

S O L U S I

Vol. 8 No. 2 April 2009

Praktek *Audit Delay* oleh Auditor dan Kaitannya dengan *Timelines*
Ardiani Ika S

Pengaruh Proses Belajar, Motivasi, Pengalaman dan Kepribadian
terhadap Persepsi Manajer tentang Informasi Akuntansi Keuangan
dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Usaha (Survey pada
Perusahaan Menengah di Kabupaten Banyumas)
Puji Lestari, Irianing Suparlinah

Pemicu Fluktuasi Harga Minyak Dunia
Sri Purwantini

Faktor Minat Jual Nelayan pada Jasa Tempat Pelelangan Ikan
Nina Ernawati, Dc. Kuswardani

Permasalahan dan Hambatan UKM Produsen Eksportir di Jawa Tengah
Tri Endang Yani

Persepsi Mahasiswa Akuntansi terhadap Kegunaan Laporan
Nilai Tambah, Neraca Nilai Sekarang dan Laporan Pertanggungjawaban
Sosial pada Bank Syariah (Studi Kasus di Kota Semarang)
Wahyu Widayat, Anita Damajanti

Reaksi Bank Indonesia terhadap Pergantian Gubernur
Bank Indonesia (Studi Kasus pada Saham-saham LQ 45)
Sandra Ellysa, Paulus Wardoyo

Analisis Dampak *Redemption Moment* terhadap *Net Asset Value*
per Unit dan *New Net Cash Flow* pada *Unit Trust* Syariah dan *Unit Trust*
Konvensional (Studi Kasus pada *Unit Trust* Syariah dan *Unit Trust*
Konvensional yang Tercatat Aktif di Badan Pengawas Pasar Modal)
Eka Frieda Merdekawati, Bambang Agus Pramuka,
Krisnhoe Rachmi Fitrijadi

Pengaruh Modal Kerja, Modal Tetap, Pendapatan, Lama Usaha dan
Umur Pengusaha terhadap Penyerapan Tenaga Kerja (Studi Kasus
Pada Industri Tempe di Desa Krobokan, Kecamatan Candisari,
Kota Semarang)
M. Saroji, Eddy Sutjipto

Pembelajaran Organisasional Privatisasi BUMN
Kesi Widjajanti

S O L U S I

Vol. 8 No. 2 April 2009

Praktek *Audit Delay* oleh Auditor dan Kaitannya dengan *Timelines*
Ardiani Ika S

Pengaruh Proses Belajar, Motivasi, Pengalaman dan Kepribadian terhadap Persepsi Manajer tentang Informasi Akuntansi Keuangan dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Usaha (Survey pada Perusahaan Menengah di Kabupaten Banyumas)
Puji Lestari, Irianing Suparlinah

Pemicu Fluktuasi Harga Minyak Dunia
Sri Purwantini

Faktor Minat Jual Nelayan pada Jasa Tempat Pelelangan Ikan
Nina Ernawati, Dc. Kuswardani

Permasalahan dan Hambatan UKM Produsen Eksportir di Jawa Tengah
Tri Endang Yani

Persepsi Mahasiswa Akuntansi terhadap Kegunaan Laporan Nilai Tambah, Neraca Nilai Sekarang dan Laporan Pertanggungjawaban Sosial pada Bank Syariah (Studi Kasus di Kota Semarang)
Wahyu Widayat, Anita Damajanti

Reaksi Bank Indonesia terhadap Pergantian Gubernur Bank Indonesia (Studi Kasus pada Saham-saham LQ 45)
Sandra Ellysa, Paulus Wardoyo

Analisis Dampak *Redemption Moment* terhadap *Net Asset Value* per Unit dan *New Net Cash Flow* pada *Unit Trust* Syariah dan *Unit Trust* Konvensional (Studi Kasus pada *Unit Trust* Syariah dan *Unit Trust* Konvensional yang Tercatat Aktif di Badan Pengawas Pasar Modal)
Eka Frieda Merdekawati, Bambang Agus Pramuka, Krishhoe Rachmi Fitrijati

Pengaruh Modal Kerja, Modal Tetap, Pendapatan, Lama Usaha dan Umur Pengusaha terhadap Penyerapan Tenaga Kerja (Studi Kasus Pada Industri Tempe di Desa Krobokan, Kecamatan Candisari, Kota Semarang)
M. Saroji, Eddy Sutjipto

Pembelajaran Organisasional Privatisasi BUMN
Kesi Widjajanti

SOLUSI

Mengkaji masalah-masalah sosial, ekonomi dan bisnis
Terbitan 3 bulan sekali
(Januari, April, Juli, Oktober)

Penerbit :
Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

Pelindung :
Rektor Universitas Semarang

Penanggungjawab :
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

Dewan redaksi :
Prof. Dr. Pahlawansjah Harahap, SE, ME (USM)
Prof. Dr. Imam Ghozali M.Com, Hons.Akt (UNDIP)
Prof. Supramono SE, MBA, DBA(UKSW)
Prof. Dr. Dra. Sulastris ME. M.kom (UNISRI)
Dr. Ir. Kesi Widjajanti SE MM (USM)

Redaktur Pelaksana :
Andy Kridasusila SE MM
Ardiani Ika S., SE MM Akt
Adijati Utaminingsih SE MM

Sekretaris Redaksi :
Amerti Irvin Widowati SE MSi Akt

Tata Usaha :
Ali Arifin

Alamat Penerbit/Redaksi :
Jl. Soekarno Hatta (Tlogosari)
Telp. (024) 6702757, Fax. (024) 6702272
SEMARANG – 50196

Terbit Pertama kali : Juli 2002

KATA PENGANTAR

Sungguh merupakan kebahagiaan tersendiri bagi kami, tatkala kami dapat hadir rutin setiap 3 bulan sekali untuk saling bertukar pikiran mengenai hal-hal baru di bidang ilmu ekonomi baik manajemen, akuntansi maupun studi pembangunan.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan banyak terima kasih kepada pembaca, pengirim artikel yang antusias untuk melakukan tukar pikiran dan berkomunikasi melalui media ini. Sekiranya hal ini dapat dipertahankan, maka selain kehadiran kami akan selalu dapat terlaksana dengan tepat waktu dan artikel yang beragam, wawasan pembaca juga akan semakin luas.

