

**AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM**

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number

497-0357

2. Contract/Grant Number

497-C-00-98-00045-00

3. Publication Date

February-May 2003

4. Document Title/Translated Title

Kajian & Solusi terhadap Kendala UKM Orientasi Ekspor Kabupaten/Kota Bekasi (The Study and Solutions Against the Barriers of SME Export Oriented-Regency/City of Bekasi) (in Indonesian)

5. Author (s)

1. HUKEI-Himpunan Usaha Kecil Ekspertir Indonesia (ISBEC-Indonesia Small Business Exporters Consortium)
2. Erwin Elias – Team Leader

6. Contributing Organization (s)

Nathan/Checchi Joint Venture/PEG Project

7. Pagination

22

8. Report Number

PEG 151

9. Sponsoring A.I.D. Office

ECG, USAID/Jakarta

10. Abstract (optional - 250 word limit)

This study was done on a PEG Project small grant.

11. Subject Keywords (optional)

- | | |
|--------------|----|
| 1. Indonesia | 4. |
| 2. SME | 5. |
| 3. Bekasi | 6. |

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official

Maria Syamsudin, Sr. Secretary

e-mail: maria@pegasus.or.id

14. Telephone Number

011-62-21-391-1971

15. Today's Date

April 14, 2004

16. DOCID

17. Document Disposition

DOCRD [] INV [] DUPLICATE []



HIMPUNAN USAHA KECIL EKSPORTIR INDONESIA (HUKEL) INDONESIA SMALL BUSINESS EXPORTERS CONSORTIUM (ISBEC)

National Executive Board

Final Report

“Kajian & Solusi terhadap Kendala UKM Orientasi Ekspor Kabupaten/Kota Bekasi”

Dewan Reengineering & Konseling Nasional,

Team Leader

Erwin Elias

bekerja sama dengan :

Partnership for Economic Growth (PEG)*

United States Agency for International Development (USAID)

Pebruari-Mei 2003

** PEG adalah sebuah proyek dengan dana United States Agency for International Development (USAID). Pandangan-pandangan yang tercantum dalam laporan ini berasal dari pandangan penulis dan tidak semestinya berasal dari USAID, Pemerintah Amerika Serikat ataupun Pemerintah Indonesia.

IKHTISAR

UKM Ekspor Indonesia selama ini secara *low profile* memiliki pangsa pasar di negara maju maupun negara berkembang yang berbasis dengan kandungan mayoritas “local content” sebagai pemanfaatan Sumber Daya Alam (SDA) Indonesia dan tentunya di dukung Performance Daya Saing *Tinggi*. Justru sampai hari ini kondisinya tidak meningkat akibat kurangnya prioritas dan fokus kepada UKM orientasi Ekspor secara empirik maupun statistik, karena masih kurangnya upaya pengembangan melalui fasilitasi Kebijakan Pemerintah sebagai porsi pokok kewajibannya yang tidak seimbang atas kontribusi UKM Ekspor selama ini.

Dalam masa krisis saat ini, terlihat bahwa ekspor produk Indonesia dari UKM ekspor tetap menunjukkan kinerja yang cukup baik. Hal ini tidak lepas dari kontribusi yang diberikan oleh UKM ekspor di berbagai daerah di Indonesia. Salah satu daerah yang cukup potensial memberikan kontribusi tersebut adalah para UKM ekspor di Kabupaten dan Kota Bekasi.

Mengingat daerah ini merupakan penyeimbang DKI Jakarta sudah selayaknya pemerintah menciptakan iklim kondusif bagi daerah ini untuk meningkatkan ekspornya. Dari survei di lapangan terhadap UKM Ekspor dari beberapa komoditi yakni makanan, ikan hias, barang-barang logam, aneka kerajinan, furniture, komponen elektronika, sepatu olahraga, dan garmen, terdapat beberapa hal yang menjadi kendala bagi mereka diantaranya :

1. kesulitan dalam memperoleh bahan baku karena harga yang cukup mahal, sering berubah-ubah, transportasi jauh;
2. kesulitan mendapatkan tenaga kerja terampil sesuai kebutuhan perusahaan;
3. kurang memahami manfaat penggunaan Certificate of Origin (COO) sebagai salah satu syarat mendapatkan preferensi dari negara pengimpor;
4. adanya pungutan liar di jalan terhadap kendaraan peti kemas yang menuju ke pelabuhan maupun di lokasi pelabuhan sendiri;
5. keberatan terhadap penetapan kurs saat pencairan L/C secara sepihak oleh bank devisa;

6. kesulitan mengakses kredit dari perbankan karena kekurangan agunan dan bunga bank yang masih tinggi.

