



# JURNAL MANAJEMEN

Volume 3 Nomor 6  
Oktober 2001  
ISSN 1410-9247



Ditributkan oleh  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Persada Indonesia Y.A.I.  
(FE UPI Y.A.I)

Alamat Redaksi:  
Jl. Diponegoro No. 74  
Telp. 3904858, Fax. 3101050  
Jakarta Pusat

- Efek Proses Seleksi Berdasarkan Prinsip Syariah Terhadap Kinerja Indeks Syariah Di Pasar Modal Indonesia  
**Oleh : Ramelan** 1
- Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan  
**Oleh : Rufial** 13
- Perencanaan Sumber Daya manusia Dalam Menyongsong Era Globalisasi  
**Oleh : Nover Indra** 23
- Masalah Keagenan Antara Pemilik Dan Kreditor Serta Pemerintah  
**Oleh : Supriyadi** 34
- Menatap Prospek Pengusaha Kecil-Menengah  
**Oleh : Maya Safriana Efendi** 44
- Pasar Uang Suatu Perbandingan Antara Pasar Uang Indonesia Dengan Pasar Uang Amerika  
**Oleh : Fahumu Zebua** 50

**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA**  
**Y.A.I**

# **JURNAL MANAJEMEN**

**Fakultas Ekonomi**

**Universitas Persada Indonesia Y.A.I**

Volume 3 Nomor 6 Oktober 2001

**Pelindung :**

Ketua Yayasan Administrasi Indonesia (Y.A.I)

**Penasehat :**

Koordinator Lembaga Pendidikan Tinggi Y.A.I

**Dewan Konsultan :**

Prof. Dr. H. Moechtar Talib, MBA., Ak.  
Prof. Dr. J. Subagio Sastrodiningrat  
Prof. J. Supranto, M.P.U

**Pemimpin Redaksi :**

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia Y.A.I

**Wakil Pemimpin Redaksi**

Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi UPI Y.A.I

**Staff Redaksi**

Abdullah Muksin, SE., MM.  
Mahmud, SE., MM.  
Rahmat Sanggel

**Dewan Redaksi**

Drs. H. Ismuhadjar, MM.  
Dr. Hamdy Hady  
Ir. Anoesyirwan, M.Sc  
Hj. Nuzulul Hidayati, SE., Ak., MM.  
Drs. Bambang Sulistiono, MM.  
Christiano Lombogia, SE., Ak., MM.

**Frekuensi Terbit 6 bulan**

**Alamat Redaksi :**

Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia Y.A.I  
Jl. Diponegoro No. 74  
Telp. 3904858, Fax. 3101060  
Jakarta Pusat

## **MENATAP PROSPEK PENGUSAHA KECIL-MENENGAH**

**Oleh : Manajemen**

### **PENDAHULUAN**

Masihkah ada prospek "segar" bagi pengusaha menengah ke bawah untuk masa depannya? Pertanyaan yang bisa diterjemahkan nada pesimis ini relatif tidak berlebihan. Kondisi keseegarannya sangat tergantung dengan perbaikan situasi ekonomi nasional. Dan perbaikan ini juga sangat tergantung dari "kejujuran" atau komitmen masyarakat internasional melalui IMF, Bank Dunia dan negara-negara maju untuk ikut mengatasi krisis ekonomi-moneter di tanah air ini. Juga, perbaikan itu sangat terantung dari pengendalian diri dari para elit politik untuk tidak memaksakan ambisi pribadinya dalam pentas politik kekuasaan sekarang.

Dari prasyarat yang harus dilalui itu pengusaha papan menengah ke bawah dihadapkan realitas pelik. Yaitu, harus menunggu kesadaran masyarakat internasional dan para petualang politik kita yang sangat individualistik, meski mengatasnamakan demokrasi. Konsekuensinya, pengusaha lapis menengah ke bawah harus menjumpai kondisi "babak-belur" bahkan kematian roda usahanya selama ketidaksadaran pihak internasional dan para elit politik domestik itu masih demikian eksis. Dan titik kematian akan lebih cepat jika pelaku ekonomi lapis menengah ke bawah tidak mampu berkelit di tengah krisis.

Sebuah renungan, tidakkah ada peluang untuk tetap hidup? Masih sangat terbuka. Tapi, kondisinya sangat tergantung dari kejelian para pelaku ekonomi itu sendiri dalam menangkap unit-unit ekonomi yang berpotensi pasarnya. Dalam konteknya ini sang pelaku ekonomi harus bersikap realitstis : harus pindah sektor usaha, dari basis yang tidak potensial secara pasar dan tidak profitable ke yang potensial dan relatif menguntungkan. Dalam hal ini semua pelaku ekonomi untuk semua lapisan harus mampu bersikap pragmatis dalam menangkap sinyal.-sinyal bisnis yang memberikan prospek yang lebih Ibaik.