Penerbitan majalah ilmiah SOLUSI kali ini menghadirkan 10 (sepuluh) artikel yang telah kami anggap layak untuk diterbitkan, dengan harapan artikel-artikel ini dapat menjadi tambahan referensi bagi para pembaca dan menjadi sumbangan kami terhadap dunia ilmu pengetahuan khususnya bidang ilmu ekonomi bagi pengembangan organisasi swasta maupun institusi pemerintahan Negara Republik Indonesia.

Hormat kami,

Redaksi

SOLUSI

Vol. 8 No. 2 April 2009

ISSN : 1412-5331

DAFTAR ISI

1. **Praktek Audit Delay oleh Auditor dan Kaitannya dengan Timelines.....** 1 - 10
Ardiani Ika S
2. **Pengaruh Proses Belajar, Motivasi, Pengalaman dan Kepribadian terhadap Persepsi Manajer tentang Informasi Akuntansi Keuangan dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Usaha (Survey pada Perusahaan Menengah di Kabupaten Banyumas** 11 - 17
Puji Lestari, Irianing Suparlinah
3. **Pemicu Fluktuasi Harga Minyak Dunia** 19 - 23
Sri Purwantini
4. **Faktor Minat Jual Nelayan pada Jasa Tempat Pelelangan Ikan** 25 - 39
Nina Ernawati, Dc. Kuswardani
5. **Permasalahan dan Hambatan UKM Produsen Eksportir di Jawa Tengah** 41 - 50
Tri Endang Yani
6. **Persepsi Mahasiswa Akuntansi terhadap Kegunaan Laporan Nilai Tambah, Neraca Nilai Sekarang dan Laporan Pertanggungjawaban Sosial pada Bank Syariah (Studi Kasus di Kota Semarang)** 51 - 61
Wahyu Widayat, Anita Damajanti
7. **Reaksi Bank Indonesia terhadap Pergantian Gubernur Bank Indonesia (Studi Kasus pada Saham-saham LQ 45)** 63 - 80
Sandra Ellysa, Paulus Wardoyo
8. **Analisis Dampak *Redemption Moment* terhadap *Net Asset Value* per Unit dan *New Net Cash Flow* pada *Unit Trust* Syariah dan *Unit Trust* Konvensional (Studi Kasus pada *Unit Trust* Syariah dan *Unit Trust* Konvensional yang Tercatat Aktif di Badan Pengawas Pasar Modal)** 81 - 94
Eka Frieda Merdekawati, Bambang Agus Pramuka, Krisnhoe Rachmi Fitrijadi
9. **Pengaruh Modal Kerja, Modal Tetap, Pendapatan, Lama Usaha dan Umur Pengusaha terhadap Penyerapan Tenaga Kerja (Studi Kasus pada Industri Tempe di Desa Krobokan, Kecamatan Candisari, Kota Semarang)** 95 - 102
M. Saroji, Eddy Sutjipto
10. **Pembelajaran Organisasional Privatisasi BUMN** 103 - 109
Kesi Widjajanti

Permasalahan dan Hambatan UKM Produsen Eksportir di Jawa Tengah

Oleh:

Tri Endang Yani

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

Abstraksi

Penelitian ini mengidentifikasi berbagai permasalahan dan hambatan yang dihadapi oleh UKM khususnya UKM yang berorientasi ekspor, yaitu UKM produsen direct eksportir dan UKM indirect eksportir. Identifikasi permasalahan dan hambatan yang dihadapi UKM produsen direct eksportir dan UKM indirect eksportir perlu dilakukan agar dapat diperoleh rumusan kebijakan dan strategi yang diperlukan untuk mendukung eksistensi, kontinuitas, dan daya saing UKM berorientasi ekspor di Jawa Tengah.

Penelitian dilakukan dengan mengambil sampel sebanyak 50 UKM yang terdiri dari UKM direct eksportir dan indirect eksportir di sentra-sentra UKM di Jawa Tengah, dianalisis dengan metode statistik deskriptif. Dari penelitian ini diketahui bahwa permasalahan dan hambatan yang dihadapi oleh UKM eksportir adalah: kurs yang tidak stabil, tingkat bunga yang tinggi, biaya siluman, inflasi, kebijakan pemerintah yang berubah-ubah, akses bahan baku yang sulit, ketentuan UMP yang memberatkan, kualitas tenaga kerja yang rendah, pajak, perijinan usaha yang tidak efisien, prosedur ekspor yang tidak efisien, likuiditas, pengurusan hak paten, akses pasar yang terbatas.

Latar Belakang

Sektor UKM telah terbukti mampu bertahan di saat krisis tahun 1998, kini kembali dihadapkan kepada hal yang sama dengan datangnya tsunami krisis Global yang mulai melanda Indonesia. Sektor UKM melalui perannya mampu menjadi penggerak perekonomian daerah/lokal dalam penciptaan lapangan kerja dan lapangan usaha baru, walaupun krisis Global melanda. Jumlah UMKM di Jateng yang bergerak di sektor nonpertanian saat ini ada 685.814 unit. Dari jumlah itu 152.214 merupakan usaha mikro, 513.130 usaha kecil, dan sisanya usaha menengah. Jumlah tenaga kerja yang terserap 95 persen dari total yang ada. UMKM yang dibina hingga akhir 2008 mencapai 53.188 unit dengan penyerapan tenaga kerja 261.212 orang (Suara Merdeka , 23 April 2009) .

