

PENGEMBANGAN PENDEKATAN PEMBERDAYAAN UKM

Pemerintah di berbagai negara, pada umumnya mendukung UKM. Hal tersebut dilakukan mengingat kontribusinya yang signifikan atas lapangan kerja, inovasi dan pertumbuhan. Dukungan pemerintah tersebut bertujuan memajukan sektor UKM, agar bergairah dan tumbuh secara dinamis. Namun demikian, biasanya dukungan pemerintah terhadap UKM tersebut, tidak berjalan secara optimal.

Setidaknya ada tiga hal yang menyebabkan peran negara kurang memuaskan dalam pemberdayaan UKM. *Pertama*, relevansi pembinaan terhadap UKM terbatas. Maksudnya penyediaan jasa berlandaskan pandangan sempit tentang kebutuhan UKM, yaitu lebih banyak ditentukan dari sisi pemberian layanan (*supply driven*) dan bukan karena pengetahuan tentang apa yang diperlukan UKM. *Kedua*, jangkauan sasaran terbatas. Hal ini disebabkan oleh ketergantungan pada subsidi dan ketentuan jenis bantuan pemerintah terhadap UKM. Akibatnya jumlah perusahaan yang menerima bantuan menjadi terbatas, terutama oleh jumlah dana yang dianggarkan pemerintah. *Ketiga*, kesinambungan yang lemah. Kemacetan program yang tengah dijalankan terjadi akibat ketergantungannya pada dana pemerintah dan sifat mekanisme pemberian bantuan, akibatnya fatal ketika bantuan dana dihentikan atau seringkali hanya berlaku untuk sekali saja.

Berkaca dari berbagai hal di atas, kini telah dikembangkan wacana praktek terbaik (*best practice*) dalam konteks pengembangan UKM yang dapat diterapkan di berbagai negara.⁵ Pengembangan UKM dibedakan ke dalam dua aspek: finansial dan non-finansial.

Meskipun Indonesia telah lama memiliki program pengembangan usaha kecil/industri kecil namun dirasakan masih belum efektif dan berkelanjutan (*sustain*). Untuk itu ada satu persyaratan penting yang selama ini kita abaikan yaitu: *Focused, Strategic and Coelected approach*.⁶ Untuk memungkinkan pendekatan yang *Cost effective dan Demand driven* maka hanya dapat dilakukan bila "*Cluster of Small Business*" dapat beroperasi dalam batas kawasan yang dekat antara satu dengan lainnya serta memiliki keterkaitan yang kuat sebagai suatu sistem yang produktif. *Cluster* pada umumnya merupakan kecenderungan spontan dari usaha sejenis untuk melakukan kegiatan yang saling mendekati. Meskipun terdapat berbagai macam bentuk klaster yang dikembangkan seperti Pusat Inkubasi Teknologi, Technological Park, Lingkungan Industri Kecil, Kawasan Berikat dan lain-lain maupun yang sifatnya embrional seperti sentra industri yang menjadi fokus adalah membangun dinamika klaster sehingga kegiatan UKM yang ada di dalamnya dapat mencapai kemajuan.

Praktek Terbaik Dukungan Non-Finansial

Praktek terbaik dukungan non-finansial memperhatikan tiga hal: menciptakan *business development services* (BDS) atau jasa pengembangan usaha yang efektif; penggunaan teknologi secara tepat bagi pengembangan UKM; fasilitasi akses teknologi informasi dan

⁵ Hal ini telah dibicarakan dan menjadi wacana utama praktek terbaik pengembangan UKM, dalam *Trade and Development Board Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development Expert Meeting on Sustainable Financial and Non-Financial Services for SME Development*, Geneva, 2-4 Juni 1999.

⁶ United Nation Conference on Trade and Development Providing Sustainable Financial and non Financial Services for SME Development, Genere, 16 April 1999 P.4

telekomunikasi. Pendekatan *best practices* pemenuhan pelayanan aspek non-finansial, setidaknya harus mempertimbangkan prinsip-prinsip⁷ sebagai berikut: (1) orientasi *demand-side* dan penyesuaian terhadap kebutuhan pengguna; (2) *subsidiarity* (siapa dapat bekerja menghasilkan apa yang terbaik); (3) terfokus, dengan pendekatan kolektif dan strategis; (4) orientasi pasar dan bisnis; (5) pengembalian ongkos (*cost recovery*); (5) subsidi silang dalam pelayanan dan rekanan; (6) berkesinambungan (finansial dan kelembagaan); dan (7) monitoring dan *performance measurement*.

