

UKM dibawah Pemerintahan SBY-JK (2004-2009) : Momentum Baru Menjadikan UKM Berdaya Saing dan Naik Kelas ?

*Mangara Tambunan*¹⁾
*Ubaidillah*²⁾

Abstrak

Keyword : kebijakan UKM, persaingan, pasar bebas, mobilitas vertikal

Pengembangan UKM dibawah pemerintahan baru mendapat tantangan besar dengan semakin dekatnya implementasi pasar bebas ASEAN maupun APEC. Perubahan yang dijanjikan pemerintahan baru diharapkan dapat membawa angin segar, membuat kebijakan yang tepat untuk dapat mendorong UKM menghadapi iklim persaingan yang semakin ketat. Efisiensi dan peningkatan daya saing menjadi kata kunci bagi UKM di masa datang. UKM harus dibiasakan berada dalam iklim persaingan dengan berusaha meningkatkan efisiensi dan produktivitas serta mencari keunggulan melalui kualitas dan keunikan produk untuk dapat meraih pasar. Kebijakan UKM yang mengarah pada market driven policy dengan dukungan lingkungan usaha yang kondusif menjadi arena persiapan yang baik bagi UKM menghadapi pasar bebas. UKM memiliki keunggulan untuk bersaing dari peran TFP yang besar dan tingkat kompetisi, efisiensi dan produktivitas yang diukur daripangsa pasar yang cenderung meningkat. Untuk itu, selain mengembangkan lingkungan usaha, mendorong UKM untuk dapat melakukan mobilitas vertikal dengan memfungsikan keunggulan yang dimiliki menjadi pilihan prioritas. Akses yang semakin baik kepada permodalan dan peningkatan penggunaan kapasitas produksi perlu diupayakan bagi UKM. Untuk dapat meningkatkan peranan UKM dalam perekonomian dan mendorong pertumbuhan usaha UKM itu sendiri, kebijakan pemerintahan baru harus memberi perhatian pada usaha meningkatkan nilai tambah, peningkatan kemampuan teknologi UKM termasuk melalui dukungan infrastruktur yang dibutuhkan, mendorong peran UKM dalam penciptaan lapangan kerja dan memperkuat kemampuan UKM dalam melakukan ekspor.

¹ *Managing Director Center for Economic and Social Studies (CESS) dan Guru Besar IPB*

² *Peneliti Center for Economic and Social Studies (CESS)*

Indonesia memasuki babak baru pemerintahan dengan terbentuknya pemerintahan dan parlemen baru sebagai hasil rangkaian Pemilihan Umum yang fenomenal. Dikatakan fenomenal karena Indonesia berhasil melalui tiga kali rangkaian Pemilu secara mulus dan pemilihan anggota kabinet oleh Presiden terpilih melalui wawancara dan fit and proper test. Harapan perubahan muncul dari pemerintahan baru untuk memperbaiki kondisi bangsa ini sampai 2009. Apalagi kemudian pemerintahan baru segera menyusun program 100 hari dengan “terapi kejut” sebagai tema utama di semua sektor.

Apakah memang semuanya berubah? Hasil pembentukan Kabinet Indonesia Bersatu ternyata masih memposisikan Kementerian Koperasi dan UKM untuk ditempati oleh Menteri yang berasal dari partai politik dan entah kebetulan atau tidak, sejak reformasi bergulir, kementerian ini selalu ditempati oleh tokoh dari partai yang sama. Namun demikian, kementerian dari unsur yang tidak berubah tidak berarti tidak bisa terjadi perubahan. Tidak ada salahnya atau bahkan sangat baik jika kita semua memberikan masukan bagaimana sektor ekonomi berbasis usaha kecil menengah akan dibawa pasca pemerintahan baru ini.

Modal Dasar Program UKM Pemerintahan Baru

Sesungguhnya terdapat dua modal dasar penting bagi Menteri baru dalam mengembangkan program UKM menuju 2010 ditengah tantangan pasar global yang semakin berat. Pertama, adalah program 100 hari pemerintahan baru dibidang ekonomi termasuk koperasi dan UKM. Kedua, Rencana Tindak Jangka Menengah (RTJM) yang dihasilkan dari program bantuan teknis pengembangan

UKM dari Bank Pembangunan Asia (*ADB Technical Assisstant for SME Development*) yang dilaksanakan pada pemerintahan sebelumnya. Khusus untuk yang terakhir, terlalu mahal dan amat sangat disayangkan kalau kita hanya menjadikan output dari ADB TA SME Development hanya menjadi dokumen proyek tanpa implementasi program nyata dilapangan secara mandiri oleh pemerintah.

Saat ini, program 100 hari pemerintahan baru masih disusun dibawah komando Bappenas. Dalam bidang ekonomi, Presiden sudah menyatakan untuk membawa Indonesia kepada ekonomi yang lebih terbuka dalam rangka integrasi pada ekonomi regional maupun internasional (*Bisnis Indonesia 21/10*). Lebih jauh Menteri Koordinator Perekonomian juga sudah menetapkan lima prioritas program diantaranya strategi industri dan pembangunan ekonomi domestik. Dalam konteks perdagangan, peningkatan daya saing produk mendapat perhatian utama baik dalam rangka peningkatan ekspor maupun pasar global. Menteri Negara Koperasi dan UKM juga sudah menjabarkan beberapa program prioritas bidang koperasi dan UKM. Sebanyak 12 program yang disiapkan Kementerian Koperasi dan UKM diantaranya adalah penyelesaian KUT yang macet, peningkatan akses kepada perbankan dan pelaksanaan pasar rakyat.

Hal menarik lain dari pemerintahan baru adalah dipisahkannya Departemen Perindustrian dan Departemen Perdagangan yang dalam beberapa kabinet pemerintahan sebelumnya kedua departemen ini disatukan. Namun pemisahan ini justru diikuti juga dengan ditiadakannya Direktorat Jenderal yang menangani usaha kecil yang semula berada di Direktorat Jenderal Industri Kecil

dan Dagang Kecil (Ditjen IKDK). Disatu sisi, kondisi ini adalah "kehilangan dukungan" dalam pengembangan usaha kecil oleh pemerintah dengan di-tiadakannya institusi setingkat eselon I yang menangani usaha kecil, meskipun banyaknya institusi yang terlibat tidak menjamin pengembangan UKM berlangsung secara baik. Namun dibalik itu, kita boleh berharap penghapusan ini menjadi tanda akan difokuskannya penanganan pengembangan UKM pada satu lembaga agar koordinasi berjalan lebih baik.

RTJM dari ADB TA SME Development merekomendasikan tiga strategi pengembangan UKM secara bertahap. Rekomendasi ini merupakan bentuk pendekatan keterpaduan dalam program pengembangan UKM. Tiga strategi pengembangan UKM dalam RTJM adalah: (i) menciptakan lingkungan usaha yang kondusif bagi UKM, (ii) menguatkan daya saing UKM dengan meningkatkan akses kepada dan kualitas dari jasa non keuangan, dan (iii) meningkatkan akses UKM pada jasa keuangan.. Rekomendasi bagi komponen lingkungan usaha pada MTAP diarahkan pada penciptaan lingkungan usaha yang kondusif melalui perbaikan tata kelembagaan untuk perumusan kebijakan UKM dan implementasinya, perbaikan kerangka pengaturan di tingkat nasional maupun daerah dan peningkatan akses UKM dan stakeholder terkait ke informasi.