Dilihat dari populasi UKM/Koperasi, Jawa Tengah merupakan salah satu propinsi yang memiliki populasi UKM yang sangat besar dibanding provinsi - provinsi lain di Indonesia. Dapat dikatakan bahwa UKM merupakan potensi yang luar biasa bagi Propinsi Jawa Tengah. Potensi UKM Jawa Tengah tidak hanya sebagai penyerap tenaga kerja yang besar, tetapi juga sumbangannya terhadap ekspor nonmigas Jawa Tengah. Sumbangan UKM terhadap ekspor Indonesia juga tidak diragukan, di mana pada 2007 mencapai Rp 142,8 triliun (20,02 persen) dengan total nilai investasi UKM Rp 462 triliun (47 persen). UKM yang bergerak pada produk tekstile dan produk tekstile (TPT) dan mebel merupakan andalan ekspor nonmigas Jawa Tengah. Ekspor mebel Jawa Tengah memberi kontribusi terbesar (31%) terhadap ekspor nasional, karena prospek pasar mebel di luar negeri masih cukup cerah. Ekspor mebel Jateng rata-rata setiap tahun mencapai 31% dari total nasional sebesar US\$ 450 juta, meski persaingan dengan Cina dan Vietnam cukup ketat. Tingginya ekspor mebel Jateng sudah menjadi perhatian khusus Pemda dan pemerintah pusat ingin menjadikan Jateng sebagai sentra industri mebel nasional.

UKM memang berpotensi menggerakkan perekonomian, mengatasi pengangguran dan meredam kemiskinan. Masa depan UKM masih sangat diharapkan yaitu sebagai motor penggerak perekonomian nasional dan regional, yang didasarkan atas realitas, antara lain: (1) UKM merupakan sektor ekonomi yang telah terbukti cukup tangguh dan telah menjadi penyangga terakhir dalam menyelamatkan perekonomian Indonesia dari kebangkrutan, dan bahkan relatif lentur menghadapi dampak krisis ekonomi yang berkepanjangan yang belum pulih; (2) Jenis usaha ini dapat menampung cukup banyak tenaga kerja; (3) Menjadi sumber pendapatan pemerintah daerah (PAD) yang cukup besar; (4) Jenis usahanya berbasis pada sumberdaya lokal dan sangat sedikit tergantung pada bahan baku impor.

Meskipun akhir-akhir ini perhatian terhadap UKM semakin meningkat, permasalahan yang harus dihadapi oleh UKM masih sangat banyak. Tentu saja berbagai permasalahan tersebut mempengaruhi kinerja UKM. Permasalahan yang dihadapi UKM akan lebih kompleks jika UKM tersebut berorientasi ekspor. Selain harus menghadapi berbagai permasalahan di dalam negeri, UKM berorientasi ekspor harus bersaing di pasar luar negeri. Tuntutan pasar luar negeri lebih tinggi dan lebih ketat. Untuk itu, ada beberapa langkah yang kiranya perlu ditempuh pemerintah pusat dan daerah untuk mengembangkan sektor riil pada UKM khususnya UKM yang berorientasi ekspor.

Permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh UKM berorientasi ekspor saat ini semakin berat. Perekonomian dunia yang lesu akibat krisis global yang dipicu oleh krisis ekonomi AS menyebabkan pasar ekspor untuk UKM cenderung menurun. Apalagi AS merupakan pasar ekspor utama bagi eksportir Indonesia termasuk dari UKM. Sehingga berbagai strategi dan terobosan yang aman dan efektif akan sangat dibutuhkan bagi UKM berorientasi ekspor agar tetap dapat bertahan.

Dalam kenyataan, UKM produsen eksportir maupun indirect eksportir ini tidak mendapat dukungan yang seimbang dengan kontribusinya. Perhatian pemerintah terhadap UKM masih belum optimal. Hal ini terbukti dengan begitu banyaknya hambatan yang harus dihadapi oleh UKM, khususnya dalam proses ekspor (studi BI, 2006). Berbagai studi menunjukkan bahwa keberpihakan pemerintah kepada UKM masih belum optimal.

Studi ini akan mencoba mengidentifikasi berbagai permasalahan dan hambatan yang dihadapi oleh UKM khususnya UKM yang berorientasi ekspor, yaitu UKM produsen eksportir maupun UKM indirect eksportir. Identifikasi permasalahan dan hambatan yang dihadapi UKM produsen eksportir maupun UKM indirect eksportir perlu dilakukan agar dapat diperoleh rumusan kebijakan dan strategi yang diperlukan untuk mendukung eksistensi, kontinuitas dan daya saing UKM berorientasi ekspor di Jawa Tengah.

Permasalahan

Meskipun kemampuan UKM (khususnya yang berorientasi ekspor atau substitusi impor) bertahan dalam masa krisis dan menjadi sumber perolehan devisa telah dibuktikan oleh beberapa studi (penelitian), tetapi dalam kenyataannya baik UKM Produsen Eksportir (PE) maupun UKM Indirect Eksportir (IE) masih menghadapi sejumlah kendala dalam melakukan ekspor. Kendala yang dihadapi dapat bersumber dari faktor internal UKM, maupun dari faktor eksternal, termasuk kebijakan pemerintah (*government policy*).

Berdasarkan paparan di atas, maka ada tiga permasalahan dapat dijabarkan sebagai berikut:

- (i) bagaimana gambaran dari kegiatan ekspor yang dilaksanakan oleh UKM PE dan UKM IE,
- (ii) faktor-faktor apa saja yang menjadi permasalahan bagi UKM PE dan UKM IE dalam melakukan kegiatan ekspor.
- (iii) Kebijakan pengembangan yang seperti apa yang harus dilakukan dalam mendukung UKM berorientasi ekspor di Jawa Tengah.

Tinjauan Pustaka

Definisi UKM

Menurut undang-undang RI Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah :

Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp .300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Definisi UKM Produsen Eksportir dan Indirect Eksportir

UKM yang berorientasi ekspor, menurut (Tambunan, 2003) diklasifikasikan menjadi dua, yakni Produsen Eksportir (*Direct Exporter*) dan Eksportir Tidak Langsung (*Indirect Exporter*). UKM Produsen Ekspor adalah UKM yang menghasilkan produk ekspor dan menjualnya secara langsung kepada pembeli dari luar negeri (*buyer*) atau importir. Sementara itu, UKM Eksportir Tidak Langsung adalah UKM yang menghasilkan produk ekspor, yang melakukan kegiatan ekspor secara tidak langsung dengan *buyer/importir*, tetapi melalui agen perdagangan ekspor atau eksportir dalam negeri.