Barangkali, hampir semua pelaku ekonomi termasuk lapisan menengah ke bawah-tidak akan keberatan terhadap prinsip bisnis tersebut. Pesolannya, kehijrahan dirinya ke sektor bisnis yang kini relatif menjanjikan hanya untuk sementara waktu, yakni selama krisis ekonomi dan moneter berlangsung? Atau, untuk selanjutnya.

Tak dapat dipungkiri, ada kalangan pengusaha tertentu terasa dilematis, apalagi kemunculan produk yang digelutinya selama ini relatif sudah demikian memasyarakat dan berarti posisi produknya merupakan trade marknya. Posisi produk seperti harus kita akui mendatangkan kebanggaan tersendiri bagi produsennya. Namun, secara bisnis, kita perlu menegaskan, apalah artinya mempertahankan trade marknya, jika produk yang dipertahankan ini tidak akan mungkin bisa hidup, setidaknya untuk sementara waktu. Mengingat kondisi kesementaraan itu ikut menentukan untuk masa berikutnya, maka di tengah rentang waktu sementara ini harus dirancang sedemikian rupa agar tetap hidup dan berkembang. Karena itu solusi "hijrah ke sektor usaha yang menjanjikan" harus ditempuh. Manifestasinya, ia harus mampu menahan diri untuk tidak meneruskan kegiatan produksi utamanya yang menjadi trade mark itu, kemudian hijrah setidaknya melakukan diversifikasi ke unit usaha yang prospektif pasarnya.

Tidak mudah memang untuk mewujudkan cita-cita ideal dari konsep hijrah atau diversifikasi itu. Sebagaimana pengembangan bisnis pada umumnya, banyak tahapan atau mata rantai yang harus dikokohkan dalam kerangka menggapai profit dari produksi yang dipasarkan. Di sektor sumbunya itu sendiri yakni unit produksi, siapapun yang melakukan hijrah atau melakukan diversifikasi produk mau tak mau harus menghadirkan perangkat kerasnya, baik bermakna tambahan atau lengkap. Dan hal ini berarti bicara modal. Sementara, lembaga perbankan yang tak akan bersikap sangat hati-hati dalam menyikapi proposal yang diajukan salah satu pelaku ekonomi. Bahkan, ada kemungkinan ditolak proposalnya karena proporsi produknya belum teruji secara pasar. Di sisi lain, sejalan dengan kondisi obyektif perekonomian nasional dan hal ini memaksakan semua lembaga perbankan menerapkan suku bunga tinggi, kebijakan ini akan menimbulkan keraguan bagi sang pelaku ekonomi dalam meneruskan akad kreditnya.

Namun, sikap perbankan ataupun pelaku ekonomi tersebut dapat diubah jika meyakini benar tentang prospek usaha barunya. Karena itu yang jauh lebih penting adalah sektor bisnis mana yang relatif memberikan harapan segar di saat krisis seperti sekarang, apalagi pasca krisis? Dalam hal ini semua pelaku ekonomi harus menyadari bahwa sektor bisnis yang kandungan impornya dominan sangat sulit dipertahankan. Bahkan, sekalipun

kandungan impornya hanya merupakan komplemen dari sebuah produk, itupun sulit dipertahankan. Karena itu, mereka harus mampu mencari jenis produk yang kandungan lokalnya dominan, bahkan seratus persen berbahan baku lokal. Dalam kaitan ini sektor pertanian terutama agroindustri dan kerajinan yang berbahan baku lokal memberikan harapan yang jauh lebih prospektif dibanding industri manufaktur, misalnya.

Sebagai data penguat, catatan perdagangan (ekspor) hasil pertanian per April 1997 - Maret 1998 menunjukkan peningkatan sebesar AS \$ 3.482,8 juta atau sekitar 19,92% dibanding setahun sebelumnya. Beberapa komoditas yang mendominasi rempah-rempah, tembakau dan biji coklat. Sementara, neraca perdagangan untuk sektor industri hanya meningkat 9,60% (sebesar AS \$ 35.876,3 juta). Jenis produk yang mendominasi pengolahan emas, perak, perhiasan dan bahan kimia dasar. Sedangkan neraca perdagangan untuk hasil pertambangan mengalami penurunan : menjadi AS \$ 3.065,2 juta atau sekitar 1,06%.