1. Menciptakan *Business Development Services* (BDS) atau Layanan Pengembangan Bisnis yang efektif.

Istilah BDS dalam konteks pengembangan UKM, kini, setidaknya telah dikenal luas. Istilah ini penting bagi pengembangan UKM pada aspek non-finansial. Secara singkat, BDS kerap diartikan sebagai jasa non-finansial yang bertujuan meningkatkan kinerja suatu perusahaan individual.

Secara khusus, *Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development* mendefinisikan BDS sebagai jasa non-finansial yang meningkatkan kinerja perusahaan, aksesnya ke pasar, dan kemampuannya untuk bersaing, yang mencakup beraneka ragam jasa usaha yang dirancang untuk melayani kebutuhan perusahaan secara individual, bukan untuk melayani komunitas bisnis secara luas.

Sementara, dalam suatu studi OECD tahun 1985 "*Boosting Businesses Advisory Services*", BDS dirumuskan sebagai jasa non-finansial yang bertujuan meningkatkan berfungsinya UKM dalam beraneka ragam aktivitas dan meningkatkan kinerjanya, melalui pemberian saran dan keahlian khusus eksternal dalam jangka waktu singkat atau sementara, sebagai pelengkap sumberdaya internal perusahaan bersangkutan.

Dari definisi-definisi di atas, setidaknya, secara generik BDS, diartikan sebagai jasa non-finansial yang bertujuan meningkatkan kinerja, akses ke pasar dan kemampuan bersaing suatu perusahaan individual, yang tersedia untuk jangka waktu singkat atau sementara. Lingkup aneka jasa yang dimaksud antara lain: pelatihan manajemen dan teknik (jangka pendek); konsultasi masalah manajerial dan teknis; perbaikan dan pemeliharaan; desain produk; sertifikasi produk dan proses; konsultasi jasa teknologi informasi dan komputer; jasa informasi; jasa kurir; jasa riset pasar, pialang perdagangan, jasa iklan dan hubungan masyarakat; jaringan pialang; jasa akuntansi, sekretarial, perpajakan, dan hukum; konsultasi finansial dan kepihalangan; serta konsultasi dan pelatihan pembukaan usaha baru.

Suatu strategi realistik dengan kinerja tinggi dan ekonomis untuk menciptakan jasa pengembangan usaha (BDS), setidaknya harus didasarkan pada tiga tiang utama: *pertama*, harus diciptakan kondisi untuk menggairahkan pengembangan sektor swasta. Sektor swasta bagaimanapun memerankan peran yang signifikan bagi pengembangan UKM, oleh karenanya pemerintah harus mengkondisikan iklim usaha yang kondusif yang berdampak positif bagi pasar dan bisnis. *Kedua*, pengembangan pasar BDS yang semakin diprioritaskan. Artinya pola penyediaan jasa BDS yang berdasar pada ketersediaan dan subsidi pemerintah, harus digeser ke arah pola yang mengembangkan lingkungan pasar yang efektif, sehingga memungkinkan penyediaan BDS secara komersial atas dasar permintaan pasar. *Ketiga*, upaya mengembangkan pasar BDS swasta seyogyanya dilengkapi dengan pengurangan dan rasionalisasi keterlibatan sektor pemerintah. Pengurangan peran konvensional pemerintah dalam penyediaan jasa dapat didorong dengan cara memperketat aturan pengembalian ongkos (*cost recovery*) BDS agar program ini bisa berlanjut secara finansial, menggunakan sektor swasta untuk menyalurkan BDS yang di danai pemerintah,

⁷ Lihat, UNCTAD Secretariat, "*Providing Sustainable Financial and Non-Financial Services for SME Development*" 1999.

dan melakukan evaluasi lebih ketat terhadap dampak yang terkait dengan alokasi anggaran untuk BDS. Rasionalisasi pengucuran dana pemerintah untuk BDS dapat diikuti dengan swastanisasi program yang telah sepenuhnya mencapai *cost recovery*.

Dalam konteks penyedia jasa BDS, setidaknya harus diperhatikan dua hal: selayaknya bersikap sebagaimana pelaku pasar lainnya dan mengikuti permintaan pasar (*market oriented*); sebaiknya memfokuskan diri pada bidang yang benar-benar dikuasainya. Bagaimanapun, tampaknya, jasa bisnis menjadi semakin penting di semua negara. Di negara maju separuh dari angka pertumbuhan GDP diperoleh dari jasa bisnis, sedangkan di negara berkembang sekitar sepertiga, dan jasa bisnis merupakan bidang dengan pertumbuhan tertinggi di negara industri. Hal tersebut mengindikasikan bahwa sesungguhnya keberadaan jasa bisnis (di tengah lingkungan global dan lokal yang makin kompleks dan kompetitif) sebagai penambah nilai pada komoditi, barang dan proses makin diakui, sehingga memungkinkan perusahaan bersaing lebih efektif, dapat mengakses pasar baik yang ada maupun yang baru dan beroperasi dengan lebih efisien.

