PEMBIAYAAN PERDAGANGAN DALAM UPAYA PENGEMBANGAN EKSPOR UKM: ANALISIS PANEL DATA 1999-2007

Oleh
Nur Rakhman Setyoko[1], Firman Mutakin[2] dan I Made Dodi Narindra[3]

ABSTRACT

Panel data analysis with fixed effect method is used to analyse data collected in a range of year 1999-2007. This study aims to figure out the effectiveness of trade financing implemented on Small Medium Enterprises (SMEs) export development in Indonesia. Trade Financing contributed significantly and positively on non-oil and gas export of SMEs in Indonesia. It is clearly that accessibility improvement to trade financing will be able to open more opportunity for SMEs to improve their export performance.

Regression output on panel data analysis for each sector of SMEs has concluded that working capital which has been regarded as the dominant factor for policy maker, to make policies in regard of SMEs export development, actually give insignificant influence on SMEs export performance in Indonesia. Capital expansion with no improvement on human resources and market diversification will not give a strong impact to SMEs export development in Indonesia.

Trade financing gives more bargain power for SMEs to importir. More bargain power will give an incentive to exporter to raise the price in international trade.

Keyword: trade finance, fixed effect, SMEs

Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya aktifitas perdagangan internasional, keberadaan pembiayaan perdagangan dari tahun ke tahun semakin meningkat. Pembiayaan perdagangan menjadi salah satu faktor penunjang untuk mendorong kegiatan ekspor dan impor. Peran yang dapat dimainkan oleh pembiayaan perdagangan adalah memberikan fasilitasi dalam proses transfer barang manufaktur dan komoditas lainnya ke negara lain. Peran lainnya adalah meningkatkan daya saing produk ekspor dengan mempercepat proses transaksi perdagangan internasional. Selain itu, fasilitas pembiayaan

[1] Staf pengkaji, Puslitbang Iklim Usaha Perdagangan, Kementerian Perdagangan, Jl. M.I. Ridwan Rais No. 5 Jakarta Pusat, Telp. (021) 23529284
[2] Peneliti Muda, Puslitbang Iklim Usaha Perdagangan, Kementerian Perdagangan, Jl. M.I. Ridwan Rais No. 5 Jakarta Pusat, Telp. (021) 23529284
[3] Staf pelaksana, Puslitbang Iklim Usaha Perdagangan, Kementerian Perdagangan, Jl. M.I. Ridwan Rais No. 5 Jakarta Pusat, Telp. (021) 23529284

perdagangan akan membagi resiko akibat kegagalan pembayaran atau kegagalan transaksi yang berpotensi merugikan eksporter nasional.

Mencermati kondisi terkini di mana beberapa negara di dunia dilanda krisis finansial, sehingga dikhawatirkan akan memberikan dampak kepada kinerja ekspor Indonesia. Bank Indonesia menyatakan bahwa krisis finansial akan menyebabkan permasalahan pada sisi likuiditas dan meningkatnya resiko dalam kegiatan ekspor. Permasalahan likuiditas disebabkan oleh bank yang akan lebih fokus pada penguatan keuangan internal sehingga terjadi pengetatan dalam hal pemberian kredit. Sedangkan permasalahan meningkatnya resiko ekspor disebabkan oleh semakin besar kemungkinan terjadinya gagal bayar atau kegagalan ekspor yang dapat menjadi potensi kerugian yang dihadapi eksportir.

Berdasarkan data Bank Dunia (2009)[4], sejak Desember 2008, alokasi pembiayaan perdagangan ditawarkan pada tingkat bunga 300-400 basis point di atas tingkat bunga interbank, kondisi ini hampir tiga kali lipat dari kondisi tahun sebelumnya. Biaya *Letter of Credit* juga meningkat tiga kali lipat yang ditanggung oleh pembeli di banyak negara, termasuk China, Turki, Pakistan, Argentina dan Bangladesh. Pada saat yang sama, arus perdagangan mengalami penurunan yang cukup drastis di kebanyakan negara pada tahun 2008. Kegiatan ekspor dan impor untuk 45 negara yang telah memberikan laporannya, secara seragam menunjukkan penurunan rata-rata 30 persen dibandingkan bulan Januari 2008. Dari hasil penelitian Bank Dunia pada tahun 2009 dengan menggunakan sampel data berupa survey ke 425 perusahaan dan 78 bank tentang perdagangan dan pembiayaan perdagangan di 14 negara berkembang sejak dimulainya krisis keuangan, menunjukkan bahwa krisis keuangan global telah menghambat alokasi pembiayaan perdagangan bagi kegiatan ekspor impor di negara berkembang. Penurunan permintaan menjadi alasan utama yang dikemukakan perusahaan sebagai penyebab penurunan kinerja ekspornya. Kekurangan pendapatan ekspor menekan *cash flow* perusahaan sehingga kemampuan untuk membiayai transaksi ekspor impor juga ikut tertekan.

Dalam laporannya itu, kebanyakan pemerintah negara-negara berkembang telah mengambil tindakan-tindakan untuk memperkecil dampak dari krisis keuangan terutama melalui dua jalur yaitu: 1) ketersediaan likuiditas dalam sistem keuangan untuk menanggulangi dampak tekanan pada perbankan domestik sangatlah penting, atau melakukan pengamanan jalur kredit perdagangan kepada perusahaan-perusahaan dagang. Dalam perspektif ini, lembaga negara seperti Lembaga Perkreditan Ekspor atau Bank Ekspor milik pemerintah memainkan peran yang sangat penting dalam mengurangi pengaruh

[4] Trade *and* Trade *Finance* Developments *in 14 Developing Countries post September 2008 – a World Bank survey 2009*

krisis global terhadap alokasi pembiayaan perdagangan ke perusahaan ekspor impor. 2) beberapa pemerintah negara berkembang membuat kebijakan-kebijakan yang umum untuk mendukung ekspor dalam jangka menengah maupun jangka panjang dan tingkat daya saing dari perusahaan-perusahaan domestik (World Bank Survey, 2009).

Perusahaan-perusahaan yang tidak secara ekstensif tergantung pada pembiayaan perbankan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan perdagangan juga terpengaruh oleh kondisi krisis global. Perusahaan-perusahaan ini biasanya menggunakan metode pembayaran *open account, cash in advance* dan *account payable*. Kelangkaan dari pembiayaan perdagangan berawal dari melambatnya permintaan dari pasar ekspor mereka dan memberikan konsekuensi penurunan pendapatan, penundaan pembayaran oleh importir, dan percepatan pembayaran dari pemasok. Kondisi ini mempengaruhi kondisi modal dasar eksportir maupun importir dan mengubah pola pembiayaan usahanya, modal kerja dan kapasitas usaha yang didapatkan dari pihak luar menjadi pembiayaan sendiri untuk membiayai setiap transaksinya.