Sedangkan data ekspor hasil pertanian per Januari-Maret 1998 naik lagi menjadi AS \$ 808,9 juta atau sekitar 34,61%. Komoditas yang mendominasi kopi, rempah-rempah, tembakau dan ikan. Sementara, hasil ekspor sektor industri lebih besar nilainya : mencapai AS \$ 8.812,6 juta, tapi persentasenya menurun menjadi 13,28% dari setahun sebelumnya. Sedangkan hasil pertambangan lebih drastis lagi penurunannya : mencapai AS \$ 619,6 juta atau sekitar 14,53% dibanding setahun sebelumnya. Penurunan drastis ini merupakan akibat penurunan ekspor biji tembaga (sebesar 17,84%), batubara (12,54%) dan biji nekel sebesar 7,92%.

Dilihat dari dua wilayah pasar dari produk pertanian, maka kalangan pengusaha papan menengah ke bawah yang selama ini membasiskan diri pada bidang non pertanian, tampaknya harus mengubah haluan bisnisnya ke sektor pertanian. Inilah sektor yang dalam masa krisis justru memberikan angin segar, apalagi tiada krisis.

Secara dini kita dapat menggarisbawahi bahwa proyek produksi di bidang pertanian terkategori bukan padat modal. Jika harus menghadirkan modal besar, hal itu terkait dengan volume garapannya. Semakin luas dan besar volume yang digarapnya, maka kenaikan modal merupakan korelasi positif yang sangat wajar. Hal ini cukup memberikan gambaran bahwa besar-kecilnya modal dapat disesuaikan dengan kemampuan sang pengusaha itu sendiri. Untuk itulah, pengusaha lapisan

menengah ke bawah dapat "berbicara" leluasa dalam dunia produksi pertanian. Peluang ini harus diresponi serius sejalan dengan momentum keberpihakan Pemerintah Orde Reformasi terhadap para pelaku ekonomi lapis menengah ke bawah.

Sekedar catatan, keberpihakan terhadap kalangan pengusaha papan menengah ke bawah bukanlah sikap diskriminatif, tetapi justru mengapresiasi nilai dan cita-cita keadilan dalam tatanan sosial ekonomi masyarakat kita, sekaligus "menumpas" potensi konflik akibat disparitas pendapatan. Dengan tujuan ini, maka di satu sisi kalangan pengusaha menengah ke bawah harus kian terpanggil untuk memanfaatkan peluang positif tersebut. Di sisi lain, kalangan pengusaha papan atas pun dituntut kesadarannya untuk menahan diri dan tidak merasa dianaktirikan dalam perolehan kesempatan berekonomi.

Kini, yang tampaknya perlu dirancang adalah bagaimana memassifkan gerakan pertanian dan menjaga keseimbangan harga pascapanen. Dalam hal ini tampaknya diperlukan peran Pemerintah dalam mengatur "irama" produksi pertanian agar tidak terjadi oversupply dalam masa yang relatif bersamaan. Setidaknya, masing-masing pengusaha yang bergerak di bidang pertanian ini mengadakan "perundingan" untuk mendapatkan "kuota" yang disepakati bersama. Hal ini tampaknya sangat irasional. Tapi, jika kita cermati anjioknya harga pascapanen bersama dari jenis komoditas yang sama, maka sistem kuota baik atas nama pelaku ekonomi pertanian atau wilayah akan sangat berarti bagi penciptaan harga ideal. Kondisi ideal ini relatif akan kian menggairahkan kalangan pengusaha pertanian dan para petani itu sendiri.

Tak dapat disangkal, sistem kuota tidak akan mudah diefektifkan dalam waktu relatif cepat. Karena itu, yang diperlukan adalah pengertian bersama di antara seluruh pelaku ekonomi pertanian lapis menengah ke bawah dalam bentuk "pengkavlingan" diri. Misalnya, pengusaha lapis menengah ke bawah lebih dikonsentrasikan pada penanaman atau produksi sampai maa panen. Sedangkan, lapis menengah lebih terfokus pada pascapanennya. Atau memberlakukan konsep intiplasma, di mana para petani atau pengusaha papan bawah yang bergerak di bidang pertanian diposisikan sebagai inti plasmanya, sedangkan pengusaha papan menengah yang secara modal relatif lebih kuat diposisikan sebagai plasmanya. Dengan demikian, kavling papan bawah tetap diberi keleluasaan bergerak dan meraih keuntungan, sementara papan menengah juga diuntungkan.