Dalam rangka pengembangan BDS itu sendiri, diperlukan intervensi secara langsung, terutama dari pemerintah dan donor, sebagai upaya menghadapi kendala institusional-fundamental dan guna mengembangkan pasar secara efektif. Hal ini terkait dengan hambatan khas UKM dan respon intervensinya secara tepat.

Pengalaman internasional dan *best practice* menuju ke suatu fokus baru, yakni memfasilitasi pengembangan pasar dan bekerja dengan berbagai macam mitra, daripada memberikan subsidi kepada penyediaan jasa. Dalam konteks pengembangan praktek terbaik, perlu diperhatikan beberapa prinsip, yaitu: (1) tujuan intervensi haruslah pengembangan pasar; (2) intervensi pemerintah harus menjelaskan bagaimana kesinambungan akan tercapai. Artinya, misalnya, hal seperti kontrol, biaya pembayaran jasa, dan pengukuran kinerja dan evaluasi harus dipertimbangkan sejak awal dan bukan sesudahnya; (3) diperlukan pelaku dan mekanisme berbeda untuk mendukung pengembangan pasar. Dalam hal ini terdapat dua pelaku dalam mendukung jasa bisnis: penyedia BDS dan fasilitator BDS.

Penyedia BDS umumnya merupakan lembaga bisnis cari laba (*for profit businesses*) yang menyediakan jasa usaha secara langsung ke klien dengan suatu bayaran, atau 'digabung' dengan suatu transaksi komersial lainnya. Sedangkan fasilitator BDS adalah lembaga internasional atau lokal yang menetapkan tujuan utamanya untuk mempromosikan pengembangan pasar lokal BDS. Cakupannya antara lain, beraneka ragam bagi penyedia BDS (misalnya, informasi, pendidikan mengenai potensi pembelian jasa BDS). Fasilitator bisa merupakan organisasi cari untung atau tidak cari untung, tetapi prinsipnya harus dekat dan memahami cara kerja pasar dan perusahaan meskipun mereka sendiri bukan pelaku langsung dalam pasar. Fasilitator BDS haruslah berada di luar pemerintah dan donor, meskipun harus bertanggungjawab kepada mereka, agar bisa berinteraksi secara wajar dengan pelaku pasar.

Penyaluran dukungan pemerintah atau donor ke fasilitator BDS, bukan ke lembaga penyedia BDS (apalagi langsung ke perusahaan UKM), merupakan elemen kunci dalam pendekatan baru untuk mengembangkan pasar BDS yang berfungsi dengan baik. Hal ini merupakan suatu perkembangan yang baru terjadi sekitar pertengahan tahun 1990-an, namun sudah terkumpul banyak dari pengalaman Amerika latin, Afrika, dan Asia.

Indikator perkembangan pasar, merupakan salah satu hal untuk mengukur kinerja intervensi, selain indikator pengkajian dampak intervensi BDS di tingkat perusahaan, dan indikator pengukuran kinerja pada tingkat penyedia komersial BDS. Indikator

perkembangan pasar, terkait dengan tiga dimensi pasar yang menjadi fokus khusus dalam proses riset: ukuran, diversitas dan kemampuan bersaing, serta akses oleh kelompok yang kurang mendapat BDS (lihat tabel).

Tabel 1
Tipe Indikator Kunci Pengembangan Pasar

DIMENSI PASAR	FOKUS INDIKATOR
Ukuran	Jumlah perusahaan yang membeli jasa BDS Omset penjualan penyedia BDS Persentasi yang tercapai di pasar potensial
Diversitas	Jumlah Penyedia Jumlah Produk Distribusi rentang harga Jumlah alur bisnis ke bisnis
Akses	Jumlah dan persentase pemakai dari sasaran populasi

Sumber: *Praktek Terbaik dalam Menyediakan Jasa Pengembangan Usaha bagi Usaha Kecil Menengah*

Strategi pengembangan BDS dalam konteks pengembangan UKM, sebagaimana diuraikan di atas, sesungguhnya merupakan embrio atas konsep kluster bisnis. Konsep kluster bisnis, yang dimaksud dalam hal ini, setidaknya merupakan pendekatan baru, yang membedakan dengan kebijakan-kebijakan lama (konvensional). Dengan demikian, sesungguhnya, kluster bisnis bisa berkembang, dengan tidak harus melibatkan intervensi langsung pemerintah dan lembaga donor dalam konteks pengembangan UKM yang memang sudah seharusnya berorientasi bisnis.