Bagi perusahaan yang memiliki struktur modal dengan ketergantungan kepada pinjaman perbankan, mengalami kesulitan untuk mendapatkan pembiayaan sebagai akibat sikap perbankan yang selektif dan cenderung menghindari resiko. Di sisi lain, perusahaan-perusahaan yang mengandalkan pembiayaan dari internal perusahaan juga mengalami tekanan kinerja akibat penurunan laju ekonomi global, penurunan dan pembatalan order permintaan, dan penundaan pembayaran oleh importir. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) lebih terpengaruh dibandingkan dengan perusahaan besar. Hal ini disebabkan oleh struktur modal UKM yang lebih kecil dan rentan terhadap perubahan kondisi ekonomi dan kemampuan negosiasi kepada perbankan dan calon pembeli yang lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan besar.

Dampak krisis global telah dirasakan sejak pertengahan tahun 2008. Saat kebanyakan perusahaan melaporkan bahwa mereka mengalami kesulitan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan perdagangan dimana perusahaan dalam skala kecil dan menengah justru yang paling terpengaruh. Kesulitan yang paling dirasakan UKM dalam mendapatkan fasilitas pembiayaan perdagangan berkaitan dengan peningkatan biaya dari instrument-instrumen pembiayaan perdagangan, bank lebih berhati-hati dalam dan selektif dan mensyaratkan jaminan yang lebih besar disbanding masa-masa normal untuk setiap aplikasi pembiayaan perdagangan, dan penundaan pembayaran oleh importir sering terjadi. UKM lebih rentan karena faktor ketidakmampuan dalam memenuhi syarat-syarat pinjaman dari perbankan (terutama dalam penyediaan jaminan). Perusahaan besar seringkali lebih mengandalkan pembiayaan sendiri dan laba ditahan. Pada saat krisis, perilaku bank juga berubah dengan mengikuti strategi "*flight-to-quality*" dan menawar-

kan tingkat bunga yang lebih baik kepada perusahaan besar dimana kebanyakan lebih terkapitalisasi dan cenderung untuk lebih punya ketahanan terhadap penurunan permintaan. Berdasarkan survey yang dilakukan oleh World Bank (2009), respon unit usaha terhadap kondisi krisis keuangan global beragam di berbagai negara adalah sbb:

- Di Chile, perusahaan besar yang secara tradisional dibiayai oleh institusi luar negeri telah beralih ke perbankan domestik.
- Di Peru, tingkat bunga untuk perusahaan besar meningkat dua kali lipat dibandingkan tingkat bunga pinjaman untuk UKM.
- Di Philipina, bank multinasional tetap berkonsentrasi kepada perusahaan besar domestik dan multinasional yang berlokasi di dalam negeri.
- Di Indonesia, biaya untuk mendapatkan pembiayaan perdagangan lebih kecil pada perusahaan besar dibandingkan dengan perusahaan kecil.

Sejarah mencatat bahwa UKM adalah salah satu sektor yang terbukti mampu bertahan pada saat krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada 1998 dengan memperkuat pemasaran di dalam negeri. Usaha yang menjadi penunjang kegiatan ekonomi masyarakat dalam menggerakkan sektor riil ini merupakan realitas dalam kegiatan ekonomi nasional yang penting dan strategis. Penguatan sektor ini harus menjadi prioritas dalam rangka menopang ekonomi nasional yang kuat dan terciptanya fundamental ekonomi yang stabil. Penguatan sektor ini tidak hanya untuk mengembangkan kapasitas untuk bersaing di dalam negeri, tapi juga untuk pasar luar negeri. Kemampuan bersaing di pasar luar negeri akan memberikan kesempatan untuk berekspansi menjadi perusahaan yang lebih besar, mengingat pendapatan dari penjualan ke pasar luar negeri lebih besar dari penjualan ke pasar dalam negeri.

UKM di negara berkembang, seperti di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

Karakteristik UKM di Indonesia, berdasarkan penelitian yang dilakukan AKATIGA, *the Center for Micro and Small Enterprise Dynamic* (CEMSED), dan *the Center for Economic and Social Studies* (CESS) pada tahun 2000, adalah usaha yang mempunyai daya tahan untuk hidup dan mempunyai kemampuan untuk meningkatkan kinerjanya selama krisis ekonomi. Hal ini disebabkan oleh fleksibilitas UKM dalam melakukan penyesuaian proses produksinya, mampu berkembang dengan modal sendiri, mampu mengembalikan pinjaman dengan bunga tinggi dan tidak terlalu terlibat dalam hal birokrasi.

UKM di Indonesia dapat bertahan di masa krisis ekonomi disebabkan oleh 4 (empat) hal, yaitu : (1) Sebagian UKM menghasilkan barang-barang konsumsi (*consumer goods*), khususnya yang tidak tahan lama, (2) Mayoritas UKM lebih mengandalkan pada *non-banking financing* dalam aspek pendanaan usaha, (3) UKM pada umumnya melakukan spesialisasi produk yang ketat, dalam arti hanya memproduksi barang atau jasa tertentu saja, dan (4) terbentuknya UKM baru sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal (AKATIGA, CEMSED, dan CESS, 2000).

Sejatinya, UKM di Indonesia mempunyai peranan yang penting sebagai penopang perekonomian. Penggerak utama perekonomian di Indonesia selama ini pada dasarnya adalah sektor UKM. Berkaitan dengan hal ini, paling tidak terdapat beberapa fungsi utama UKM dalam menggerakan ekonomi Indonesia, yaitu (1) Sektor UKM sebagai penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung di sektor formal, (2) Sektor UKM mempunyai kontribusi cukup besar terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan (3) Sektor UKM sebagai sumber penghasil devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan sektor ini.

Kinerja UKM di Indonesia dapat ditinjau dari beberapa asek, yaitu (1) nilai tambah, (2) unit usaha, tenaga kerja dan produktivitas, (3) nilai ekspor. Ketiga aspek tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai Tambah

Kinerja perekonomian Indonesia yang diciptakan oleh UKM tahun 2008 bila dibandingkan tahun sebelumnya digambarkan dalam angka Produk Domestik Bruto (PDB) adalah laju pertumbuhan UKM mencapai 5,4 persen. Kontribusi UKM pada PDB atas dasar harga berlaku pada tahun 2008 mencapai Rp 2.609,36 triliun, meningkat sebesar Rp 504,225 triliun. Bila dirinci menurut skala usaha, pada tahun 2008 kontribusi Usaha Kecil sebesar 10,8 persen, Usaha Menengah sebesar 13,43 persen, dan Usaha Besar sebesar 44,44 persen (statistik UKM, Kemenegkop dan UKM 2009).

2. Unit Usaha dan Tenaga Kerja

Pada tahun 2006 jumlah populasi UKM mencapai 51,25 juta unit usaha atau 99,99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia. Sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 90,89 juta orang (statistik UKM, Kemenegkop dan UKM 2009).