Untuk itu para UKM ekspor tersebut memberikan beberapa saran/rekomendasi kepada pemerintah pusat dan daerah antara lain sebagai berikut :

1. pemerintah diminta pro aktif ke lapangan sehingga mengetahui persoalan-persoalan yang dihadapi oleh UKM ekspor secara langsung;
2. perlu kemudahan untuk melakukan promosi dagang dan mengikuti berbagai pameran internasional;
3. perlunya dibuat sarana jalan langsung dari sentra-sentra produksi ke pelabuhan muat sehingga lama waktu angkut truk peti kemas lebih cepat;
4. menghilangkan beberapa Perda yang menetapkan retribusi yang tidak memberikan manfaat balik kepada kegiatan UKM ekspor;
5. perlu adanya penetapan kredit kepada UKM ekspor dengan bunga yang cukup murah;
6. persyaratan persetujuan kredit bagi UKM ekspor cukup berdasarkan kelayakan usaha, L/C, dan Purchase Order (PO) dari buyer sebagai pengganti agunan;
7. perlu ada peraturan dari BI yang menetapkan bahwa Bank pelaksana harus menerapkan nilai kurs tengah BI saat negosiasi L/C;
8. perlunya transparansi penanganan ekspor dengan mengeluarkan pedoman yang bisa dijadikan acuan di lapangan, dan didukung dengan pengawasan dalam pelaksanaan di lapangan;
9. perlunya pembentukan *trading centre* dan atau *trading house*.

Upaya pelaksanaan rekomendasi tersebut di atas memerlukan koordinasi dan kerjasama antar instansi terkait baik pemerintah pusat maupun daerah (Kabupaten dan Kota Bekasi) serta *stakeholder* lainnya.

DAFTAR ISI

	Halaman
Ikhtisar	i
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. LATAR BELAKANG DAN TUJUAN	1
B. RUANG LINGKUP	2
C. METODOLOGI PENELITIAN.....	6
BAB II. PROFIL EKSPOR KABUPATEN DAN KOTA BEKASI	7
BAB III. KENDALA-KENDALA YANG DIHADAPI UKM EKSPOR DI KABUPATEN DAN KOTA BEKASI	10
BAB IV. REKOMENDASI KEPADA PEMERINTAH TERHADAP KENDALA UKM EKSPOR.....	16

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG & TUJUAN

1. Latar Belakang

Penelitian di Kabupaten/Kota Bekasi dilakukan karena melihat posisi strategis letaknya dari Ibukota Negara maupun Pelabuhan Muat terbesar serta merupakan wilayah dengan perdagangan & investasi yang cukup menonjol dan cukup pesat perkembangan perekonomiannya.

Kabupaten/Kota Bekasi memiliki ±18 Kawasan Industri yang luas dengan investor PMA dan PMDN baik skala kecil, menengah maupun besar yang merupakan potensi zona/kawasan Perdagangan Internasional (Ekspor).

Selain pengusaha-pengusaha besar Kabupaten/Kota Bekasi juga memiliki potensi Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berorientasi Ekspor yang tentunya harus lebih ditunjang perkembangannya karena mempunyai efek yang luas terhadap perekonomian Kabupaten/Kota Bekasi.

Aktivitas perekonomiannya bersandar industri sebagai Leading Sector dan juga pada perdagangan & jasa, fakta-fakta di lapangan menunjukkan UKM Kabupaten/Kota Bekasi telah mampu melakukan ekspor.