2. Teknologi untuk Pengembangan UKM

Globalisasi dan liberalisasi ekonomi dunia telah membuka kesempatan bagi perusahaan-perusahaan di seantero dunia, terutama negara-negara sedang berkembang, dengan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan tingkat kompetitifnya. Namun demikian, agaknya bagi UKM masih terdapat kesulitan untuk mengakses, memanfaatkan, dan menguasai teknologi. Padahal dengan penguasaan atau akuisisi teknologi (*technology acquisition*) secara baik, akan didapatkan efektivitas dan efisiensi dalam soal waktu, biaya, dan resiko, terutama dalam mengembangkan perusahaan UKM yang profesional.

Akuisisi teknologi merentang dalam berbagai bentuk, mulai dari aspek pembelian (*purchases*), *franchising*, *licensing*, hingga aliansi strategis antara perusahaan dengan pihak yang menguasai program-program teknologi dalam konteks transfer teknologi. Namun demikian, efektivitas transfer teknologi, tidak saja tergantung pada aksesibilitas dan hal-hal yang terkait dengan penguasaan teknologi semata, namun juga harus melihat kondisi permintaan lokal (*local demand condition*) dan kemampuan untuk menentukan skala prioritas teknis pembangunan dan kemampuan manajerial, yang mampu menyerap dan mengelola implementasi penguasaan teknologi tersebut.

Penguasaan teknologi, terkait dengan segala aspek yang menyertai pengembangan UKM, dari mulai pengadaan bahan baku, pengolahan dan peningkatan mutu produk, distribusi, dan kelayakan atas kondisi pasar yang ada. Dengan demikian, diharapkan UKM akan semakin efektif dan efisien, memenuhi kebutuhan skala lokal, bahkan jika memungkinkan juga kebutuhan dalam skala internasional.

Rintangannya klasik dalam upaya penguasaan teknologi adalah kurangnya kapasitas lokal dan keahlian untuk menyeleksi, memperoleh, mengadaptasi, dan mengasimilasi teknologi, seiring dengan keterbatasan dan kekurangan sarana finansial, sebagaimana pula dalam penguasaan informasi. Tidak banyak UKM yang telah memiliki kapasitas jaringan dan monitoring yang memungkinkan mereka untuk mampu mengakses informasi secara baik.

Padahal, biasanya UKM bisa menentang kehadiran resiko lebih parah, bila mereka mampu melakukan inovasi-inovasi yang didasarkan pada teknologi baru.

Walaupun memiliki keterbatasan, format baru yang dikembangkan dengan memakai teknologi yang tepat, merupakan awal yang baik bagi tumbuhnya pendapatan yang akan diperoleh perusahaan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Gambaran umum atas format baru yang dimaksud, terkait dengan kemampuan untuk mengembangkan produk-produk baru, dengan melibatkan teknologi dan proses-proses yang terkait dengannya, atau dengan memproduksi dan memasarkan produk-produk baru tersebut.⁸

Dalam konteks penguasaan bio-teknologi dan informasi pengembangan teknologi terbaru, diperlukan kerjasama antara perusahaan-perusahaan UKM lokal dengan perusahaan-perusahaan asing (*foreign firms*) yang berkembang dalam konteks hubungan antar-negara Utara-Selatan (*North-South*) dan Selatan-Selatan (*South-South*).⁹ Kerjasama dan pengembangan jaringan antara perusahaan dan lembaga riset dan teknologi antara Selatan dan Utara-Selatan telah menjadi hal yang menggejala. Contoh yang baik dalam konteks ini, misalnya tipe jaringan (*network*) yang dikembangkan oleh *Agricultural Research and Extension Network* (AGREN), *Rural Development Forestry Network* (RDFN), dan *Cassava Biotechnology Network* (CBN).¹⁰

Agaknya sudah menjadi catatan umum bahwa transfer teknologi telah menjadi proses penting, dan merupakan kunci bagi perusahaan UKM, dalam konteks penguatan dan pengembangan inovasi, serta kapabilitas perusahaan dalam menumbuhkan industri dan kompetisi internasional. Dengan mempelajari teknologi, bagaimanapun, tidak akan menempatkan mereka dalam isolasi atau ketertutupan dengan yang lain. Lebih dari itu, perspektif inovasi teknologi membuat mereka mampu berinteraksi dalam dan antar-perusahaan, dengan para *supplier*, para rekanan (*clients*), serta struktur pendukung lokal (*local support structures*), seperti lembaga litbang dan produktivitas, lembaga kredit, universitas, dan para pembuat kebijakan (*policy makers*).