3. Ekspor UKM

Hasil produksi UKM yang diekspor ke luar negeri mengalami peningkatan dari Rp 143,01 triliun pada tahun 2007 menjadi 183,75 triliun pada tahun 2008. Namun demikian peranannya terhadap total ekspor non migas nasional sedikit meningkat dari 19,99 persen pada tahun 2005 menjadi 20,17 persen pada tahun 2008 . (statistik UKM, Kemenegkop dan UKM 2009)

Berdasarkan data statistik dari Kemenegkop dan UKM tahun 2008, per-

tumbuhan PDB UKM tahun 2007 terjadi di semua sektor ekonomi. Pertumbuhan tertinggi terjadi pada sektor bangunan sebesar 9,3 persen, diikuti sektor perdagangan, hotel dan restoran 8,5 persen, dan sektor pertambangan dan penggalian sebesar 7,8 persen. Jumlah populasi UKM pada tahun 2007 mencapai 49,8 juta unit usaha atau 99,99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia, sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 persen terhadap seluruh tenaga kerja Indonesia. Ekspor hasil produksi UKM selama tahun 2007 mencapai Rp 142,8 triliun atau 20 persen terhadap total ekspor nonmigas nasional sebesar Rp 713,4 triliun. Nilai investasi fisik UKM yang dinyatakan dengan angka Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) padan tahun 2007 mencapai Rp 462,01 triliun atau 46,96 persen terhadap total PMTB Indonesia.[5]

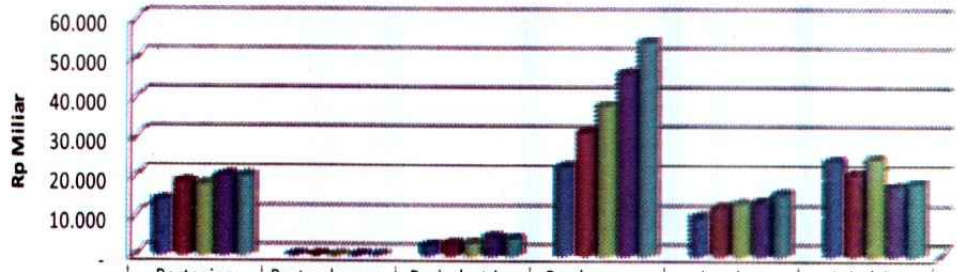
Berdasarkan data tersebut menunjukkan UKM memiliki prospek yang cukup baik dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Hal ini didukung dengan beberapa produk yang dihasilkan UKM yang selama ini dikenal sebagai produk unggulan ekspor non migas Indonesia. Produk tersebut antara lain pertanian, perkebunan, tekstil dan produk tekstil, furnitur, dan barang kerajinan (*handycraft*, dll).

Sangatlah penting dukungan terhadap strategi pemberian kredit yang lebih berpihak kepada UKM. Seperti dikemukakan Sulaiman (2002) terdapat beberapa keuntungan dari penyaluran kredit kepada UKM. Pertama, tingkat kemacetan relatif kecil terutama karena kepatuhan nasabah yang tinggi. Kedua, mendorong penyebaran resiko karena nilai nominal kredit yang disalurkan kepada UKM relatif kecil, sehingga memungkinkan pemberian kredit tidak terkonsentrasi pada satu kelompok atau satu sektor usaha. Suku bunga kredit pada tingkat bunga pasar bagi usaha kecil bukan masalah utama sehingga memungkinkan bank memperoleh pendapatan bunga yang memadai. Disamping itu, pemberian kredit kepada UKM merupakan upaya yang selaras dalam mendukung pemulihan ekonomi pada tahap awal pemulihan ekonomi. Dengan memperhatikan jumlah UKM yang cukup banyak dan jumlah tenaga kerja yang terlibat di sektor ini, pemberdayaan UKM merupakan solusi terbaik bagi peningkatan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat secara umum.

Bank Indonesia (2008) mencatat, pada tahun 2007 Kredit Usaha Kredit (KUK) yang disalurkan oleh sektor perbankan nasional sebesar Rp 112,575 triliun atau mengalami peningkatan sebesar 10,34 persen dibandingkan tahun 2006 yang berjumlah Rp 102,028 triliun. Bila dirinci lebih lanjut berdasarkan sektor yang menerima KUK, porsi terbesar diserap oleh sektor perdagangan, pertanian, lain-lain, jasa-jasa, perindustrian dan pertambangan dengan porsi masing-masing sebesar 48.20%, 17.81%, 16.26%, 13.84%, 3.77% dan 0.12%.

[5] Perkembangan Indikator Makro UKM 2008, Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.

Tabel 1.
Posisi Kredit Usaha Kecil Rupiah Berdasarkan Sektor Ekonomi, 2003-2007 (Rp. Juta)



	Pertanian	Pertambangan	Perindustrian	Perdagangan	Jasa-jasa	Lain-lain
2003	13.949	54	2.545	22.520	9.661	23.918
2004	18.509	43	2.782	31.241	12.045	20.571
2005	17.907	56	2.967	38.046	13.063	24.541
2006	20.108	72	4.641	46.344	13.552	17.311
2007	20.045	132	4.245	54.262	15.583	18.308

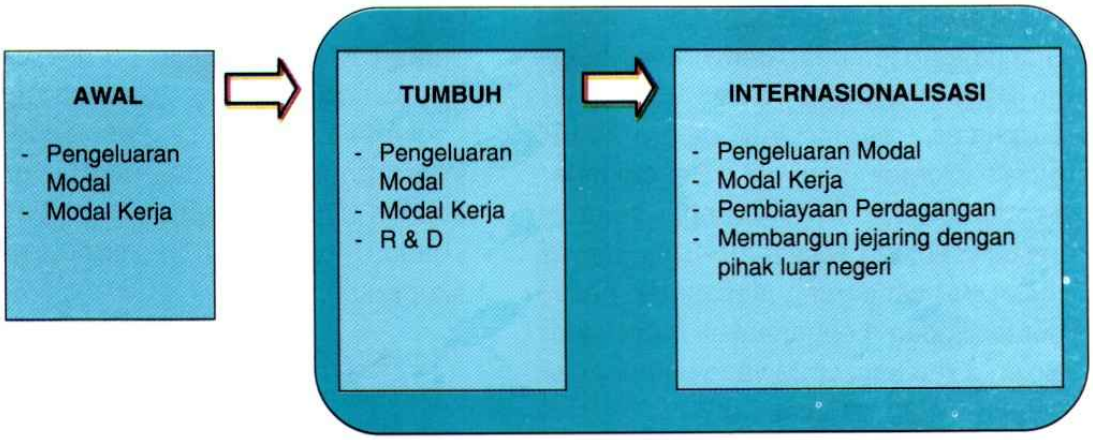
Sumber: Bank Indonesia (2008)

Sektor UKM yang berorientasi ekspor dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu Produsen Eksportir (*Direct Exporter*) dan Eksportir Tidak Langsung (*Indirect Exporter*). UKM Produsen Eksportir adalah UKM yang menghasilkan produk ekspor dan menjualnya secara langsung kepada pembeli di luar negeri (*buyer*). Sementara itu, UKM Eksportir Tidak Langsung adalah UKM yang menghasilkan produk ekspor yang melakukan kegiatan ekspor secara tidak langsung dengan buyer, tetapi melalui agen perdagangan ekspor atau eksportir dalam negeri.