Penjabaran konkrit dari sikap saling pengertian di antara dua lapis pelaku ekonomi pertanian itu berpengaruh positif, tidak hanya menggairahkan seluruh komponen yang berkiprah di bidang pertanian, tapi memberikan harapan sangat besar terhadap prospeknya. Harapan ini memang harus muncul sejalan dengan konsentrasi pengusaha lapis menengah di sektor pascapanen. Dalam hal ini, ia ditantang bagaimana mempertahankan harga bahkan meningkatkannya. Tantangan ini akan memaksanya untuk menciptakan produk pertanian yang bernilai tambah. Dalam hal ini unsur teknologi dalam kadar tertentu akan masuk. Kita perlu menggarisbawahi, semakin berkualitas produknya termasuk kemasannya akan semakin besar harapannya untuk memenuhi permintaan pasar luar negeri (ekspor).

Pemikiran tersebut bukanlah hipotetis atau teoritis, tapi empiris. Dalam hal ini kita disuguhkan fakta nyata seperti apa yang telah dilakukan pengusaha Bob Sadino. Dia melakukan ekspor terung olahan "setengah masak" ke Jepang. Prosesnya, setelah terung dipetik, lalu dipotong-potong dan digoreng dengan minyak kedelai. Selanjutnya, dikemas dan dibekukan sampai sekitar -20%. Berikutnya, ekspor ke negeri Sakura. Satu hal yang menarik digarisbawahi adalah, Bob Sadino selaku eksportir memposisikan diri sebagai plasma. Dia membeli intiplasma. Bahkan, untuk petani yang tidak mempunyai lahan, mereka dipersilakan menanam terung yang diharapkan Bob. Setelah panen, hasilnya dijual ke Bob.

Pola kemitraan tersebut jelaslah mempercepat proses peningkatan pendapatan kalangan petani, termasuk para pelaku ekonomi lapis bawah yang bergerak di bidang pertanian. Dari fakta sekelumit tersebut, tampaknya kondisi obyektif tersebut bisa dijadikan paradigma pembangunan ekonomi kerakyatan. Persoalannya, membangun pengertian bersama di antara seluruh komponen pelaku ekonomi itu tidak sesederhana yang kita gariskan. Namun, secara konseptual, kita dapat menggarisbawahi bahwa sinergisitas di antara pelaku ekonomi lapis menengah dan bawah akan memberikan prospek segar bagi perjalanan bisnis mereka.

Dan prospeknya akan jauh lebih segar lagi justru akibat krisis ekonomi dan moneter yang berlangsung hingga sekarang. Kita melihat, keberlanjutan krisis ini menuntut kreativitas para petani atau berbagai pihak yang terjun di bidang pertanian. Dalam hal ini, diversifikasi produk pertanian merupakan langkah yang harus dilakukan dengan paksa. Sebagaimana kita saksikan bersama, keterbatasan ketersediaan beras telah mengakibatkan melambungnya harga beras. Di luar eksisnya seperti ke marahan

sosial-politik keterbatasan itu menggerakkan masyarakat mencari makanan pokok alternatif. Ketergerakan ini semakin kuat sejalan dengan makin melemahnya daya beli masyarakat akibat krisis ekonomi-moneter yang berkepanjangan. Agregat permintaan ini secara langsung atau tidak merupakan peluang untuk pengembangan komoditas alternatif itu. Dalam hal ini umbi-umbian menjadi bagian penting dari produk diversifikasi.

Tidak hanya itu ragam diversifikasinya. Sebagaimana kita tahu, terigu kian merasuk sebagai salah satu makanan pokok masyarakat kita. Sementara, pohon gandum tidak ada di tanah air ini. Dalam hal ini, sebagian ahli sudah menemukan alternatifnya. Yaitu, tanaman garut, yang ternyata dapat dijadikan substitusi gandum. Kita perlu bersyukur, jenis tanaman garut tergolong bukan tanaman manja dan mudah tumbuh dimana saja.

Dari data pertanian tersebut, para pelaku ekonomi pertanian lapis menengah ataupun ke bawah justru ditantang : mampukah "mensyukurinya" secara maksimal? Jawabannya bukan sekedar mampu mengkonsumsinya lalu mengucapkan alhamdulillah. Yang jauh esensial adalah bagaimana memanfaatkan potensi milik Allah semaksimal mungkin, tapi dalam kerangka memenuhi kepentingan semua pihak. Batasan ini secara langsung atau tidak mengharuskan aplikasi asas pemeliharaan, bukan eksploitasi tanpa batas dan bukan untuk kepentingan individu atau kelompok tertentu.