Ketika pemerintah menyatakan ingin membawa kepada perekonomian yang lebih terbuka, maka UKM sesungguhnya yang paling harus siap dengan keterbukaan tersebut terutama masuknya produk dari luar negeri. Lebih jauh lagi, desakan yang dihadapi produk UKM bukan hanya dari produk dari luar negeri yang dengan produktivitas lebih tinggi

menjadikannya lebih murah tapi juga desakan dari produk dari usaha besar yang terdesak dengan kehadiran produk luar negeri. Produk usaha besar yang tidak mampu bersaing dengan produk asing akan terlempar ke segmen pasar yang seharusnya menjadi tempat produk usaha kecil dan menengah. Dengan demikian, UKM akan menghadapi dua tekanan sekaligus yaitu dari asing dan usaha besar dalam negeri Artinya, mengandalkan produk yang sejenis dengan yang ditawarkan produk impor/asing atau usaha besar dalam negeri ditengah kemampuan produksi dan kualitas yang terbatas serta skala ekonomi yang kurang efisien akan sangat menyulitkan bagi UKM untuk berkembang dimasa datang. Selain di pasar domestik, produk UKM yang sudah memasuki pasar ekspor juga akan menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar global. Membanjirnya produk China khususnya TPT di pasar global adalah contoh mudah persaingan yang semakin ketat termasuk bagi produk UKM dipasar global.

Satu hal yang pasti dari persaingan global dimasa mendatang adalah tuntutan efisiensi produksi dan kualitas produk agar mampu memenangkan persaingan. Persoalannya adalah pada sektor mana UKM Indonesia mampu memenuhi kedua tuntutan tersebut ? Studi UNCTAD (1999) yang menguji dampak liberalisasi perdagangan terhadap negara-negara yang terlibat menunjukkan bahwa diantara sejumlah negara-negara Asia, dampak liberalisasi perdagangan terhadap pertumbuhan ekspor Indonesia menempati urutan kedua terkecil. Hasil studi ini memberi indikasi banyaknya masalah yang dihadapi sektor di Indonesia dalam menghadapi globalisasi pasar baik dari sisi suplai (kapasitas, bahan baku, infrastruktur) maupun sisi permintaan

(kualitas). Dengan kata lain, Indonesia belum mampu mengoptimalkan keuntungan yang bisa diraih dari perekonomian yang semakin terbuka. Dibutuhkan kebijakan yang bukan hanya komprehensif dengan dukungan yang besar, tapi lebih penting adalah kebijakan yang tepat dan efektif dalam menjadikan globalisasi ekonomi sebagai peluang pasar termasuk bagi UKM. Sehingga UKM bukan hanya mampu bertahan dalam liberalisasi perdagangan namun justru mengambil *gain* dari keterbukaan ekonomi.

Ragam Kebijakan Pengembangan UKM : Dimana Posisi Indonesia ?

Menurut Eugene dan Morce (1965) dalam Tambunan (2001), tipe kebijakan pemerintah sangat menentukan pertumbuhan UKM. Ada empat pilihan: (1) Kebijakan *do nothing policy*: pemerintah apapun alasannya sadar tidak perlu berbuat apa-apa dan membiarkan UKM begitu saja, (2) kebijakan memberi perlindungan (*protection policy*) terhadap UKM: kebijakan ini bersifat melindungi UKM dari kompetisi dan bahkan memberi subsidi, (3) kebijakan berdasarkan ideologi pembangunan (*developmentalist*): kebijakan ini memilih industri yang potensial (*picking the winner*) namun tidak diberi subsidi dan (4) kebijakan yang semakin populer adalah apa yang disebut "*market friendly policy*" dengan penekanan pada pilihan *brood based*, tanpa subsidi dan kompetisi.

Pada masa lalu, pemerintah memilih kebijakan tipe kedua (*protection*) akan tetapi kerangka tujuan jatuh pada pilihan ketiga, yakni *developmentalist*. Hasilnya baik industri besar dan kecil menengah tidak berhasil. Ketidak berhasilan ini disebabkan oleh lingkungan yang diciptakan oleh kebijakan tersebut pada

dasarnya membuat UKM masuk usaha yang tumbuh secara distorsif. Oleh karena itu pilihan kebijakan yang menempatkan UKM sebagai entitas yang perlu diproteksi dan subsidi perlu dievaluasi dalam konteks mempersiapkan UKM menghadapi pasar bebas. Apalagi kalau pemerintah sudah berketetapan menjadikan UKM sebagai salah satu sektor ekonomi andalan penghela pertumbuhan setelah keberhasilannya menjadi *safety net* pada saat krisis.

Dalam hubungan ini, dewasa ini, semakin jelas bahwa UKM secara dikotomis dibagi ke dalam dua jenis definisi. UKM dengan definisi usaha mikro dibedakan dengan usaha kecil dan menengah yang dianggap potensial dapat dikembangkan. Akan tetapi sesungguhnya distribusi UKM yang pincang, dimana usaha mikro dalam jumlah yang sangat (melebihi 2,5 juta unit) sedangkan usaha kecil potensial mungkin tidak lebih dari 300 ribu unit dan usaha menengah di Indonesia sama sekali belum jelas. Kaitannya dengan kebijakan yang terbangun dalam persepsi yang populer adalah usaha kecil mikro cocok untuk "*welfare policy*" sedangkan untuk UKM adalah *competitive business policy*. Persepsi ini sebenarnya justru menimbulkan bias dalam pengembangan UKM dan keaburan kebijakan pengembangan UKM. Di sini terlihat UU No.9/1995 tentang UKM tidak dapat memberi jalan keluar, kecuali hanya mampu mengakomodasi semua pendapat. Kalau dibangun kebijakan bersifat kategorial target, maka UU No.9, 1995 kurang dapat memberi jawaban.

Sebenarnya, kalau diamati secara mendalam ketahanan UKM dalam menghadapi krisis ekonomi bukanlah ditentukan oleh kebijakan pemerintah, melainkan ditentukan oleh lingkungan

ekonomi dan daya adaptasi dari UKM itu sendiri terhadap iklim mekanisme ekonomi pasar persaingan selama ini. Berbagai penelitian yang disponsori The Asia Foundation (TAF) dan Swisscontact menunjukkan bahwa daya survival dari UKM cukup tinggi. Menarik untuk dikaji hasil statistik dua sensus BPS (Kusnadi Saleh dan R. Heriawan, 1999)³, tentang perkembangan (jumlah) industri manufaktur antara tahun 1986 dengan 1996 (sebelum krisis). Jumlah industri pengolahan berskala kecil tahun 1986 tumbuh dari 1,5 menjadi 2,8 juta unit atau tumbuh dari sekitar 13 menjadi 23% atau tumbuh sekitar 80%. Di sisi penyerapan tenaga kerja untuk periode yang sama nampak pertumbuhan absorpsi industri besar lebih cepat dari industri kecil, industri kecil tercatat tumbuh dari 3,5 menjadi 6,6 juta (tumbuh sekitar 89%) sedangkan industri besar dan sedang tumbuh dari 1,7 menjadi 4,2 juta atau tumbuh 149%. Demikian pula sumbangan nilai tambah industri kecil lebih kecil dibanding dengan industri berskala besar. Namun dalam hal penciptaan lapangan kerja sebaiknya tiap penciptaan nilai tambah sebesar Rp 100 juta nilai tambah, industri kecil menciptakan lapangan kerja 11 kali lipat lebih besar dari industri besar dan menengah.

Kunci perkembangan di atas, disebabkan UKM berada pada mekanisme pasar yang kompetitif. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa industri kecil dapat diandalkan

untuk mengejar pertumbuhan ekonomi terutama penciptaan lapangan kerja. Implikasinya dalam transformasi struktur ekonom Indonesia, kombinasi usaha besar dan kecil harus dapat dipadukan dalam de-sentralisasi (pembangunan ekonomi daerah) dan pasar global mendatang.