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi UKM berorientasi ekspor

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi UKM berorientasi ekspor tidak dapat melakukan ekspor secara langsung, yaitu *export trading problem* dan *financing problem*. *Export trading problem* terjadi karena tingginya risiko kegiatan ekspor (baik risiko pembayaran maupun pengiriman barang), adanya tenggang waktu (*time lag*) dalam pembayaran, dan tingginya biaya ekspor. Sedangkan *financing problem* terjadi karena terbatasnya modal yang dimiliki UKM dan *finance and guarantee institution problem*, yakni rendahnya dukungan lembaga pembiayaan dan penjaminan ekspor terhadap UKM. Kondisi tersebut mengakibatkan strategi pemasaran UKM cenderung menunggu pembeli, sehingga mekanisme perdagangan yang terjadi umumnya adalah *buyer's market*. Sementara itu, Hardono (2003) mengemukakan bahwa pada dasarnya UKM memiliki hambatan yang bersifat klasik, yakni hambatan yang berkaitan dengan rendahnya kualitas sumberdaya manusia (SDM), lemahnya manajemen usaha, rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan dan pasar, serta rendahnya informasi dan teknologi yang dimilikinya. UKM yang memiliki hambatan dan kendala usaha berkaitan dengan ekspor diklasifikasikan menjadi dua, yakni internal dan eksternal. Hambatan internal adalah hambatan yang disebabkan kekurangan atau kelemahan yang melekat pada UKM itu sendiri. Hambatan eksternal adalah hambatan yang disebabkan adanya faktor luar yang tidak melekat pada UKM.

Beberapa aspek yang menjadi hambatan internal bagi UKM dalam kegiatan ekspor adalah :

- a. Masih rendahnya komitmen UKM dalam memenuhi pesanan pelanggan, baik lokal maupun mancanegara (*on time delivery*);
- b. Masih minimnya sistem manajemen yang diterapkan UKM, khususnya dalam aspek produksi, administrasi, dan keuangan;
- c. Keterbatasan sarana dan prasarana yang dimiliki UKM dalam rangka memenuhi pesanan;
- d. Rendahnya kualitas SDM, sehingga dalam mengelola usahanya tidak didasarkan ada pertimbangan-pertimbangan yang sangat rasional;
- e. Terbatasnya modal yang dimiliki UKM, khususnya modal kerja;
- f. Lemahnya jaringan komunikasi dan informasi dengan pihak-pihak terkait, seperti alam pengadaan bahan baku, terkadang UKM hanya memiliki sumber terbatas, sehingga barang yang diperoleh harganya tinggi;
- g. Rendahnya kemampuan UKM dalam riset dan pengembangan, sehingga belum memenuhi keinginan para *buyer*.

Di sisi lain, terdapat beberapa aspek yang menjadi hambatan eksternal bagi UKM dalam kegiatan ekspor, yakni :

- a. Tidak stabilnya pasokan dan harga bahan baku serta bahan pendukung lainnya;
- b. Persyaratan dari *buyer* semakin tinggi, antara lain berkaitan dengan kualitas produk, kualitas lingkungan sosial, kualitas lingkungan kerja, harga yang bersaing,
- c. aspek ramah lingkungan;
- d. Masih adanya regulasi pemerintah yang kurang kondusif sehingga dapat menghambat laju ekspor UKM;
- e. Rendahnya akses UKM terhadap pasar, antara lain meliputi permintaan produk, standar kualitas produk, ketepatan waktu pengiriman, dan persaingan harga;

- f. Rendahnya akses UKM terhadap sumber pembiayaan, antara lain meliputi informasi skim kredit dan tingginya tingkat bunga;
- g. Masih munculnya biaya-biaya siluman yang berkaitan dengan transportasi, kepastian, dan keamanan;
- h. Kesulitan memenuhi prosedur dan jangka waktu yang relatif lama untuk mematenkan produk bagi UKM.