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi UKM berorientasi ekspor tidak dapat melakukan ekspor secara langsung, yakni *export trading problem* dan *financing problem*. *Export trading problems* dapat terjadi karena tingginya resiko kegiatan ekspor (baik resiko pembayaran maupun resiko pengiriman barang), adanya tenggat 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*, yaitu rendahnya dukungan lembaga pembiayaan dan penjaminan ekspor terhadap UKM (Kemenegkop dan UKM) *Gambar 1 pada halaman 251.*

Secara garis besar, sektor UKM akan mengalami siklus perkembangan pembiayaan seperti tersaji dalam Gambar 1. Pada tahap awal, UKM akan mengeluarkan modal yang berasal dari modal sendiri atau pinjaman untuk digunakan sebagai modal kerja. Selanjutnya, perkembangan UKM akan memasuki fase pertumbuhan dimana UKM akan mengeluarkan modal yang digunakan untuk riset dan pengem-

Gambar 1.
Siklus Perkembangan Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah[6]



bangan. Kemudian, fase berikutnya adalah UKM akan memasuki internasionalisasi yaitu fase ketika UKM telah memasarkan usahanya kepada pasar luar negeri. Di fase ini, UKM membutuhkan pembiayaan perdagangan untuk membantu permodalan dalam rangka kegiatan ekspor dan jaringan dengan pihak luar negeri sebagai pembeli.

Pembiayaan perdagangan sebagai motor penggerak perdagangan pada implementasinya masih terdapat banyak kekurangan. Identifikasi kekurangan ini dan melakukan studi atas *best practices* di wilayah lain akan menjadi input dari kebijakan-kebijakan yang harus dikeluarkan untuk memajukan perdagangan, meningkatkan daya saing produk dalam negeri di pasar domestik maupun di pasar luar negeri.

Berdasarkan data tersebut, menunjukkan UKM memiliki prospek yang cukup baik dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Hal ini didukung dengan beberapa produk yang dihasilkan UKM yang selama ini dikenal sebagai produk unggulan ekspor non migas Indonesia. Produk tersebut antara lain hasil pertanian, hasil perkebunan, tekstil dan produk tekstil, furnitur, dan barang kerajinan.

Angka pengangguran di Indonesia secara nasional lebih dari 9 juta jiwa dari total angkatan kerja. Salah satu cara untuk mengurangi angka pengangguran tersebut adalah dengan menggerakkan sektor UKM. Dengan jumlah UKM yang mencapai 99% dari seluruh unit usaha yang ada di Indonesia, diharapkan dapat menyerap tenaga kerja 70 persen dari jumlah total angkatan kerja yang ada. Namun kenyataannya berdasarkan data tahun 2006, pertumbuhan sektor UKM mengalami penurunan, yang hanya 3,88 persen dibandingkan dengan pertumbuhan usaha besar sebesar 5,77 persen (Kemenegkop dan UKM, 2009).

[6] Disajikan oleh Indrajit Singh dalam Action community for entrepreneurship, SME Financing Landscape di Singapura.

Sumbangan UKM terhadap produk domestik bruto mencapai 54 – 57 %. Sumbangan terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai sekitar 96%. Lalu bagaimana peran UKM dalam konfigurasi ekspor nasional? Pascakrisis, kontribusi ekspor UKM untuk seluruh sektor memang sekitar 19 -21%. Mayoritas UKM cenderung menggarap pasar domestik dan menggunakan input lokal. Boleh dikatakan, UKM yang berorientasi ekspor masih minimal.

Menurut Kuncoro (2002), sekitar 91% UKM melakukan kegiatan ekspornya melalui pihak ketiga eksportir/ pedagang perantara. Hanya 8,8 % yang berhubungan langsung dengan pembeli di luar negeri. Apa permasalahan yang dihadapi UKM di Indonesia dalam melakukan ekspor? Permasalahan UKM dalam melakukan ekspor meliputi:

1. Manajemen. Tidak ada pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan bidang operasi. Kebanyakan UKM eksportir dikelola perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
2. Pembiayaan. Rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
3. Legalitas. Sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dimilikinya status badan hukum. Mayoritas UKM merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris, 4,7% tergolong perusahaan perorangan berakta notaris, dan hanya 1,7% yang sudah mempunyai badan hukum (PT/NV, firma, atau koperasi).
4. Karakteristik ekspor UKM. Tren nilai ekspor menunjukkan fluktuasi dan dinamika yang tinggi dari komoditas ekspor indonesia selama periode 1999-2006. Penyebabnya adalah eksportir masih menunggu order dari pembeli dari luar negeri untuk melakukan proses produksi. Keterbatasan modal dan akses UKM kepada dana perbankan yang terhambat oleh banyak persyaratan yang diminta bank, menyebabkan UKM cenderung untuk menunggu dana dari pembeli (*buyers credit*) sebagai modal kerja awal untuk memulai proses produksi.
5. Harga bahan baku. Masalah terbesar dalam pengadaan bahan baku adalah mahalnya harga bahan baku, terbatasnya ketersediaan bahan baku dan jarak yang relatif jauh. Penyebabnya, bahan baku bagi UKM yang berorientasi ekspor sebagian besar berasal dari luar daerah UKM berlokasi.
6. Kualitas SDM. Masalah utama adalah tidak terampilnya tenaga kerja dan mahalnya biaya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan tenaga kerja relatif lambat. Dampaknya

adalah banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenaga terampil untuk sektor tertentu.

7. Pemasaran. Masalah pemasaran terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak di sektor industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi dan penetrasi pasar di luar negeri.

Dari semua permasalahan tersebut di atas, faktor pembiayaan memainkan peranan kunci dalam menyelesaikan permasalahan lainnya. Namun, karena komposisi modal UKM biasanya didominasi oleh modal sendiri atau pribadi, dengan jumlah yang terbatas, maka jika UKM akan melakukan pengembangan bisnis dan pangsa pasar, termasuk untuk ekspor, UKM jelas membutuhkan pembiayaan yang relatif besar.

