatkan atau seringkali banyak fasilitator tidak memahami fungsi perdagangan dalam *fair trade* sehingga model pengembangan produsen dan usaha kecil tidak berbasis dan berorientasi pada persoalan produsen ketika berada atau menghadapi tantangan pasar.

### **Membangun Lingkungan yang Kondusif bagi Fair Trade untuk Bekerja**

Untuk membangun lingkungan yang kondusif bagi bisnis yang berwawasan *fair trade*, organisasi-organisasi *fair trade* melakukan berbagai kampanye untuk mendapat dukungan dari konsumen maupun pihak lain yang mempunyai komitmen terhadap nasib produsen dan usaha kecil yang terpinggirkan dalam perdagangan (global). Dukungan konsumen sangat penting karena mereka tidak saja akan menghidupkan bisnis *fair trade* dengan membeli produk berlabel *fair trade*, akan

tetapi juga ikut serta sebagai kelompok penekan (*pressure group*) untuk mengupayakan perubahan kebijakan perdagangan yang lebih adil.

Kampanye untuk *fair trade* ini dilakukan melalui berbagai media massa, atau dibangun melalui peristiwa-peristiwa khusus, bahkan juga dimulai di sekolah-sekolah maupun universitas. Bahkan, di Amerika telah terbentuk aktivis-aktivis *fair trade* yang selalu siap untuk melakukan kampanye dan dukungan pada *fair trade* seperti yang dilakukan oleh Universitas Washington maupun UCLA dengan menyediakan produk kopi *fair trade* di kampus-kampus. Sementara itu, lobi dilakukan di parlemen-parlemen di Eropa. Beberapa isu yang didiskusikan di beberapa parlemen di Eropa antara lain:

- mendorong Masyarakat Ekonomi Eropa untuk membuka peluang pasar bagi produk dari dunia ketiga dengan mengurangi atau menghilangkan *tariff* dan *nontariff barrier*
- mendorong parlemen negara-negara Eropa untuk memasukkan agenda *fair trade* dalam kebijakan dan sebagai simbol dukungan mereka untuk *fair trade* adalah dengan mengonsumsi produk kopi dan teh *fair trade* pada setiap pertemuan mereka
- mendorong parlemen untuk mengeluarkan resolusi *fair trade*
- *food for thought campaign* yang menyatakan bahwa negara berkembang berhak untuk mempunyai kedaulatan di dalam perdagangan pangan sehingga ketahanan pangan (*food security*)-nya tidak terganggu.

Di Peru, pengorganisasian produsen kopi<sup>6</sup> dan keterlibatan organisasi produsen ini ke dalam bisnis kopi *fair trade* telah mendorong mereka untuk mengambil bagian dalam perubahan kebijakan pemerintah untuk kopi di negaranya. Agenda advokasi yang dirumuskan antara lain adalah insentif untuk memperbaiki kualitas kopi yang dihasilkan petani serta kompensasi untuk retensi kopi.

Di Indonesia, pekerjaan *fair trade* masih relatif terbatas pada penyediaan peluang pasar bagi produsen. Di satu sisi, hal ini disebabkan oleh fokus produk mereka yang

---

<sup>6</sup> Yang tergabung ke dalam anggota *The Junta Nacional de Cafe*

terbatas pada sektor kerajinan untuk ekspor dengan hambatan kebijakan relatif sedikit dan tidak dirasakan langsung. Disisi lain, para pelaku *fair trade* belum melihat pasar sebagai sebuah struktur yang kompleks yang melahirkan berbagai aturan perdagangan dan distorsi pasar.

Para pelaku *fair trade* baru menyadari bahwa pengembangan kapasitas dan pasar bagi produsen dan usaha kecil tidak membawa hasil maksimal tanpa disertai perubahan kebijakan yang mendukung pengembangan usaha dan pasar. Sebagai contoh konkret adalah ketidakmampuan produsen dan usaha kecil untuk mengambil peluang pasar yang tersedia karena hambatan modal; kredit yang tersedia tidak bisa diakses karena kebijakan kredit tidak pro pada usaha mikro, atau daya saing dari produk usaha kecil berkurang karena biaya tinggi yang dibebankan padanya melalui berbagai pajak atau retribusi, atau karena berbagai kebijakan yang membebani *input* material. Demikian pula, banyak produk sering kali mendapat klaim mutu karena ketiadaan lembaga mutu yang bisa memberi sertifikasi yang dipercaya oleh pihak “luar” (pasar ekspor). Oleh karena itu, menjadi tantangan besar bagi para pelaku *fair trade* di Indonesia untuk melihat persoalan pasar lebih luas, khususnya berkaitan dengan hambatan perdagangan yang diakibatkan oleh kebijakan yang tidak tepat.

### **Mendorong Tersedianya Jasa-Jasa Pelayanan Pasar dan Bisnis (BDS) bagi Usaha Kecil dan Produsen**

Kecilnya skala ekonomi produsen dan usaha kecil serta kecilnya margin yang mereka peroleh membuat banyak jasa pelayanan pasar dan bisnis tidak menjangkau mereka. Di satu sisi, mereka tidak mampu membayar biaya penggunaan jasa BDS dan di sisi lain sangat tidak efisien bagi BDS untuk melayani mereka.

Dengan kondisi demikian, pada awal kegiatannya organisasi *fair trade* di negara-negara Utara (*Alternative Trading Organisation* = ATOs) membangun kerja sama dengan lembaga *intermediary* (*Intermediaries Organisation* = IMOs) yang pada umumnya Ornop untuk membantu produsen dan usaha kecil

memasarkan produknya di negara-negara Utara serta melakukan *capacity building* yang diperlukan. Namun, dengan semakin besarnya tantangan pasar, yakni pertumbuhan *fair trade* dan persaingan di dalam pasar, dirasakan bahwa lembaga IMO tidak cukup mempunyai kapasitas untuk melakukan pekerjaan pelayanan pasar dan pengembangan bisnis produsen dan usaha kecil, bahkan apa yang dilakukan IMO seringkali tidak efisien. Oleh karena itu, dalam beberapa tahun terakhir ini, beberapa ATO juga mulai mengidentifikasi BDS yang ada di negara-negara berkembang dan melakukan berbagai dialog untuk mendorong mereka bekerja dengan produsen dan usaha kecil dan bahkan juga mendukung pengembangan kapasitas mereka.

Sementara itu, ATO juga melakukan berbagai pendekatan dengan berbagai lembaga yang mempunyai agenda untuk pengembangan usaha kecil dan produsen seperti CBI di Belanda, *Intermediate Technology* di Inggris, maupun lembaga sejenis lainnya.

Untuk persoalan permodalan, saat ini telah berdiri lembaga keuangan, yakni ***Shared Interest*** untuk produsen maupun pembeli yang beroperasi di pasar *fair trade* dan juga dimungkinkan untuk produsen dan *buyers* di pasar komersial. Lembaga ini pada prinsipnya merupakan lembaga penjamin dan sekaligus memberikan uang muka dan kredit yang diperlukan bagi produsen dan usaha kecil untuk bisa memenuhi permintaan pasar dan mengembangkan usaha.

Di Indonesia, *intermediaries* atau perantara yang juga merupakan fasilitator *fair trade* selain memfasilitasi akses pasar produsen dan usaha kecil, mereka juga bertindak seperti lembaga layanan bisnis. Mereka menyediakan informasi pasar, memfasilitasi pengembangan produk, memberi pelatihan pengembangan bisnis, dan mendukung usaha-usaha untuk pengembangan produsen dan usaha kecil. Namun demikian, karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan yang berkaitan dengan pemasaran dan bisnis, yang mereka lakukan seringkali kurang tepat dan tidak efektif.



## **Mendorong Tumbuhnya Rantai Tata Niaga yang Efisien**

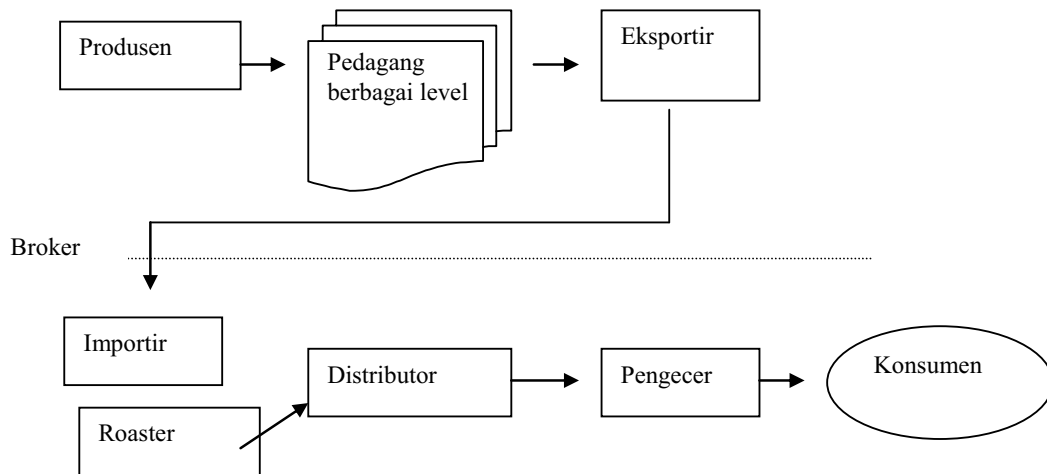
Untuk mewujudkan keadilan dalam perdagangan, *fair trade* juga mendorong terwujudnya tata niaga yang efisien yang menghapus usaha-usaha untuk pengambilan rente ekonomi oleh pihak-pihak yang memanfaatkan kelemahan produsen maupun tertutupnya informasi pasar. Dalam hal ini, upaya yang dilakukan oleh *fair trade* adalah menjembatani hubungan yang lebih langsung antara produsen dan konsumen. Beberapa hal yang dilakukan berkaitan dengan hal ini adalah:

- a. memotong jalur tata niaga dan mendirikan rantai tata niaga alternatif
- b. mendorong transparansi informasi pasar
- c. mengorganisasikan produsen dan usaha kecil dalam wadah pemasaran bersama atau membangun entitas bisnis yang dimiliki oleh produsen dan usaha kecil
- d. pengembangan kapasitas organisasi produsen.

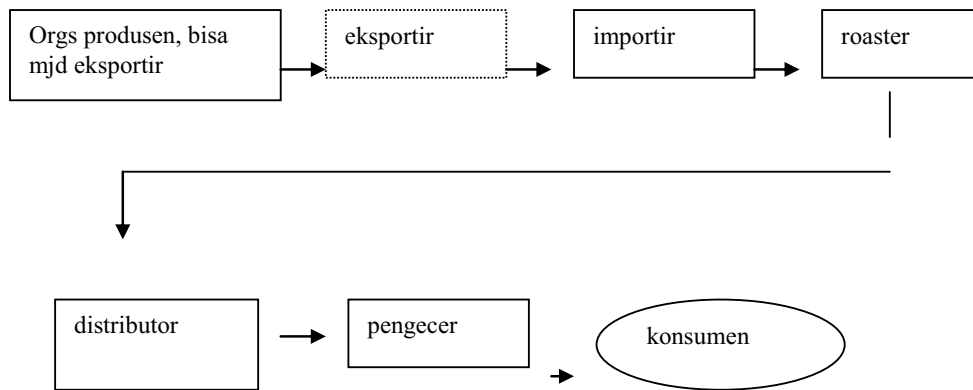
Contoh kasus yang paling nyata dari hal ini adalah pada perdagangan kopi *fair trade*, yang meskipun pada mulanya hanya tersedia pada jalur alternatif pasar, saat ini produk kopi *fair trade* telah berada di *supermarket-supermarket* utama di beberapa negara Eropa. Rantai tata niaga yang lebih efisien memungkinkan produsen dan usaha kecil menikmati margin yang lebih baik. Sebagai perbandingan, harga kopi yang diterima petani saat ini berkisar antara USD 0.40 –0.50 sementara dengan rantai tata niaga *fair trade* petani menerima sekitar USD 1.20.

Perbandingan model tata niaga *fair trade* dan *nonfair trade* untuk kopi:

a. rantai tata niaga kopi bersifat konvensional

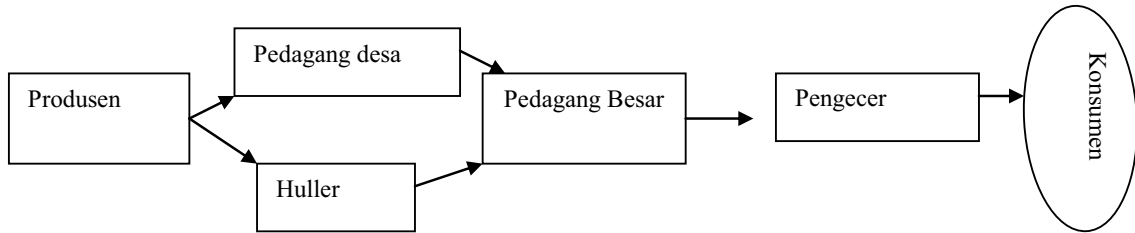


b. tata niaga kopi *fair trade*

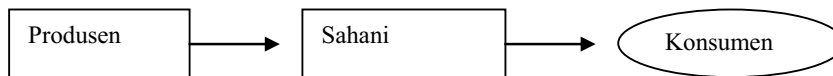


Dalam skala kecil di Indonesia, konsorsium masyarakat *fair trade* juga telah mencoba membangun pasar alternatif untuk beras organik untuk menghubungkan produsen dan konsumen. Namun, usaha ini relatif belum berhasil dengan baik karena tidak disertai dengan pengembangan kapasitas bisnis kelompok produsen, sementara *intermediary* yang dibangun (SAHANI = sahabat niaga petani) juga belum memiliki kapasitas bisnis yang memadai.

### Pasar Beras Alternatif



### Pasar Beras Alternatif (Organik)



Dengan prinsip-prinsip *fair trade*, informasi pasar menjadi lebih transparan karena lembaga-lembaga yang terlibat di dalamnya harus memberikan informasi mengenai produk dari produsen kepada konsumen, dan sebaliknya juga memberikan informasi pasar yang dibutuhkan oleh produsen. Sementara itu, dilakukan pengorganisasian produsen untuk meningkatkan skala ekonomi dan kapasitas (*capability*) dalam keterampilan dan pengetahuan berbisnis yang benar.

### Pengembangan Kapasitas Organisasi dan Individu Produsen dan Usaha Kecil

Disadari bahwa persoalan produsen dan usaha kecil, selain karena keterbatasan akses dan aset, juga disebabkan karena ketiadaan kesempatan untuk mengembangkan kapasitasnya, atau menggunakan asetnya secara efektif. Oleh karena itu, dalam pengembangan kapasitas selain upaya pengorganisasian yang efektif juga digunakan prinsip dasar pemberdayaan yakni partisipasi. Dalam hal ini adalah partisipasi dalam perdagangan atau pasar sehingga *trading* dijadikan *entry point*.

Dengan *trading* produsen dan usaha kecil mengetahui peta pasar, yakni struktur yang ada dan bagaimana keputusan dan praktik perdagangan terbangun. Bersamaan

dengan itu mereka bisa memahami posisinya di dalam pasar, dalam hal ini mengenai kelemahan, kekuatan, dan peluang yang tersedia maupun tantangan yang dihadapi. Selanjutnya, berdasarkan analisis pasar dan kelemahan produsen, dibuat modul untuk meningkatkan kapasitas, baik dalam membangun organisasi maupun dalam mengembangkan usaha.

Secara umum yang perlu dilakukan dalam pengembangan produsen dan usaha kecil adalah:

- analisis situasi (rantai tata niaga dan lingkungan kebijakan serta ketersediaan sarana dan prasarana pendukung)
- analisis kapasitas bisnis dan produk dari produsen dan usaha kecil yang bersangkutan
- pengorganisasian untuk kekuatan kolektif dan membangun skala ekonomi
- membangun rencana bisnis untuk memperoleh peluang pasar dan memperbaiki usaha

memperbaiki berbagai aset produktif produsen dan usaha kecil, yakni aset sumber daya manusia, modal, fisik, aset alam dan sosial.

## **Penutup**

Hasil peninjauan terhadap *fair trade* di beberapa negara yang dilakukan oleh Oxfam maupun organisasi *fair trade* lainnya menunjukkan bahwa secara umum *fair trade* telah mendapat dukungan positif dari konsumen dan ikut mendorong perubahan praktik perdagangan menjadi lebih adil, yakni dengan meningkatnya permintaan produk *fair trade* maupun pengadopsian beberapa cara *fair trade* oleh *supermarket* maupun perusahaan besar. Namun demikian, perlu dicatat di sini bahwa *fair trade* belum mampu mempengaruhi perubahan kebijakan perdagangan. Baik karena masih relatif kecilnya volume perdagangan maupun karena gerakan *fair trade* yang tumbuh memang belum secara fokus ditujukan untuk reformasi kebijakan perdagangan. Kampanye yang dilakukan lebih banyak untuk mendorong konsumen di belahan bumi Utara secara kritis menggunakan daya belinya atau mendorong perubahan perilaku berbelanja. Di sisi lain, kampanye yang lebih banyak dilakukan untuk perubahan kebijakan global tidak cukup memiliki amunisi yang berbasis pada persoalan produsen dan usaha kecil. Hal ini disebabkan

terbatasnya studi atau riset yang dilakukan oleh para pelaku dan fasilitator *fair trade* di negara berkembang, dan juga karena gerakan *fair trade* di negara berkembang belum terbangun. Meskipun demikian, perlu pula dicatat bahwa keterlibatan di dalam perdagangan internasional melalui *fair trade* telah menumbuhkan pemahaman mengenai persoalan perdagangan internasional maupun wacana tentang perdagangan yang lebih adil.