Kerangka Pikir

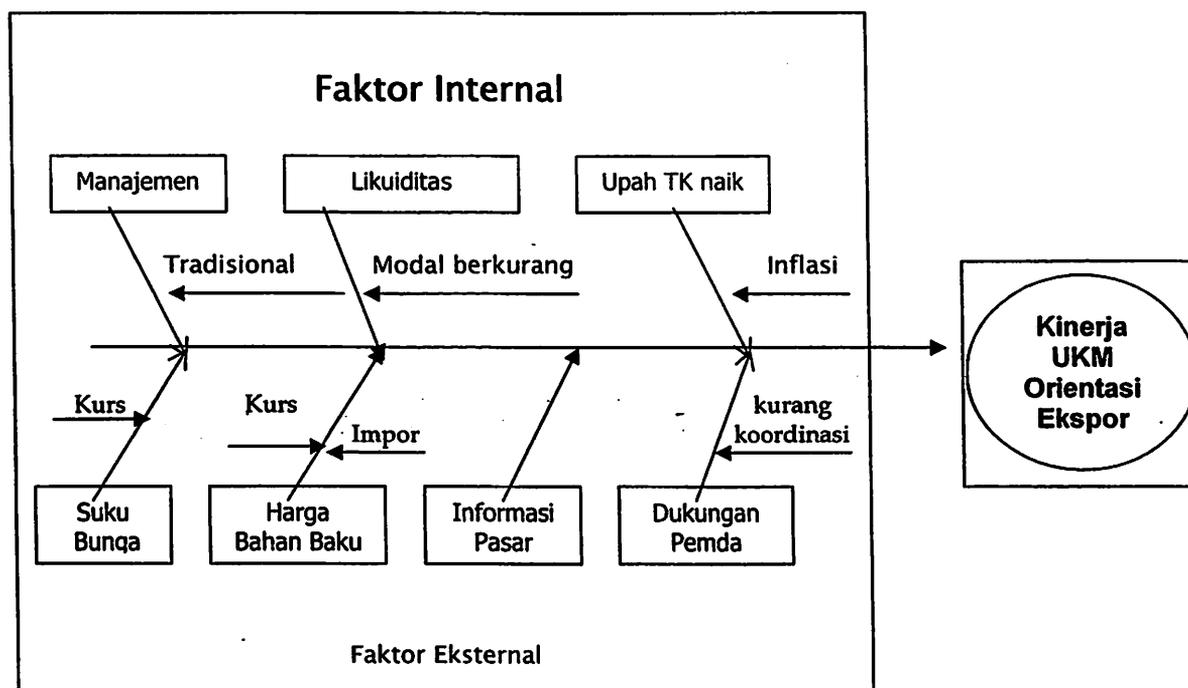
Permasalahan yang dihadapi UKM memang sangat kompleks, sehingga dibutuhkan berbagai pendekatan yang dapat mengurangi hambatan yang ada. Secara umum, faktor-faktor penghambat bagi UKM PE dan UKM IE dalam melakukan ekspor pada saat krisis dipengaruhi oleh *faktor internal* antara lain : (i) manajemen, (ii) kurangnya likuiditas (tambahan modal), dan (iii) naiknya upah dan *faktor eksternal* yaitu : (i) melemahnya nilai tukar rupiah, naiknya suku bunga perbankan yang mengakibatkan kenaikan biaya modal dan ketatnya likuiditas ekonomi, (iii) kurangnya akses informasi pasar di dalam dan luar negeri yang diberikan oleh pemerintah, (iv) turunnya daya beli masyarakat akibat menurunnya pendapatan riil masyarakat, (v) kenaikan harga-harga bahan baku, (vi) menurunnya permintaan pasar, (vii) kurangnya dukungan kebijakan pemerintah terhadap UKM yang berorientasi ekspor, (viii) tingginya pungutan, dan (ix) rendahnya koordinasi antar departemen yang terkait terhadap UKM-UKM yang melakukan ekspor.

Berkaitan dengan faktor-faktor yang menghambat kinerja ekspor UKM PE dan UKM IE, studi ini mencoba memfokuskan pada identifikasi permasalahan yang dihadapi UKM dalam melakukan ekspor khususnya di Jawa Tengah. Secara sederhana dapat digambarkan pada diagram sebab akibat yang sering disebut diagram tulang ikan (*fishbone diagram*).

Berdasarkan gambar 1, terlihat bahwa kinerja ekspor pada UKM PE dan UKM IE dipengaruhi oleh dua faktor penghambat yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang cukup mempengaruhi kinerja ekspor UKM antara lain: (i) manajemen yang bersifat tradisional atau manajemen keluarga, (ii) likuiditas atau modal kerja yang cenderung menurun akibat krisis ekonomi, dan (iii) upah tenaga kerja yang didominasi adanya kenaikan inflasi dan kenaikan harga-harga kebutuhan pokok. Di sisi lain, faktor eksternal yang sangat mempengaruhi kinerja ekspor UKM adalah: (i) kenaikan suku bunga perbankan yang cukup tinggi mengakibatkan kelangkaan modal tambahan untuk memproduksi barang, (ii) kenaikan harga baku lebih dipengaruhi adanya sebagian bahan baku terutama dalam *finishing* masih diimpor, (iii) kurangnya informasi pasar baik itu negara-negara yang menjadi orientasi pasar produk UKM maupun disain produk yang belum mengikuti keinginan pasar (*up to date*), dan (iv) kurangnya dukungan Pemda dan rendahnya koordinasi antar instansi terkait dalam melakukan pembinaan UKM setempat.

Semakin tinggi atau semakin besar hambatan-hambatan yang dihadapi UKM PE dan UKM IE akan semakin rendah produk yang dihasilkan baik dalam kuantitas maupun dalam kualitasnya yang pada gilirannya akan mempengaruhi kinerja ekspor yang berasal dari UKM

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



Metodologi Penelitian

Lokasi dan Objek Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode survai di pusat-pusat UKM yaitu; Kota Semarang dan Kabupaten Semarang, Kota Surakarta, Kabupaten Purbalingga, Kota Pekalongan, Kabupaten Jepara dan Kabupaten Juwana. Objek penelitian yang digunakan dalam kegiatan ini adalah UKM Produsen Exportir dan UKM Indirect Exportir

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para pengusaha UKM yang sedang memproduksi barang/produk ekspor, baik yang melakukan ekspor sendiri maupun melakukan ekspor dengan perantara. Adapun sampel dalam penelitian ini sebanyak 50 UKM eksportir yang tersebar di sentra-sentra UKM di Jawa Tengah.

Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data yang dipergunakan adalah data primer. Data ini diperoleh langsung dari para responden yang menjadi sampel, dan mengisi daftar pertanyaan yang disiapkan terlebih dahulu.

Disamping itu juga dilakukan pencarian data sekunder yang berupa mekanisme/ prosedur pelayanan perijinan terpadu.

Analisis

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif.

Hasil dan Pembahasan

Permasalahan Yang dihadapi UKM Direct Eksportir dan UKM Indirect Eksportir di Jawa Tengah

Berdasarkan hasil indepth interview kepada 50 responden pelaku UKM direct eksportir dan UKM Indirect eksportir di wilayah Jawa Tengah, diperoleh temuan berbagai permasalahan seperti ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 1
Persepsi UKM Direct Eksportir dan UKM Indirect Eksportir Jawa Tengah
Terhadap berbagai hambatan dalam kegiatan produksi & ekspor