Peran pemerintah dalam hal ini amatlah signifikan. Pemerintah sebagai fasilitator, memungkinkan untuk menciptakan situasi kondusif bagi pengembangan dan penguasaan teknologi, serta merangsang pelbagai inovasi atas penguasaan teknologi tersebut, serta, yang utama ialah menumbuhkan semangat belajar untuk menguasai teknologi baru yang berkembang demikian cepat. Kendalanya, selama ini berbagai perusahaan dengan tingkat yang berbeda-beda mencoba mempelajari sendiri penguasaan teknologi, sehingga hasilnya adalah kesulitan untuk menetapkan strategi inovasi. Dalam konteks ini undur fleksibilitas memang penting, terutama dalam konteks kebijakan yang dinamis. Dibutuhkan interaksi antara penentu kebijakan dengan aktor UKM dalam mengembangkan proses pengembangan UKM berbasis teknologi –yang terkait erat dengan investasi dan pemasaran.

Dalam menata dan mengembangkan kapabilitas lokal untuk mentransfer teknologi dan inovasi, dibutuhkan kolaborasi, jaringan, dan kluster-kluster. Hal ini memungkinkan perusahaan UKM untuk memperhitungkan tingkat resiko dan biaya, dalam mengakses

⁸ Lihat juga UNCTAD (1997), “*An Overview of Activities in the Area of Inter-firm Cooperation: A Progress Report*” (UNCTAD/ITE/EDS/2); UNCTAD (1998) “*Selected Policy Issues, Measures and Programmes on Inter-firm Partnerships*” (TD/B/Com.3/EM.4/2); UNCTAD (1996) “*Exchanging Experiences of Technology Partnership: The Helsinki Meeting of Experts*” (UNCTAD/DST/15).

⁹ Lihat UNCTAD, *World Investment Report* 1996 (untuk pengembangan bio-teknologi) and 1998 (untuk teknologi informasi), dan L. Acorta et.al. (1998), untuk kolaborasi teknologi antar-perusahaan.

¹⁰ Untuk analisa yang detil di seputar jaringan riset dan teknologi Utara-Selatan, lihat R.J. Engelhard dan Louk Box, “*Making North-South Research Networks Work*” (UNCTAD).

pasar, baik yang terkait dengan perusahaan kecil, sedang (menengah), dan besar, juga dalam konteks tukar-menukar informasi (sebagai contoh, dalam hal pengembangan teknologi dan pemasaran produk-produk alami) serta hubungan komersial. Dengan demikian, sesungguhnya UKM amat potensial untuk berpartisipasi atau terlibat dalam pasar internasional yang demikian kompetitif.

Struktur pendukung teknis dan komersial, semisal laboratorium litbang, pusat transfer teknologi, fasilitas kontrol kualitas, dan agensi promosi ekspor, haruslah dikembangkan secara seksama. Demikian pula menyoal penciptaan desain dalam memperoleh dan memanfaatkan informasi atas jasa teknologi, kaitannya dengan pengembangan UKM. Dukungan atas struktur teknis dan komersial di atas, memerlukan identifikasi atas kebutuhan, kesesuaian, adaptasi, dan aspek *follow-up*-nya dalam konteks post-transfer teknologi. Dalam hal ini, masing-masing negara berkesempatan untuk mengembangkan UKM dengan selalu memperhatikan perkembangan teknologi yang ada, tentu saja bila tak mau ketinggalan dengan yang lain.

3. Fasilitasi Akses Teknologi Informasi dan Telekomunikasi

Teknologi informasi dan telekomunikasi telah merambah ke semua sektor ekonomi, termasuk di dalamnya komoditi primer, manufaktur, dan jasa. Pentingnya penguasaan teknologi informasi dan telekomunikasi makin dirasakan manfaatnya, terutama dalam mengantisipasi perkembangan dan kompetisi usaha yang makin dinamis. Teknologi informasi dan telekomunikasi memberi kesempatan pada perusahaan untuk memperoleh informasi signifikan bagi upaya mengembangkan usahanya, dan sebagai akibatnya bisa dicapai optimalisasi efektifitas dan efisiensi usaha. Diakui perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi, memicu upaya-upaya efektifitas dan efisiensi usaha, dan dengan demikian manfaatnya bagi perusahaan, tak saja mereka tetap eksis dan bertahan, melainkan diharapkan mampu melakukan inovasi dan langkah-langkah maju.