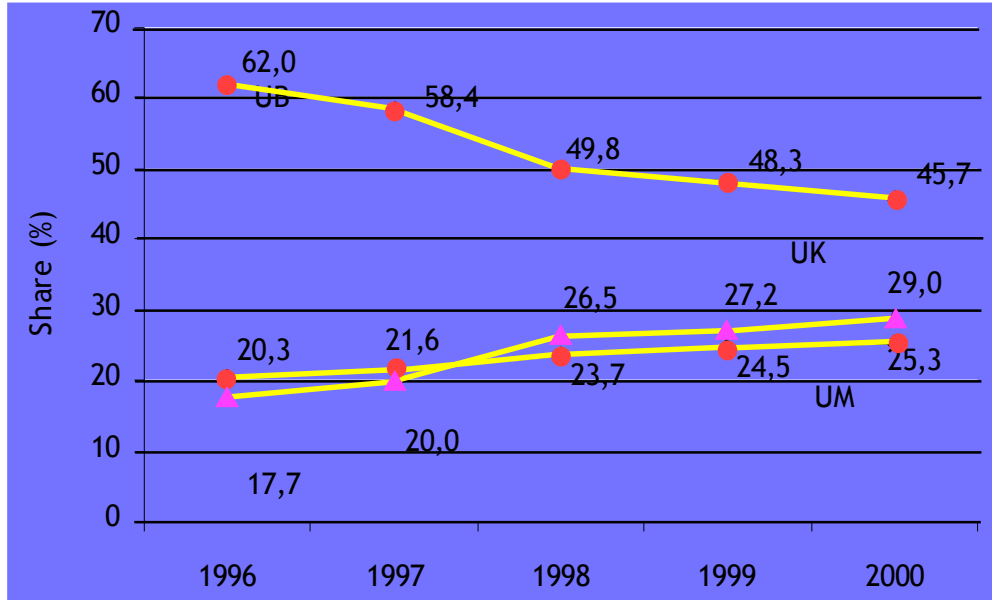
Ditengah pasar yang semakin terliberalisasi dimasa mendatang, UKM bukan selalu menjadi entitas bisnis yang akan menjadi korban dalam perekonomian global sebagaimana sering dikhawatirkan. UKM juga memiliki potensi unggul yang membuatnya mampu menjadi pemenang dalam pertarungan pasar bebas. Studi Supriyanto (2002) pada industri kecil makanan, kayu dan tekstil mengungkapkan sisi lain keunggulan UKM. Dengan melihat sumber pertumbuhan UKM dari *total factor productivity* (TFP) dan *input factor*, studi tersebut menemukan bahwa industri makanan dan kayu yang merupakan jenis industri berbasis input lokal dan padat tenaga kerja memperlihatkan peranan TFP yang semakin besar sebagaimana yang terlihat pada Tabel 1. Artinya, pada industri tersebut, aspek teknologi, efisiensi teknis

Tabel-1. Dekomposisi Sumber Pertumbuhan Output IKRT

Jenis Industri (Sumber Pertumbuhan)	Kontribusi Sumber Pertumbuhan terhadap Output
Makanan	
• TFP	68.57%
• Faktor input	31.43%
Tekstil	
• TFP	46.68%
• Faktor input	53.32%
Produk Kayu	
• TFP	68.41%
• Faktor input	31.59%

³ Kusnadi Saleh, R. Heriawan. 1999. *Indonesia Small Business Statistics. Conference on: "The Economic Issues Facing The New Government"*. Jointly organized by LPEM-UI and PEG-USAID.

Gambar-1. Perubahan “Output Share” Menurut Skala Usaha (1996-2000)



dan skala usaha menunjukkan peran yang lebih besar dalam pertumbuhan UKM dibanding penggunaan tenaga kerja, kapital dan bahan baku. Implikasi temuan tersebut adalah ketika krisis melanda ekonomi Indonesia, dimana harga input semakin mahal, UKM pada kedua sektor tersebut dapat terhindar dari goncangan eksternal.

Proposisi berikutnya dari keunggulan UKM adalah bahwa UKM lebih efisien dan produktif daripada usaha besar sehingga memiliki tingkat kompetisi yang baik. Stigler (1968) mengemukakan teori yang menarik untuk mengetahui tingkat kompetisi, efisiensi dan produktivitas yang diukur dari trend pangsa output dalam satu kurun waktu tertentu. Jika pangsa dari satu skala industri tertentu menurun, berarti industri pada skala tersebut tidak efisien, demikian pula sebaliknya. Gambar 1. memperlihatkan share usaha

besar (UB) yang mengalami trend penurunan dari 60.0% pada tahun 1996 menjadi 45.7% pada tahun 2000. Bahkan pada saat krisis, pangsa output usaha besar ini mengalami penurunan yang tajam dari 58.4% pada 1997 menjadi hanya 49.8% pada 1998. Sebaliknya pangsa output usaha kecil dan usaha menengah justru mengalami peningkatan dari 17.7% (usaha kecil/UK) dan 20.3% (usaha menengah/UM) pada tahun 1996 menjadi 29.0% (UK) dan 25.3% (UM) pada tahun 2000. Kenaikan paling signifikan bahkan ditunjukkan oleh kelompok usaha kecil. Hal ini menegaskan bahwa UKM sesungguhnya memiliki tingkat kompetisi yang lebih baik daripada UB terutama pada saat krisis ekonomi. Realitas tersebut sekaligus menunjukkan UKM khususnya kelompok UK memiliki tingkat efisiensi dan produktivitas yang lebih baik daripada UB.

Dua kondisi realistis diatas seharusnya menjadi bahan pemikiran sekaligus perenungan untuk tidak terus menerus menganggap UKM sebagai kelompok bisnis yang harus selalu diproteksi dan diberi bantuan. Kebijakan yang selalu memposisikan UKM sebagai kelompok yang perlu dibantu pada dasarnya didasarkan pada anggapan bahwa UKM adalah kelompok usaha yang lemah dalam segala hal dan tidak mampu bersaing dengan usaha besar. Sayangnya kebijakan tersebut cenderung berlanjut terus hingga saat ini. Bahkan tantangan pasar global yang akan segera datang direpson dengan anggapan UKM akan habis terlindas dan tidak mampu bersaing. Globalisasi dan pasar bebas (melalui WTO, APEC, AFTA) seakan menjadi momok yang menyeramkan bagi UKM tanpa memberikan alternatif dan strategi bagaimana seharusnya UKM menghadapi pasar bebas.

Lingkungan Usaha Bukan Satu-Satunya, Mobilitas Vertikal Lebih Utama.

Usaha peningkatan daya saing dunia usaha di dalam negeri dalam rangka menghadapi pasar global selalu tidak bisa dilepaskan dari upaya menciptakan lingkungan usaha yang kondusif bagi dunia usaha itu sendiri. Lingkungan usaha yang tidak kondusif di negeri ini memang telah menciptakan ekonomi biaya tinggi yang menimbulkan inefisiensi. Tingginya pungutan baik legal maupun ilegal, perijinan yang banyak dan tumpang tindih dengan birokrasi yang rumit, praktik korupsi, kolusi dan nepotisme untuk memperlancar usaha, pelanggaran hak cipta dan keamanan

usaha yang tidak terjamin menjadi wajah buruk iklim usaha di Indonesia. Dampaknya sangat jelas, disamping produk kita yang kalah bersaing, negara kita juga menjadi tidak kompetitif untuk menjadi tempat investasi.

Tidak terkecuali pada UKM dan Koperasi, lingkungan usaha yang tidak kondusif juga sangat memukul UKM. Bagi UKM dengan kemampuan keuangan yang lemah dan skala usaha yang kecil, distorsi yang muncul akibat regulasi maupun yang ada di tingkat daerah saja sudah sangat menghambat bagi perkembangan UKM. Beragam studi yang dilakukan menunjukkan besarnya kerugian dan inefisiensi yang ditimbulkan akibat distorsi dalam kegiatan usaha maupun pergerakan barang dan jasa dan besaran maupun variasi bentuknya semakin meningkat pada era desentralisasi⁴. Tidak mengherankan jika perhatian terhadap usaha untuk mengurangi hambatan yang mendistorsi lingkungan usaha menjadi begitu besar. Pemerintahan baru dan dunia usaha dalam rekomendasinya menyatakan perlunya mendorong iklim usaha yang kondusif bagi pengembangan dunia usaha.