No	MASALAH	Sangat Bermasalah	Cukup Bermasalah	Tidak Bermasalah
		(%)	(%)	(%)
1	Modal	10	44	46
2	Keterampilan	6	42	52
3	Penguasaan Tehnologi	4	42	54
4	Kemampuan Manajemen	4	30	66
5	Akses Pasar	6	46	48
6	Akses Informasi	8	38	54
7	Akses Bahan Baku	8	58	38
8	Likuiditas	16	38	46
9	Upah Tenaga Kerja	8	24	68
10	Hak Patent	20	32	48
11	Kurs Yang Tidak Stabil	28	66	6
12	Impor Bahan Baku	6	34	60
13	Tingkat Bunga Yang Tinggi	28	50	22
14	Inflasi	28	42	30
15	Perijinan Usaha	12	42	46
16	Prosedur Ekspor	12	42	46
17	Ketentuan UMP	10	48	42
18	Biaya Siluman	36	40	24
19	Kebijakan Pemerintah Berubah	24	46	30
20	Kualitas Tenaga Kerja	10	46	44
21	Pajak	12	44	44

Sumber: data primer, diolah

Mencermati tabel di atas, dapat diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir Jawa Tengah cukup banyak dan cukup kompleks. Dari 21 item permasalahan yang diajukan, sebanyak 14 item dinyatakan merupakan permasalahan yang harus dihadapi oleh pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir Jawa Tengah, dari kategori sangat bermasalah dan cukup bermasalah.

Penelusuran di atas menunjukkan bahwa ketidakstabilan ekonomi makro berupa kurs yang tidak stabil, tingkat bunga yang tinggi dan inflasi yang tinggi dianggap sebagai permasalahan utama bagi pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir. Kestabilan ekonomi makro merupakan kondisi yang harus terpenuhi agar pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir memiliki kepastian dalam penghitungan biaya dan penentuan harga ekspor. Secara teoritis, kurs yang tidak stabil akan menyebabkan tingginya inflasi dan tingginya tingkat bunga. Semua hal ini sama sekali tidak menguntungkan bagi pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir.

Permasalahan yang juga dipandang cukup serius tingkatannya selain kondisi ekonomi makro adalah kebijakan pemerintah yang berubah-ubah, biaya siluman, akses bahan baku, ketentuan UMP, pajak, prosedur ekspor, proses perijinan, hak patent, akses pasar. Kesemua permasalahan di atas berkaitan dengan kelembagaan. Responden dalam penelitian ini cenderung menilai terdapat inkonsistensi dalam kebijakan ekspor. Macam inkonsistensi yang banyak disebutkan adalah inkonsistensi pengurusan dokumen di kantor bea cukai. Pemerintah telah mensosialisasikan pelayanan *on line*, namun dalam kenyataannya aplikasinya sulit diakses dan eksportir terpaksa harus mengurus secara manual. Terhadap masalah ini, narasumber dari pemerintah menyatakan bahwa masalah timbul karena kurang telitian dari eksportir dalam pengisian *form* aplikasi. Masalah birokrasi dan proses

administrasi yang tidak transparan dan tidak efisien terbukti menjadi penghambat bagi pelaku pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir Jawa Tengah. Satu-satunya jalan untuk membenahi permasalahan-permasalahan tersebut adalah dengan reformasi birokrasi dan pembenahan kelembagaan sehingga tercipta koordinasi dan harmonisasi yang mampu memberi pelayanan dan dukungan yang optimal bagi pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir.

Persepsi Terhadap Berbagai Fasilitas Ekspor

Berbagai fasilitas ekspor dari sarana dan prasarana di pelabuhan sampai ketersediaan listrik dan air sangat vital dalam kegiatan produksi dan ekspor. Jika fasilitas-fasilitas tersebut tidak memadai justru akan menjadi penghambat bagi kegiatan produksi dan ekspor. Tabel 2. menunjukkan persepsi pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir terhadap berbagai fasilitas ekspor di wilayah Jawa Tengah. Ditunjukkan pada tabel tersebut bahwa berbagai prasarana fisik di pelabuhan, jalan raya, kelistrikan, air, pelayanan bea cukai dinilai telah memadai. Pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir menilai bahwa dukungan dari pemerintah lah yang belum memadai dan belum mendukung. Dukungan dari Pemda, Insentif dari Pemerintah, dan Promosi yang dilakukan oleh pemerintah masih kurang dirasakan oleh pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah. Perhatian pemerintah propinsi pada pertumbuhan dan pendampingan koperasi serta UKM dinilai masih lemah. Hal itu terlihat dari kecilnya anggaran yang disediakan serta minimnya pendampingan terhadap koperasi dan UKM yang telah berjalan. Sebagaimana pada tabel 4.30 nampak bahwa untuk fasilitas peti kemas, responden cenderung mempersepsikan sudah memadai. Sementara itu, untuk fasilitas pergudangan, pelabuhan, jalan pelabuhan, jalan dalam kota, ketersediaan listrik, air dan pelayanan bea cukai dipersepsikan memadai dengan kecenderungan kurang memadai. Sedangkan untuk fasilitas dukungan dari Pemda, Insentif dari Pemerintah, Promosi dan informasi yang dilakukan oleh pemerintah masih kurang dirasakan oleh pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah dipersepsikan kurang memadai dengan kecenderungan tidak memadai. Dengan demikian, secara keseluruhan dapat dilihat bahwa fasilitas-fasilitas pendukung ekspor pada dasarnya masih dirasakan belum optimal.

Bertitik tolak dari gambaran persepsi eksportir terhadap keberadaan fasilitas-fasilitas pendukung ekspor tersebut maka pemerintah perlu meningkatkan perhatian, baik dalam bentuk penyediaan infrastruktur fisik seperti pergudangan, jalan pelabuhan, jalan darat di kota, listrik dan air yang lebih memadai maupun fasilitas non fisik seperti pelayanan pelayanan yang lebih baik, insentif, dukungan promosi dan informasi.

Membandingkan kecenderungan persepsi responden terhadap dukungan yang bersifat infrastruktur fisik dengan dukungan non fisik, dapat dilihat bahwa persepsi terhadap dukungan fasilitas non fisik cenderung lebih rendah, yakni kurang memadai dengan kecenderungan tidak memadai. Kondisi tersebut mencerminkan bahwa pendampingan yang dilakukan oleh pemerintah relatif masih rendah. Atau jika sebenarnya pemerintah telah menyediakan fasilitas tersebut, berarti fasilitas tersebut belum termanfaatkan secara optimal. Hal demikian dimungkinkan karena kurangnya sosialisasi pemerintah atas fasilitas dan/atau kurangnya akses eksportir terhadap fasilitas yang disediakan.

Dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) Propinsi Jawa Tengah tahun anggaran 2007 terlihat bahwa anggaran Pada tahun 2004 setelah perubahan bidang koperasi dan UKM tercatat sebesar 8,42 M. Sedangkan pada tahun 2005 setelah perubahan sebesar 10,14 M tahun, untuk tahun 2006 setelah perubahan sebesar 16,27 M. Namun pada tahun 2007 sekarang ini justru mengalami penurunan menjadi 14,97 M atau sebesar 2,12 %.

Tabel 2.
Persepsi UKM Direct Ekspor dan
UKM Indirect Ekspor Terhadap Fasilitas Ekspor di Jawa Tengah

Fasilitas	Sangat Memadai (%)	Memadai (%)	Tidak Memadai (%)
Armada Peti Kemas	14	60	26
Pergudangan	20	50	30
Pelabuhan	12	52	36
Jalan Raya Menuju Pelabuhan	10	54	36
Jalan Raya Antar Kota	12	56	32
Kelistrikan	18	66	16
Air	22	72	6
Pelayanan Bea Cukai	4	62	34
Dukungan Pamda	12	38	50
Insentif Pemerintah	6	40	54
Promosi Pemerintah Yang Dilakukan	8	28	64
Informasi Mengenai Peluang	12	44	44

Sumber: data primer, diolah

Menurut wakil Ketua Komisi B DPRD Jawa Tengah Muhammad Haris bahwa prioritas pembangunan ekonomi Jawa Tengah yang telah ditetapkan oleh Gubernur terdiri dari peningkatan sektor pertanian dalam arti luas, UKM/IKM yang berorientasi pada ekspor dan penumbuhan pariwisata yang berbasis masyarakat. Untuk UKM turun 2,12 % sedangkan pariwisata naik 3,3% tidak sebanding dengan kenaikan pendapatan sebesar 16,16 % atau bahkan jauh dibawah kenaikan belanja 13,3 %. Hal ini menunjukkan inkonsistensi visi misi gubernur dalam distribusi anggaran. Saat ini di Jawa Tengah terdapat 16.305 koperasi dengan anggota mencapai 4.219.573 orang, dengan tenaga kerja yang terlibat sebanyak 35.186 orang. Untuk UKM tercatat sebanyak 6.461.428 unit usaha, yang baru tertangani sebanyak 49.445 , artinya masih ada 6.411.983 yang masih belum tertangani dengan baik. Untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat Jawa Tengah hendaknya menerapkan *Resource based industry* yaitu industri yang dikembangkan berdasar pada sumber daya alam.

Keputusan politik pemerintah di semua lini dan tingkatan yang berusaha memberdayakan UKM sudah tepat, mengingat potensi dan peran UKM terhadap pembangunan nasional. Hal yang penting dan mendasar adalah memberikan peluang yang lebih besar kepada para UKM dengan menekan atau mereduksi hambatan-hambatan yang muncul. Pendekatan yang perlu dilakukan dalam mengurangi hambatan UKM dalam kegiatan ekspor, dapat ditempuh melalui upaya meningkatkan kemampuan finansial dan manajerial UKM, membangun jaringan pemasaran produk ekspor UKM, dan meningkatkan promosi produk ekspor UKM. Kebijakan/peraturan pemerintah yang kondusif dan keberpihakan yang signifikan dunia usaha, merupakan kunci keberhasilan dalam mereduksi hambatan UKM dalam kegiatan ekspor. Di samping itu, diperlukan pemetaan *demand* dan *supply* pada negara-negara tujuan ekspor. Hal ini akan sangat membantu UKM dalam menentukan jenis dan tujuan pasar produk ekspornya.

Peran Usaha Menengah dan Kecil (UKM) dalam menunjang perekonomian Indonesia sangat besar, karena selain jumlahnya banyak penyerapan tenaga kerjanya juga cukup signifikan jika dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia. Hingga sekarangpun pemerintah masih memberikan perhatian yang cukup besar untuk terus mengembangkan UKM, hal ini terlihat dari masih dipertahankannya Departemen Koperasi dan UKM oleh pemerintah. Tapi sayangnya hingga saat ini, masih sedikit sekali dari UKM yang berhasil menjadi pengusaha besar. Meskipun upaya pemerintah dalam rangka memenuhi kebutuhan dana pengusaha kecil dan menengah terus dilakukan, namun hasilnya masih jauh dari yang diharapkan. Mengapa hal ini bisa terjadi, karena pola pemberian pemenuhan dana tersebut masih kurang tepat, sebagaimana diketahui para pengusaha kecil memperoleh dana, masih dengan cara yang konvensional yaitu dalam bentuk pinjaman dengan beban

bunga yang dibebankan per bulan, padahal pengusaha kecil dan menengah pada awal usahanya masih belum dapat menghasilkan, sehingga mereka mengalami kesulitan likuiditas, yang pada akhirnya akan menghambat perkembangannya, bahkan dapat mengakibatkan kebangkrutan.

Karenanya pemerintah jika ingin sungguh-sungguh membantu kekurangan dana para pengusaha kecil dan menengah, hendaknya merubah bentuk bantuannya dari semula pinjaman kedalam bentuk penyertaan modal. Sehingga pengusaha kecil tidak lagi memikirkan kewajiban bunga yang secara periodik harus dibayar, dengan mengabaikan apakah perusahaan dalam keadaan rugi ataupun laba. Sebaiknya pemerintah harus segera merubah pola bantuannya kepada pengusaha kecil dan menengah, agar pertumbuhan dan perkembangan dari pengusaha kecil dan menengah dapat terealisasi.