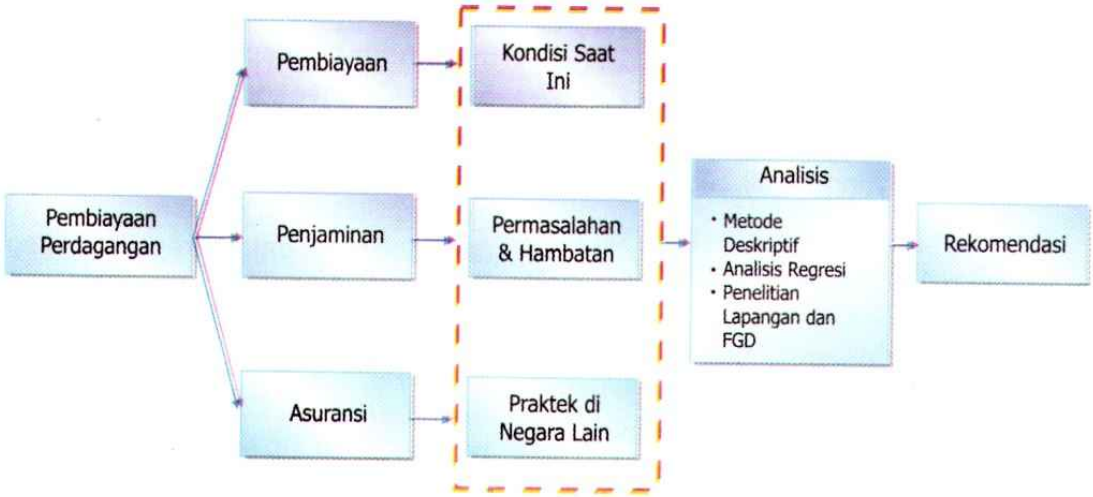
Disinilah permasalahan utama mengapa UKM sangat sulit berkembang menjadi UB, karena terganjal masalah pembiayaan dalam memulai maupun menjalankan usahanya. Khusus untuk pembiayaan ekspor, ternyata bank yang merupakan salah satu lembaga dimana UKM dapat memperoleh pembiayaan berupa kredit perbankan ataupun suntikan dana, ternyata dalam prakteknya lebih tertarik membiayai kredit konsumsi dibandingkan dengan membiayai ekspor (kredit ekspor).

Untuk kredit konsumsi, bank memberikan suku bunga 17%, sedangkan suku bunga kredit kepada eksportir hanya 12-13%, akhirnya bank lebih senang memberikan pembiayaan melalui kartu kredit, dan ini juga berlaku pada hampir semua bank. Kondisi ini menyebabkan eksportir lebih banyak mendapatkan sumber dana non-pembiayaan. Berkaitan dengan ekspor dan impor, dalam kondisi perbankan tidak bisa optimal memberikan pembiayaan, idealnya harus ada lembaga khusus yang memberikan pembiayaan ekspor kepada eksportir. Praktiknya, bank sekarang ini tidak memberikan kredit investasi, juga tidak memberikan kredit ekspor. Minimnya dukungan pembiayaan terhadap kegiatan ekspor menjadikan ekspor kurang optimal.

Perbankan yang diharapkan dapat berada pada garis terdepan dalam mendukung ekspor ternyata belum optimal menyokong kegiatan ekspor, padahal tanpa dukungan perbankan, sulit bagi para pelaku ekspor memperoleh fasilitas pembiayaan, penjaminan, dan asuransi dalam kegiatan ekspor. Data menunjukkan dari total kredit perbankan di Indonesia yang sekitar Rp 1.000 triliun per Oktober 2007 (Suara Karya Online, 22/1/2008), ternyata hanya sekitar Rp. 30 triliun yang ditujukan untuk mendukung kegiatan ekspor. Kredit ekspor hanya menempati urutan ketiga setelah kredit modal kerja dan kredit konsumsi. Kondisi inilah sebenarnya yang menuntut adanya kehadiran Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) yang sumber dananya berasal dari pemerintah. Lembaga ini menjadi elemen yang mutlak diperlukan bila hendak mengembangkan investasi dan ekspor Indonesia, khususnya bagi sektor Usaha Mikro Kecil Menengah, yang

seringkali memiliki akses yang terbatas terhadap modal ekspor. Lembaga ini nantinya tidak hanya berfungsi sebagai lembaga pemberi bantuan dana yang mengkhususkan diri pada industri dan perdagangan ekspor, namun juga memberikan dukungan terhadap pembiayaan bersama (*club-deal*/sindikasi), *sub-ordinated loans,* penjamin dan atau asuransi serta jasa konsultasi (termasuk studi dan penilaian proyek-proyek industri ekspor). Untuk dapat berperan dan berfungsi secara efektif, LPEI perlu beroperasi berdasarkan undang-undang tersendiri dengan status sebagai lembaga otonomi pemerintah (*autonomous sovereign entity*).

Ada beberapa hal yang menjadi yang krusial terkait dengan LPEI ini, yakni diharapkan bahwa LPEI ini nantinya tidak merusak atau mengambil alih mekanisme pembiayaan ekspor yang sudah ada, tetapi juga justru melengkapi; adanya transparansi pada level implementasinya, memiliki kemandirian dan tidak membebani APBN, dan yang paling penting juga adalah bahwa LPEI harus memprioritaskan UMKM, artinya pembiayaan diberikan sekurang-kurangnya 50% untuk UMKM dalam bentuk modal kerja dan/atau investasi yang diperuntukkan bagi kegiatan ekspor



Kebijakan Pemerintah dalam Pembiayaan Perdagangan untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan nasional, penyerapan tenaga kerja, dan peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah.

Pada tahun 2008 kontribusi UMKM dalam produk domestik bruto (PDB) cukup besar yaitu 55,56 persen meski terjadi penurunan pertumbuhan PDB UMKM pada tahun yang sama sebesar

-6,7 persen. Jumlah unit usaha UMKM yang mencapai 99,9 persen atau sebesar 51,28 juta unit usaha pada tahun 2008 telah menyerap tenaga kerja UMKM sebanyak 90,89 juta orang (Kemenegkop dan UKM, 2009)

Perhatian pemerintah terhadap pengembangan UMKM ditunjukkan dengan berbagai kebijakan dan kegiatan-kegiatan yang memberikan kemungkinan bagi UMKM untuk mengurangi hambatan-hambatan berusaha. Berdasarkan laporan Kemenegkop dan UKM (2009), kebijakan dan kegiatan yang dilakukan pemerintah terkait dengan pembiayaan perdagangan antara lain:

1. Paket kebijakan melalui Inpres 6 tahun 2007 terkait dengan aspek peningkatan akses UMKM pada sumber pembiayaan, pengembangan kewirausahaan dan SDM, peningkatan peluang pasar produk UMKM, dan reformasi regulasi;
2. Kebijakan pemerintah tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR) melalui Instruksi Presiden No. 6 tanggal 8 Juni 2007 untuk mempercepat pengembangan sektor riil dan revitalisasi UMKM, yang diikuti dengan dilakukannya Memorandum of Understanding (MOU) antara Kementrian Teknis, Bank, dan perusahaan Asuransi yang ditandatangani tanggal 9 Oktober 2007, yang ditandai dengan dikeluarkannya asuransi kredit kepada UMKM dalam bentuk KUR.
3. Penjaminan kredit yang dilakukan melalui Kemeneg KUKM sebesar 53,3 miliar dan penambahan modal pemerintah kepada PT Askrindo dan PT Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) sebesar Rp. 1,4 triliun, untuk meningkatkan kapasitas pelayanan penjaminan kredit kedua perusahaan tersebut dalam mendukung investasi kredit UMKM yang kekurangan persyaratan jaminan;
4. Kegiatan bantuan sertifikasi tanah kepada 13.000 UKM untuk digunakan sebagai agunan pinjaman kredit.