Namun sebagaimana dijelaskan dimuka, lingkungan usaha yang semakin kondusif akan berimplikasi pada semua skala usaha yang berarti juga persaingan yang semakin ketat. Sementara dalam konteks pengembangan UKM, yang dibutuhkan bukan hanya bagaimana UKM mampu untuk bersaing dan bertahan dalam iklim persaingan yang semakin ketat, namun juga bagaimana ia dapat berkembang dan meningkatkan skala usahanya. Peningkatan skala usaha UKM

⁴ Sebagai rujukan bisa dilihat studi CESS (2002) yang menghitung trade loss di empat propinsi, atau CESS (2001) yang menghitung dampak desentralisasi terhadap UKM atau beragam studi lainnya.

Tabel 2. Dinamika Vertikal IM dari 1996 ke 1997 dan dari 1999 ke 2000.

Keterangan	1996-1997			1999-2000		
	Total (unit)	Berubah (unit)	%	Total (unit)	Berubah (unit)	%
Scaling-up:						
- Dari IK ke IM	12.519 (IK)	451	3,6	11.692 (IK)	480	4,1
- Dari IM ke IB	3.798 (IM)	276	7,3	3.735 (IM)	312	8,4
Total Kenaikan	16.317	727	4,5	15.427	792	5,1
Scaling-down:						
- Dari IM ke IK	3.798 (IM)	599	15,8	3.735 (IM)	401	10,7
- Dari IB ke IM	6.680 (IB)	354	5,3	6.797 (IB)	260	3,8
Total Penurunan	10.478	953	9,1	10.532	661	6,3
Total Dinamika		1.680			1.453	

Sumber: Survei Industri Menengah dan Besar, BPS (diolah).

berarti bagaimana kemampuan UKM untuk melakukan mobilitas vertikal dan tidak sekedar mampu bertahan. Dengan demikian, dalam konteks proyeksi UKM kedepan, kurang tepat kalau hanya dilihat dari kemampuannya bertahan dalam kondisi gejolak ekonomi sebagaimana pada krisis ekonomi lalu.

Studi CESS (2002) menunjukkan ada masalah kemampuan melakukan mobilitas vertikal yang perlu menjadi perhatian penting dalam kaitannya dengan proyeksi UKM ke depan. Hasil analisis melalui *tracing data* antara tahun 1996-1997 dan 1999-2000 terhadap data industri BPS memperlihatkan lemahnya kemampuan UKM dalam melakukan *scaling-up* (naik kelas) ke skala usaha yang lebih tinggi. Seperti terlihat pada Tabel 2, pada periode 1996-1997, jumlah industri menengah (IM) yang “naik kelas” menjadi industri besar (IB) lebih kecil daripada jumlah IM yang “turun kelas” menjadi industri kecil (IK). Sementara, IK

yang mengalami “naik kelas” menjadi IM juga hanya 3.6%, sedangkan dari IB yang mengalami “turun kelas” menjadi IM sebesar 5.3%. Ini menunjukkan ada semacam kerentanan dari industri kecil dan menengah (IKM) yang mengakibatkan sulitnya IKM untuk mengalami peningkatan skala usaha (naik kelas) bahkan cenderung lebih mudah untuk mengalami penurunan skala usaha. Pada saat yang sama, kecenderungan “turun kelas” pada IB maupun IM yang relatif besar menunjukkan bahwa peningkatan meningkatnya jumlah IM maupun IK lebih dimungkinkan karena adanya IB dan IM yang “turun kelas” menjadi IM dan IK. Sementara untuk periode 1999-2000, peningkatan skala usaha (naik kelas) baik dari IK menjadi IM maupun IM menjadi IB lebih besar daripada penurunan skala usaha (turun kelas).

Kedua kondisi diatas menunjukkan bahwa disamping lingkungan usaha yang lebih kondusif, dibutuhkan pula

“kesehatan” kondisi internal UKM agar lebih mampu mendinamisasi diri dalam situasi persaingan yang ada. Kerentanan untuk turun kelas dan kemampuan peningkatan skala usaha yang lemah menunjukkan adanya persoalan kemampuan dinamisasi UKM terutama untuk “naik kelas” dan tidak sekedar bertahan pada kondisi yang ada. Dinamisasi UKM khususnya pada kelompok UM sebenarnya menunjukkan kondisi yang lebih positif pasca krisis dengan peningkatan skala usaha yang lebih banyak terjadi dibanding penurunan skala usaha. Kondisi krisis sebenarnya tidak hanya menunjukkan bahwa UKM mampu bertahan tapi bahkan justru mampu meningkatkan skala usahanya. Realitas ini mempertlihatkan kemampuan UKM untuk meningkat yang perlu dipertahankan dengan memperbaiki kondisi internal dan eksternal.

Tantangan yang dihadapi UKM pada saat krisis sangat berbeda dengan yang akan dihadapi saat ini sampai 2010. Setidaknya, pada periode akan datang, beberapa kesepakatan tentang perekonomian yang lebih terbuka antar negara sudah mulai diimplementasikan. Sementara pada saat krisis, produk dari luar negeri justru menjadi sangat mahal sementara produk lokal memiliki keunggulan kompetitif karena harganya yang lebih murah dalam mata uang asing. Hal ini berarti adanya tuntutan efisiensi dan produktivitas yang lebih tinggi bagi UKM untuk mampu bersaing disamping melalui kualitas yang bersumber dari kondisi internal UKM. Salah satu sebab kegagalan UKM dalam melakukan dinamika vertikal maupun horizontal (khususnya kelompok menengah) tersebut terjadi adalah karena secara internal industri menengah memang memiliki “kelemahan”. Kelemahan inter-

nal tersebut selanjutnya akan menghalangi kemampuannya untuk berkembang.

Kondisi internal yang menjadi hambatan bagi pengembangan UKM dan terkait satu sama lain adalah kemampuan permodalan dan penggunaan kapasitas produksi. Kemampuan permodalan yang rendah (disamping juga karena akses kepada sumber permodalan masih terbatas) menyebabkan kesulitan bagi UKM untuk meningkatkan kemampuan kapasitas produksi. Akibatnya UKM cenderung sangat berhati-hati dalam menerima order dalam jumlah besar. Padahal kemampuan pemenuhan order menjadi salah satu peluang untuk meningkatkan akses pasar khususnya pasar luar negeri atau upaya menjalin kerjasama subkontrak dengan usaha yang lebih besar. Sejalan dengan itu, kemampuan pemanfaatan kapasitas produksi oleh UKM juga masih belum maksimal meskipun sedikit lebih baik dari usaha besar. Studi CESS (2002) terhadap IKM di lima propinsi menunjukkan bahwa pemanfaatan kapasitas tertinggi oleh IKM hanya sebesar 85% pada industri menengah di Sulawesi Selatan.

Memposisikan UKM dalam Pertumbuhan Ekonomi Baru

Pada periode pertumbuhan ekonomi baru yang diharapkan berjalan seiring pemerintahan baru, UKM diharapkan tumbuh bukan hanya sebagai kuminitas bisnis yang diandalkan dalam penyerapan tenaga kerja, namun juga memberi kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi dan kinerja ekspor secara nyata dan signifikan. Ada empat indikator utama yang digunakan untuk menunjukkan peranan dan kondisi UKM pada masa krisisdan diharapkan menjadi basis bagi perkembangan UKM dimasa mendatang

yaitu: (a) sumbangan terhadap nilai tambah, (b) kondisi teknologi UKM, (c) penciptaan lapangan kerja, dan (d) sumbangan terhadap ekspor non-migas. Keempat indikator ini diharapkan dapat memberi perspektif tentang peningkatan peranan UKM dalam pertumbuhan ekonomi jangka panjang⁵.