Keberhasilan pekerjaan-pekerjaan *fair trade* yang utama adalah dalam hal memperbaiki akses produsen dan usaha kecil pada pasar serta sumber daya produktif untuk mengembangkan usaha. Demikian pula telah terjadi perubahan perilaku produsen dalam berproduksi, yakni menghasilkan produk berkualitas, serta dalam mengembangkan usaha.

#### Daftar Pustaka

DFID. 2000. "How to make market works for the poor." Tidak diterbitkan (apakah tidak ada nama kota)

EFTA (*European Fair Trade Association*). 2001. "Fair Trade in Europe."

Oxford Policy Management and Sustainable Market Group, International Institute for Environment and Development. 2000. *Fair Trade: Overview, Impact and Challenges. Study to Inform DFID support to Fair Trade*. DFID

Peter Williams. 2001. "Tour Report." Oxfam GB (ini sudah diterbitkan atau belum dan di mana tempat terbitnya???)

Wyndham. 2001. "Market Access and Producer Power in the Market. Makalah yang disajikan pada Lokakarya Market Access. Bangkok: Oxfam GB



## MEREBUT PASAR BERSAMA PEREMPUAN

Oleh :

Janti Sindu & Retno Kustati<sup>1</sup>

*This article presented efforts to develop business which were managed by women. The writers argues that there is a gender biased in our society, included in business society, which in turns created obstacles for women to access business networks. In order to increase women's access to business networks, a special effort which reaches all aspects of women's business. These efforts, which can be women's social capital to improve their business, may include credit facility, market, management and productive skill training, and increasing women's awareness of their economic rights. These efforts have been formulated by PERSEPSI, a local NGO in Klaten Regency, by establishing a trading organization of women small-scale entrepreneurs called Truntum Alas. Through Truntum Alas, PERSEPSI attempts to empower women in business. Truntum Alas provides consultation for women small-scale entrepreneurs, including consultation about raw material recognition, increasing their access to market and finding alternative markets for their products. This organization also functions as a mediator between women small-scale entrepreneurs and their consumers or markets.*

Bagi masyarakat pada umumnya, dunia bisnis adalah dunia laki-laki. Berbagai sumber daya dan sistem yang terbangun sangat bias laki-laki dan sulit diakses perempuan. Oleh karena itu, memberdayakan mikro-bisnis yang dikelola perempuan harus menyentuh semua aspek dalam dunia bisnis, baik visi bisnis, manajemen, maupun ketersediaan sumber daya baik modal, pasar, teknologi, dan informasi. Strategi, pendekatan, metode, dan media yang digunakan juga harus menyentuh kebutuhan dan persoalan perempuan.

Tulisan ini merupakan refleksi pengalaman PERSEPSI dalam mendampingi Perempuan Pelaku Mikro-Bisnis<sup>2</sup> (PELAMI) melalui bantuan teknis, fasilitasi modal, pasar, dan informasi selama 19 tahun. Dari proses aksi dan refleksi pemberdayaan tersebut telah terinstitusionalisasi beberapa lembaga, yaitu lembaga perdagangan Truntum Alas (TA), lembaga keuangan Koperasi Wanita Setara dan lembaga Pusat Pelatihan dan Konsultasi Bisnis (PPKB) Klet. Dan tulisan ini akan membagi pengalaman lembaga perdagangan TA yang berusaha memfasilitasi pasar para perempuan pelaku mikro-bisnis di Klaten.

---

<sup>1</sup> Penulis adalah Tenaga Pendamping Lapangan Unit Pelayanan Mikro-bisnis (UPM) Perhimpunan untuk Studi dan Pengembangan Ekonomi dan Sosial (PERSEPSI).

<sup>2</sup> Istilah mikro digunakan karena dianggap lebih representatif untuk mengungkap potensi dan persoalan yang selama ini tidak tercakup dalam kebijakan-kebijakan usaha kecil. Persoalan yang dihadapi sangat khas dan sangat mempengaruhi keberadaannya, termasuk sumbangannya yang bisa dirasakan tetapi tidak pernah diakui untuk mempengaruhi produk-produk kebijakan publik. Begitu juga istilah bisnis digunakan untuk mengangkat keberadaan yang mikro karena selama ini kata bisnis digunakan untuk yang besar sedang yang kecil dan mikro digunakan kata usaha kecil-mikro.

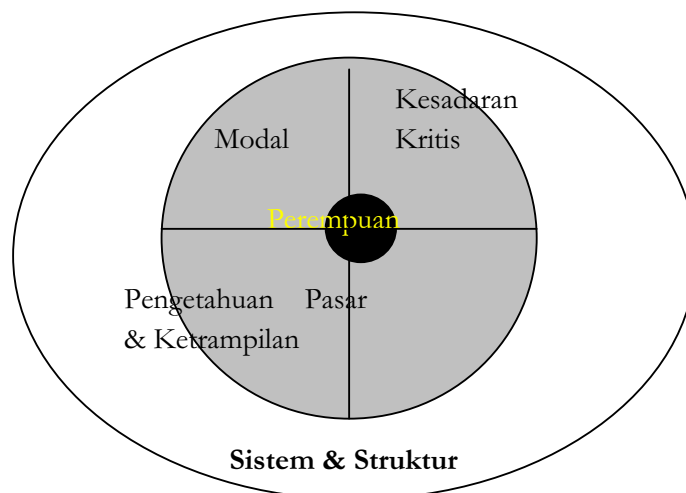
### ***Mengenal Potensi dan Permasalahan Pelami***

Hidup bersama para perempuan pelaku mikro-bisnis di Klaten memberikan gambaran tentang peta relasi kuasa antara laki-laki dan perempuan dalam dunia bisnis akibat ideologi jender yang sangat merugikan perempuan. Peran *nature* yang disandang perempuan karena fungsi reproduktifnya, selama ini dijadikan pembenaran bagi peran *nurture* yang hanya memberikan ruang domestik kepada perempuan di dalam masyarakat. Kalaupun kita menemui banyak perempuan mengembangkan bisnis, bisnis itu ditempatkan dalam kerangka kerja reproduktif, yaitu menjaga keberlangsungan hidup keluarga. Bisnis merupakan nafkah tambahan bagi keluarga dan pekerjaan sampingan bagi perempuan selain pekerjaan reproduktif kerumah-tangga, sungguhpun terkadang penghasilannya lebih besar dari penghasilan suami.

Persepsi tentang posisi dan peran perempuan ini berimplikasi pada sikap dan perilaku bisnisnya yang tidak menjadi prioritas utama, baik dari sisi permodalan, alokasi waktu, maupun kebijakan-kebijakan bisnisnya. Sikap perempuan terhadap bisnisnya tersebut tak lepas dari konstruksi masyarakat yang dikuatkan dengan produk-produk budaya yang bias laki-laki. Produk budaya masyarakat dan kebijakan pemerintah menyangkut akses pendidikan dan pelatihan bisnis serta akses modal diberikan kepada laki-laki.

Berangkat dari berbagai persoalan perempuan pelaku mikro-bisnis tersebut, maka pemberdayaan yang dilakukan harus bisa menyentuh semua aspek yang membelenggu perempuan. Dalam hal ini ada empat aspek yang harus disentuh, yaitu fasilitasi modal, pasar, pelatihan manajemen dan ketrampilan produktif, serta kesadaran terhadap hak-hak ekonominya sebagai warga masyarakat. Apabila dipetakan, strategi pemberdayaan perempuan pelaku mikro-bisnis bisa digambarkan sebagaimana bagan berikut :

#### **Nilai & Budaya Masyarakat**





#### 1. Kesadaran Kritis

Kesadaran kritis harus ditumbuhkan untuk membangun citra diri sebagai pelami yang mempunyai hak-hak ekonomi. Kegiatan perempuan melakukan kerja reproduktif, seperti mengolah makanan, menjahit pakaian, dan lain sebagainya yang kemudian diperluas untuk memenuhi kebutuhan orang lain dengan diikuti pertukaran nilai merupakan kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi produktif ini layak diperhitungkan menjadi kontribusi perempuan dalam keluarga, masyarakat, dan perekonomian nasional. Dengan demikian, berbagai kebijakan ekonomi juga harus menyentuh persoalan dan kebutuhan perempuan. Kesadaran kritis ini ditransformasikan melalui gerakan koperasi.

#### 2. Pengetahuan dan Keterampilan

Perubahan persepsi dan citra diri perempuan ini akan mempengaruhi alokasi waktu dan konsentrasi terhadap kegiatan bisnisnya. Mikro-bisnis biasanya dilakukan sebatas untuk memenuhi kebutuhan hidup sehingga tidak merasakan kebutuhan pengembangan teknologi produksi.

Untuk keberlangsungan bisnis di tengah persaingan bisnis yang semakin lama semakin menghimpit, keberadaan mikro-bisnis ini memerlukan peningkatan kemampuan pengelolaan bisnis dan penguasaan teknologi produksi. Dalam hal ini penting dibangun wacana tentang peningkatan pengetahuan dan keterampilan sebagai bagian dari investasi bisnis. Hal ini menjadi bidang kerja dari Pusat Pelatihan dan Konsultasi Bisnis.

#### 3. Modal

Selama ini perempuan sulit mengakses lembaga keuangan masyarakat karena mensyaratkan jaminan barang yang juga tidak dikuasai perempuan, misalnya sertifikat tanah atau BPKB. Sumber daya modal yang jauh dari perempuan ini perlu didekatkan dengan mengembangkan lembaga keuangan yang peduli terhadap kebutuhan dan persoalan perempuan. Jaminan yang bisa diberlakukan adalah barang-barang yang dikuasai perempuan, termasuk prospek bisnisnya. Dengan demikian, untuk menjamin pengembalian kredit, layanan kredit harus disertai pendampingan bisnisnya sebagaimana dilakukan Koperasi.

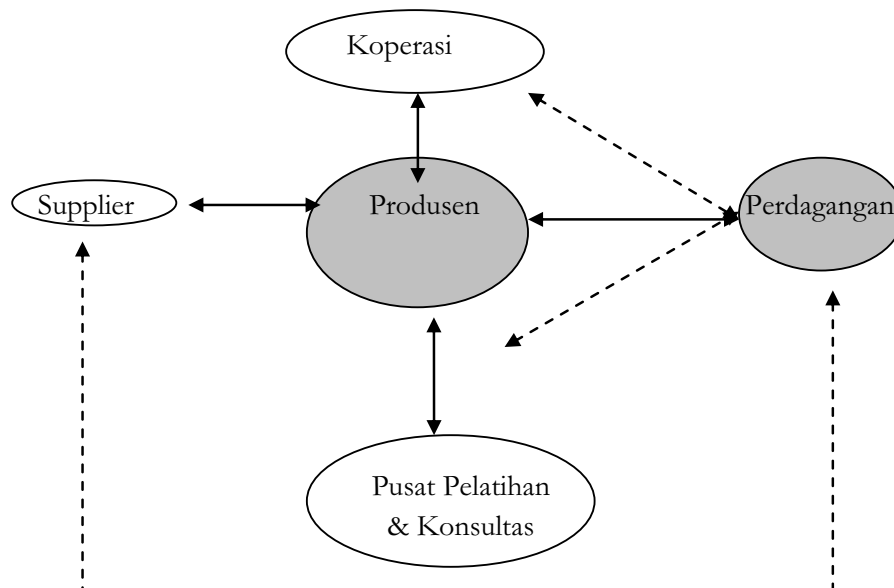
#### 4. Pasar

Sementara itu, sistem pasar yang sangat maskulin membuat tidak semua perempuan bisa menguasainya. Beban pekerjaan reproduktif telah membatasi mobilitas perempuan sehingga penguasaan pasar perempuan juga terbatas. Perebutan pasar ini merupakan ukuran keberhasilan bisnis yang dikembangkan. Di sini lembaga perdagangan Tuntum Alas bersama produk-produk perempuan pelaku mikro-bisnis diuji kemampuannya untuk diterima dan bersaing merebut pasar. Pengolahan semua mata rantai dalam proses bauran pemasaran perlu dibuka dan dilalui sebagai jalan menuju berkembangnya mikro-bisnis.

Penguatan keempat aspek ini menjadi modal sosial dalam membangun kekuatan mengubah posisi dan kondisi perempuan. Sebaliknya, perubahan posisi dan kondisi perempuan akan mempercepat peluang terbangunnya modal sosial perempuan. Selanjutnya tulisan ini akan memfokuskan pada pemberdayaan perempuan pelaku mikro-bisnis melalui fasilitasi pasar.

### ***Merentang Jalan dari Hulu sampai Hilir***

Mendampingi mikro-bisnis, khususnya yang dikelola perempuan sebagaimana telah dibahas di atas, harus menyentuh ke semua aspek. Begitu juga upaya lembaga perdagangan dalam memfasilitasi atau memberikan alternatif pasar bagi mikro-bisnis perempuan mengharuskan kita menelusuri dari awal penyiapan produk hingga akhir pemasaran. Mulai dari pengadaan bahan baku atau juga bahan mentahnya, teknologi produksi, hingga mencari pasar dan pelayanan kepada konsumen semuanya perlu dikawal dan diberdayakan. Tentu hal ini bukan dengan maksud untuk memonopoli bisnis, tetapi lembaga perdagangan dalam memfasilitasi pasar tetap mepedulikan aksesibilitas sumber daya. Apabila dipetakan, bisa dilihat sebagaimana bagan berikut :



#### 1. Bahan Baku:

Akses perempuan pelaku mikro-bisnis terhadap bahan baku sangat rendah karena modal yang dimiliki kecil. Harga bahan baku bisa lebih murah apabila permintaan dalam partai besar, sementara kemampuan produksi mikro-bisnis masih relatif sedikit, sehingga bahan baku yang dibutuhkan juga sedikit. Sedangkan upaya menimbun bahan baku untuk beberapa produksi tidak mungkin dilakukan karena keterbatasan modal. Sulitnya mengakses bahan yang berkualitas membuat produk-produk perempuan pelaku mikro-bisnis kalah bersaing

dalam hal kualitas. Apabila kualitasnya dipaksa bersaing, harga tidak bisa bersaing karena biaya produksi tidak bisa ditekan.

Para pemilik modal besar bisa menekan biaya produksi karena bahan baku lebih murah, dapat memperkecil biaya tetap, dan dapat meningkatkan jumlah/kuantitas produk. Penguasaan bahan baku oleh pemilik modal besar ini makin mempersulit mikro-bisnis untuk mengembangkan produk yang berkualitas. Oleh karena itu, Truntum Alas memfasilitasi mikro-bisnis (produsen) untuk mengenali dan mendapatkan bahan baku yang berkualitas sesuai pasar yang tersedia. Pada awalnya Truntum Alas juga mengupayakan pengadaan bahan sesuai yang dikehendaki pasar dan produsen mengambil bahan dan kemudian memproses menjadi produk sesuai pasar yang telah teridentifikasi oleh Truntum Alas. Secara bertahap kini produsen mulai mengakses sendiri bahan baku secara berkelompok, yakni mereka yang tergabung dalam jaringan bisnis. Jaringan ini muncul karena kebutuhan yang sama membangun kekuatan menembus sumber bahan baku.

## 2. Produksi

Kualitas produk tidak hanya ditentukan oleh bahan baku saja tetapi juga ditentukan oleh proses produksinya. Pada tahap produksi, perempuan pelaku mikro-bisnis masih belum menguasai teknologi produksi dengan baik. Dalam dunia konveksi yang menjadi komoditas Truntum Alas, sering ditemukan produk yang tidak bervariasi, tapi lebih cenderung mengikuti *trend* pasar tanpa disesuaikan dengan spesifikasi bahan lokal. Bahkan sering ditemui, pelaku mikro-bisnis tidak tahu apakah warna atau ukuran produk yang dibuat 'pas' atau tidak. Hal ini bisa dipahami karena mobilitas perempuan pelaku mikro-bisnis terbatas di lingkungan sekitar sehingga daya imajinasi mereka terbatas pada lingkungan yang dikuasainya. Oleh karena itu, pelatihan teknologi produksi harus diberikan dilengkapi berbagai informasi perkembangan pasar.