Kinerja Ekspor UKM [7]

Sebelum Tahun 2000

Selama periode 1980 sampai dengan 1990, kinerja ekspor UKM Indonesia masih lemah, terutama dibandingkan dengan kinerja ekspor UKM negara-negara tetangga di kawasan Asia lainnya seperti Malaysia, Thailand, Singapura dan Korea Selatan. Kelemahan ekspor UKM kita sangat terasa terutama pada kemampuan memasuki pasar ekspor dengan produk-produk yang beragam. Pengenalan pasar ekspor, keragaman produk dan kemampuan mengakses pasar luar negeri merupakan tantangan tersendiri bagi UKM pada periode tersebut. Sekalipun nilai dan volume ekspor UKM sangat kecil dibanding total ekspor non migas Indonesia pada masa itu, namun pertumbuhannya selama periode 1980 hingga 1990 menunjukkan suatu kecenderungan yang positif.

[7] Neddy Rafinaldy, Prospek Pengembangan Ekspor UKM. Infokop no 25 tahun XX, 2004.

Pada periode 1991 sampai dengan 1999, kemampuan UKM dalam melakukan ekspor mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Membaiknya kinerja ekspor UKM Indonesia digambarkan melalui pertumbuhan rata-rata sekitar 8% pada tahun 1993 sampai 1997. Keadaan ini semakin berlanjut dengan kenaikan yang sangat signifikan terjadi antara tahun 1997 - 1998 tepatnya pada saat krisis ekonomi mencapai titik ter-buruknya, yakni meningkat tajam dari U$ 2,5 miliar menjadi U$ 3,7 miliar, atau naik lebih dari 140%. Sedangkan, dalam pe-riode yang sama, nilai ekspor total dari non migas mengalami penurunan. Hal ini merefleksikan terjadinya kontraksi dalam produksi dan ekspor kelompok industri/usaha skala besar karena banyak dari mereka mengalami kesulitan finansial semasa krisis.

Bila dilihat dari aspek teknologi, pendanaan dan kemampuan menyesuaikan diri dengan permintaan pasar, maka peningkatan pertumbuhan ekspor UKM selama ini dapat tercapai karena kemampuan para pengusaha kecil dan menengah dalam menemukan celah-celah pasar yang masih terbuka dan menyesuaikan biaya produksi dan kualitas terhadap permintaan pasar. Dari aspek lainnya, pertumbuhan tersebut merupakan refleksi dari peningkatan peran produk UKM yang kebanyakan secara tidak langsung dilakukan melalui sistem *sub contracting* dengan perantara-perantara komersial seperti perusahaan eksportir atau perdagangan. Disamping itu kinerja ekspor UKM Indonesia juga ditentukan oleh perkembangan atau kondisi pasar yang dilayani, apakah memproduksi dan mengekspor produk-produk yang pasar luar negerinya sedang berkembang pesat (permintaan dunia meningkat pesat) atau sedang mengalami stagnasi (permintaan dunia menurun) dan atau produk-produk yang diproduksi mengalami penurunan daya saing atau mempunyai prospek yang bagus.

Faktor utama yang juga sangat mendorong pertumbuhan ekspor UKM pada periode ini (khususnya pasca krisis ekonomi) adalah menurun drastisnya nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing, sehingga memacu UKM untuk mendongkrak ekspornya. Pada masa ini merupakan periode *booming* bagi UKM khususnya yang bergerak di sektor pertanian pertambangan dan sebagian besar industry pengolahan yang minim dalam menggunakan bahan baku pendukung impor.

2000-2004

Kendala yang dihadapi UKM khususnya mengenai keragaman (diversifikasi) produk yang selama ini dialami untuk menerobos pasar global, sejak tahun 2000 sebagian telah berhasil diatasi; antara lain sebagai akibat mengalirnya berbagai macam produk impor ke Indonesia, kemudahan UKM memperoleh akses informasi produk, meningkatnya inovasi UKM dalam mengembangkan desain, kualitas dan jenis produk ekspor dengan dukungan munculnya para profesional eks PHK usaha besar yang kemudian beralih profesi menjadi entrepeneur UKM. Sekalipun demikian, kemampuan UKM dalam mendiversifikasikan

produknya relatif masih terbilang lambat dan tertinggal dibanding kemajuan sebagian UKM di kawasan Asean, sementara produk yang dikembangkan pada umumnya berbasis teknologi sederhana dengan lebih mengutamakan padat karya.

2005-2007

Kontribusi UKM terhadap pembentukan total nilai ekspor nasional pada tahun 2005 tercatat sebesar Rp. 110,34 triliun atau 15,44 persen, kontribusi usaha kecil tercatat sebesar Rp. 28,05 triliun atau 3,92 persen dan usaha menengah sebesar Rp. 82,29 triliun atau 11,51 persen selebihnya adalah usaha besar. Pada tahun 2006, peran UKM terhadap pembentukan total nilai ekspor nasional mengalami peningkatan sebesar Rp. 11,86 triliun atau 10,75 persen yaitu dengan tercapainya angka sebesar Rp. 122,20 triliun atau 15,70 persen dari total nilai ekspor nasional. Kontribusi usaha kecil tercatat sebesar Rp. 30,30 triliun atau 3,89 persen dan usaha menengah sebesar Rp. 91,90 triliun atau 11,81 persen, selebihnya adalah usaha besar. Pada tahun 2007, peran UKM terhadap pembentukan total nilai ekspor nasional mengalami peningkatan sebesar Rp. 20,51 triliun atau 16,77 persen yaitu dengan tercapainya angka sebesar Rp. 142,82 triliun atau 16,03 persen dari total nilai ekspor nasional. Kontribusi usaha kecil tercatat sebesar Rp. 35,51 triliun atau 3,99 persen dan UM sebesar Rp. 107,31 triliun atau 12,05 persen, selebihnya adalah usaha besar.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka dilakukan kajian mengenai kebijakan fasilitasi pembiayaan perdagangan untuk mengetahui sejauh mana tingkat keefektifan kegiatan pembiayaan perdagangan untuk UKM berorientasi ekspor yang terjadi selama ini, sehingga dapat tercipta iklim usaha yang kondusif dan meningkatkan daya saing bagi para pelaku usaha terkait.

Penulisan artikel ini dilakukan dengan 3 subbab utama. Subbab pertama akan menjelaskan tentang pendekatan teori ekonomi yang terbangun dalam satu model ekonometri sebagai dasar estimasi. Subbab kedua akan memberikan hasil estimasi pada masing-masing sektor untuk Usaha Kecil dan Usaha Menengah. Subbab terakhir akan memberikan kesimpulan dan rekomendasi.