(a) Nilai Tambah

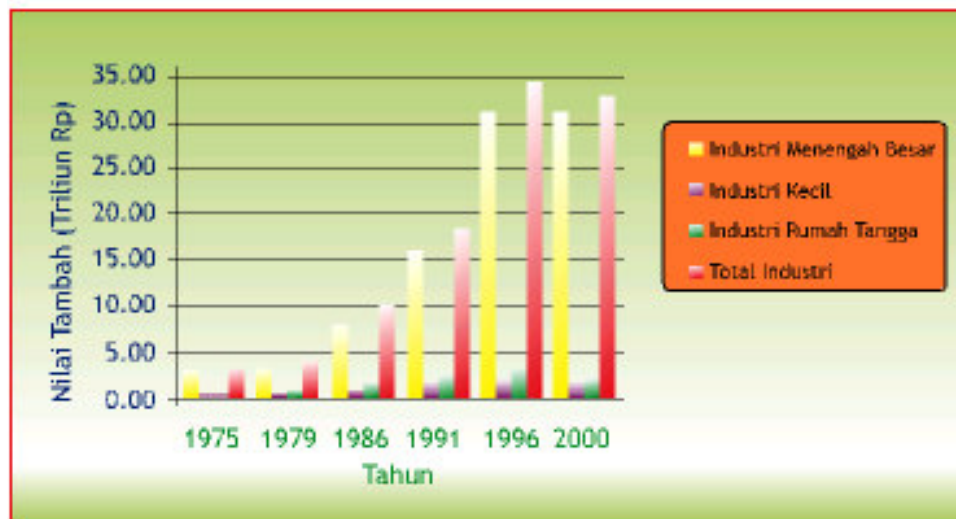
Sumbangan nilai tambah (pertumbuhan ekonomi) dapat digunakan sebagai petunjuk yang baik untuk menunjukkan efek empirik ekonomi global. Hipotesa kerjanya adalah apabila terjadi kenaikan sumbangan nilai tambah dalam pertumbuhan ekonomi dapat digunakan sebagai gambaran bagaimana pasar global secara sistematis atau acak mempengaruhi kinerja UKM di berbagai sektor ekonomi. Hasil analisis sumbangan UKM dalam nilai tambah dapat ditunjukkan dalam Gambar-2.

Gambar itu menunjukkan bahwa sumbangan UKM terhadap pertambahan nilai naik tetapi tetap kecil dibandingkan dengan industri besar. Yang menarik dari grafik di atas menunjukkan bahwa industri rakyat, kecil dan mungkin industri-industri menengah relatif stabil dan meningkat dalam memberikan kontribusi nilai tambah, bahkan selama masa krisis ekonomi (1997-2000). Harus diakui sumbangan usaha kecil dikategorikan masih rendah namun masih dapat ditingkatkan.

(b) Kondisi Teknologi UKM

Sebagaimana hasil penelitian tentang peranan TFP dalam pertumbuhan IKM, peranan teknologi masih sangat kecil dan capaian kinerja dalam sumber pertumbuhan seluruh faktor input kecuali teknologi. Kelemahan teknologi inilah yang harus diperbaiki agar IKM dapat meningkatkan peranannya dalam

Gambar-2. Nilai Tambah dalam Berbagai Skala Industri Tahun 1986 2000, (konstan 1983)



⁵ Uraian argumen ini merupakan kondensasi dari isi pidato pengukuhan Guru Besar Mangara Tambunan dengan Judul: Strategi Industrialisasi Berbasis UKM, IPB Bogor, 2002.

pertumbuhan ekonomi. Kelemahan di bidang teknologi ini, pada tingkat perusahaan menumbuhkan sifat meniru sehingga IKM berlomba-lomba memproduksi barang sejenis. Bahkan tidak sedikit IKM terkonsentrasi di lokasi pasar dengan konsumen yang sama atau bahkan melakukan pelanggaran hak cipta. Akibat dari produksi barang yang identik, ada kecenderungan lingkungan usaha terperangkap pada "*self defeated business development environment*". Kondisi ini muncul karena sifat *market entry* yang relatif mudah dengan kandungan teknologi yang rendah dan dengan barang tiruan hanya mampu mendatangkan profit yang kecil. Lebih lanjut, masalah mendasar adalah ketertinggalan dalam teknologi membawa dampak lebih serius, yakni produk bersifat barang inferior. Sifat ini dapat ditunjukkan apabila pendapatan masyarakat meningkat porsi alokasi pendapatan terhadap pembelian produk usaha IKM tidak senantiasa meningkat. Seringkali barang impor dengan mudah menggeser dan mensubstitusi barang produk inferior tersebut.

Kelemahan diatas hanya dapat diatasi apabila ada perubahan teknologi pada tiap unit usaha dan secara terus-menerus mengalami perkembangan sehingga kualitas produk dapat bersaing di pasar ekspor dan domestik. Patokan kualitas yang harus dibuat standar adalah kualitas barang ekspor. Apabila tingkatan teknologi ini tercapai, maka IKM dalam ekonomi dapat berfungsi seperti ujung tombak bermata dua: disatu mata tombak mampu mengeksport barang berkualitas dan dimata tombak satunya lagi dapat menangkal penetrasi impor barang sejenis dari luar negeri.

Perlu dibuat catatan disini, sifat teknologi yang digunakan industri kecil dan menengah tergantung pada sektor

ekonomi. Sudah barang tentu teknologi pada IKM di bidang pertanian (agroindustri) pasti berbeda dengan teknologi usaha pembuatan sepatu. Dalam tataran kebijakan terapan, agaknya suatu generalisasi teknologi bagi segmen IKM tidak demikian berguna, walaupun seseorang mengenalinya ke dalam barang modal (K) dan penguasaan teknologi bagi pemilik dan pekerja (L). Oleh sebab itu, dalam menyusun berbagai kebijakan kebutuhan IKM dan promosi teknologi, sebaiknya dibedakan menurut bidang dan sektor ekonomi yang dimaksudkan. Bagi pembuat kebijakan tidak ada hal yang lebih mendasar kecuali mengenali kelemahan mendasar di bidang teknologi dalam proses produksi, penjualan (marketing) dan manajemen.

Kalau ditelaah lebih mendalam, ketertinggalan IKM di bidang teknologi berakar pada tiga kondisi: (1) ketidakmampuan usaha membeli atau mengakuisisi teknologi dari perusahaan lain atau luar negeri karena margin profit yang kecil, (2) masalah internal: dimana dibanding dengan usaha besar, lemahnya "*self learning*" dan atau dalam bahasa lain kelemahan kewirausahaan (*entrepreneurship*) dalam adaptasi teknologi baru, (3) akses untuk memperoleh atau membeli informasi pasar (input dan output) ke dalam mana teknologi tergabung dirasakan sangat minim. Kalau kondisi pertumbuhan ekonomi masih rendah seperti dialami Indonesia sekarang ini, sangat tidak mungkin bagi unit-unit perusahaan melakukan inovasi. Secara umum usaha kecil secara sendiri-sendiri belum dapat melangkah pada inovasi tingkat tinggi kecuali berpartner dengan dunia usaha besar atau menengah dari dalam dan luar negeri.

Dalam mengatasi masalah diatas, kalau ditelaah dari sudut pandang ekonomi

publik, sangat beralasan pemerintah untuk melakukan intervensi yang bersifat "*public investment*" dibidang teknologi. Walaupun "*social rate return*" teknologi diketahui tinggi, sampai saat ini pemerintah belum begitu tertarik mengadakan investasi jangka panjang tersebut. Sehingga sampai saat ini pemerintah belum memiliki suatu program pengembangan teknologi yang sistematis dalam berbagai sektor ekonomi. Argumen ekonomi dibalik perlunya peranan pemerintah dalam "*public investment*" ini adalah pemerintah sebagai "*economic agent*" lebih bersifat netral terhadap kegagalan inovasi. Bagi IKM yang bersifat enggan mengambil resiko (*risk averse*) akan sukar mengambil investasi di bidang ini.