Beberapa negara telah merambah industri teknologi informasi dan telekomunikasi, semisal Cina, Malaysia, Korea Selatan, Singapura, dan Taiwan. Dan tampaknya pasar teknologi informasi dan telekomunikasi masih amat lebar, seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi yang ada. Yang kini tengah menjadi fenomena adalah kehadiran internet, yang dirasakan sebagai sarana yang revolusioner dalam memecahkan jarak dan waktu, dengan sedemikian efisien dan murah. Walaupun fenomena internet telah mewabah, di Indonesia kesadaran atas penguasaan teknologi informasi dan telekomunikasi bagi pengembangan UKM masih perlu ditumbuhkan. Tidak hanya kesadaran saja tapi juga penguasaan dan pemanfaatan yang seoptimal mungkin, dalam konteks membangun jaringan, mengakses pasar, dan memperoleh informasi terkini dan hal-hal yang merangsang inovasi.

Internet, bagaimanapun, merupakan sarana bagi negara-negara sedang berkembang untuk bisa bekerjasama dan mengakses infrastruktur informasi global. Meskipun tingkat pertumbuhan pengguna atau pemanfaat internet diperkirakan makin meningkat dan cukup tinggi, agaknya masih saja yang optimal memanfaatkan masih terkonsentrasi di negara-negara industri maju. Banyak data yang setidaknya membuktikan bahwa sekitar 90 persen pengguna internet adalah dari kalangan berpendidikan tinggi yang jumlahnya terbatas. Dan, agaknya akses ke teknologi informasi dan telekomunikasi di negara-negara berkembang atau negara-negara dalam transisi penguasaan teknologi, masih diliputi keterbatasan-keterbatasan. Sebagai catatan misalnya, pada tahun 1998 pengguna internet di Paraguay, India, dan Filipina hanya 0,01 persen dari total populasi; Taiwan, Korea

Selatan, dan Kuwait 2-2,5 persen; Perancis 6,5 persen; Jepang 9,6 persen; Australia 18 persen; dan Finlandia 35 persen.¹¹

Dengan penguasaan dan pemanfaatan yang optimal akan teknologi informasi dan telekomunikasi, UKM berkesempatan untuk “memenangkan” kompetisi ekonomi global, terutama dari sudut penguasaan informasi. Mereka terpacu untuk meningkatkan kualitas produk berdasarkan standar internasional, serta membangun aliansi strategis dan hubungan kerjasama silang (*cross-border partnerships*) antar perusahaan di berbagai negara. Pemanfaatan internet secara optimal juga mampu menekan biaya yang signifikan bagi UKM, terutama dalam mengiklankan (*advertises*) dan mempromosikan produk-produk dan kontak antara *buyers* dan *suppliers* dalam tingkat global.

Penguasaan infrastruktur teknologi informasi dan telekomunikasi tampaknya telah menjadi kebutuhan utama, dalam konteks pengembangan UKM. Maka keahlian dalam bidang penguasaan dan pemanfaatan teknologi informasi dan telekomunikasi, amat mendesak untuk dilakukan, bahkan telah menjadi keharusan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain: kemampuan untuk mengakses infrastruktur teknologi informasi dan telekomunikasi; kemampuan untuk mengembangkan teknik-teknik *e-commerce*; kemampuan untuk menginformasikan produk-produk yang dikembangkan dalam model-model bisnis yang ada; dan sebagainya.

Penguasaan teknologi informasi dan telekomunikasi amat bermanfaat bagi pengembangan internal perusahaan, serta keperluan *interconnections* dengan pasar dan *suppliers*. Penguasaan teknologi informasi dan telekomunikasi, sesungguhnya tidak hanya terbatas pada kapabilitas teknis, tetapi juga, yang lebih penting lagi adalah, kaitannya dengan efektifitas perencanaan dan kemampuan organisasional. Pemerintah, sebagai pihak fasilitator, sudah selayaknya membantu mengembangkan infrastruktur teknologi informasi dan telekomunikasi, dan juga menciptakan berbagai aturan kebijakan yang konstruktif dan merangsang inovasi serta berkepentingan untuk memasyarakatkan penguasaan teknologi informasi dan telekomunikasi bagi pengembangan UKM.