Kedekatan lokasi Kabupaten/Kota Bekasi dengan Ibukota Negara mendorong UKM-nya untuk proaktif mengikuti berbagai kegiatan yang ada dalam memperoleh informasi maupun transaksi dengan pembeli-pembeli asing, demikian pula sangat mudah mereka

menjangkau lokasi pengusaha yang berada di Kabupaten/Kota Bekasi dan tentunya sangat memerlukan peran serta Pemerintah Daerah untuk memfasilitasinya.

2. Tujuan

Dalam penelitian ini Team Research ingin melihat kinerja dengan kendala & hambatan serta hal-hal positif yang dihasilkan oleh pelaku ekspor Kabupaten/Kota Bekasi khususnya dalam menunjang pertumbuhan dan perkembangan di Era Otonomi Daerah termasuk menumbuh kembangkan Usaha Kecil Menengah di daerah Kabupaten/Kota Bekasi.

Selain mengemukakan kendala dan hambatan yang dihadapi juga akan memberikan rekomendasi untuk ditindak lanjuti Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota Bekasi maupun Pemerintah Pusat dalam rangka keterpaduan kinerja ekspor.

B. RUANG LINGKUP

1. Aspek-Aspek Penelitian

Ruang Lingkup penelitian meliputi aspek-aspek sebagai berikut:

➡ BAHAN BAKU

Untuk produk ekspor yang berbasis Sumber Daya Alam (SDA).

Sebagian besar berasal dari luar Pulau Jawa sehingga sistem pengangkutan antar Pulau dari pusat pemasok yang tidak difasilitasi, menimbulkan ketidakpastian harga pemasokan ke Produk Ekspor.

➔ INFRASTRUKTUR

Dalam rangka penciptaan efisiensi komponen biaya sudah saatnya dibuat sarana jalan khusus dari sentra-sentra & kawasan produksi dapat secara langsung ke pelabuhan muat sehingga tidak terjadi hambatan waktu, biaya pengangkutan dan keamanan.

➔ PERMODALAN

Kebijakan Intermediasi (Permodalan) belum berpihak & prioritas kepada UKM Ekspor & potensi ekspor lainnya meskipun prinsip “Kelayakan Usaha” yang relatif sudah memenuhi 100% dalam nilai & bobot perolehan kredit (tanpa prosedur persyaratan proses kredit yang tidak relevan).

➔ DUKUNGAN PEMERINTAH DAERAH (PEMDA)

Masih perlu ditingkatkan komunikasi dua arah (dialog intensif) antara instansi Pemda terkait dengan Asosiasi/Himpunan UKM Ekspor yang kredibel & tehnis berpengalaman dan bukannya lembaga UKM yang tidak terkait dengan praktek ekspor, apalagi sekedar formalitas belaka.

Sampai saat ini Kebijakan Ekspor dengan instrumen Daya Saing belum diupayakan secara inisiatif & inovasi baik Pemda maupun DPR-D masih bersifat ketergantungan kepada Pemerintah Pusat yang sebagian besar tidak bersifat stimulator (kadaluarsa).

➤ PEMBUATAN DOKUMEN

Masih belum dipahaminya cara pengisian Dokumen Ekspor secara akurat sehingga perlu sosialisasi secara tepat & manfaat.

➤ SUMBER DAYA MANUSIA

Merupakan kunci & kelemahan yang paling mendasar dalam perubahan nalar, pola pikir, sudut pandang, etos kerja & kerjasama kegiatan (incorporated).

Sudah ada model dalam mengatasi kendala ini seperti yang dilakukan DIKLAT Departemen Dalam Negeri RI bekerjasama dengan HUKEI/ISBEC sejak awal pelaksanaan Otonomi Daerah sampai hari ini secara reguler terbatas melalui sistem TOT (*Training of Trainers*) dengan topik program Pembangunan Ekonomi dan Usaha Daerah (PEUD).

➤ KURS KONVERSI TRANSAKSI

Merupakan ketidakpastian sebagai salah satu kendala transaksi ekspor dalam kalkulasi ongkos produksi & harga jual FOB/C&F.