Tiga bidang strategis yang dapat dilakukan dalam mengurangi kelemahan teknologi ini: **Pertama**, pembangunan infrastruktur desa-perkotaan sehingga lalu lintas barang, jasa, modal dan informasi, dapat diperbaiki dan jaringan transportasi melahirkan ongkos transaksi murah (*low transaction cost*) sehingga dapat memperbaiki posisi penentuan harga-harga produk UKM. **Kedua**, pemerintah aktif melakukan promosi industri via pembentukan dan pengembangan bantuan modal tetap melalui pasar kredit, membangun sentra industri dengan pembaharuan konsep (pada masa lalu model sentra industri telah gagal). Saat ini nampaknya model sentra produksi ini mau dihidupkan kembali (*reborn*) dengan nama pembangunan dan pengembangan "*cluster*" pada jenis industri tertentu (Rodriguez and Sandee, 2001). Konsep "*cluster*" mengandung arti kolektivisme industri yang dapat mensubstitusi kelemahan tiap unit usaha. Kluster industri karena "*proximity*" lokasi yang berdekatan, memudahkan pemerintah dalam

membangun infrastruktur, ketersediaan perbankan dan informasi pasar sekaligus jauh lebih mudah bagi UKM melakukan "*self learning*" baik dalam inovasi murni dan meminjam (*borrowed*) teknologi melalui sub-kontrak atau melalui kerjasama dengan usaha lain.

Ketiga adalah seperti ditunjukkan dari seri penelitian CESS (2001) yang merekomendasikan agar pemerintah mempromosikan sektor swasta untuk mengembangkan "*trading houses*" yang berperan sebagai katalisator dalam adaptasi teknologi. *Trading house* dalam proses kerjasama pembelian dan penjualan selalu membawa desain dan teknologi dalam pesanan barang berkualitas yang ditujukan ke pasar luar negeri. *Trading house* (sebagai *intermediat buyer/agent*) biasanya mengajarkan desain barang yang dibutuhkan dan UKM (sebagai produsen yang menjadi partnernya) dapat melakukan perbaikan teknologi melalui proses transfer teknologi, *knowledge* dan *knowhow*. Secara perlahan alih teknologi dapat berjalan melalui perdagangan yang dimotori usaha perdagangan (*trading houses*) ini.

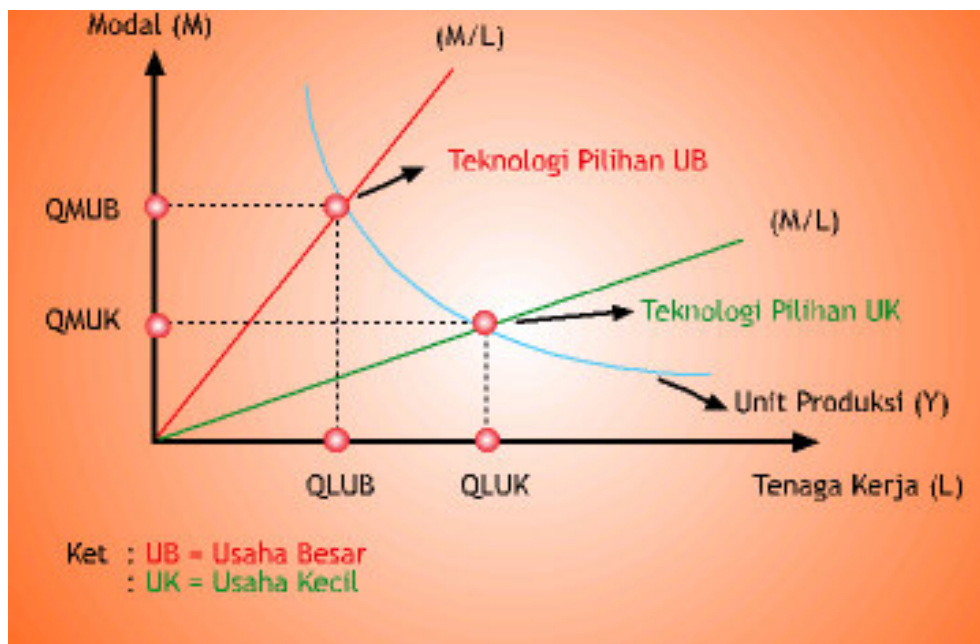
Dalam aras teoritis, perbaikan kinerja teknologi terkait dengan usaha meningkatkan rasio penggunaan modal (M) (dimana muatan teknologi dapat terintegrasi) per tenaga kerja (L) atau (M/L) atau input per unit output seperti tergambar dalam grafik pada Gambar-10. Tidak mungkin bagi IKM akan mampu meningkatkan, katakan produktivitas tenaga kerja tanpa memperbaiki penguasaan teknologi bagi tenaga kerja. Perbaikan ini dapat dilakukan melalui: (a) perbaikan keterampilan penguasaan teknologi dan (b) menambah modal (M) yang dapat dijalankan oleh tenaga kerja bersangkutan.

Pada Gambar 3, diambil satu ilustrasi

IKM meningkatkan produksi pada unit tertentu tergambar dalam kurva *isoquant* dan rasio M/L - masing-masing bagi UB dan UK yang menunjukkan bahwa UK cenderung mengintensifkan pemakaian tenaga kerja atas pilihan teknologi yang dipakai. Sebaliknya industri besar bersifat padat modal⁶. Kunci dari usaha meningkatkan peranan baik industri skala besar ataupun industri skala kecil dan menengah dalam meningkatkan nilai tambah tidak terlepas dari usaha memperbesar koefisien m , karena di tiap industri tidak mungkin meningkatkan

produktivitas atau nilai tambah tenaga kerja tanpa memperbesar nilai modal (M). Implikasi yang lebih luas dari usaha peningkatan produktivitas ini adalah perlunya diciptakan akses yang mudah dan cepat terhadap kredit perbankan dan non-perbankan dalam pengadaan modal tetap dengan kredit berbunga rendah (*low interest credit or loan*). Sampai saat ini belum ada skim kredit yang melayani kebutuhan IKM dalam perbankan. Hal ini dimaksudkan agar melalui upaya memperbesar koefisien m bagi kebutuhan modal tetap (*fixed capital*) atau modal

Gambar-3. Rasio Modal Per Tenaga Kerja pada Tingkat Output Tertentu (Y)



⁶ Tidaklah tepat mengatakan bahwa IKM akan bersifat padat karya sedangkan UB bersifat padat modal. Banyak contoh, tergantung sektor ekonomi mana, IKM dapat bersifat padat modal dan IKM dapat bersifat padat karya. Tidak jarang dalam industri pariwisata sedikit jumlah pekerja tetapi mengelola permodalan yang besar sehingga usaha sebenarnya padat modal daripada padat karya. Namun secara keseluruhan IKM masih tetap bersifat padat karya dalam grafik Gambar-10 akan bergerak ke arah (M/L) IK.

operasional (*operating capital*), usaha kecil dapat melakukan investasi dalam usaha ambil alih teknologi murni atau terapan.