Pelatihan teknologi produksi ini tidak?? diselenggarakan oleh Pusat Pelatihan dan Konsultasi Bisnis (PPKB) atas kerja sama dengan Truntum Alas.(diselenggarakan oleh siapa?) Begitu juga ketika para mantan trainee kemudian telah berhasil menjalin kerja sama pasar dan teridentifikasi ada persoalan manajemen dan ketrampilan yang menghambat, maka akan direkomendasi untuk berkonsultasi ke PPKB. Apabila ditemukan ada persoalan modal, akan direkomendasikan ke Koperasi.

## 3. Pemasaran

Dalam mengembangkan bisnis, para perempuan pelaku mikro-bisnis lebih banyak mengawalinya dari coba-coba. Mikro-bisnis berjalan dengan mengandalkan pasar lokal karena mobilitas yang relatif rendah. Lembaga perdagangan Truntum Alas menawarkan kerja

sama dengan para produsen dengan semangat mengangkat produk perempuan yang ramah lingkungan dan ramah terhadap perempuan. Kerja sama dilakukan dengan tujuan membangun pasar bersama yang lebih luas.

Lembaga perdagangan Truntum Alas ini diposisikan sebagai alternatif pasar bagi perempuan pelaku mikro-bisnis, dalam arti bukan satu-satunya pasar untuk perempuan. Keberadaan Truntum Alas ini diharapkan bisa mendekatkan perempuan dengan pasar bebas dan membangun sistem yang lebih ramah terhadap perempuan.

### ***Strategi Pengembangan Pasar Mikro-bisnis***

Dalam wacana pengembangan bisnis, berkembang tiga strategi pemasaran yang sering digunakan sebagaimana digambarkan Harshani Samarajeewa<sup>3</sup> yaitu :

#### 1. Berorientasi pada produk.

Mikro-bisnis yang dikelola perempuan sering menggunakan pendekatan ini dalam mengembangkan bisnisnya, yakni orang melakukan bisnis dimulai dari kemampuannya memproduksi barang dengan harapan ada orang yang akan membeli. Orientasi bisnis ini menjadi sebuah strategi untuk mengangkat suatu produk tertentu yang bernilai khusus (visioner). Misalnya, mengangkat barang kerajinan yang terbuat dari tenun karena tenun ini ramah lingkungan dan diproduksi oleh perempuan. Strategi ini membutuhkan biaya yang cukup besar karena harus membangun *image* masyarakat terhadap produk, menciptakan kebutuhan, atau menciptakan pasar.

Strategi ini tidak bisa dipakai dalam membangun pasar bagi mikro-bisnis yang semua mata rantainya belum bisa diandalkan, yaitu produk yang belum bagus dan modal yang terbatas. Pengalaman Truntum Alas mengembangkan perdagangan ayam kampung yang membutuhkan tenaga, biaya, dan banyak perhatian ternyata tidak menghasilkan secara signifikan. Perhatian U.D. Truntum Alas mulai dari bibit (telur) yang langka, penetasan kemudian pembesaran, dan akhirnya penampungan untuk kemudian pemasaran. Namun, pemasaran terhambat karena krisis ekonomi melanda dan daya beli masyarakat menurun sehingga perdagangan merugi, begitu juga produsen. Dalam hal ini ada dua kesulitan yang ditemui yaitu teknologi produksi dan persaingan pasar.

#### 2. Berorientasi pada penjualan

Produk yang telah ada diupayakan untuk terjual dan mendapatkan untung. Orientasi pada keberhasilan menjual dan mendapatkan ini membuat orang mengambil jalan pintas, seperti menjual dengan harga berapa pun. Orientasi pada penjualan sebagai sebuah strategi ini ditafsirkan dengan mencari produk-produk dan kemudian menjualnya.

---

<sup>3</sup> Harshani Samarajeewa. *Marketing Made Easy*, edisi bahasa Indonesia, Swisscontact, 2000, hal 10-11

Pengalaman yang bisa dibagi, Truntum Alas pernah melakukan uji pasar dengan menggunakan produk bebas (bukan produk perempuan) yang ada di Klaten ke Singapura dengan harapan ketika mendapat pembeli, maka produsen akan dikerahkan. Namun yang terjadi adalah ketika mendapat *buyer* ternyata produsen tidak bisa memenuhi permintaan.

### 3. Orientasi pada pemasaran.

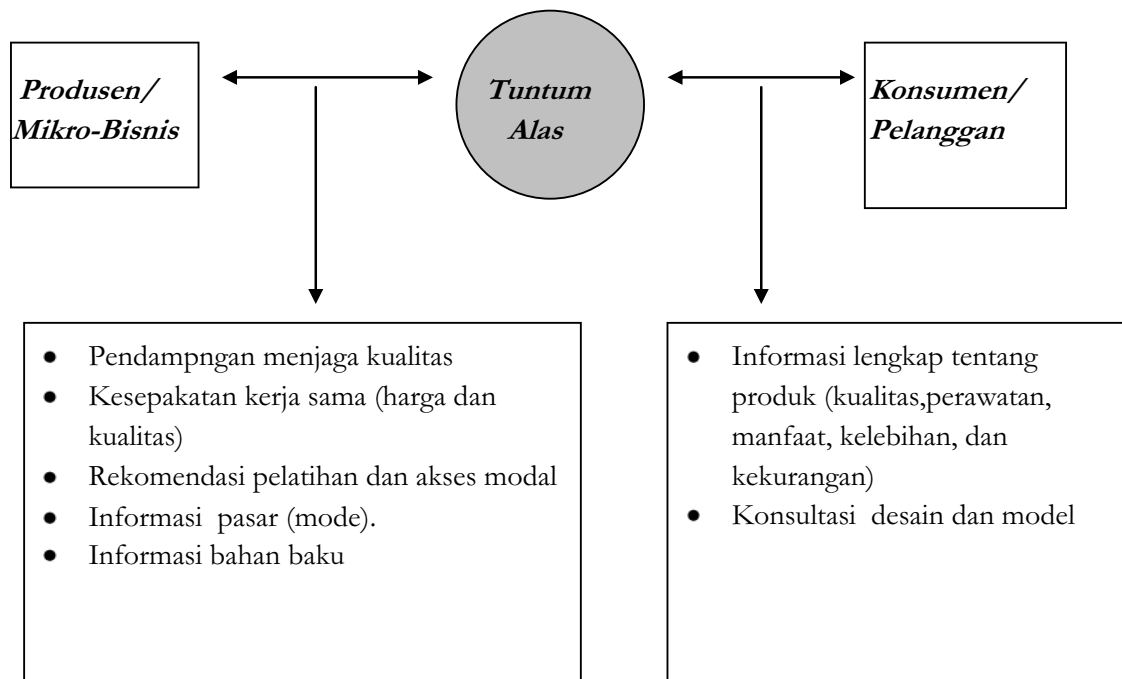
Dalam strategi dengan orientasi pada pemasaran, konsumen menjadi pertimbangan utama. Strategi ini dilakukan dengan jalan menemukenali konsumen, apa yang mereka butuhkan, berapa besar permintaan, dan bagaimana daya belinya. Dalam hal ini dilakukan survei pasar dan potensi yang kemudian menjadi bahan pembuatan perencanaan bisnis. Survei ini menghasilkan peta produk potensial yang dikembangkan mikro-bisnis dan mempunyai prospek dan kemungkinan pengembangan bagi pemasaran produk tersebut.

Selama ini Truntum Alas sudah memfasilitasi pasar perempuan pelaku mikro-bisnis yang berjumlah 17 orang, dengan produk yang cukup beragam. Pilihan produk yang dicoba dikembangkan dan difasilitasi oleh Truntum Alas akhirnya lebih difokuskan pada konveksi, kerajinan yang berbasis lokal, maupun makanan ringan. Penentuan pilihan produk ini juga membutuhkan waktu yang panjang dan diperlukan uji pasar secara berulang-ulang. Fokus adalah kata kunci yang digunakan untuk bisa menerima produk perempuan bisnis-mikro, begitu juga sebaliknya dalam menanggapi permintaan pasar. Berbagai keterbatasan ternyata memaksa Truntum Alas untuk memilih alternatif pilihan produk yang telah dikembangkan selama ini.

Di sini terjadi dialog antara pasar dan potensi produksi dan terbangun sinergi antara dua kebutuhan. Produk perempuan pelaku mikro-bisnis bisa terangkat dengan peningkatan kualitas produk yang bersaing sesuai permintaan pasar. Pengalaman Truntum Alas selama ini dalam mengetahui bagaimana selera pasar selalu bertabrakan dengan kemampuan produk perempuan pelaku mikrobisnis yang terbatas. Ketika kecenderungan pasar diketahui, ternyata sulit untuk mengikuti *trend* yang ada. Sebaliknya, ketika produk siap untuk dipasarkan, ternyata ditemui kesulitan juga untuk mencari pasar yang 'pas'. Pilihan strategi untuk mengembangkan bisnis perempuan mikro-bisnis ini membawa konsekuensi tersendiri.

### ***Mekanisme dan Hubungan Kerja***

Truntum Alas sebagai lembaga perdagangan menjalin kerja sama bisnis dengan perempuan pelaku mikro-bisnis sebagai pasarnya untuk menjual ke konsumen. Truntum Alas melempar produk ke konsumen dengan layanan langsung maupun melalui pedagang perantara.



Hubungan yang dibangun oleh Truntum Alas dalam menjalankan bisnis ini senantiasa berpegang pada nilai-nilai pemberdayaan, kepuasan pelanggan, keadilan, transparansi, profesionalisme, saling menghargai, dan membangun kekeluargaan. Nilai inilah yang dicoba dikembangkan baik dalam berhubungan dengan perempuan pelaku bisnis-mikro maupun dengan konsumen atau rekanannya. Diharapkan semua pihak bisa mendapatkan kepuasan yang sama dengan prinsip “adil.” Nilai-nilai ini senantiasa dikembangkan dengan perspektif feminis dan *fair trade*.

Berkaitan dengan ini, ada kesepakatan kerja sama antara Truntum Alas dengan perempuan pelaku mikro-bisnis, baik tentang harga maupun kualitas. Harga ditetapkan bersama-sama dengan produsen dengan memperhitungkan berbagai komponen. Kesepakatan harga ini berlaku untuk penjualan ke Truntum Alas maupun ke pedagang atau konsumen lain. Berkaitan dengan kualitas, disepakati standar kualitas yang bisa diterima. Apabila standar tidak dipenuhi, maka akan dilihat kelayakannya untuk bisa dibeli dengan harga lebih rendah.

Dalam berhubungan dengan perempuan pelaku mikro-bisnis, Truntum Alas dituntut secara total. Artinya, ada upaya-upaya untuk berbagi sekaligus ada upaya untuk mengangkat kondisi serta posisi mereka. Tidak hanya distribusi barang saja yang dilakukan, tetapi ketika ada persoalan yang dihadapi oleh perempuan tersebut berkaitan dengan masalahnya sebagai perempuan, penguasaan ketrampilan, modal maupun kualitas, Truntum Alas berupaya untuk merekomendasikan ke lembaga lain untuk menanganinya. Sebaliknya, apabila ada informasi

tentang selera pasar maupun sumber bahan baku, maka upaya yang dilakukan adalah berbagi informasi tersebut. Dengan demikian, ada sinergi yang saling mendukung antarkeduanya.

Mengenai kerja sama dengan konsumen langsung maupun perantara, Truntum Alas menyediakan konsultasi mode maupun desain yang baru, trend, atau yang sesuai dengan selera, sesuai dengan postur tubuh dan warna kulit konsumen. Informasi yang berkaitan dengan keunggulan atau pun kekurangan dari produk juga akan disampaikan,berikut??.

### ***Truntum Alas Sebagai Perekat Ekonomi Rakyat***

Telah diungkapkan sebelumnya bahwa ada muatan-muatan pemberdayaan yang dinyalakan dan disebarkan lewat lembaga ini. Setelah 3 tahun usia Truntum Alas dan siap melepaskan diri dari UPM PERSPSI, keberlanjutan misi<sup>4</sup> harus dijaga. Untuk itu, diperlukan adanya sistem yang memberikan jaminan. Alternatif yang dikembangkan adalah pembagian kepemilikan Usaha Dagang ini, dalam bentuk saham. Saham ini akan dilempar ke masyarakat, khususnya perempuan pelaku mikro-bisnis. Artinya, masyarakat dan perempuan pelaku mikro-bisnis sebagai pemilik bisa terus menjaga visi-misi beserta nilai-nilai yang dibangun oleh Truntum Alas.

---

<sup>4</sup> Visi : tercapainya kesetaraan perempuan dan laki-laki melalui mikro-bisnis yang berkembang dan berkelanjutan. Misi: pemberdayaan perempuan pelaku mikro-bisnis (PELAMI) melalui fasilitasi pasar

# MEMAHAMI PERSOALAN PEREMPUAN PENGUSAHA KECIL<sup>1</sup>

Ratih Dewayanti<sup>2</sup>

## **Peran Penelitian dalam Kegiatan Advokasi Perempuan**

Penelitian atau *assessment* memiliki peran penting dalam mengenali dan memahami kondisi dan persoalan perempuan agar upaya mendorong perempuan pada kegiatan publik dan upaya penyadaran mengenai pentingnya kesetaraan jender dapat sinergis dengan kebutuhan perempuan itu sendiri. Upaya itu tentunya membutuhkan waktu yang panjang, dan oleh karenanya *assessment* terhadap kebutuhan perempuan pengusaha kecil perlu dilakukan secara rutin untuk mengetahui pergeseran kebutuhan perempuan terhadap prioritas pemecahan persoalan.

Selama ini kelompok dan jaringan perempuan pengusaha kecil yang ada belum sepenuhnya dapat membantu mengatasi persoalan usaha, khususnya bagi perempuan, padahal perempuan memiliki peran yang cukup besar dalam pengelolaan usaha mikro-kecil (ADB, 2001). Banyak penelitian yang membuktikan bahwa perempuan sangat terlibat dalam kegiatan ekonomi demi kelangsungan hidup keluarga, dan kontribusinya cukup besar, tetapi perannya dalam kegiatan produktif seringkali tidak diperhitungkan. Usaha yang dijalankan perempuan dianggap sebagai pengisi waktu atau pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan keluarga (Afshar and Agarwal ed., 1989), walaupun sebenarnya porsi waktu yang dihabiskan perempuan untuk melakukan kegiatan ekonomi cukup besar dan memberikan hasil berupa uang atau barang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga (Jumani, 1991). Di samping terlibat dalam kegiatan ekonomi produktif, perempuan juga masih harus mengerjakan berbagai pekerjaan rumah tangga yang tidak dibayar.

---

<sup>1</sup> Tulisan ini disusun berdasarkan pengalaman penulis sebagai tim peneliti AKATIGA dalam melakukan penelitian perempuan pengusaha kecil selama periode November 2001-Agustus 2002 bersama Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK). Penelitian dilakukan di Klaten dan Banyumas yang melibatkan staf pendamping dari LSM setempat yang menjadi anggota ASPPUK yaitu Persepsi di Klaten dan LPPSLH di Banyumas dalam proses penggalan data lapangan.

<sup>2</sup> Penulis adalah peneliti Usaha Kecil di Akatiga



Terbaiknya peran perempuan tersebut memunculkan pemikiran bahwa persoalan-persoalan usaha yang dihadapi oleh perempuan belum banyak terekam. Sementara itu, untuk masuk pada upaya mendorong perempuan pada kegiatan publik, perlu terlebih dulu mengenali dan memahami kondisi perempuan agar upaya penguatan organisasi perempuan dapat berjalan lebih efektif—dapat memecahkan persoalan riil perempuan. Pemahaman tersebut dapat diperoleh dengan banyak cara, seperti pendampingan dan penelitian. Tulisan ini pada dasarnya difokuskan pada upaya memahami kondisi dan persoalan perempuan usaha kecil melalui jalan penelitian atau dalam kegiatan yang lebih praktis adalah *assessment*. Kelebihan yang ditawarkan oleh penelitian adalah penggunaan metodologi yang sistematis yang memungkinkan pihak-pihak yang ingin melakukan advokasi untuk memahami bagaimana suatu asumsi atau cara pandang terhadap persoalan dirumuskan dan bagaimana asumsi tersebut terjadi di lapangan, sampai pada cara perumusan persoalan. Perbedaan perspektif dalam memandang persoalan bisa jadi memunculkan model advokasi yang berbeda pula. Oleh karena itu, model-model advokasi yang akan dilakukan dalam hal ini akan sangat bergantung pada hasil penelitian atau *assessment* yang dilakukan. Selain itu, di dalam penelitian tersebut diharapkan dapat muncul gambaran yang lebih obyektif dan sistematis mengenai kondisi kesiapan kelompok dan jaringan perempuan usaha kecil untuk mengatasi persoalan perempuan usaha kecil secara bertahap.

### **Prinsip-Prinsip dalam Penggalan Persoalan Perempuan Usaha Kecil**

*Assessment* terhadap persoalan perempuan usaha kecil dapat dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Dalam penelitian kualitatif kita bermaksud untuk mendapatkan gambaran fenomena persoalan dan mencari hubungan sebab-akibat di dalam persoalan tersebut. Hipotesis yang digunakan untuk melakukan *assessment* ini merupakan *working hypothesis* yang dapat berubah sesuai dengan fakta-fakta yang ditemukan di lapangan.