Kesimpulan dan Rekomendasi

Kesimpulan

Berdasarkan gambaran umum dan pembahasan yang telah diungkapkan, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan penting mengenai permasalahan yang dihadapi pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah sebagai berikut.

- a. Profil UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir Jawa Tengah adalah :
 - a). sebagian besar (60 %) UKM sampel adalah produsen barang ekspor yang tidak melakukan ekspor sendiri (UKM indirect eksportir)
 - b). Sebanyak 54 % responden menyatakan bahwa mereka mendapat permintaan langsung dari pembeli asing.
 - c). Sebagian besar UKM direct eksportir maupun UKM indirect eksportir yang menjadi responden dalam penelitian ini ternyata telah mampu melakukan diversifikasi negara tujuan ekspor
 - d). Amerika Serikat, Kawasan Eropa, Singapura , Jepang dan Malaysia terlihat menjadi negara tujuan ekspor utama.
 - e). UKM direct eksportir dan indirect eksportir yang nilai ekspornya lebih dari 200 juta rupiah relatif cukup banyak, yaitu 48 % dari total responden
 - f). Sebanyak 50% UKM direct eksportir dan indirect eksportir menyatakan bahwa permintaan untuk produk-produk yang mereka hasilkan menurun, 36 % menyatakan menghadapi permintaan ekspor yang stagnan. Namun sebanyak 12 % responden UKM direct eksportir dan indirect eksportir menyatakan mengalami peningkatan permintaan ekspor meskipun ekonomi dunia sedang lesu.
 - g). Terbukti 76 % dari total UKM yang diteliti, menyatakan menggunakan sepenuhnya bahan baku dari dalam negeri. Sedangkan 12 % UKM menyatakan mengkombinasikan bahan baku dalam negeri dengan bahan baku impor.
 - h). Lebih dari setengah responden Pelaku UKM direct eksportir dan indirect eksportir Jawa Tengah dengan bangga mencantumkan label made in Indonesia pada produk ekspornya
 - i). Namun demikian baru 48 % dari UKM direct eksportir dan indirect eksportir Jawa Tengah yang diteliti yang pernah mengikuti pameran.
 - j). Masih sedikit UKM direct eksportir dan indirect eksportir dari Jawa Tengah yang pernah mengikuti pameran .
 - k). Sedangkan 66 % pelaku UKM yang diteliti menyatakan belum pernah mendapat perhatian dari pemerintah dalam bentuk apa pun.
 - l). Proses pembayaran yang lebih sering digunakan adalah L/C, yaitu sebanyak 36 % dari responden.
 - m). lama pembayaran ekspor yang diterima UKM rata-rata lebih dari 2 bulan.
 - n). Sebanyak 42 % responden menyatakan bahwa produknya bisa diterima di pasar internasional dan memiliki pasar yang continue adalah karena kualitasnya yang diakui baik
- b. Permasalahan dan Hambatan yang dihadapi oleh UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah berdasarkan beratnya permasalahan adalah :
 - a). Kurs yang tidak stabil
 - b). Tingkat bunga yang tinggi
 - c). Biaya Siluman
 - d). Inflasi
 - e). Kebijakan pemerintah yang berubah-ubah

- f). Akses bahan baku yang semakin sulit
 - g). Ketentuan UMP yang memberatkan
 - h). Kualitas tenaga kerja yang rendah
 - i). Pajak
 - j). Perijinan Usaha yang tidak efisien
 - k). prosedur ekspor yang tidak efisien
 - l). Likuiditas
 - m). pengurusan hak patent
 - n). akses pasar yang terbatas
- c. Fasilitas fisik untuk kegiatan ekspor dirasakan memadai bagi pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah.
- d. Dukungan Pemerintah dirasakan Sangat kurang memadai oleh UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah.

Rekomendasi

- a. Pemerintah harus selalu menjaga kestabilan ekonomi makro. kestabilan nilai tukar rupiah, inflasi dan tingkat bunga yang tidak memberatkan sangat diperlukan oleh pelaku UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah agar dapat eksis di pasar internasional.
- b. Kestabilan ekonomi makro saja tidak cukup untuk mendorong berkembangnya UKM direct eksportir dan UKM indirect eksportir di Jawa Tengah, diperlukan perbaikan kelembagaan berupa reformasi birokrasi dan koordinasi antar lembaga yang dapat mengoptimalkan dukungan terhadap para pelaku UKM ekspor.
- c. Orientasi anggaran dan kebijakan untuk pelaku UKM perlu ditingkatkan, mengingat kenyataan bahwa perhatian dan keberpihakan pemerintah pusat maupun daerah terhadap UKM masih sangat minim.
- d. Pemerintah daerah hendaknya mengajak pihak swasta besar untuk turut mempopulerkan produk-produk ekspor UKM Jawa Tengah dengan menyelenggarakan even-even yang lebih agresif baik di tingkat lokal , nasional maupun internasional.

Daftar Pustaka :

- Erwin Elias. 2004. **Hambatan dan Masalah Jaringan Produk Potensial Ekspor UKM.** Makalah dalam Diskusi Panel Pengembangan UKM dalam Kegiatan Ekspor, 21 September 2004, Hotel Bumi Karsa, Jakarta.
- Hardono. 2004. **Faktor-Faktor yang Menghambat Bisnis Ekspor UKM.** Makalah dalam Diskusi Panel Pengembangan UKM dalam Kegiatan Ekspor, 21 September 2004, Hotel Bumi Karsa, Jakarta.
- Neddy Rafinaldy. 2004. **Upaya dan Strategi Pengembangan UKM dalam Rangka Peningkatan Ekspor.** Makalah.
- Suprianto. 2004. **Kinerja UKM dalam Kegiatan Ekspor.** Direktorat Neraca Produksi, Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Tambunan, Mangara. 2004. **Tiga Kendala Besar Pengembangan UKM Berorientasi Ekspor.** Makalah dalam Diskusi Panel Pengembangan UKM dalam Kegiatan Ekspor, 21 September 2004, Hotel Bumi Karsa, Jakarta.