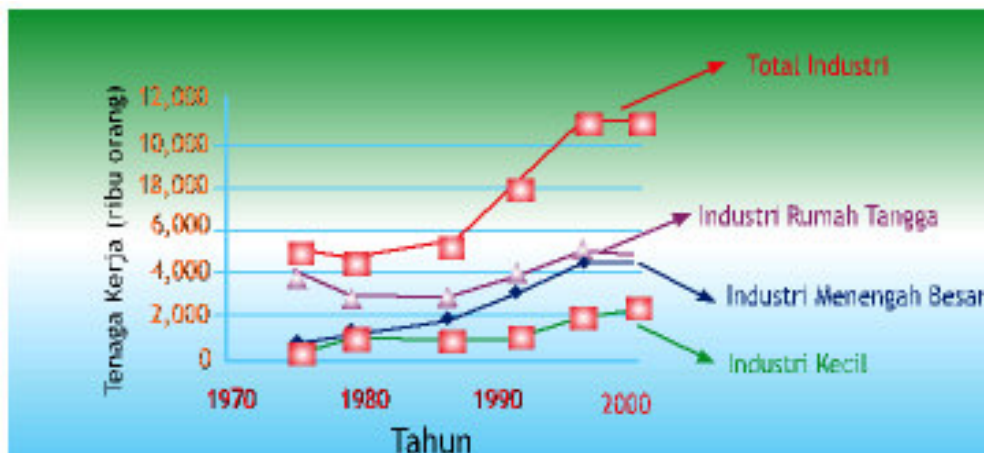
(c) Penciptaan Lapangan Kerja

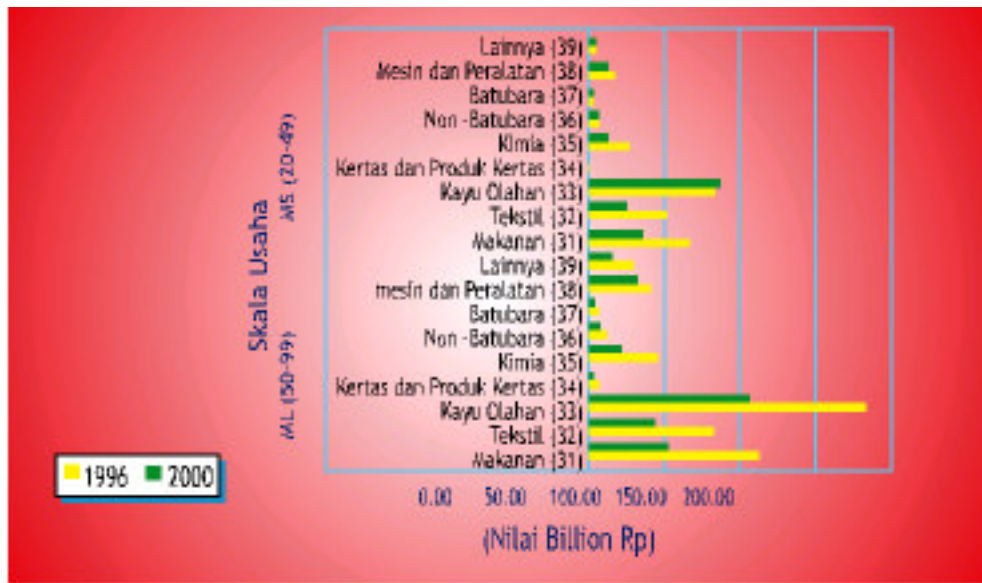
Peranan strategis UKM pada umumnya selalu ditonjolkan karena kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja. Disatu sisi pemerintah mengharapkan UKM mampu menyerap tenaga kerja khususnya yang tidak tertampung di sektor pertanian dan tenaga kerja kurang terampil. Namun di lain pihak ada dorongan untuk meningkatkan efisiensi UKM, sehingga dapat tumbuh dan mempunyai daya saing. Permasalahannya adalah bagaimana mengkombinasikan kedua tujuan tersebut agar dunia usaha dapat mendatangkan keuntungan namun juga tetap menciptakan lapangan kerja dengan efisiensi yang tetap bisa dicapai. Penelitian Trina (2003) menunjukkan tidak ada *trade off* antara pilihan tujuan efisiensi dengan penciptaan lapangan kerja.

Menarik untuk mengkaji kinerja UKM

dalam absorpsi tenaga kerja ini dalam episode sebelum, pada saat krisis hingga pemulihan ekonomi. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar-4. Angka dalam Gambar-4. menunjukkan, industri besar dan kecil sama-sama bergerak naik dalam penciptaan lapangan kerja. Akan tetapi industri rumah tangga cenderung menurun. Hal yang lebih menarik adalah selama masa krisis menunjukkan bahwa industri kecil masih cenderung naik dalam penciptaan lapangan kerja, sementara industri ukuran besar meningkat namun cenderung menurun. Ada dua alasan mengenai hal ini: (a) selama krisis ekonomi, sebagian besar pekerja mungkin lebih memilih bekerja, membuat UKM dan bekerja pada UKM dan (b) UKM terutama industri yang menggunakan bahan baku lokal mengambil keuntungan dan menciptakan lapangan kerja baru. Sehingga secara keseluruhan selama krisis ekonomi, UKM menciptakan lebih banyak lapangan tenaga kerja. Sementara mengapa perusahaan besar cenderung menurun pada masa pemulihan, mungkin

Gambar-4. Penyerapan Tenaga Kerja oleh Perusahaan (1975-2000)





disebabkan perusahaan besar yang sangat bergantung pada bahan baku impor, sehingga mengalami kesulitan keuangan yang mengakibatkan kapasitas produksi usaha besar berkurang. Kondisi ini memaksa perusahaan memberhentikan kontrak dengan pekerjanya.

(d) Sumbangan Terhadap Ekspor Non-Migas

Pada umumnya UKM bergerak dalam ekspor menjual produk makanan, tekstil, alas kaki, kayu dan metal sebagaimana dapat dilihat dalam struktur komoditi ekspor UKM. Komoditas ekspor UKM ditunjukkan dalam Gambar-5. Apa yang dapat disimpulkan dari Gambar-5 adalah keragaman komoditi ekspor non migas masih sangat terbatas. Sehingga kalau ada gejolak ekonomi (menurunnya permintaan) akan sangat segera terasa. Untuk semua komoditas – kecuali industri kayu olahan (33) – kedua industri besar

dan sedang menunjukkan ekspor komoditi yang menurun dari 1996 sampai 2000. Sementara industri kayu olahan baik yang termasuk industri menengah maupun besar menunjukkan peningkatan ekspor pada kurun waktu 1996-2000. Industri menengah menunjukkan pertumbuhan ekspor yang meningkat pada kurun waktu 1999-2000, meskipun pertumbuhan ekspor yang positif tersebut tidak dapat kembali seperti sebelum tahun 1996.

Mulai tahun 1999 tampak bahwa industri besar, menengah dan kecil kembali menguat sedikit ketika terjadi pemulihan ekonomi di tahun 2000. Penguatan ini terjadi pada sektor perdagangan luar negeri, dari penurunan yang tajam di tahun 1997 menjadi pertumbuhan yang positif di tahun 1999 dan 2000. Fenomena yang sama juga ditemukan dalam industri kecil, yang ditunjukkan oleh ekspor yang relatif tetap selama krisis ekonomi dan pemulihannya.

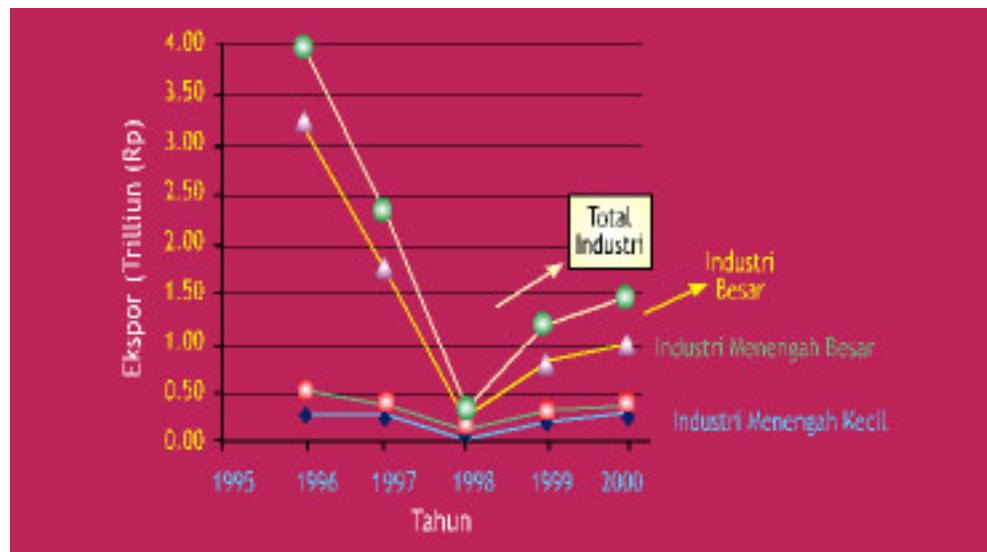
Demikian juga dengan industri menengah yang menunjukkan kemajuan. Dalam periode pemulihan (1999-2000), pertumbuhan ekspor industri menengah dan besar mulai meningkat. Kondisi ini terjadi juga pada ekportir sedang dan besar yang merebut keuntungan dari penurunan rupiah seperti terlihat pada gambar 6.