Praktek Terbaik Dukungan Finansial

Di atas telah dipaparkan aspek non-finansial dalam pendekatan praktek terbaik pengembangan UKM. Kini, saatnya menyimak pendekatan praktek terbaik pada aspek finansial. Dalam konteks ini dibahas tentang hambatan utama pembiayaan UKM; dan, eksistensi jasa finansial dan keterbatasannya.¹²

1. Hambatan Utama Pembiayaan UKM

Keterbatasan pembiayaan bagi pengembangan UKM, merupakan persoalan klasik yang banyak dijumpai di negara sedang berkembang. Hal itu mempengaruhi tingkat produksi dan pertumbuhannya. Dana-dana publik yang disediakan negara untuk pengembangan UKM disalurkan melalui lembaga-lembaga finansial khusus, seperti misalnya bank pembangunan industri dan agrobisnis. Bank-bank komersial diharapkan mampu mendorong partisipasinya di sektor ini melalui kuota peminjaman, subsidi, pemasukan pajak, dan penjaminan terhadap kegagalan. Bank-bank pembangunan milik pemerintah di negara-

¹¹ Data lebih lanjut tentang pengguna dan konektivitas internet di negara-negara sedang berkembang, lihat, UNCTAD (1998) “*Policy Issues Relating to Acces to Participation in Electronic Commerce*”, TD/B/COM.3/16.

¹² Uraian berikut didasarkan atas bahan yang dikembangkan UNCTAD Secretariat, “*Finacial Services for SME Development*” dalam “*Providing Sustainable Financial and Non-Financial Services for SME Development*” (UNCTAD, 1999).

negara sedang berkembang telah menunjukkan sedikit-banyak kesuksesannya dalam memfasilitasi pengembangan UKM. Banyak lembaga-lembaga pengembangan finansial telah memungkinkan operasinya berorientasi profit untuk diterapkan pada UKM.

Banyak ahli menilai bahwa kegagalan program pemberian kredit langsung, disebabkan antara lain oleh keterbatasan pengaruh mereka atas kekuatan pasar yang tergantung pada tingkat suku bunga, dan juga kurangnya mobilisasi tabungan dalam desain program kredit mereka. Di tambah lagi, di negara-negara yang kurang aktif dalam mengembangkan pasar kapital mereka, biasanya UKM amat kesulitan mendapatkan dana yang diharapkan mampu menggerakkan usahanya. Maka, biasanya mereka pun menggunakan modal amat terbatas yang dimilikinya untuk memulai dan menyambung usahanya. Sebagai contoh, sebanyak 59 hingga 98 persen UKM-UKM di negara-negara Afrika menggunakan aset perorangan (*personal assets*) mereka sebagai modal menggerakkan perusahaannya.¹³

Belum banyak contoh yang dapat dipakai untuk menunjukkan keberhasilan lembaga-lembaga pengembangan finansial dalam upayanya melakukan kerjasama dengan UKM. Namun demikian bukan berarti ia gagal sama sekali, sebab biasanya yang menyebabkan kegagalan itu adalah munculnya faktor di luar kemampuan mereka, semisal el nino. Biasanya bank komersial tak dapat memberikan tingkat suku bunga lebih rendah pada UKM sebab ukuran pinjamannya yang kecil, biaya transaksi tinggi, kurangnya aspek kolateral, dan miskinnya informasi data finansial yang baik, membuat proses evaluasi bagi UKM banyak menelan biaya dan menemui banyak kesulitan. Ditambah lagi, pihak bank tidak memiliki banyak tenaga ahli yang mampu menilai secara efisien terhadap proposal proyek potensial yang diajukan para pelaku UKM yang mengajukan kreditnya. Dua hal ini juga menciptakan hambatan bagi bank komersial untuk meminjamkan kreditnya pada UKM: UKM rentan bangkrut (*bankruptcy*); dan amat tergantung pada seorang individu, yang memposisikan dirinya sebagai *entrepreneur*. Hal-hal di atas, setidaknya menggambarkan bahwa, bagaimanapun UKM memiliki beberapa keterbatasan.

2. Jasa Finansial dan Keterbatasannya

Berikut ini akan dijelaskan secara singkat hal-hal yang berkaitan dengan jenis-jenis jasa finansial serta beberapa hal yang melingkupinya.

a. Sektor Jasa Finansial Formal

Sektor jasa finansial formal, terutama bank-bank komersial, menunjukkan kesukaran dalam menumbuhkan UKM dalam akses penguasaan modal (kapital):

- Laba yang sedikit atau tak ada sama sekali, bila berurusan dengan sektor UKM;
- Merupakan pasar yang tidak komplet (*incomplete market*) untuk instrumen finansial, khususnya untuk hutang jangka-panjang;
- Membutuhkan waktu lama, dari lamanya negosiasi dan prosesnya hingga disetujui (*approval*);
- Respon yang lambat dalam merubah kebutuhan hak-hak dalam lingkungan yang berubah;
- Produk-produk finansial yang berorientasi non-pelanggan (*non-customized*); dan,
- Jasa-jasa untuk kebutuhan individual UKM.