Idealnya, proses penggalan persoalan dilakukan bersama-sama dengan perempuan pengusaha kecil yang terkait, dan setelah itu baru dilakukan pendalaman materi melalui wawancara individual. Pemetaan persoalan secara bersama penting dilakukan karena tujuan akhir dari *assessment* ini adalah untuk menyusun strategi advokasi, bagi perempuan pengusaha kecil secara khusus dan bagi gerakan perempuan pada umumnya.

### *Prioritas Persoalan dari Perspektif Perempuan*

Sebelum masuk pada penggalan data secara mendalam, penting untuk menggarisbawahi bahwa batasan persoalan perempuan pengusaha kecil yang digali di sini akan sangat bergantung pada cara pandang perempuan usaha kecil itu sendiri atas persoalan mereka. Walaupun di dalamnya mengandung kata-kata perempuan, namun *assessment* persoalan di sini tidak secara spesifik ditujukan untuk menggali adanya diskriminasi atau bias perlakuan antara perempuan dan laki-laki. Penggalan persoalan ketidaksetaraan gender dibatasi pada persoalan yang menghambat perempuan pengusaha kecil dalam mengakses sumber daya ekonomi yang berimbang pada kesulitan menjalankan usaha. Jika hambatan yang dihadapi perempuan, terutama sebagai pengusaha kecil, memang berasal dari persoalan ketimpangan gender, maka strategi advokasi yang diusulkan pun akan disesuaikan dengan persoalan tersebut. Namun, jika persoalan yang muncul tidak spesifik diakibatkan oleh posisi sebagai perempuan, maka pemecahan persoalan bisa jadi bersifat umum dan dapat dimanfaatkan oleh pengusaha atau masyarakat lain yang memiliki persoalan atau kepentingan yang sama.

Pada prinsipnya, terdapat dua pandangan yang dapat digunakan untuk mendefinisikan persoalan perempuan yaitu:

1. Persoalan spesifik yang dihadapi perempuan berkaitan dengan posisinya sebagai perempuan. Batasan persoalan di sini dikaitkan dengan konsep diskriminasi dan subordinasi peran perempuan di rumah tangga, sistem usaha, tradisi komunitas, dan negara.
2. Persoalan yang dihadapi perempuan sebagai pelaku usaha kecil dan dalam kaitannya dengan upaya pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga. Bisa jadi persoalan ini tidak spesifik dihadapi perempuan tetapi dihadapi juga oleh laki-laki yang terlibat dalam jenis usaha yang sama.

Mengingat bahwa *assessment* ini pada akhirnya ditujukan sebagai masukan bagi advokasi perempuan, penting untuk mendapatkan prioritas persoalan dari perspektif perempuan pengusaha kecil. Prioritas tersebut tentunya akan sangat tergantung pada kondisi ekonomi keluarga, budaya, atau tradisi lokal yang mempengaruhi cara hidup mereka, dan pendidikan gender yang telah diterima dari pihak luar, khususnya dari LSM. Penentuan prioritas tersebut

nantinya terkait pada pendefinisian kebutuhan praktis dan strategis yang dibutuhkan perempuan pengusaha kecil dan tentunya juga pada upaya mendorong kesetaraan jender bagi perempuan pada umumnya. Dalam hal ini, kita tidak dapat mengabaikan adanya pergeseran kebutuhan perempuan yang dapat pula berdampak pada perubahan prioritas persoalan.

Berdasarkan studi yang telah dilakukan AKATIGA, pergeseran prioritas persoalan dipengaruhi antara lain oleh perubahan kondisi usaha dan perubahan nilai dalam masyarakat mengenai hak-hak perempuan. Hal tersebut selalu menjadi dilema bagi perempuan pengusaha kecil yang sebagian besar usahanya masih berada pada taraf subsisten dan selain itu juga melakukan berbagai jenis strategi *survival* untuk menjaga keberlangsungan di tingkat usaha dan rumah tangga. Namun dalam kondisi demikian pun, pergeseran prioritas persoalan dapat terjadi ketika makna hak-hak perempuan dan pentingnya kesetaraan jender yang diperkenalkan terutama oleh LSM telah terinternalisasi ke dalam pemikiran perempuan pengusaha kecil tersebut.

#### *Keseimbangan Informasi antara Perempuan dan Laki-laki*

Untuk memahami ada tidaknya diskriminasi atau bias perlakuan yang merugikan perempuan, penelitian tidak hanya dilakukan pada kelompok perempuan pengusaha kecil, tetapi juga pada laki-laki yang tinggal dalam komunitas yang sama, dan laki-laki yang memiliki usaha sejenis. Jika tidak dilakukan cek silang terhadap informan berjenis kelamin laki-laki, dikhawatirkan persoalan yang muncul dari perempuan akan disimpulkan sebagai bentuk diskriminasi atau bias perlakuan pada perempuan tanpa melihat apakah persoalan yang sama juga dialami oleh laki-laki atau tidak.

Keseimbangan informasi antara laki-laki dan perempuan ini juga penting bagi penyusunan strategi advokasi bersama. Jika persoalan yang dihadapi merupakan persoalan bersama, aliansi di antara kelompok yang memiliki kepentingan bersama untuk melakukan suatu tindakan akan lebih kuat dibandingkan pengelompokan spesifik berdasarkan jenis kelamin. Studi yang telah dilakukan memperlihatkan bahwa pada saat persoalan yang teridentifikasi ternyata merupakan persoalan bersama—tanpa memandang perbedaan jenis kelamin—maka muncul kebutuhan untuk beraliansi di antara pengusaha dalam usaha sejenis untuk mengatasi persoalan tersebut.

Namun, jika persoalan yang ditemukan memang spesifik hanya dihadapi oleh perempuan, strategi advokasi yang dilakukan tentunya juga akan berbeda.

#### *Batasan Perempuan Pengusaha Kecil*

Perempuan pengusaha kecil dapat diklasifikasikan dengan berbagai macam cara, sesuai dengan tujuan yang ingin dicari. Dalam kasus ini, klasifikasi tersebut ditujukan untuk mendapatkan gambaran perbedaan hambatan yang dihadapi oleh perempuan sebagai pengusaha kecil. Oleh karena itu, pengklasifikasian dilakukan berdasarkan kepemilikan unit usaha dan peran perempuan dalam pengelolaan usaha, yaitu:

1. Perempuan yang memiliki unit usaha sendiri, terlepas dari unit usaha yang dimiliki oleh suami atau anggota keluarga lainnya. Dalam kelompok ini, perempuan menjadi pemilik dan sekaligus pengelola usaha tersebut. Pada usaha-usaha berskala mikro-kecil, perempuan seringkali juga menjadi buruh pada usaha tersebut, dengan atau tanpa dibayar.
2. Perempuan yang terlibat dalam unit usaha keluarga. Dalam kelompok ini, perempuan sebagai istri bersama-sama dengan suami menjadi pemilik dan sekaligus pengelola usaha. Pada usaha-usaha skala mikro-kecil, anggota keluarga inti menjadi tenaga kerja, dan kadangkala melibatkan pula anggota keluarga besar (*extended family*) sebagai tenaga kerja.

Perbedaan kepemilikan unit usaha dan posisi perempuan dalam pengelolaan usaha ini berpengaruh pada kemampuan perempuan untuk mengambil keputusan di dalam memulai, menjalankan, dan mengembangkan usahanya.

#### **Langkah-Langkah Melakukan *Assessment* Persoalan**

*Assessment* terhadap persoalan perempuan pengusaha kecil meliputi dua jenis informasi, yaitu penggalian terhadap persoalan spesifik perempuan dan penggalian terhadap persoalan yang terkait dengan usaha yang dijalankan.

#### ***Assessment terhadap Persoalan Perempuan***

Persoalan perempuan hampir selalu bersifat struktural, yaitu terkait atau diakibatkan oleh ketimpangan relasi yang dianggap merugikan perempuan. Metode yang biasa digunakan dalam menggali persoalan perempuan adalah dengan menganalisis relasi (1) antara laki-laki dan

perempuan, dan (2) di antara sesama perempuan. Ketidaksetaraan relasi yang merugikan perempuan tidak selalu merupakan akibat ketimpangan relasi antara laki-laki dan perempuan, tetapi juga terjadi pada perempuan yang berasal dari kelas yang berlainan. Salah satu indikator yang biasa digunakan untuk menilai posisi tawar perempuan adalah dengan menilai seberapa besar akses dan kontrol yang dimiliki perempuan tersebut terhadap sumber daya di dalam rumah tangga atau keluarga, kegiatan usaha produktif, dan kegiatan di dalam komunitas yang biasanya dikategorikan sebagai kegiatan sosial.

Persoalan perempuan yang dimaksud di sini adalah persoalan spesifik yang hanya dirasakan oleh perempuan, di dalam melakukan kegiatan domestik, kegiatan usaha, dan kegiatan sosial di dalam komunitas. Informasi yang perlu digali dalam *assessment* ini adalah:

- Alokasi waktu dan bentuk kegiatan semua anggota keluarga. Untuk memudahkan melihat perbedaannya, data-data tersebut dimasukkan ke dalam tabel yang dikenal dengan tabel alokasi waktu (*time allocation table*) yang meliputi panjang waktu, jenis kegiatan, dan rutinitas kegiatan. Data-data mengenai pembagian kerja dan panjangnya waktu yang dihabiskan untuk melakukan berbagai kegiatan akan dianalisis bersamaan dengan pola mobilitas perempuan dan laki-laki di dalam kegiatan sehari-hari untuk mendapatkan gambaran mengenai kemungkinan terjadi diskriminasi atau bias perlakuan yang merugikan perempuan. Namun, tidak tertutup kemungkinan bahwa akan terjadi perbedaan pendapat antara perempuan pengusaha kecil itu sendiri dengan pihak luar yang bertindak sebagai peneliti atau pendamping dalam menginterpretasikan pembagian kerja yang dianggap tidak seimbang.
- Pemetaan mobilitas anggota keluarga. Pada peta ini akan tergambarkan mobilitas perempuan dibandingkan laki-laki di dalam keluarga tersebut. Dalam melakukan pemetaan mobilitas, perlu pula digali alasan-alasan yang mendasari keputusan untuk melakukan mobilitas tersebut. Misalnya, jika ditemukan bahwa mobilitas perempuan sangat rendah, hanya berkisar pada jenis-jenis kegiatan yang dilakukan di sekitar rumah dan tidak dapat melakukan kegiatan di luar komunitas (misalnya di luar desa), maka orang luar tidak dapat secara langsung beranggapan bahwa terdapat proses domestikasi yang merugikan perempuan.

- Siapa saja yang memiliki akses dan kontrol terhadap pengambilan keputusan atas pemilikan dan penggunaan aset di dalam rumah tangga dan usaha. Namun demikian, berdasarkan pengalaman penelitian sebelumnya ditemukan bahwa kontrol terhadap pengambilan keputusan di dalam pengelolaan keuangan rumah tangga dan usaha tidak selalu dianggap oleh perempuan yang bersangkutan sebagai keuntungan, tetapi kadang-kadang justru menjadi beban karena dengan demikian perempuan harus melakukan berbagai strategi untuk memenuhi kekurangan pendapatan keluarga dengan bekerja pada orang lain atau meminjam pada saudara atau tetangga. Dalam hal ini, akses dan kontrol yang dimaksud sedapat mungkin didefinisikan dalam perspektif perempuan pengusaha kecil itu sendiri, dan tidak sepenuhnya dipandang dari kacamata peneliti atau pendamping untuk meminimalisasi bias dalam perumusan masalah.

### ***Assessment terhadap Persoalan Usaha***

Langkah pertama yang dilakukan dalam menganalisis persoalan usaha adalah mendata semua jenis sumber pendapatan keluarga yang berasal dari usaha dan pekerjaan yang dilakukan oleh anggota keluarga. Usaha yang dimaksudkan meliputi usaha utama yang memberikan kontribusi terbesar dan rutin terhadap pendapatan keluarga dan usaha sampingan lainnya, begitu pula dengan pekerjaan.

Pemetaan terhadap sumber-sumber pendapatan dan pos-pos pengeluaran keluarga merupakan bahan untuk melihat tingkat kesejahteraan keluarga dan taraf perkembangan usaha. Pada kelompok miskin, “diversifikasi” usaha dan pekerjaan dilakukan bukan dalam rangka melakukan akumulasi modal, tetapi sebagai strategi *survival* di tingkat keluarga dan usaha. Dengan demikian, pemecahan terhadap persoalan usaha tidak dapat sepenuhnya terlepas dari pemecahan persoalan kemiskinan di dalam kelompok atau komunitas tersebut. Dalam kasus-kasus demikian, pemecahan persoalan yang ditujukan bagi kepentingan akumulasi modal atau pengembangan usaha mungkin tidak relevan karena pendapatan dari berbagai jenis usaha dan pekerjaan tersebut habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga sehingga tidak ada kelebihan keuntungan yang dapat diinvestasikan kembali bagi pengembangan usaha.

Sumber-sumber pendapatan di dalam keluarga yang diidentifikasi meliputi besaran dan rutinitas pendapatan pada masing-masing sumber dan siapa yang menghasilkan pendapatan tersebut (suami, istri, anak). Pendapatan di sini meliputi usaha dan pekerjaan yang dilakukan oleh setiap anggota keluarga, baik yang bersifat rutin maupun insidental. Pendapatan yang dimaksud pun tidak hanya dibatasi pada pendapatan yang berupa uang, tetapi juga berupa barang. Misalnya, gabah/beras yang tidak dijual, serta ternak dan hasil kebun yang dikonsumsi sendiri pada waktu-waktu tertentu, seperti pada saat sedang tidak ada pendapatan atau sedang mengadakan selamatan.

Walaupun pada kenyataannya terdapat beberapa jenis usaha yang memberikan pendapatan pada keluarga, analisis kondisi persoalan usaha sebaiknya dimulai dari usaha utama yang memberikan kontribusi terbesar dan rutin terhadap pendapatan keluarga.

Persoalan usaha dapat diakibatkan oleh berbagai macam sebab, antara lain adanya ketimpangan pola relasi antara usaha kecil dengan pelaku-pelaku usaha lainnya di dalam rantai usaha, adanya kerentanan dalam ekonomi rumah tangga usaha kecil yang menyebabkan usaha kecil seringkali harus menghadapi pilihan-pilihan dalam menggunakan sumber daya yang ada, serta persoalan manajemen usaha yang terkait dengan kapasitas internal pengusaha.

### *1. Persoalan Relasi di dalam Rantai Usaha*

Rantai usaha yang dimaksud adalah usaha-usaha yang saling mendukung—sebagai masukan—bagi usaha lain di dalam menghasilkan satu jenis produk. Rantai usaha biasa juga dikenal dengan istilah rantai hulu-hilir; industri hulu merupakan istilah bagi industri yang menghasilkan bahan baku bagi industri pada jalur berikutnya sedangkan industri hilir merupakan istilah bagi industri yang menghasilkan produk akhir yang dapat langsung digunakan sebagai barang konsumsi. Dalam usaha-usaha skala besar, industri hulu biasanya merupakan industri alat berat atau industri yang menghasilkan sumber daya energi bagi keberlangsungan usaha di jalur hilirnya, seperti industri logam dan industri bahan bakar. Dan pada usaha mikro-kecil, rantai hulu merupakan rantai penyedia bahan baku bagi keperluan produksi.

Dalam penelitian kasus-kasus usaha mikro-kecil, relasi di dalam rantai hulu-hilir yang dimaksud adalah relasi yang dibangun antara usaha kecil dan (1) pelaku-pelaku penyedia bahan baku, (2) pelaku di jalur pemasaran produk, (3) pelaku pemberi kredit, dan (4) tenaga kerja di dalam sistem produksi (*lihat Diagram 1*). Khusus untuk kasus perempuan pengusaha kecil, analisis terhadap relasi di dalam sistem usaha juga mencakup sistem produksi di dalam keluarga. Wilayah analisis pun dibatasi pada komunitas tempat perempuan tersebut banyak melakukan mobilitas, baik untuk kepentingan kegiatan ekonomi produktif (usaha) maupun kegiatan sosial.

Dalam menjalankan produksinya, usaha mikro-kecil memiliki relasi yang bersifat sosial ekonomi dengan pelaku-pelaku usaha di keempat rantai tersebut. Seringkali usaha mikro-kecil tidak memiliki modal untuk memproduksi sehingga sistem pinjaman atau utang yang dibangun di keempat rantai tersebut sangat membantu dalam menjaga keberlangsungan usaha. Namun, sistem-sistem pinjaman tersebut tentunya harus dibayar pula oleh usaha mikro-kecil baik dalam bentuk uang maupun dalam bentuk perlakuan yang menekan. Usaha mikro-kecil yang memiliki ketergantungan besar pada pelaku-pelaku di rantai pemasaran biasanya tidak memiliki kekuatan untuk menentukan harga dan jenis produk yang dijual. Di rantai hulu, usaha kecil-mikro yang membeli bahan baku dengan sistem pinjaman pun tidak dapat menentukan harga dan menentukan kualitas bahan baku yang diperoleh dari pelaku-pelaku penyedia bahan baku. Di sisi lain, usaha kecil-mikro juga seringkali memiliki utang kepada penyedia kredit yang banyak beroperasi di dalam komunitas mereka, seperti pelepas uang (*money lender*) dan kelompok simpan pinjam.

