

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Usaha Kecil Menengah (UKM)

Definisi usaha kecil menengah menurut Badan Pusat Statistik (BPS) yaitu usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja minimal 20 orang. Batasan mengenai skala usaha menurut jumlah tenaga kerja yang dimiliki, yaitu: kriteria usaha rumah tangga memiliki tenaga kerja 1-4 orang, kriteria usaha kecil memiliki tenaga kerja 5-19 orang, kriteria usaha menengah memiliki tenaga kerja 20-99 orang.

2.2. Pengertian Ekspor dan Eksportir

Ekspor adalah prosedur perdagangan antar negara di mana negara yang satu mengirimkan barang kepada negara lainnya dengan menggunakan sarana laut, darat, maupun udara. Dalam perdagangan antar negara masing-masing negara memiliki ketentuan hukum yang berbeda (Santoso, 1994).

Eksportir adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan (ekspor) dalam wilayah hukum NKRI, baik sendiri maupun secara bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam bidang ekonomi (Departemen Perdagangan, 2007).

2.3. Usaha Kecil Menengah (UKM) yang Melakukan Ekspor

UKM yang melakukan ekspor diklasifikasikan menjadi dua (Tambunan, 2003), yaitu:

1. Eksportir Langsung

Eksportir langsung adalah UKM yang menghasilkan produk produk ekspor dan menjualnya secara langsung kepada pembeli dari luar negeri (*buyer*) atau importir.

2. Eksportir Tidak Langsung

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.

2.4. Hambatan Ekspor

Hambatan yang bersifat klasik, yakni hambatan yang berkaitan dengan rendahnya kausaliatas sumber daya manusia (SDM), lemahnya manajemen usaha, rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan dan pasar, serta rendahnya informasi dan teknologi yang dimilikinya (Hardono, 2003).

Menurut Deputi Bidang Pengkajian Sumber daya dan Consultant, PT Nusa Narakarsa (2006) hambatan ekspor dibagi menjadi dua, yaitu hambatan internal dan eksternal.

Hambatan internal adalah hambatan yang disebabkan kekurangan atau kelemahan yang melekat pada UKM itu sendiri. Beberapa hambatan internal bagi UKM dalam kegiatan ekspor, meliputi: masih rendahnya komitmen UKM dalam memenuhi pesanan pelanggan baik lokal maupun mancanegara (*on time delivery*), masih minimnya sistem manajemen yang diterapkan UKM khususnya dalam aspek produksi, administrasi dan keuangan, keterbatasan sarana dan prasarana yang dimiliki UKM dalam rangka memenuhi pesanan. Selain itu rendahnya kualitas SDM, terbatasnya modal yang dimiliki UKM khususnya modal kerja, lemahnya jaringan komunikasi dan informasi pihak-pihak terkait seperti dalam pengadaan bahan baku menjadi hambatan internal yang mempengaruhi kegiatan ekspor. Masalah lain yaitu rendahnya kemampuan UKM dalam riset dan pengembangan sehingga belum memenuhi keinginan para *buyer*.

Sedangkan hambatan eksternal yang mempengaruhi ekspor yaitu hambatan yang disebabkan adanya faktor luar yang tidak melekat pada UKM. Beberapa hambatan eksternal bagi UKM dalam kegiatan ekspor, adalah: tidak stabilnya pasokan dan harga bahan baku, persyaratan dari *buyer* semakin tinggi antara lain berkaitan dengan kualitas produk, kualitas lingkungan sosial, kualitas lingkungan kerja, harga yang bersaing, aspek ramah lingkungan. Hambatan lain, adalah rendahnya akses UKM terhadap pasar, antara lain meliputi permintaan produk, standar kualitas produk dan ketepatan waktu pengiriman, serta masih adanya regulasi pemerintah yang kurang kondusif sehingga dapat menghambat laju ekspor UKM dan

rendahnya akses UKM terhadap sumber pembiayaan, antara lain meliputi informasi kredit dan tingginya tingkat bunga. Masih munculnya biaya-biaya siluman yang berkaitan dengan transportasi, kepabeanan, dan keamanan juga kesulitan memenuhi prosedur dan jangka waktu yang relatif lama mematenkan produk bagi UKM menjadi hambatan eksternal lainnya dalam ekspor.