¹³ UNCTAD “*Issues Concerning SMEs’ Acces to Finance*” (1995)

Halangan-halangan itu makin membuat kondisi lebih buruk di negara-negara sedang berkembang yang pasar modal finansialnya lemah, kealihan pengelolaan finansial yang terbatas dan regulasi serta iklim politik yang tidak stabil.

b. Sektor Jasa Finansial Informal

Pembiayaan informal ternyata telah memainkan peran dan pengaruhnya yang luas dalam soal *financing* bagi UKM di negara-negara sedang berkembang. Termasuk dalam hal ini antara lain modal dari para pemberi hutang individual (*individual moneylenders*), tabungan bersama (*mutual savings*), dan asosiasi pemberi pinjaman, dan perusahaan-perusahaan mitra (*partnership firms*). Sektor jasa finansial informal dicirikan oleh:

- Adanya fleksibilitas (keluwesan) dan kecepatan (*speed*);
- Memerlukan biaya-biaya transaksi yang tinggi atau bersifat *high transactions costs*.
- Tingkat bunga yang melebihi rata-rata;
- Pinjaman berskala kecil dalam jangka waktu pendek;
- Pengembalian hutang yang tinggi bagi peminjam yang mengandalkan prosedur tertutup, ketelitian dalam memonitor para peminjam, mengandalkan kedekatan dengan para peminjam, dan adanya tekanan pada unsur ketelitian.

c. Pemisahan atas lembaga finansial dan bank-bank pembangunan (*development banks*)

Banyak negara yang telah mapan (*established*) memisahkan lembaga finansial mereka dalam menyediakan kredit khusus bagi UKM. Penampilan dari lembaga finansial khusus bagi UKM dan bank pembangunan, dicirikan oleh:

- Kecilnya kemampuan menghasilkan laba (*poor profitability*);
- Biaya administrasi yang tinggi;
- Ekspansi horisontal atas jasa-jasa, termasuk asistensi teknikal, pelatihan, dan sebagainya;
- Ekspansi jasa-jasa termasuk pinjaman-pinjaman dari perusahaan besar;
- Ketergantungan pada subsidi pemerintah, pembubaran (*dissolution*) atau likuidasi (*liquidation*).

d. Skema penjaminan

Beberapa lembaga finansial internasional dan pemerintah yang memiliki skema garansi (penjaminan) yang mapan (*established*) telah mampu mendorong bank-bank komersial meminjamkan dananya untuk pengembangan UKM. Dengan premi 1 sampai 3 persen akan tergaransi hingga di atas 80 persen. Pengalaman atas skema penjaminan bagi UKM, menunjukkan masih banyak yang gagal dan sedikit yang sukses. Salah satu problem utamanya adalah persoalan kesinambungan aktivitas yang dijalankan, yang memakan waktu lama, apalagi setelah memperoleh dana dari pemerintah dan lembaga donor. Dalam banyak kasus UKM yang telah memperoleh dana pinjaman untuk investasi, ternyata tidak bisa memanfaatkannya dengan baik, dengan demikian hal ini menumbuhkan tingkat resiko yang tinggi bagi penjaminnya. Oleh karena itu kekawatiran akan terjadinya moral hazard, sehingga dalam pelaksanaannya perlu berhati-hatian yang tinggi dan tidak menjadi informasi yang terbuka bebas.

e. *Leasing*

Leasing finansial adalah sebuah persetujuan kontrak di mana UKM dapat memanfaatkan aset yang ada dengan membayar sewa yang ditetapkan. Biasanya karena

perusahaan *leasing* yang memiliki aset, maka uang sewa yang diberikan lebih dianggap sebagai biaya operasi ketimbang *financing charge*. Perusahaan *leasing* biasanya pula menekankan agar UKM mampu mengelola *cash flow*-nya. Biasanya mereka mencadangkan 10 persen untuk biaya keamanan, dan akan berakhir setelah 3 hingga 5 tahun. *Leasing*, bagaimanapun merupakan salah satu cara bagi UKM untuk memecahkan problema kebutuhan modal jangka menengah. Biasanya, UKM di negara-negara sedang berkembang menggantungkan keuntungan mereka pada penggunaan (atas manfaat) transfer teknologi yang ada, sehingga banyak membutuhkan kebutuhan finansial jangka menengah.

f. Dana Modal Ventura (*Venture capital funds*)

Dana modal ventura adalah sebuah mekanisme investasi yang terdiri dari modal *equity* dan asistensi manajerial untuk menumbuhkan perusahaan. Sebagai target perusahaan untuk mengembangkan produk-produk dan jasa-jasa baru, penyedia modal ventura melakukan tugasnya dengan mengatasi kendala-kendala biaya UKM.