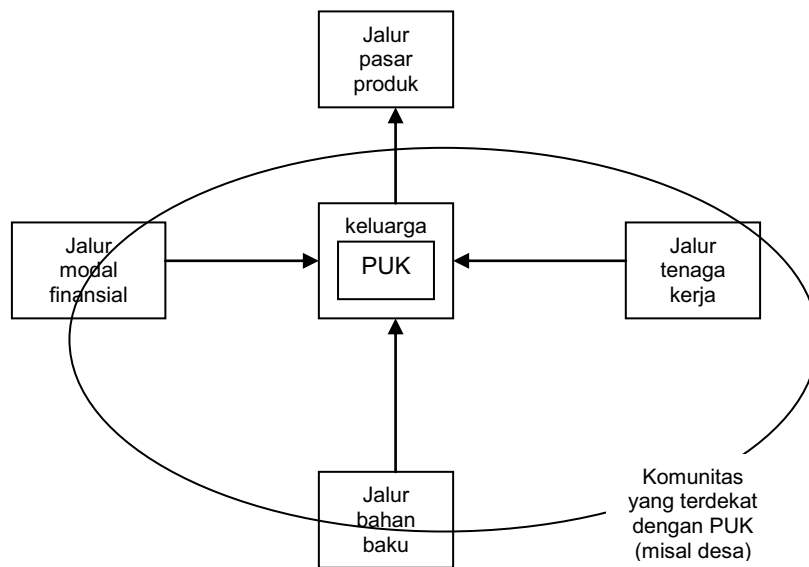
Persoalan relasi yang perlu diidentifikasi adalah sistem jual-beli yang terbangun antara usaha mikro-kecil dengan pelaku-pelaku di jalur bahan baku dan pemasaran, sistem pinjaman yang berlaku dengan pemberi kredit serta pelaku usaha lain, dan hubungan yang dibangun antara pemilik usaha mikro-kecil dengan tenaga kerja dalam unit usaha mereka. Dengan teridentifikasinya sistem jual-beli yang terbangun di antara pelaku-pelaku usaha tersebut—baik yang berskala besar maupun kecil—maka dapat diperoleh titik-titik penekanan pada usaha mikro-kecil oleh pelaku-pelaku usaha lain di jalur hulu hilir yang menyebabkan usaha mikro-kecil sulit untuk memperbesar margin keuntungan, apalagi untuk memperbesar usahanya.



Persoalan tekanan pada usaha mikro-kecil tersebut tidak dapat dipecahkan hanya dengan memberikan pelatihan manajemen usaha atau pun memberi kesempatan pada pengusaha untuk ikut dalam pameran dengan maksud memberi peluang melakukan ekspansi pasar. Persoalan tekanan tersebut juga tidak sepenuhnya dapat diantisipasi melalui kebijakan pemerintah. Model penyelesaian masalah yang telah banyak berhasil dilakukan adalah memperbaiki posisi tawar dengan menggalang kekuatan atau aliansi di antara pengusaha yang terkait. Hanya saja, pengorganisasian di kalangan usaha kecil seringkali tidak dapat berjalan karena berbagai hal, seperti munculnya benturan kepentingan dalam mendapatkan keuntungan yang lebih besar, atau terlalu kuatnya posisi tawar pelaku pemasaran karena mereka memiliki jaringan pemasaran yang sangat luas sehingga kekuatan menentukan harga sedemikian besarnya untuk dapat dilawan oleh kelompok usaha mikro-kecil.

Diagram 1

Relasi Perempuan Pengusaha Kecil dengan Pelaku Usaha Lain dalam Rantai Usaha<sup>3</sup>



<sup>3</sup> Diagram ini diambil dari Draft Panduan “Penggalian Persoalan Perempuan Pengusaha Kecil”

Berkaitan dengan tujuan *assessment* untuk menggali persoalan perempuan pengusaha kecil, maka di dalam melakukan penggalan persoalan relasi di dalam rantai hulu hilir tersebut perlu ada keseimbangan informasi antara pelaku usaha perempuan dan laki-laki. Hambatan yang diungkapkan oleh perempuan pelaku usaha tidak dapat secara langsung dinilai sebagai hambatan perempuan, tetapi perlu dicek silang dengan informasi yang diperoleh dari pengusaha laki-laki dalam produk sejenis.

Hal penting yang juga perlu digali adalah akses dan kontrol perempuan terhadap pengambilan keputusan di dalam usaha. Dalam hal ini, hambatan yang muncul dari keluarga dapat muncul dalam kasus-kasus pengambilan keputusan usaha, terutama pada perempuan yang memiliki usaha sendiri terlepas dari usaha suami (batasan 1). Pada perempuan pengusaha kecil yang terlibat dalam usaha keluarga (batasan 2), penting pula untuk mengidentifikasi dalam kondisi-kondisi bagaimana perempuan mengambil keputusan atas pembelian bahan baku, pemasaran, pengambilan kredit, pembayaran upah, dan rekrutmen tenaga kerja. Bagi kegiatan advokasi penguatan perempuan, penting untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perempuan di dalam usaha agar upaya penguatan perempuan tidak mendatangkan konflik yang justru dapat melemahkan perempuan.

## *2. Persoalan Kerentanan Rumah Tangga dan Usaha*

Analisis terhadap kerentanan ekonomi keluarga dapat diperoleh dari gambaran taraf hidup keluarga dan taraf perkembangan usaha. Karena *assessment* ini dilakukan salah satunya untuk mendapatkan masukan bagi advokasi penguatan perempuan, kondisi ini menjadi penting diamati dan dipahami agar upaya penguatan perempuan dapat berjalan lebih efektif dan lebih mudah terinternalisasi ke dalam kehidupan keseharian perempuan tersebut. Kendala yang paling sering muncul dalam upaya mendorong dilibatkannya perempuan dalam kegiatan publik yang dianggap non-produktif adalah belum tercukupinya kebutuhan ekonomi keluarga, sehingga waktu yang dimiliki sebagian besar digunakan untuk mencari sumber-sumber pendapatan lain yang dapat memenuhi kekurangan pendapatan tersebut. Dengan demikian, upaya untuk melibatkan perempuan dalam kegiatan publik tersebut sulit dilakukan dan sulit diterima baik oleh pihak keluarga maupun oleh perempuan itu sendiri karena justru menambah

beban waktu dan tenaga yang harus dicurahkan. Apalagi pada jenis-jenis kegiatan yang mengharuskan perempuan tersebut mengeluarkan dana tambahan dalam pos pengeluarannya.

Kerentanan dalam ekonomi rumah tangga tersebut sangat berpengaruh pada pilihan-pilihan yang diambil usaha kecil dalam membangun relasi usaha dengan pelaku-pelaku di rantai hulu hilir. Misalnya, ketika salah seorang anggota keluarga sakit dan membutuhkan biaya pengobatan dalam jumlah besar, salah satu strategi yang dilakukan oleh perempuan pengusaha kecil adalah mengambil modal dan keuntungan usaha yang seharusnya digunakan untuk membiayai proses produksi selanjutnya untuk mengatasi kebutuhan biaya pengobatan tersebut. Dan dengan demikian, biaya untuk melakukan proses produksi selanjutnya diperoleh melalui pinjaman, misalnya dari penyedia bahan baku, agen pemasaran, atau penyedia kredit. Pada akhirnya pemilik usaha tersebut terjerat utang pada pelaku di rantai hulu hilir sehingga ia terpaksa menerima sistem jual-beli yang ditentukan oleh pihak lain tersebut. Dalam hal ini, pemilik usaha hampir tidak memiliki pilihan lain karena tidak memiliki tabungan yang memadai untuk digunakan pada waktu-waktu krisis tersebut. Usaha mikro-kecil pada umumnya hampir tidak memiliki sisa keuntungan yang dapat ditabung untuk mengatasi masa-masa krisis.

Dalam kondisi-kondisi kerentanan ini, peran perempuan biasanya lebih besar. Perempuan yang memiliki kontrol terhadap penggunaan aset dan keuntungan usaha seringkali dapat menyisihkan sedikit uang untuk ditabung dalam kelompok-kelompok arisan perempuan. Dan pada waktunya nanti, terutama pada masa krisis, tabungan tersebut dapat mengatasi sebagian persoalan. Di sinilah pentingnya memahami mobilitas dan kegiatan perempuan, untuk mendapatkan gambaran seberapa besar kegiatan yang dilakukan perempuan tersebut berpengaruh terhadap upaya pemecahan persoalan perempuan.

Selain kerentanan yang berkaitan dengan rendahnya pendapatan di dalam rumah tangga, terdapat pula bentuk kerentanan lain yang dapat menghambat keberlangsungan usaha, yaitu kerentanan yang berkaitan dengan fluktuasi permintaan pasar dan ketersediaan bahan baku. Usaha-usaha skala mikro-kecil yang sangat bergantung pada kondisi eksternal—khususnya pelaku pemasaran dan penyedia bahan baku—seringkali sulit untuk mengatasi persoalan fluktuasi pasar karena keuntungan yang diperoleh pada kondisi normal tidak sedemikian besar

sehingga usaha kecil tidak dapat menyimpan sebagian keuntungan sebagai modal cadangan. Umumnya, pada waktu terjadi lonjakan permintaan atas produk tertentu, usaha mikro-kecil sulit untuk memenuhi permintaan tersebut karena tidak tersedianya modal cadangan untuk membeli bahan baku dan membayar upah tenaga kerja.

Usaha-usaha kecil yang menghasilkan barang ekspor dan bekerja dalam sistem subkontrak mengalami bentuk kerentanan lainnya yaitu fluktuasi harga dan permintaan di pasar. Keberlangsungan produksi sangat tergantung pada kondisi usaha prinsipal—yang merupakan usaha skala menengah-besar. Sementara itu, kondisi usaha prinsipal pun tergantung pula pada kondisi permintaan pasar dunia.

Dari sisi penyediaan bahan baku, usaha mikro-kecil seringkali juga mengalami kerentanan usaha berkaitan dengan kelangkaan bahan baku atau fluktuasi harga yang tinggi pada jalur penyediaan bahan baku. Pada kondisi-kondisi ini, usaha mikro-kecil dapat menghentikan sementara produksi atau bahkan menutup usaha, karena kelangkaan dan fluktuasi harga bahan baku biasanya tidak diikuti oleh kenaikan harga jual produk. Misalnya, kenaikan harga BBM yang memicu kenaikan harga bahan-bahan pokok. Dalam hal ini, perempuan yang bergerak pada usaha penjualan makanan tidak secara langsung dapat menaikkan harga jual makanan yang dihasilkan karena daya beli masyarakat justru sedang turun. Jika pemilik usaha berkeras menaikkan harga, ia malah terancam kehilangan pelanggan. Oleh karena itu, strategi yang biasa digunakan adalah mengurangi kualitas makanan dan menekan keuntungan.

Paragraf-paragraf di atas pada prinsipnya menyajikan data-data dan informasi yang perlu diidentifikasi di lapangan walaupun gejala atau fenomena yang terjadi mungkin saja berbeda karena akan sangat tergantung pada konteks wilayah dan usaha yang dijalankan. Namun, bentuk-bentuk kerentanan yang disebutkan tersebut merupakan informasi minimal yang perlu digali untuk mendapatkan gambaran persoalan perempuan pengusaha kecil. Kerentanan di dalam rumah tangga dan usaha umumnya tidak dapat dipisahkan secara jelas karena di dalam usaha mikro-kecil, pengelolaan keuangan rumah tangga dan usaha biasanya bercampur, dan pengambilan keputusan atas penggunaan aset juga tidak sepenuhnya dibedakan antara aset usaha dan rumah tangga.

### 3. *Persoalan Manajemen Usaha*

Persoalan manajemen usaha biasanya berakar pada kemampuan individu pelaku usaha untuk mengelola usaha secara efisien dengan tujuan untuk mendapatkan margin keuntungan yang proporsional dibandingkan biaya produksi yang dikeluarkan. Manajemen usaha juga meliputi kemampuan pengusaha untuk meningkatkan kualitas produk untuk dapat menaikkan harga dan juga memperluas cakupan segmen pasar.

Pada bagian ini, keseimbangan informasi mengenai persoalan manajemen usaha di antara pengusaha laki-laki dan perempuan penting untuk didalami. Persoalan manajemen keuangan usaha bagi perempuan pengusaha seringkali lebih sulit dilakukan karena perempuan selain memegang keuangan usaha juga memegang keuangan rumah tangga. Pada kondisi-kondisi krisis, misalnya, keterampilan dan kekuasaan yang dimiliki perempuan untuk melakukan subsidi silang yang menjamin keberlangsungan usaha sangat dibutuhkan. Pernyataan tersebut merupakan asumsi yang tidak selalu terjadi pada semua kasus. Oleh karena itu, keseimbangan informasi antara laki-laki dan perempuan perlu digali untuk memahami hambatan umum dan spesifik dalam pengelolaan usaha.

#### **Perumusan Persoalan dan Strategi Advokasi**

Idealnya, strategi advokasi disusun secara komprehensif berdasarkan pemahaman keseluruhan persoalan. Namun, pada kenyataannya penyelesaian masalah dilakukan secara bertahap berdasarkan prioritas persoalan yang perlu segera diselesaikan, dan juga dengan menilai kemampuan *stakeholder* untuk melakukan tindakan. Dalam mengadvokasi persoalan perempuan, seringkali muncul tuntutan untuk memisahkan persoalan praktis dan strategis<sup>4</sup>. Persoalan praktis adalah persoalan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan sehari-hari dan karenanya perlu segera diselesaikan. Sedangkan persoalan strategis adalah persoalan yang lebih terkait dengan upaya mendorong perubahan cara berpikir, yang dalam hal ini secara spesifik yaitu upaya mendorong tumbuhnya kesadaran kesetaraan jender dan hak-hak perempuan di dalam masyarakat dan upaya memutus rantai-rantai usaha yang dianggap telah merugikan pelaku usaha mikro-kecil.

Dalam kegiatan ini, persoalan praktis dan strategis yang dirumuskan sepenuhnya berasal dari perspektif perempuan pengusaha kecil yang akan terlibat dalam proses advokasi ini, walaupun pada kenyataannya peran pihak luar, seperti pendamping, juga memiliki pengaruh yang besar pada perumusan prioritas persoalan ini. Akan tetapi, sebelum masuk pada tahap perumusan prioritas persoalan praktis dan strategis tersebut, semua pihak yang terlibat—terutama perempuan pengusaha kecil itu sendiri—perlu memahami gambaran persoalan secara utuh. Penting untuk mengetahui ada tidaknya hambatan spesifik yang diakibatkan oleh perbedaan gender sehingga perempuan pengusaha kecil terhambat dalam mengakses sumber daya yang berkaitan dengan usaha dan upaya pemenuhan kebutuhan keluarga. Selain itu, gambaran hambatan struktural yang membatasi mobilitas kegiatan perempuan pada area-area tertentu juga perlu untuk dirumuskan.

Pemecahan persoalan perempuan pengusaha kecil akan lebih kompleks dibandingkan pemecahan persoalan bagi usaha kecil pada umumnya. Dalam hal ini, pengelompokan perempuan dalam jaringan yang lebih luas untuk melakukan tekanan kepada pihak-pihak terkait bisa jadi lebih efektif jika dilakukan berdasarkan kepentingan atau jenis persoalan yang sama, walaupun tidak tertutup kemungkinan akan diperoleh persoalan atau kepentingan yang berlaku universal bagi seluruh usaha pada sektor yang sama atau bahkan masyarakat yang tinggal pada komunitas yang sama. Seperti telah disebutkan di bagian awal, upaya mendorong dilibatkannya perempuan dalam kegiatan publik sedapat mungkin tidak justru memberikan beban tambahan bagi perempuan karena masih harus bertanggung jawab penuh atas pengelolaan usaha yang dilakukan untuk bertahan hidup.

### **Belajar dari Pengalaman AKATIGA dan ASPPUK**

Bagi kebanyakan perempuan pengusaha kecil yang menjalankan usaha berskala mikro-kecil, persoalan hambatan dalam usaha merupakan persoalan praktis yang perlu segera diselesaikan. Persoalan munculnya kesadaran hak-hak perempuan menjadi kebutuhan jangka panjang yang membutuhkan penanganan yang lama karena mau tidak mau akan mengubah nilai-nilai di

---

<sup>4</sup> Istilah ini diambil dari istilah kebutuhan praktis dan strategis yang digunakan oleh Caroline Moser dalam “Gender Planning in The Third World: Meeting Practical and Strategic Gender Needs”

dalam masyarakat yang selama ini membatasi mobilitas perempuan, baik secara fisik maupun pemikiran.