MODEL DAN DATA

Metodologi yang dilakukan untuk mengetahui besaran efektifitas dan responsiveness dari trade financing terhadap ekspor di sektor UKM dapat dilihat dari menguji tingkat signifikansi dengan model ekonometri. Dengan menggunakan pendekatan estimasi panel data, kajian ini dapat melihat pengaruh trade financing di sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terhadap ekspor UKM itu sendiri.

Kajian ini telah melakukan estimasi berdasarkan panel data yang didapatkan untuk sektor pertanian, pertambangan, dan manufaktur atau industri. Estimasi dengan menggunakan *fixed effect* adalah metode yang paling tepat untuk mengetahui dampak trade financing terhadap ekspor non migas UKM. Keistime-

waan *fixed effect* adalah masing-masing sektor dapat terlihat tingkat *endowment* masing-masing sektor.

Model yang dibangun dalam penelitian ini berdasarkan fungsi produksi. Dengan menggunakan pendekatan *reduced form* kita dapat menguji asumsi bahwa harga input dibayarkan sesuai dengan value marginal product (VMP). Apabila kondisi ini terjadi maka dibangun bahwa koefisien antara nilai ekspor UKM.

$$\prod x = Px.Qx(X_1, X_2, ..., X_i) - \sum p_{xi} X_i$$

..... Persamaan 1

Asumsi yang dibangun pada persamaan 1 adalah semua produksi dijual untuk ekspor sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan adalah nilai ekspor yang didapatkan dikurangi dengan biaya input yang ada. Perusahaan akan mendapatkan *optimum profit* apabila harga input dibayarkan sesuai dengan *value marginal product.*

$$\frac{d\prod_x}{dX_i} = Px\frac{dQx}{dL} - p_{xi} = 0$$

..... Persamaan 2

$\prod x$ adalah keuntungan dari ekspor dengan asumsi bahwa UKM melakukan ekspor semua produknya. Qx adalah volume ekspor. Px adalah harga barang ekspor. Xi adalah barang input. pxi adalah harga input.

Berdasarkan derivasi di atas, kajian ini dapat melakukan pengujian antara nilai ekspor sebagai *dependent variable* dengan masing-masing input yang ada dalam proses produksi seperti investasi sebagai proxy modal dan tenaga kerja.

Pengujian dilakukan dengan melihat tingkat signifikansi koefisien independent variable terhadap dependent variable. Model yang akan diestimasi adalah sebagai berikut:

.....Persamaan 3

X adalah log natural nilai ekspor selama periode tahun 1999 hingga 2007. LI i,t adalah log natural untuk tenaga kerja (labor) untuk sektor *i* pada tahun *t.* LI adalah log natural investasi untuk sektor *i* pada tahun *t.* a_i adalah fixed effect masing-masing sektor *i.* LTF adalah log natural trade financing untuk sektor *i* tahun *t.*

Hipotesis awal yang dibentuk adalah trade financing memiliki dampak yang tidak signifikan terhadap ekspor non migas UKM dengan menguji koefisien estimator sebagai berikut:

Ho : $á_3 = 0$

Ha : $á_3 \neq 0$

Apabila nilai t hitung dari estimasi model di atas melebihi t tabel untuk tingkat signifikansi tertentu maka kita dapat menolak Ho. Model estimasi ini juga memberikan gambaran *endowment* masing-masing sektor.

Analisis Pengaruh Trade Financing terhadap Ekspor Usaha Kecil

Hasil estimasi dampak trade financing terhadap ekspor non migas UKM selama periode 1999 hingga 2007 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Estimasi Pengaruh Pembiayaan Perdagangan Terhadap Ekspor Usaha Menengah

Dependent Variable: LX?
Method: Pooled Least Squares
Date: 10/20/09 Time: 09:27
Sample: 1999 2007
Included observations: 9
Number of cross sections used: 3
Total panel (balanced) observations: 27
White Heteroskedasticity Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LI?	0.014185	0.069467	0.204204	0.8402
LL?	-0.164573	0.077723	-2.117437	0.0463
LTF?	0.560991	0.078906	7.109656	0.000
Fixed Effects				
_ PERTANIAN--C	11.03484			
_ PERTAMBANGAN--C	11.40562			
_ INDUSTRI--C	15.13303			
R-squared	0.995456	Meant dependent var		14.90193
Adjusted R-squared	0.994375	S. D. dependent var		2.311437
S. E. of regression	0.173363	S um squared resid		0.631152
Log likelihood	12.39528	F - statistc		920.1849
Durbin - Watson stat	1.277865	P rob (F - statistic)		0

Sumber: Eviews5

Berdasarkan hasil estimasi tersebut terlihat bahwa R square model tersebut adalah 99.54 persen. Model ini dapat menerangkan nilai ekspor non migas UKM sebesar 99.54 persen selama periode estimasi. Independent variable yang ada pada model tersebut dapat menerangkan 99.54 persen dari fluktuasi dependent variable yang ada.

Nilai F dan Log likelihood yang cukup tinggi mengisyaratkan model itu valid dan memiliki kelayakan yang baik. Sementara nilai Durbin Watson bukan merupakan nilai yang tepat untuk menilai autokorelasi dalam persamaan ini. Untuk menghilangkan heteroskedastisitas, estimasi dilakukan dengan metode White Heteroscedasticity Standard Errors and Covariance (WHSEC). Metode ini dilakukan dengan membobot semua variabel dengan faktor yang membentuk covariance error menjadi konstan (Wooldridge 2001). Asumsi klasik berupa homoskedastisitas, otokorelasi, dan multikolinieritas telah terpenuhi sehingga regresi panel ini dapat dikatakan valid.

Koefisien trade financing adalah sebesar 0.56 pada model tersebut. Apabila terjadi kenaikan 1 persen trade financing maka diharapkan akan terjadi peningkatan nilai ekspor sebesar 0.56 persen. Tingkat elastisitas trade financing terhadap nilai ekspor non migas adalah inelastis.

Trade financing memiliki pengaruh yang signifikan secara statistik karena tingkat probabilita koefisien ini kurang dari tingkat signifikansi 5 dan 10 persen. Dengan tingkat keyakinan 95 persen, elastisitas trade financing adalah sebesar 0.56 selama periode sampel estimasi dengan variabel yang lain konstan.

Sedangkan untuk pengaruh investasi, ternyata besaran investasi tidak begitu memiliki pengaruh yang signifikan dengan derajat keyakinan 95 persen selama periode sampel estimasi apabila variabel lain konstan. Pengaruh tambahan modal kerja sebenarnya tidak berdampak signifikan terhadap pengembangan ekspor non migas Usaha Menengah.

Namun, koefisien tenaga kerja memiliki arah yang berbalik dengan yang seharusnya. Koefisien tenaga kerja bernilai negatif ini menunjukkan bahwa penambahan tenaga kerja justru akan mengurangi pendapatan perusahaan untuk mengekspor. Koefisien tenaga kerja signifikan dengan derajat keyakinan 95 persen dengan arah negatif. Peningkatan jumlah tenaga kerja akan menimbulkan biaya. Ekspansi ekspor belum optimal sehingga penambahan produksi akan cenderung disalurkan ke pasar domestik. Selain itu terjadi export diminishing return pada sektor UM.