Beberapa pendekatan yang dapat digunakan dalam mengurangi hambatan ekspor (Deputi Bidang Pengkajian Sumber daya dan Consultant, PT Nusa Narakarsa, 2006), antara lain upaya meningkatkan kemampuan finansial dan manajerial UKM, membangun jaringan pemasaran jaringan produk ekspor UKM, meningkatkan promosi produk ekspor UKM dan kebijakan/ peraturan pemerintah yang kondusif dan keberpihakan yang signifikan di dalam dunia usaha.

2.5. Studi Terkait

Studi yang dilakukan oleh Farrasahat dan Ma'ruf (2006), menunjukkan bahwa ada beberapa penyebab terjadinya penurunan ekspor DIY pada tahun 2005. Dari data primer yang didapat dengan metode wawancara pada sembilan pengusaha yang memenuhi persyaratan penelitian dengan metode *The Analytical Hierarchy Process* (AHP) ini, terungkap bahwa berbagai peraturan yang diterapkan negara pengimpor dimungkinkan menjadi alasan utama, seperti tidak adanya standar mutu, sulitnya perijinan dan rumitnya peraturan baru dan beberapa hal ini yang menjadi hambatan dan kendala yang berpengaruh terhadap ekspor Indonesia.

Hasil penelitian menyatakan bahwa responden lebih menganggap faktor peraturan pelabelan dan standarisasi lebih menghambat ekspor kerajinan di DIY daripada faktor ketentuan teknis dan administratif.

SMECDA (2006) mengatakan dalam studi yang dilakukan tahun 2005 terhadap UKM Indonesia, bahwa produk kerajinan unggulan dan potensial dapat membantu peningkatan ekspor dan pengembangan ekonomi lokal. Hasil penelitian ini didapat dengan metode analisis strategis melalui pendekatan sistematis dan terstruktur dengan teknik AHP, yang menyimpulkan bahwa sebagian besar dari produk tersebut sudah berorientasi untuk pasar non lokal dan bahkan ekspor. Kemampuan mengakses pasar diperkirakan akan semakin meningkat asalkan kualitas produk dapat ditingkatkan. Berbagai hambatan SDM, permodalan, produksi, pemasaran dan jaringan kerja hendaknya mendapat perhatian serius dari pemerintah.

Hasil dari penelitian yang dilakukan Samosir (2000) dengan metode analisis deskriptif pada sentra industri Kasongan, DIY di tahun 2000 menyatakan bahwa dalam kondisi perekonomian Indonesia yang tidak menentu UKM justru mampu bertahan dan menghasilkan devisa. Pembinaan UKM terhadap manajemen UKM-UKM yang tradisional atau manajemen keluarga lebih ditingkatkan agar dapat menangkap peluang ekspor dengan cakupan yang luas. Faktor lain penghambat ekspor adalah penekanan harga yang dilakukan supplier sehingga menyebabkan naiknya biaya produksi. Di samping itu, ketersediaan bahan baku di wilayah

Kabupaten Bantul semakin terbatas. Naiknya upah tenaga kerja dan bahan penolong pada saat krisis turut mempengaruhi biaya produksi.

Deputi Bidang Pengkajian Sumber daya UKMK dan PT Nusa Narakarsa Consultant (2004) dalam penelitiannya menyatakan peran UKM Indonesia dalam ekspor nonmigas di tahun 2004 mengalami peningkatan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari pemilik/ pengelola sebagai responden melalui wawancara langsung. Berdasarkan data yang diperoleh, sebenarnya UKM mempunyai prospek yang cukup baik dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Namun, peran ekspor UKM relatif masih kecil. Hal ini disebabkan UKM menghadapi berbagai hambatan dalam kegiatan ekspor tersebut. Dalam upaya mereduksi atau bahkan mengeliminasi berbagai hambatan UKM dalam kegiatan ekspor tersebut, diperlukan dukungan pemerintah melalui suatu kebijakan yang implementatif.