Bentuk-bentuk diskriminasi atau ketidaksetaraan relasi terhadap perempuan pengusaha kecil tidak terlihat di dalam jenis-jenis usaha keluarga (batasan 1), yang memposisikan perempuan dan laki-laki, suami-istri, bersama-sama menjadi pemilik dan pengelola usaha tersebut. Kasus yang diambil dalam penelitian sebelumnya adalah usaha mikro yang berada pada taraf subsisten. Dalam hal ini, kerja sama yang dilakukan perempuan dan laki-laki dalam pengelolaan usaha dan kegiatan rumah tangga relatif seimbang karena dilakukan dalam upaya bertahan hidup, dan tidak untuk kepentingan akumulasi modal.

Walaupun banyak disebutkan bahwa persoalan budaya dalam banyak hal berpengaruh pada kurangnya akses dan kontrol perempuan terhadap sumber daya, temuan di Klaten dan Banyumas menunjukkan bahwa tidak terdapat aturan yang secara jelas mendiskriminasi perempuan dalam mengakses dan mengontrol sumber daya *di dalam keluarga dan usaha*. Bentuk diskriminasi yang sempat terungkap adalah norma atau nilai di dalam masyarakat desa yang tidak banyak memberi kesempatan bagi perempuan untuk terlibat dalam pengambilan keputusan yang tidak berkaitan langsung dengan keluarga dan usaha, misalnya pada rapat-rapat di tingkat RT/RW, desa, dan kecamatan.

### **Kepustakaan**

Moser, Caroline. "Gender Planning in the Third World: Meeting Practical and Strategic Gender Needs", *World Development*, Pergamon Press, vol 17 no. 11.

Berninghausen, Jutta . *Toward a Gender Conductive Planning in SME Development*. Jakarta: Asian Development Bank, 2001.

Afshar, Haleh and Bina Agarwal(ed.). *Women, Poverty and Ideology in Asia*. London: The Macmillan Press Ltd.

Jumani, Usha. *Dealing with Poverty: Self-Employment for Poor Rural Women*. New Delhi, India: Sage Publications India Pvt Ltd.



<b>Ket. Buku</b>	
Judul	: <b>Imperialisme Abad 21</b>
Pengarang	: <b>James Petras dan Henry Veltmeyer</b>
Pengantar	: Revisond Baswir.
Penerbit	: Kreasi Wacana, Yogyakarta.
Tahun Pen	: Oktober 2002
Jumlah Hal	: 358.

### **Tirani “Globalisasi”**

*(Penelusuran Upaya Sistematis Neo-liberalisme,  
dan Dampaknya bagi Usaha Kecil dan Mikro)*

#### **Pendahuluan**

Kritik terhadap *ekspansi* neo-liberalisme beserta “turunan”nya sudah banyak dilakukan. Kritik tersebut selain dilakukan oleh berbagai kalangan, juga diikuti dengan aksi-aksi konkret pada tingkat lapangan. Bila ditengok ke dalam perjalanan sejarah peradaban manusia, hal tersebut terjadi dalam kurun yang cukup lama dan sepertinya menjadi *perdebatan yang tak ada ujung*.<sup>1</sup> Artinya, protes terhadap “keserakahan” kapitalisme dan neo-liberalisme terus terjadi sejak dahulu hingga kini. Di antara kritik terhadap sepak terjang agenda neoliberalisme, yang paling monumental adalah apa yang dilakukan oleh **Joseph Stiglitz**, mantan Wakil Presiden Bank Dunia dan peraih hadiah nobel dalam ilmu ekonomi, terhadap kebijakan IMF (salah satu lembaga keuangan internasional yang menjadi “corong” neo-liberalisme).<sup>2</sup>

Kemudian pada tingkat lapangan, seperti yang terjadi baru-baru ini di **Porto Alegre**, ibu kota provinsi Rio Raya bagian selatan Brazil, dengan diadakannya *World Social Forum* (WCF). Di dalam forum tersebut sejumlah organisasi rakyat, organisasi non pemerintah melakukan penentangan terhadap perkembangan dunia yang mengarah pada *eksploitasi* negara maju (dalam hal ini negara-negara Eropa Barat yang kaya) terhadap kaum lemah (yang ini banyak menghuni negara dunia ketiga). Lebih jauh, dalam pertemuan itu diperkirakan sekitar 100.000 orang berkumpul untuk menentang konferensi lain yang diadakan negara-negara pengusung “*globalisasi*”, yang terkenal dengan *World Economic Forum* (WEF) yang tahun ini diadakan di Davos, Swiss, yang waktu pelaksanaannya hampir bersamaan. (*Kompas* 24/1/2003).

<sup>1</sup> Salah satu perdebatan itu adalah kritik **John Friedman** terhadap globalisasi kapital yang secara terang-terangan telah meningkatkan pertumbuhan ekonomi dunia. Namun di sisi lain, hal tersebut diikuti dengan tiga proses penghilangan daya rakyat secara sistematis (*systematic process of disempowerment*), seperti penghilangan daya politik, sosial, dan psikologis [lihat John Friedman, “*Empowerment : The Politics of Alternative Development*”. Cambridge Oxford, Blackwell Publisher, 1992. Kutipan ini diambil dari catatan kaki dalam artikel MM. Billah, “Perkembangan Ornop di Indonesia”, Jakarta, Agustus 2000 (belum diterbitkan). Kalimat “Perdebatan Tak Ada Ujung” terinspirasi dari novel Mukhtar Lubis yang berjudul “Jalan tak ada Ujung”.

<sup>2</sup> Joseph Stiglitz, “What I Learned at the World Economic Crisis: The Insider”, yang diterjemahkan secara bebas oleh Dr. Safoedin Bahar, salah seorang anggota komnas HAM. Menurut Stiglitz, secara teori memang lembaga-lembaga seperti IMF (dan juga Bank Dunia) mendukung demokratisasi di negara-negara yang menjadi “pasien” yang diobati. Namun, pada tingkat lapangan ternyata IMF malah merusak proses demokrasi dengan jalan memaksa semua kebijakan-kebijakannya. Sebagai contoh, IMF secara resmi memang tidak akan “menekan” apa pun namun biasanya mereka “merundingkan” dengan negara penerima bantuan syarat-syarat penerimaan bantuan. Dalam hal ini semua kekuatan (perundingan) hanya berada di satu pihak, yaitu IMF, sedang lembaga penerima bantuan tidak diberikan waktu yang cukup untuk mengadakan konsultasi yang luas dengan pihak legislatif (DPR) dan komponen masyarakat sipil lain.

## Menyingkap Globalisasi

Membuka tabir gerakan globalisasi sama artinya dengan melihat jauh ke akar persoalan yang menimpa manusia di dunia ini. Dalam konteks itu, segala keterbelakangan sekelompok manusia di negara dan dalam konteks tertentu, tidak bisa dilihat dengan pandangan apa adanya (kasat mata). Artinya, suatu keterbelakangan manusia dalam satu negara bukan saja dilihat secara kultural namun lebih jauh dari itu, harus dicari sebab yang bersifat *struktural*. Sebab struktural dalam hal ini bisa berjenjang menurut kondisi geografi dan letak wilayah. Analisis beberapa pakar menunjukkan bahwa sebab-sebab struktural yang menyebabkan penyengsaraan umat manusia berujung pada problem struktural yang bersifat global. Dan bagi kaum sosialis dan neo-Marxis, problem struktural global tersebut adalah gerakan kapitalisme global.

Buku yang berjudul *Imperialisme abad 21*, karya **James Petras** dan **Henry Veltmeyer**, adalah satu upaya untuk menyibakkan “selubung” dari penyengsaraan umat manusia yang dilakukan oleh gerakan globalisasi; satu gerakan yang mempunyai ikatan benang merah dengan paham kapitalisme. Secara umum, buku ini bercerita bahwa segala ketidakadilan dan keterpurukan umat manusia harus dilihat secara mendalam, dan dicari akar persoalan dari yang paling dasar. Akar dari semua persoalan itu – menurut buku ini -- bertitik tolak dari suatu paham kebijakan dunia yang bernama neoliberalisme, yang mempunyai turunan “kreatif”, yaitu globalisasi.

Lebih jauh, istilah globalisasi itu sendiri biasanya digunakan dalam banyak pengertian. Di antara banyak pengertian tersebut, kita mengenal seperti “*interdependensi global bangsa-bangsa*”, “*tumbuhnya sebuah sistem dunia*”, “*akumulasi dalam skala dunia*”, “*kampung global*”. Dari beberapa istilah tersebut, dapat dipahami bahwa pengertiannya berujung pada akumulasi modal, perdagangan bebas, serta investasi yang tidak lagi dibatasi oleh sekat-sekat negara (hal.37). Secara lebih luas, istilah tersebut juga menyiratkan kompleksitas suatu perubahan besar yang dihasilkan oleh proses kapitalisme global dan “difusi” nilai-nilai dan praktik kultural yang berhubungan dengan perkembangan kapitalisme. Dalam konteks ini, perubahan yang terjadi selalu dikaitkan dengan pengaturan produksi dan masyarakat secara kapitalis, dengan batas akumulasi modal dan perluasannya pada tingkat nasional (negara). Lebih jauh, yang ingin dituju dari ide globalisasi adalah perluasan dan penguatan perdagangan, modal, teknologi, dan informasi internasional dalam bingkai pasar global yang tunggal dan menyatu (hal.7).

Dengan pengertian seperti di atas, arus globalisasi akan menimbulkan akses buruk bagi golongan umat manusia yang sudah lemah. Sebab dalam kerangka perdagangan yang bersifat kapitalistik, yang dikembangkan adalah nilai pertumbuhan dan mengejar nilai surplus sebanyak-banyaknya. Artinya, manusia kuat (dalam segala bidang) di”halalkan” untuk *mengeksploitasi* manusia lain yang lemah dengan cara apa pun demi terjadinya penumpukan modal di tangan kapitalis. Diharapkan nanti setelah modal terkumpul di tangan beberapa aktor (kapitalis), -- dengan mengharap kemurahan dari sang aktor tadi -- itu akan “menetes” ke tangan orang yang dieksploitasi.

Yang parah kemudian di dalam perkembangan sejarah umat manusia adalah pemahaman orang – dan ini kebanyakan -- yang menganggap bahwa keterbelakangan manusia adalah suatu keniscayaan sejarah. Artinya, ketidakadilan itu harus diterima sebagai “ketidakbisaan” manusia itu sendiri, dan arus globalisasi yang ada adalah konsekuensi logis dari perkembangan dunia yang memang harus

terjadi. Dalam hal tersebut, pemahaman terhadap globalisasi terbagi menjadi dua pandangan yang kontradiktif yang nantinya menjadi titik tolak manusia dalam memandang globalisasi dalam kaitan dengan keterpurukan umat manusia. Bahkan dari pemilihan salah satu perspektif terhadap globalisasi tersebut, terdapat beberapa cara pandang dari beberapa ilmuwan yang menelusuri semua dampak neoliberalisme terhadap kehidupan manusia.

Pandangan *pertama* adalah yang menyatakan bahwa globalisasi adalah suatu keniscayaan sejarah manusia yang harus dialami. Di dalam hal ini, manusia harus patuh pada arus besar globalisasi dan terus mengadakan penyesuaian-penyesuaian terhadap semua perangkat yang selama ini digunakan dengan arus besar tersebut. Di dalam perspektif ini, selain mengupayakan terjadinya penyesuaian semua perangkat kehidupan dengannya, juga dituntut untuk bisa memanfaatkan sebesar mungkin kekuatan-kekuatan yang mendorong terjadinya proses globalisasi bagi kebutuhan-kebutuhan pembangunan untuk kepentingan kemanusiaan.

*Kedua*, pandangan yang menyatakan bahwa arus deras globalisasi adalah bagian dari sebuah “proyek” besar dari kelas tertentu. Dalam hal ini, globalisasi tidak dipandang sebagai keharusan sejarah yang menuntut manusia untuk menyerah dan terus membuntuti dengan segala macam penyesuaian terhadapnya. Namun, lebih jauh dari itu, ia secara kritis melihat perubahan yang ada pada globalisasi dengan pandangan yang berbeda. Bahkan secara *vulgar*, pandangan kedua ini ingin mengungkapkan bahwa proyek globalisasi adalah bagian besar dari alat ideologis untuk menyengsarakan manusia. Dalam hal inilah, istilah globalisasi harusnya diganti dengan istilah yang lebih tepat yaitu suatu istilah yang lebih jelas dan umum yang pernah dialami manusia, yaitu *imperialisme*. (hal. 9). Dengan kata lain, pandangan kedua ini ingin “menguliti” neoliberalisme lewat globalisasi dengan segala dampaknya terhadap manusia dari kaca mata yang lebih kritis, yaitu analisis “kelas”.

### **Potret “Bisa” Neoliberalisme di Beberapa Lini Kehidupan**

Dari cara pandang yang kedua di atas, awal pemetaan virus neoliberalisme (dan globalisasi) ini adalah yang merambah dan “*menghegemoni*” segala lini kehidupan manusia tanpa disadari oleh siapa pun. Di dalam tulisan ini, penulis mencoba menelusuri sepak terjang neoliberalisme pada beberapa contoh kasus sebagai akibat dari paham tersebut, seperti terjadinya privatisasi, penyelinapannya pada demokrasi, dan mencoba *menelisik* jauh ke aktor yang selama ini memperjuangkan nasib kaum yang terpinggirkan, yaitu Organisasi Non Pemerintah (Ornop).

*Pertama*, kebijakan privatisasi atau “penswastaan.” Kebijakan terhadap perusahaan-perusahaan milik negara dalam suatu negara ini adalah salah satu benang merah arus globalisasi. Artinya, negara yang pada awal didirikannya merupakan aktor “netral” di dalam masyarakat dan bertugas menyejahterakan masyarakat banyak, dikurangi perannya – atau sama sekali tidak boleh – dalam mengurus perusahaan walaupun perusahaan tersebut adalah perusahaan yang bergerak untuk memenuhi sebagian besar hajat hidup rakyatnya, seperti perusahaan penggunaan air bersih, jalan raya, jaringan telekomunikasi, dan lain-lain.

Dalam memahami privatisasi yang sedang terjadi di dunia saat ini, harus dimengerti bahwa hal tersebut adalah bagian dari strategi global dalam “menyerang” keberlangsungan demokrasi dan

masyarakat sipil di suatu negara. Artinya, dalam hal itu, proses privatisasi dilakukan atas perintah bank-bank “internasional” yang berada di bawah kendali kekuatan modal neoimperialisme. Di banyak negara kekuatan tersebut mampu merancang program dan menentukan harga, serta mengidentifikasi pembeli yang potensial di suatu negara. Sedangkan dari kacamata politik, ia sebenarnya adalah aksi politik yang memiliki “nilai intrinsik” sebagai strategi besar ekonomi nasional, yang tidak membantu apa pun dalam penciptaan lapangan kerja baru bagi masyarakat, jumlah simpanan dan investasi yang menjanjikan, serta peningkatan produksi-produksi baru (h. 169).

Dengan kata lain, strategi privatisasi ini adalah awal sebuah hegemoni baru terhadap suatu negara dalam pengelolaan ekonominya agar tunduk terhadap kemauan modal kapitalisme global. Artinya, privatisasi bukan hanya pengambilalihan perusahaan-perusahaan negara oleh swasta, namun secara tidak sengaja, ia telah “membunuh” struktur produksi alternatif yang potensial –yang dalam hal ini merupakan tugas negara untuk melindunginya --, dan hal tersebut terdapat di banyak negara. Bahkan lebih dari itu, hal tersebut biasanya telah tumbuh bertahun-tahun dan menyumbang investasi terhadap negara dengan mengikutsertakan sejumlah besar tenaga kerja.

Secara konkret, agen-agen privatisasi bekerja dengan dukungan keuangan yang maha dahsyat, penyebaran ideologi, serta – bila perlu – dengan kudeta politik dengan menggandeng militer (sebagai contoh di Amerika Latin). Dan biasanya, proses privatisasi dalam suatu negara dilakukan melalui jalur yang konstitusional, seperti mengikuti prosedur eksekutif maupun atas izin lembaga parlemen. Dalam hal itu, privatisasi biasanya selalu mengesampingkan kelompok-kelompok masyarakat sipil, seperti organisasi-organisasi masyarakat, gerakan-gerakan sosial, dan kelompok sipil lainnya. Yang menarik adalah pernyataan James Petras bahwa, pada sisi lain, lembaga-lembaga keuangan internasional yang menjadi ‘raja’ privatisasi tersebut juga membentuk organisasi-organisasi non pemerintah (Ornop). Pembentukan lembaga tersebut – salah satu fungsinya -- adalah untuk menampung para pekerja yang mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK) sebagai akibat dari proses privatisasi yang sudah dipastikan akan mengakibatkan PHK secara masal. Untuk mengantisipasi biaya sosial yang mahal dari proses PHK tersebut, lembaga-lembaga keuangan internasional membentuk Ornop. Selain menampung sebagian korban PHK, tugas Ornop juga untuk mengimbangi, bahkan – kalau bisa – untuk melemahkan gerakan-gerakan masyarakat sipil dan sosial yang menentang gerakan neoliberalisme melalui privatisasi.