Ada tiga hambatan utama dalam menembus pasar ekspor langsung bagi UKM yaitu: (i), kelemahan dalam skema pembiayaan ekspor, (ii), keterbatasan akses informasi pasar, dan (iii), kelemahan manajemen dalam melakukan aktifitas ekspor yang mana memerlukan keahlian tinggi dan jaringan pemasaran yang efisien. Hasil dari survey CESS⁷ menunjukkan, kemampuan dari dalam perusahaan untuk mempelajari

kesempatan untuk berebut pasar luar negeri sangat lemah. Sebagian dari perusahaan tidak mempunyai informasi bagaimana permintaan pasar terus berubah di negara tujuan. Bahkan UKM banyak yang tidak mengetahui produk mereka dijual di pasar ekspor.

Pertanyaan lain yang seharusnya disampaikan yaitu apakah pemerintah sungguh-sungguh berniat meletakkan usaha sebagai landasan kebijakan industri di masa mendatang? Sampai saat ini pemerintah baru pada tahap retorika saja dalam upayanya menunjukkan pentingnya UKM. Pemerintah belum memiliki komitmen kelembagaan yang kuat untuk memajukan model pembangunan industri berbasis UKM. Bahkan krisis ekonomi membawa hasil yang tidak diharapkan dimana usaha kecil menengah mampu

Gambar-6. Total Ekspor Berdasarkan Skala Usaha Tahun 1996-2000, (konstan 1993)



⁷ Lihat laporan hasil penelitian CESS dengan The Asia Foundation (TAF) dan Swiscontact, 2000.

melakukan hal yang lebih baik daripada perusahaan yang lebih besar, walaupun kucuran kredit tidak diberikan untuk UKM. Sampai saat ini pemerintah masih dalam posisi untuk menyelamatkan perusahaan besar yang sekarat, dan perlakuan yang diterima yang lebih menjurus pada *political of the public relation* dalam formulasi kebijakan ekonomi.

Pilihan Pengembangan UKM dalam Jangka Pendek

Menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi pengembangan UKM yang berdaya saing memang hal mutlak dalam konteks perekonomian yang makin terbuka. Namun harus disadari bahwa ketika pemerintah berusaha menciptakan iklim usaha yang kondusif maka sebenarnya kondisi itu bukan hanya berlaku dan menguntungkan bagi UKM tapi juga akan berlaku dan menguntungkan bagi semua pelaku usaha termasuk untuk produk luar negeri yang masuk Indonesia. Artinya, iklim usaha yang semakin kondusif akan semakin memperketat persaingan antara pelaku usaha yang bersaing secara sehat. Dengan demikian tetap dibutuhkan keunggulan kompetitif dari produk UKM untuk mampu memenangkan persaingan dalam iklim usaha yang semakin kondusif.

Disamping itu, sebagaimana yang disampaikan dalam RTJM, upaya mendorong penciptaan iklim usaha yang kondusif tidak bisa dilakukan sekaligus apalagi jika sampai pada aspek penataan

kelembagaan dan koordinasi kebijakan di tingkat nasional. Diperlukan usaha yang bertahap dan komitmen semua pihak untuk mendorong terciptanya iklim usaha yang kondusif. Dalam jangka pendek, UKM tidak dapat menunggu waktu yang demikian panjang untuk mendapatkan prakondisi yang baik dalam rangka merebut pasar ditengah persaingan ketat yang juga tidak bisa ditunda.

Bagi UKM dibidang produksi, ada dua pilihan yang bisa ditempuh dalam menghadapi persaingan dengan produk usaha besar. Kedua pilihan ini bahkan sejalan dengan karakteristik dan kemampuan UKM dalam bermain dipasar. Pilihan pertama adalah berspesialisasi pada produk-produk yang khas (*niche product*) dengan unggulan pada desain atau keunikan yang dimiliki. Pilihan kedua adalah dengan mengambil posisi pada produk-produk intermediet yang menjadi input bagi produk-produk yang dihasilkan industri besar, baik dalam posisi subkontrak maupun outsourcing bagi industri besar. Pilihan demikian memungkinkan UKM memiliki pasar yang jelas baik dari keunggulan (lebih tepatnya kekhasan) produk yang dihasilkan atau dari kerjasama produksi yang akan membentuk *captive market* bagi UKM. Berbeda dari *captive market* yang menimbulkan entrepreneur yang tidak inovatif dan mengandalkan fasilitas, *captive market* yang dibentuk melalui pola subkontrak akan tetap mengedepankan kualitas produk untuk tetap mampu bertahan dipasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaron, C. L. Keword, K. Bird, M. Desai, H. AswicaHjono, C.M. Basri, C. Tubagus, 2004 *Strategic Approach to Job Creation and Employment in Indonesia*, A Report, USAID, February
- Asian Development Bank. 2002. Mid Term Action Plan for SME Development: Strategy and Recommendations. Project Report. ADB MSE Development Technical Assistant. Indonesia.
- Berry, Sandee and Rodriguez. 2001. Small and Medium Enterprise Dynamics In Indonesia. Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol.37, No.3, 2001.
- Center for Economic and Social Studies. 2000. Analisis Kebutuhan Pengembangan Sistem Pembiayaan Ekspor Bagi Usaha Kecil dan Menengah Berorientasi Pasar Luar Negeri. Laporan Penelitian. Didukung oleh The Asia Foundation dan Swisscontact.
- _____. 2001. Policy Reform for Increasing Small and Medium Enterprise Growth. Study Report. Support by The Asia Foundation and PEG-USAID.
- _____. 2003. Dinamika Perdagangan Domestik dan Hambatan Pengembangannya. Laporan Penelitian. Didukung oleh The Asia Foundation.
- _____. 2003. Medium Enterprise Dynamics : The Barriers Constraining on The Development of Medium-Size Enterprises. Study Report. Supported by The Asia Foundation.
- Program 100 Hari. 2004. M. Chatib Basri. Analisis Ekonomi Kompas, 1 November 2004. Jakarta.
- Supriyanto, Herman. 2002. Dekomposisi dan Dinamika Sumber Pertumbuhan Industri Kecil dan Rumah Tangga di Indonesia: Analisis Total Factor Productivity. Tesis Magister (tidak dipublikasi). Program Pasca Sarjana IPB, Bogor.
- Saleh, Kusnadi dan R. Heriawan. 1999. Indonesia Small Business Statistics. Conference on "The Economic Issues Facing The New Government". Jointly orgized by LPEM-UI and PEG-USAID.
- SBY Terapkan Ekonomi Terbuka. Bisnis Indonesia, Kamis 21 Oktober 2004.

- Tambunan, Mangara dan Hetti B Damanik. 2001. Lingkungan yang Kondusif dalam Pengembangan UKM di Indonesia. Makalah Diskusi. Center for Economic and Social Studies (CESS).
- _____. 2002. Apakah Usaha Menengah Mengalami Stagnasi. Paper Staff, Center for Economic and Social Studies (CESS).
- _____. 2002. Strategi Industrialisasi Berbasis Usaha Kecil dan Menengah: Sebuah Rekonstruksi pada Masa Pemulihan dan Pasca Krisis Ekonomi. Orasi Ilmiah Guru Besar Ilmu Ekonomi Pertanian dan Sumberdaya Fakultas Pertanian IPB, 19 Oktober (tidak dipublikasi).
- _____. 2003. Dinamika Usaha Menengah. Policy Working Paper. Center for Economic and Social Studies.
- Tambunan, Mangara dan Ubaidillah. 2004. Memposisikan Usaha Kecil Menengah dalam Persiapan Pasar Global : Membangun Kekuatan Usaha Menengah Sebagai Work Horse. Paper. Dimuat di Majalah Infokop. Oktober 2003.