Analisis Pengaruh Trade Financing terhadap Ekspor Usaha Kecil

Berdasarkan hasil estimasi di tabel 2 ini, jelas bahwa sektor industri memiliki endowment yang lebih dibandingkan dengan sektor yang lain. Industri memiliki endowment yang relatif tinggi dibandingkan dengan yang lain karena sektor manufaktur biasanya lebih banyak memberikan konsentrasi pada riset dan pengembangan.

Pembiayaan perdagangan terhadap ekspor non migas memiliki pengaruh yang signifikan dengan derajat keyakinan 95 persen. Apabila terjadi kenaikan 1 persen pembiayaan perdagangan maka akan menaikkan ekspor non migas usaha kecil sebesar 0.33 persen. Kondisi yang inelastis juga tergambar pada usaha kecil. Kondisi ini memberikan implikasi bahwa pembiayaan perdagangan hanya memberikan bargaining position yang lebih kepada eksporter Usaha Kecil sehingga kenaikan ekspor non migas yang ada kurang dari 1 persen.

Nilai koefisien yang berarah negatif untuk elastisitas tenaga kerja terhadap ekspor non migas ini memberikan implikasi bahwa telah terjadi export diminishing return. Tambahan tenaga kerja justru tidak menambah pendapatan eksporter UK dari ekspor. Tambahan tenaga kerja justru memberikan penurunan terhadap pendapatan ekspor bagi perusahaan Usaha Kecil.

Faktor yang mempengaruhi arah berlawanan ini memberikan implikasi bahwa pengembangan tenaga kerja tanpa diikuti dengan pembinaan yang baik dan masih bersifat subsisten justru memiliki dampak yang kontra produktif terhadap pengembangan ekspor. Jumlah tenaga kerja tidak menentukan ekspansi ekspor non migas bagi Usaha Kecil.

Pengembangan ekspor dengan

mengutamakan pemberian modal kerja ternyata tidak memiliki dampak signifikan terhadap pengembangan ekspor usaha menengah. Koefisien negatif pada tenaga kerja dan tidak signifikannya koefisien investasi memberikan implikasi bahwa UM dapat dikatagorikan belum *export oriented industry*.

Tabel 2. Hasil Estimasi Pengaruh Pembiayaan Perdagangan Terhadap Ekspor Usaha Kecil

Dependent Variable: LX?
Method: Pooled Least Squares
Date: 10/20/09 Time: 09:08
Sample: 1999 2007
Included observations: 9
Number of cross sections used: 3
Total panel (balanced) observations: 27
White Heteroskedasticity Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG (I?)	0.15718	0.100629	1.561982	0.1332
LOG (L?)	-0.134054	0.077116	-1.738347	0.0968
LOG (T F ?)	0.33458	0.108961	3.07065	0.0058
Fixed Effects				
_ PERTANIAN--C	12.58076			
_ PERTAMBANGAN--C	10.03359			
_ INDUSTRI--C	12.80352			
R-squared	0.929386	Meant dependent var		15.25801
Adjusted R-squared	0.912573	S. D. dependent var		1.665955
S. E. of regression	0.492589	S um squared resid		5.095527
Log likelihood	-15.80044	F - statistc		55.27852
Durbin - Watson stat	1.511176	P rob (F - statistic)		0.0000

Sumber: Eviews5

Pengembangan modal haruslah disertai dengan pengembangan pasar dan pengembangan human capital secara simultan (Lim 2007, Punyasavatsu 2007). Pengembangan pasar dan integrasi dengan jaringan produksi global (global production network) dan rantai produksi internasional mengakibatkan pengembangan UKM semakin *export oriented* sehingga lebih memberikan dorongan positif kepada UKM untuk ikut berperan aktif dalam perdagangan internasional.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Analisis panel data dengan menggunakan metode *fixed effect* telah dilakukan di dalam studi ini untuk periode 1999-2007 dalam rangka memberikan gambaran efektifitas trade financing terhadap pengembangan ekspor Usaha Kecil Menengah. Pemberian pembiayaan perdagangan memberikan dampak signifikan dan positif terhadap pengembangan ekspor non migas UKM. Peningkatan akses UKM terhadap pembiayaan

perdagangan jelas akan mendorong ekspor UKM di Indonesia.

Selain itu, pemberian modal kerja yang selama ini menjadi dimensi kebijakan pengembangan UKM ternyata tidak berdampak signifikan terhadap pengembangan ekspor UKM di Indonesia.Ekspansi modal tanpa disertai dengan peningkatan human capital secara simultan di sektor UKM dan pengembangan pasar tidak akan memiliki yang signifikan dalam pengembangan ekspor UKM Indonesia.

Pembiayaan perdagangan memberikan peningkatan daya tawar (*bargaining power*) bagi eksporter UKM terhadap importir. Daya tawar yang tinggi akan memberikan insentif kepada eksporter untuk dapat meningkatkan harga dan nilai ekspor non migasnya di tingkat perdagangan internasional.

Kajian ini memberikan rekomendasi bahwa peningkatan akses UKM terhadap pembiayaan perdagangan dan sosialisasi adanya pembiayaan perdagangan kepada UKM akan mendorong peningkatan ekspor UKM Indonesia.

REFERENSI

AKATIGA, CEMSED, dan CESS (2000).

Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2009. *Perkembangan Indikator Makro UKM 2008*. www.depkop.go.id (dilihat 11 Nopember 2009)

Kuncoro, M. 2002. *Analisis Spasial dan Regional, Studi Aglomerasi dan Kluster Industri Indonesia*, Yogyakarta. UPP – AMP YKPN.

Bank Indonesia (2008). *Laporan Perekonomian Indonesia tahun 2008*

Lim, C., 2007. 'SMEs Development Policy Environment and Challenges in Singapore' tertulis dalam Link, H.(Ed), 2007. *Asian SMEs and Globalization*, Chapter 9, ERIA Research Project Report No.5, Singapore

Punyasavatsut, C., 2007. 'SMEs in the Thai Manufacturing Industry: Linking with MNEs' tertulis dalam Link, H.(Ed), 2007. *Asian SMEs and Globalization*, Chapter 10, ERIA Research Project Report No.5, Singapore

Rafinaldy, N., 2004." *Prospek Pengembangan Ekspor UKM*," *Infokop* no 25 tahun XX, 2004.

Singh, Indrajit, 2004. Action community for entrepreneurship, SME Financing Landscape in Singapore.

Sulaiman, H., 2002. "Pulihnya Fungsi Intermediasi Perbankan, Awal Keberpihakan Perbankan terhadap UKM". Diskusi panel "Pemulihan Kembali Fungsi Perbankan sebagai Lembaga Keuangan".

Wooldrige, JM., 2001. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data, MIT Press, New York

World Bank, 2009. *Trade* and *Trade* Finance *Developments* in 14 Developing Countries post September 2008.