Seperti yang terjadi di Indonesia baru-baru ini dengan kasus privatisasi perusahaan milik negara, PT Indosat, dan perusahaan lain. Dalam hal itu, lembaga keuangan internasional melakukan aksinya dengan menggunakan “kekuasaan”nya melalui para eksekutif negara pada satu sisi, dan dengan menggunakan kekuatan parlemen pada sisi lainnya. Di dalam kasus PT Indosat, misalnya, aparat pemerintah melalui Menteri BUMN, Laksamana Sukardi, berhasil melakukan privatisasi dengan menjual sebagian besar sahamnya, dengan persetujuan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) walaupun pada akhirnya para karyawan PT Indosat menolak privatisasi di perusahaan telekomunikasi tersebut.

*Kedua*, penyusutan neoliberalisme di areal demokrasi. Dalam pembicaraan tentang hal itu, ada perdebatan yang panjang tentang apakah demokrasi dan kapitalisme saling berkait atau saling bertentangan. Lebih jauh, pendapat yang mempertentangkan antara kapitalisme dengan demokrasi mengatakan bahwa demokrasi dalam wujud dan perkembangannya selalu bertentangan dengan

kapitalisme. Selain itu, kelompok ini menjelaskan bahwa tidak mungkin demokrasi yang menghasilkan gerakan-gerakan rakyat dan perjuangan kelas selalu mengkritik para penguasa otoritarianisme; di dalamnya secara inheren ada kekuasaan kapitalisme atau punya nafas “muatan demokratis.”

Sedangkan para ilmuwan yang menyelaraskan kapitalisme dengan demokrasi berujar bahwa, dalam konteks itu, pasar bebas disertai pemilu yang bebas merupakan suatu proses yang saling memperkuat. Dengan kata lain, demokrasi dan kapitalisme, menurut ilmuwan-ilmuwan tersebut (seperti Schumpeter, 1941; Friedman, 1980), menciptakan prakondisi-prakondisi yang saling menguatkan. Sebagai contoh konkret, liberalisasi ekonomi yang membebaskan dan memberi ruang pada perkembangan ekonomi turut menciptakan kondisi bagi lahirnya demokrasi. Bisa juga sebaliknya, adanya liberalisasi pada tataran politik dan demokrasi menyediakan ruang yang kondusif bagi pembangunan ekonomi yang bebas. Tafsiran panjang dari persepektif ini adalah bahwa kebebasan pasar akan menyediakan beragam pilihan dan ini akan menumbuhkembangkan *individualisme*, serta pada saat bersamaan akan mengembangkan *pluralisme* sosial. Hal-hal yang disebut itu adalah “bumbu” yang selalu ada dalam pembicaraan tentang demokratisasi di suatu negara. Dalam konteks ini, sistem politik yang demokratis dianggap sebagai jalan untuk menyelamatkan arus deras kondisi kapitalisme yang diharapkan. Hal itu terjadi karena sistem demokrasi dipandang sebagai model yang efektif dan efisien bagi pembangunan dan perkembangan kapitalisme (hal.193).

Sementara itu, di sana juga ada ilmuwan – dalam konteks hubungan antara kapitalisme dengan demokrasi – yang pendapatnya berbeda dari dua penafsiran di atas. Para ilmuwan ini (seperti Bobbio, 1990; Offe, 1983; Przeworski, 1986) berpendapat bahwa yang mempertentangkan antara kapitalisme dengan demokrasi melupakan makna “politik” dari demokrasi itu sendiri. Menurutnya, demokrasi itu sebenarnya independen dari persoalan gerakan-gerakan rakyat dan gegap gempita pasar kapitalisme.

Dalam hal ini, James Petras tidak terjebak dalam perdebatan seputar hal tersebut. Yang dilakukannya adalah melihat realitas yang terjadi di beberapa negara tentang sepak terjang kapitalisme yang bisa dengan cepat mengubah dirinya sesuai kondisi. Bahkan lebih tegas ia mengungkapkan bahwa kapitalisme menggunakan demokrasi untuk mengejar kepentingan-kepentingan yang bersifat kapitalistik. Dalam hal ini, demokrasi ditafsirkan oleh kapitalisme sebagai alat yang bisa digunakan menurut “selera” penggunaannya.

Karena demokrasi ditafsirkan dengan kacamata kapitalisme, yang terjadi kemudian adalah bahwa pandangan instrumental tentang demokrasi, seperti kebenaran-kebenaran atau kesalahan yang ada padanya, dipahami dalam kerangka kepentingan kepemilikan (kapitalisme). Artinya, dalam hal ini, demokrasi pada satu waktu bisa dianggap baik dan benar pada dirinya sendiri, ketika suatu negara demokrasi diperintah oleh golongan yang menguntungkan kaum kapitalis. Namun, ketika kemudian negara demokrasi tersebut “menggangu” kepemilikan dan mengubah struktur sosial yang sudah menguntungkan kapitalisme, dengan secepat itu pula para kapitalis mengganti sistem negara demokrasi tersebut dengan pemerintahan otoriter yang lebih menguntungkan hubungan kepemilikan dan kekayaan para kapitalis.

Dengan perkataan lain, kapitalisme tidak begitu mementingkan aspek kesejarahan dari keberadaan dirinya dengan demokrasi. Yang lebih utama baginya adalah bagaimana dan kapan

demokrasi bisa menguntungkan, pada saat itulah ia akan menjadi sahabat dekat, dan akan terjadi yang sebaliknya bila tidak menguntungkan. Contoh-contoh dari ganasnya kapitalisme dengan mempermainkan demokrasi dalam suatu negara, bisa dilihat dari apa yang terjadi di negara Finlandia (1918), Guyana (1953, 1961-1964), Cile (1970-1973), Guatemala (1950-1954), Haiti (1991 dan 1994), Nikaragua (1984 dan 1989), Iran (1954), Jerman (1933), Italia (1920-an), Spanyol (1936) dan Amerika Serikat (1877) (hal. 203). Bila ditarik ke kasus Indonesia, mungkinkah negara berpenduduk 200 juta lebih ini sebenarnya bernasib sama ?

Secara tidak eksplisit buku ini ingin mengatakan bahwa kasus yang dialami Indonesia juga tidak jauh berbeda dari negara-negara yang disebutkan di atas. Bila ditengok secara teliti pada zaman Orde Baru, semua orang sepakat bahwa saat itu tidak ada yang dinamakan demorkasi. Yang ada saat itu adalah “*pseudo demokrasi*” (demokrasi semu), di mana semua partai politik “dimandulkan” untuk kepentingan penguasa tunggal, Soeharto. Artinya, kondisi negara Indonesia berada dalam kaki tangan seorang pemimpin negara yang otoriter. Namun, di sisi lain, perkembangan pasar ekonomi dan investasi dari kepentingan kapitalisme global, dengan seenaknya bisa beroperasi di negara yang berjumlah 200 juta lebih penduduk ini. Bukan hanya itu, bahkan kepentingan-kepentingan lembaga-lembaga donor internasional menjadi prioritas utama, seperti pembangunan penambangan Freeport di Papua, Rio Tinto di Kalimantan, dan proyek-proyek pembangunan lain. Namun, apa yang terjadi ketika pemerintah Orde Baru di ambang kehancuran, yaitu 1998 (dan di awal 1997 saat krisis), lembaga-lembaga internasional malah mendukung gerakan-gerakan masyarakat untuk terjadinya demokratisasi di Indonesia. Apalagi, menjelang pemilihan umum untuk memilih DPR dan Presiden yang menggantikan pemimpin Orde Baru, lembaga-lembaga internasional itu beramai-ramai memberikan donasi bermilyar-milyar ke Indonesia. Dengan begitu, apakah Indonesia tidak berbeda dengan negara-negara di atas?

*Ketiga*, virus kapitalisme di gerakan organisasi non pemerintah (Ornop). Dalam konteks gerakan sosial yang dilakukan Ornop, banyak kalangan yang bernada optimis. Salah satu di antaranya **James Gomes**, seorang peneliti dan manajer proyek pada lembaga **Fredrich Nauman Foundation** perwakilan Singapura, yang optimis melihat peranan Ornop di Asia Tenggara, termasuk Indonesia. Dengan nada optimis ia mengatakan bahwa perubahan politik yang terjadi di Asia – termasuk Indonesia – dalam tahun-tahun belakangan ini malah memperlihatkan keefektifan gerakan masyarakat sipil (termasuk Ornop), bukan pada peran partai politik.<sup>3</sup> Bahkan, lembaga independen

---

<sup>3</sup> James Gomes, “Civil and Political Society in East and Southeast Asia: The Contest for Political Space”, makalah yang dipresentasikan pada diskusi terbatas tanggal 31 Mei sampai 3 Juni 1999 di Kuala Lumpur. Bahkan menurutnya, kelompok yang meruntuhkan pemerintah otoriter, sebagai pemimpin sebelumnya, bukan datang dari partai politik, namun komponen masyarakat sipil. Selanjutnya, masyarakat sipil tersebut aktif dalam menciptakan ruang politik (*political space*) yang luas. Ada dua sebab mengapa perubahan itu datang dari gerakan masyarakat sipil. *Pertama*, gerakan masyarakat sipil dipengaruhi oleh globalisasi yang menuntut adanya sistem demokrasi bagi negara-negara di Asia. *Kedua*, gerakan masyarakat sipil adalah semangat murni (*genuine desire*) dari warga masyarakat untuk bisa berpartisipasi dalam kehidupan masyarakat. Dalam konteks Indonesia, yang meruntuhkan Orde Baru adalah gerakan-gerakan masyarakat sipil, bukan partai politik yang ada.

dari Kanada, **International IDEA**, juga mencatat hal yang sama tentang keefektifan peranan Ornop dalam mempengaruhi tingkat partisipasi politik masyarakat.<sup>4</sup>

Selain pendapat dua kalangan di atas, banyak pendapat lain yang serupa, yang cerita keberhasilannya biasanya dipublikasikan melalui buku-buku dan rekaman keberhasilan peran Ornop selama sekian tahun di masyarakat. Namun, James Petras berbeda dalam menilai gerakan sosial yang selama ini dibangun oleh Organisasi Non-Pemerintah. Menurutnya, dari pengalaman yang ada, niat para kelas penguasa imperial yang bercokol di lembaga-lembaga donor dunia dalam mendukung lembaga keagamaan yang berada di luar negeri (khususnya di negara dunia ketiga) adalah untuk mengontrol orang-orang yang dieksploitasi dan membelokkan ketidakpuasan masyarakat menjadi persaingan antarmereka (persaingan komunal).

Dalam konteks gerakan Ornop, hal tersebut sama halnya dengan kejadian di atas, demikian ungkap Petras. Dari catatannya, kini telah tumbuh berkembang di negara ketiga sekitar 50.000 Organisasi Non-Pemerintah yang pendanaannya dilakukan dengan bantuan lembaga-lembaga keuangan internasional, agen-agen pemerintah Eropa, Amerika Serikat, dan Jepang. Menurutnya, jumlah donasi yang telah dikeluarkan untuk “membantu” gerakan sosial yang diusung Ornop mencapai sekitar 10 milyar lebih. Donasi tersebut selain digunakan untuk kebutuhan program-program yang telah disusun Ornop dengan “selera” donor, juga untuk menggaji para manajer Ornop yang cukup berarti untuk melangsungkan kehidupannya. Bahkan lebih dari itu, terkadang lembaga-lembaga internasional itu mendanai para manajer Ornop tersebut untuk mengikuti konferensi-konferensi internasional, dan berunding dengan para direktur utama keuangan, serta mengikutsertakannya dalam membuat keputusan yang bisa mempengaruhi hajat hidup rakyat banyak (hal. 235).

Dalam hal ini, para pemimpin Ornop tersebut adalah kelas baru yang tidak mungkin mendapat harta kekayaan yang melimpah dari belas kasihan pemerintah dan sumber-sumbernya. Namun lebih jauh dari itu, para direktur Ornop tersebut mendapat gaji yang berlimpah dilengkapi dengan kendaraan yang diberikan donatur, dengan satu tujuan yaitu untuk mengontrol kelompok-kelompok rakyat yang punya daya kritis terhadapnya. Lebih jauh, Petras dengan tegas menyatakan bahwa kelompok manajer Ornop tersebut, seperti golongan “*neo-komprador yang tidak memproduksi komoditas apa pun yang bermanfaat, tetapi berperan memproduksi jasa untuk negara-negara donor dan menjual kemiskinan domestik untuk kejayaan pribadi*” (hal.238).

Bila dicermati secara teliti tentang sepak terjang kapitalisme di ranah demokrasi dan gerakan sosial yang dibangun Ornop – khususnya kasus Indonesia --, ada hal yang menarik. Dahulu, ketika suatu negara sedang giat membangun untuk mengejar pemasukan modal bagi negaranya, lembaga-lembaga donor internasional menggandeng negara untuk kepentingan modalnya. Begitu pula dengan gerakan sosial Ornop, donor internasional menggandengnya supaya aktor-aktor yang menjalankan negara tidak melakukan penyimpangan dalam mengelola modal asing tersebut. Namun pada sisi lain,

---

<sup>4</sup> Tim International IDEA, *Penilaian Demokratisasi di Indonesia*. Jakarta, 2000. Begitu pula dengan buku-buku lain yang telah menilai sisi baik gerakan sosial yang telah dilakukan Ornop, seperti Mansour Faqih dalam *Masyarakat Sipil untuk Transformasi Sosial: Pergolakan Ideologi LSM di Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1996.

lembaga-lembaga donor internasional itu “mengizinkan” negara untuk melakukan tindakan represif terhadap aktor-aktor Ornop dalam melakukan kegiatannya.

Tetapi, strategi lembaga-lembaga keuangan internasional (sebagai agen kapitalisme global) berubah seiring dengan menguatnya aspirasi masyarakat kebanyakan. Dalam hal ini, para agen kapitalisme tersebut seolah-olah lepas tangan ketika situasi negara dalam proses transisi menuju demokasi, yang menyebabkan peran negara (yang sebelumnya otoriter) menjadi lemah. Lebih jauh, para agen kapitalisme tersebut terus berkampanye dengan memberikan donasi kepada Ornop untuk terus mengirintik peran negara dalam banyak bidang kehidupan. Kalau bisa peran negara – dalam persoalan pengelolaan sumber daya ekonomi khususnya – dikurangi atau dihilangkan sama sekali. Artinya, dalam hal ini para agen kapitalis tersebut dengan cepat mengubah dirinya, dan kini seolah berdiri di samping Ornop. Yang parah sebenarnya dalam hal itu adalah bahwa para agen kapitalis itu sedang mengadu antara gerakan sosial yang dilakukan oleh Ornop dengan agen negara (yang kini mulai ditinggal atau “diperalat” oleh lembaga donor internasional), dengan harapan supaya modal yang ada di negara itu bisa diselamatkan. Dan alat yang digunakan – lagi-lagi – adalah gerakan sosial yang dalam hal ini dikomandoi oleh kalangan Ornop.

Namun demikian, secara jujur Petras juga mengakui bahwa tidak semua sepak terjang Ornop ada dalam barisan seperti disebut di atas. Walaupun jumlahnya hanya sedikit, kelompok Ornop yang dinamakan dengan “*ornop-ornop progresif*” ini berfungsi sebagai sumber dari gerakan-gerakan sosial-politik masyarakat yang berani. Bahkan lebih jauh, golongan Ornop ini mulai melakukan otokritik dan melancarkan kritik secara sistematis terhadap hubungan kolega yang selama ini dilakukan antara Ornop dengan agen-agen kapitalisme dan para mitranya di tataran lokal, ideologi yang dicoba dikembangkan oleh donor, serta struktur-struktur yang otoriter dan elitis. Dengan bahasa lain, Petras ingin mengatakan bahwa ornop-ornop itu harus berhenti untuk menjadi ornop yang kebanyakan diperankan, dan harus mengubah dirinya untuk menjadi anggota dari bagian gerakan-gerakan sosial-politik yang ada.

### **Implikasi Neoliberalisme terhadap Usaha kecil**

Dari penjelasan di atas, jelas bahwa gerakan kapitalisme dan globalisasi merasuk ke segala lini kehidupan. Penjelajahan kapitalisme ke semua areal tersebut, disadari atau pun tidak, sudah begitu kuat sampai pada tingkat “penjajahan” kesadaran manusia. Oleh karena itu, strategi untuk bisa lari dari cengkeraman kapitalistik, menurut beberapa pengkritik neoliberalisme, adalah dengan – salah satunya -- bagaimana perubahan itu berawal dari dalam tiap diri individu (manusia yang terkena dampaknya). Artinya, perubahan itu sudah pada taraf kesadaran yang “seharusnya” timbul dari dalam manusia itu sendiri, bukan pada kesadaran yang sifatnya memaksa yang datang dari luar. Kalaupun ada dorongan penyadaran dari luar, itu sifatnya “*supporting element*” (pendukung tambahan) yang menjadi penjaga gawang terakhir terhadap gempuran kapitalisme.

Itu terjadi karena virus yang sudah ditularkan kapitalisme sudah begitu ganas, atau dalam isitilah penyakit kanker sudah mendekati stadium akhir. Dan akan fatal bila mengharapkan perubahan tersebut datang dari pihak kapitalisme itu sendiri. Sebab, kapitalisme neoliberal memang tidak kenal altruisme, etika, dan kemurahan hati. Dengan demikian, strateginya tidak bisa lagi dengan



persuasi, namun dengan gerakan kekuatan rakyat yang nonkekerasan, demikian ungkap **Susan George**, salah seorang pembicara dalam Seminar WSF di Brazil (*Libat Maria H dari Porto Alegre, Kompas 3/2/03*).

Begitu pula apa yang dialami oleh dunia usaha kecil dan mikro di Indonesia. Secara teoretis, usaha kecil dan mikro yang banyak mempekerjakan orang untuk bisa menikmati hasil usahanya, tidak masuk dalam hitungan kapitalisme yang harus ditakuti sebagai ancaman. Sebab, bila dicermati seksama, usaha kecil dan mikro dalam kenyataannya akan mendapat batu sandungan serius dari dua sisi. *Pertama*, dari sisi struktur internal negara yang berupa kebijakan nasional yang tidak memihak, dan struktur kapitalisme global lewat kebijakan lembaga keuangan internasional, baik yang tidak langsung maupun yang langsung menghambat perkembangannya.

Untuk lebih jelas, lihat data-data yang sudah banyak disampaikan oleh para peneliti. Di banyak data yang ada, jumlah usaha rakyat yang beromzet 50 juta ke bawah kini kira-kira berjumlah 91 % dari total usaha yang digeluti rakyat Indonesia, dengan penyerapan tenaga kerja sebanyak 59 juta tenaga kerja.<sup>5</sup> Dalam hal ini, menurut **M. Hidayat**, seorang peneliti dan staf ahli Depkop, usaha kecil yang berpenghasilan di bawah omzet 50 juta tersebut bukanlah proyek pemerintah yang akan dikembangkan menjadi usaha yang kuat, baik secara finansial maupun kapasitas usaha. Sedangkan usaha yang lebih besar omzetnya – masih dalam skala usaha kecil – akan mendapat prioritas penguatan dari pemerintah (di bawah pengawasan lembaga internasional). Padahal usaha-usaha rakyat kebanyakan (lihat data BPS dari tahun ke tahun) lebih terkonsentrasi pada pengasilan yang di bawah 50 juta tersebut. Hal itu berbeda – dan ini lebih parah -- dengan sektor usaha besar (konglomerat), di mana pemerintah menghambur-hamburkan uangnya – baik lewat hutang luar negeri atau penerimaan pajak -- untuk menutupi hutang-hutang mereka.

Di sisi lain, secara global usaha kecil dan mikro juga akan mendapat tantangan yang tak kalah berat dari arus globalisasi lewat berdirinya TNCs (*Trans National Corporation*) yang dengan adanya industrialisasi di segala bidang dan pendirian *hypermarket* dan *hypermall* akan dengan sendirinya “membunuh” usaha kecil dan mikro yang selama ini berusaha di areal perdagangan tersebut (kelontong). Dengan begitu, orang-orang yang selama ini bergerak di perdagangan kecil pun berguguran dan para pelanggannya digiring untuk berbelanja ke hipermarket dan hipermall tersebut. Dalam konteks ini, peranan pemerintah daerah (lihat UU Otda), yang menjadi pintu terakhir dalam memberikan perizinan berdirinya warung toserba tersebut, menjadi signifikan.

Kemudian, sesuai sifatnya yang lentur mengikuti perkembangan zaman, kapitalisme akan terus berjuang untuk juga mempengaruhi para pejabat pemerintah di daerah-daerah. Segala upaya akan dilakukan oleh kapitalisme global, seperti melalui berbagai instrumen yang bersifat internasional, regional, nasional maupun distrik. Dengan demikian, pada level internasional muncul kebijakan seperti GATT, WTO, AFTA, dsb. Dan di tingkat nasional juga muncul kebijakan seperti privatisasi, pengurangan subsidi, dsb. Bahkan lebih jauh dari itu, segala usaha yang sebelumnya tidak ada aturannya – dan ini banyak terjadi di usaha kecil-mikro – akan segera diatur dalam undang-undang, baik itu bersifat nasional maupun daerah. Artinya, usaha kecil di sini tidak hanya berhadapan

---

<sup>5</sup> Lihat Data BPS 1996. Jumlah rakyat yang berusaha di tahun setelah krisis bertambah dan sebagian besar bekerja di sektor usaha kecil dan mikro, yang oleh pemerintah dikategorikan sebagai areal informal.

dengan struktur negara yang sudah tidak berdaya menghadapi agen kapitalisme global, tetapi juga cara berfikir para individunya sudah dikuasai oleh “muatan globalisasi.”

Sejalan dengan hal di atas, dengan gerakan neoliberalismenya yang lentur mengikuti perubahan dan perkembangan zaman, ada beberapa hal perlu diwaspadai berkaitan dengan perkembangan usaha kecil dan mikro. Setelah krisis ekonomi melanda Indonesia dan sekaligus menghancurkan kedigdayaan usaha-usaha besar (konglomerat) , kini para kapitalis tersebut mulai melirik sasaran lain. Dalam konteks krisis tersebut, negara dalam hal itu “diperintah” (oleh lembaga-lembaga internasional) untuk ikut menanggung kebangkrutan konglomerat tersebut. Dan bersamaan dengan itu, -- masih lewat negara – para kapitalis ini mulai “melirik” sepak terjang gerakan rakyat yang selama ini mengelola keuangan dalam bentuk lembaga keuangan mikro. Memang dalam kenyataannya, rakyat yang bergerak di areal ini mulai banyak, dan ini menjadi semacam lembaga pesaing bank yang peraturan peminjamannya ketat, dan secara nyata hanya “mengeruk“ keuangan rakyat dari uang yang ditabung yang kemudian disetor ke Jakarta lewat Bank Sentral (yaitu Bank Indonesia).

Lewat institusi negara, “para imprealis” ini mencoba masuk dalam pemantauan lembaga-lembaga keuangan yang secara alami tumbuh di masyarakat. Secara nyata, akhirnya pihak pemerintah (negara) mengeluarkan inisiatif untuk mengeluarkan undang-undang untuk mengatur lembaga keuangan mikro ini. Secara implisit, alasan yang menjadi dasar dari keluarnya Rancangan Undang-Undang (RUU) Lembaga Keuangan Mikro (LKM) ini amat mulia. Kemuliaan itu terlihat dari pernyataan salah seorang pejabat yang menyatakan bahwa terbitnya RUU LKM tersebut untuk mengantisipasi adanya penyalahgunaan dana dari seorang oknum atau lembaga yang mengumpulkan donasi dari rakyat banyak, demi keberlangsungan kepentingan pribadinya.<sup>6</sup>

Namun, bila kita melihat lebih jauh pada isi dari pasal-pasal RUU tersebut, maka kesan bahwa negara turut campur dalam pengelolaan LKM sangat jelas. Lebih jauh, pasal-pasal dalam RUU tersebut malah memberikan pembatasan-pembatasan dan rambu-rambu yang justru dapat merangsang berkembangnya benih-benih KKN (korupsi, kolusi, nepotisme) di kalangan pejabat pemerintah sendiri. Secara nyata hal-hal tersebut tertera dalam pasal-pasal 3, 8, dan 18, (dari RUU LKM) yang menetapkan bahwa pendirian LKM harus seizin pemerintah setempat. Di sini berarti pemerintah merupakan pengumpul dana masyarakat (atau “player” bisnis), bukan “penyedia layanan”. Lebih dari itu, dalam RUU tersebut juga ada pembatasan lokasi atau wilayah kerja LKM. Padahal, dalam kenyataannya wilayah LKM tersebar sangat luas, dan nasabahnya tersebar di seluruh penjuru desa yang jarang terjangkau oleh lembaga keuangan formal, seperti bank.<sup>7</sup> Beberapa alasan yang diungkap di atas adalah sebagian kecil dari penyikapan terhadap RUU LKM. Namun yang perlu dicermati adalah dengan adanya kondisi RUU LKM yang seperti itu, bukankah tidak mungkin (atau kesan) kalau di sana ada “*hidden agenda*” dari lembaga donor internasional lewat negara terhadap gerakan masyarakat?

---

<sup>6</sup> Abdul Salam, “Peran Bank Indonesia dalam menciptakan Iklim Finansial Kondusif bagi Usha Kecil Mikro”, makalah yang disampaikan pada diskusi terbatas di Hotel Ambara, Jakarta, 12 Juni 2001, yang diselenggarakan YMU dan Jekora.

<sup>7</sup> M. Firdaus & Titik Hartini, “Aspek Pemberdayaan Perempuan Di Balik Lembaga Keuangan Mikro”, satu tulisan yang termuat dalam **Jurnal Analisis Sosial** Vol.6, No.3, Desember 2001, hal. 50 – 51.

## Penutup

Terakhir sebagai penutup dari tulisan ini adalah peran Ornop yang selama ini menjadi “pendamping” bagi usaha kecil dan mikro. Sebagaimana diulas oleh James Petras di atas bahwa ekspansi kapitalisme global juga lewat Ornop. Dalam hal ini, Ornop yang selama ini mendampingi usaha kecil dan mikro, baik itu berupa pendampingan atau penyuluhan, perlu melakukan refleksi kembali tentang cara kerjanya selama ini. Artinya, peran-peran “pendampingan” yang dalam banyak hal didefinisikan sebagai bantuan kepada usaha kecil dan mikro, perlu diformat ulang. Karena, yang terjadi selama ini adalah dana-dana untuk pemberdayaan usaha kecil dan mikro berasal dari lembaga-lembaga keuangan Internasional, dan akan sangat naif bila kita melihat bahwa para donor itu tidak memiliki kepentingan apa pun dengan bantuannya.

Refleksi itu misalnya adalah apakah pola pendampingan yang selama ini dilakukan oleh Ornop itu merupakan bagian yang tak terpisahkan dari “penyambung” lidah gerakan neoliberalisme dan globalisasi. Dan yang lebih parah, apakah hal itu malah membuat “bodoh” usaha kecil dan mikro (yang menjadi dampungannya), dan sama sekali tidak menyadari akan ketertidasannya dalam ekonomi. Oleh sebab itu, pendiskusi ulang dan pengkritisan terhadap pola pendampingan Ornop dalam pemberdayaan usaha kecil dan mikro selama ini mendesak untuk dilakukan. Dan itu sebaiknya dilakukan secara bersama-sama dengan kerangka bahwa itu untuk memperkuat para pengusaha kecil dan mikro, baik dari sisi cara pandang dan pengembangan ekonomi.

Secara keseluruhan, buku ini adalah salah satu dari serentetan buku yang kritis terhadap sepak terjang kapitalisme. Bahkan bisa dibilang, buku ini “kelewat” berani dan tanpa tedeng aling-aling dalam melakukan kritik pedas tersebut. Dan sebagaimana disebutkan di awal tulisan ini, perdebatan antara kapitalisme dan pengkritiknya, sosialisme, dalam berbagai turunannya, tidak pernah putus. Dalam konteks itu, James Petras dan Henry Veltmeyer sebenarnya tidak melakukan “cara” mengkritik yang baru terhadap kapitalisme dan globalisasi. Bahkan secara terus terang, ia mengatakan bahwa para pengkritik kapitalisme yang ada selama ini, tidak tuntas dalam menggunakan “*analisis kelas*” untuk menyingkap gerakan kapitalisme. Oleh sebab itu, ia menganjurkan – dan ia dalam hal ini menggunakannya juga – bahwa bila ingin mengkritik gerakan globalisasi dan neoliberalisme, gunakanlah analisis kelas yang “benar”. Artinya, dalam mengkritik kapitalisme, James Petras tidak memberikan hal yang baru karena kritik dengan cara seperti itu dalam sejarah perdebatan di atas sudah banyak dilakukan oleh para ilmuwan. Atau apakah memang cara yang enak untuk mengkritik kapitalisme “hanya” dengan itu (analisis kelas) ?

Namun, yang paling *brihan* dari buku ini adalah penggunaan “cara lama” dalam mengkritik kapitalisme untuk menganalisis fenomena “*gres*” yang terjadi sekarang dengan cukup lengkap, rinci, serta kritis. Oleh karena itu, bagi yang pertama kali membaca buku semacam ini, mungkin akan dibuat kaget dan terjaga dari tidur panjang. Apalagi, kemampuan, pemahaman, dan kritik dengan menggunakan “analisis kelas” terlihat menyakinkan – untuk tidak mengatakan sempurna. Artinya, kreativitas dan kepekaan James Petras dan Henry Veltmeyer dalam menangkap gejala perubahan politik, ekonomi, sosial, dan budaya global, perlu diacungi jempol – bahkan perlu ditiru oleh para ilmuwan kita.

Dalam konteks itu, menurut penulis, buku ini amat berguna bagi siapa saja – khususnya yang tergolong kelas menengah, seperti akademisi, pemerintahan, parlemen, aktivis Ornop, bahkan mahasiswa di Indonesia --, sebagai wahana untuk “kacadari” dalam aktivitasnya. Bahkan kalau bisa, buku ini menjadi salah satu buku bacaan yang “wajib” bagi kalangan tersebut – terutama aktivis Ornop yang menjadi salah satu sasaran bidik buku ini. Apalagi kondisi Indonesia yang sedang melalui krisis moneter yang tak kunjung usai yang membuat banyak kalangan menghadapi banyak kendala. Di satu sisi, negara ini sedang melalui transisi dalam politik (juga kondisi hukum yang “korup”) dan di sisi lain, secara ekonomi bangsa ini sedang berada dalam kemiskinan. Oleh sebab itu, potret James Petras di buku tersebut tampaknya tidak jauh berbeda dari potret Indonesia pada umumnya. Berkaitan dengan hal itu, buku ini bisa menjadi penambah wawasan baru bagi Ornop yang selama ini mendampingi masyarakat (usaha kecil), juga – kalau bisa – menjadi salah satu bahan “*Strategic Planning*” (Rencana Strategis) tahunan bagi kalangan Ornop di Indonesia yang “menangkap” denyut perubahan dunia.

Namun begitu, yang kurang dari buku ini adalah penerjemahannya yang kurang baik. Perlu beberapa kali membaca untuk bisa memahaminya dengan baik. Dengan demikian, dalam membaca buku ini perlu dua kali putaran atau bahkan lebih dari itu untuk bisa menangkap esensi yang diharapkan dari buku ini.

( M.Firdaus, Divisi Program Sekretariat ASPPUK dan Dewan Presidium Jekora, Jaringan Advokasi Ekonomi Kerakyatan).



AKATIGA pusat analisis sosial adalah lembaga penelitian nirlaba yang melakukan berbagai kegiatan penelitian, pelatihan, penerbitan, pengembangan jaringan kerjasama yang saling menguntungkan, dan advokasi kebijakan pembangunan.

Dalam menjalankan aktivitasnya, AKATIGA mengembangkan prinsip independen, multidisiplin, partisipatif, dan berorientasi pada upaya penguatan posisi masyarakat sipil, khususnya mereka yang lemah dan tertinggal dalam proses pembangunan. Upaya penguatan tersebut dilakukan melalui kajian kritis terhadap proses dan kebijakan pembangunan yang berdampak pada rakyat kecil. AKATIGA mengembangkan kegiatan-kegiatan pengembangan informasi, publikasi, dokumentasi, serta pelatihan. Hasil-hasil penelitian tersebut diolah menjadi informasi dan analisis yang ditujukan untuk perkembangan wacana maupun untuk menunjang kerja-kerja pemberdayaan dan advokasi yang dilakukan oleh organisasi non pemerintah dan masyarakat akar rumput.

AKATIGA melakukan advokasi melalui kerjasama dengan jaringan-jaringan yang relevan, strategis dan mampu menjangkau komunitas/kelompok di lapisan bawah yang tersisihkan. AKATIGA juga mengembangkan jasa pelayanan dalam bentuk pelatihan metodologi penelitian yang terutama ditujukan kepada orop. Tujuan yang ingin dicapai melalui kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas analisis orop dalam rangka menyusun strategi yang lebih tepat sasaran dan advokasi yang lebih kontekstual.

Seluruh kegiatan AKATIGA ditujukan untuk mendorong terbukanya peluang bagi perbaikan kehidupan kelompok miskin dan untuk membangkitkan kemandiriannya agar tidak terus tersisih dalam proses pembangunan.



**AKATIGA**  
pusat analisis sosial

Jl. Tihagus Ismail II No. 2 Bandung 40134 - Indonesia  
Telp: 022-2502100 - Fax: 022-2515024  
Email: akatiga@indo.net.id  
[www.akatiga.org](http://www.akatiga.org)