Mengingat US Dollars sebagai satu-satunya kurs konversi transaksi ekspor internasional, fluktuasi kurs konversi yang meningkat ataupun menurun tajam dan di lain pihak High Cost Economy terstruktur semakin meningkat frekuensinya akibat belum dilakukan reformasi kebijakan-kebijakan lama yang tidak berorientasi usaha produktif daya saing, konsekuensinya menurunkan Revenue Ekspor sehingga akan berakibat terjadinya penurunan drastis yang cenderung dengan tren kerugian fatal bagi eksportir.

➤ INSENTIF EKSPORTIR

Selaku pelaku ekonomi orientasi ekspor dengan bobot kontribusi tinggi yang disertai dampak *multiplier effect* terhadap ekonomi nasional, selayaknya kompensasi dan insentif yang setimpal, diimplementasikan melalui strategi kebijakan pemerintah yang dapat dirasakan secara langsung oleh UKM Ekspor.

2. Sektor-Sektor Produksi

Adapun sektor-sektor produksi yang diteliti meliputi :

- Makanan
- Aneka Kerajinan
- Ikan Hias (Ornamental Fish)
- Furniture
- Komponen Elektronik
- Metal Goods (Barang-barang Logam)
- Sport Shoes (Sepatu Olahraga)
- Garmen

Penelitian sektor Produksi diatas berdasarkan kepada produk-produk yang ada di Kabupaten/Kota Bekasi serta melakukan kegiatan Ekspor dan merupakan sektor-sektor yang sudah berkembang dan dapat dikembangkan dalam peningkatan Kinerja Ekspor.

3. Penentuan Responden

Penentuan Responden merupakan tindak lanjut dari Desk Research yang menghasilkan data-data dan alamat Eksportir yang berada di wilayah Kabupaten/Kota Bekasi juga adanya informasi-

informasi dari Pemerintah Daerah dan Pengelola Kawasan-Kawasan Industri yang berada di Kabupaten/Kota Bekasi.

C. METODOLOGI PENELITIAN

1. Desk Research

- Melalui Data Formal yang dapat mendukung Penelitian di lapangan, antara lain dari Instansi PEMDA terkait, Pemerintah Pusat serta Assosiasi/Himpunan Produsen Eksportir UKM.
- Pustaka Luar & Dalam Negeri serta Referensi Media Cetak.

2. Field Research

Dilakukan dengan cara :

- Form Questioner
Penyerahan formulir questioner kepada para eksportir (responden) terkait dengan masing-masing sektor pilihan yang tersebar di Kabupaten/Kota Bekasi
- In-depth Interview
Melakukan wawancara dan komunikasi interaktif untuk mendukung hasil jawaban akurat dari para Responden.

BAB II

PROFIL EKSPOR DI BEKASI

A. REALISASI EKSPOR

Ekspor Kabupaten Bekasi sejak tahun 1998 hingga tahun 2002 adalah sebagai berikut :

TAHUN	NILAI EKSPOR (US\$)
1998	343.488.211
1999	319.829.117
2000	10.233.148.512
2001	1.054.080.281
2002	9.406.796.029

Sumber Data: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kab. Bekasi

Ekspor yang berasal dari Kota Bekasi sejak tahun 1998 hingga 2002 adalah sebagai berikut :

TAHUN	VOLUME (Kg)	NILAI (US\$)
1998	98.380.187	49.331.660
1999	106.275.970	101.976.087
2000	62.853.842	382.005.261
2001	47.371.720	260.339.808
2002	65.002.819	278.111.923

Sumber Data: Dinas Perindustrian, Perdagangan & Pariwisata Kota Bekasi

Dari Data Realisasi Ekspor Kabupaten/Kota Bekasi belum mampu memperlihatkan persentase ekspor yang dilakukan oleh UKM. Pejabat

yang berwenang menerangkan bahwa ada beberapa hal yang dihadapi UKM :

- ⊙ UKM Bekasi hanya sebagai Produsen mitra Eksportir, sehingga penerbitan dokumen SKA yang dilakukan Eksportir ataupun produsen eksportir UKM tidak menggunakan dokumen pendukung SKA.
- ⊙ Bekasi hanya sebagai tempat produksi dan penyiapan Dokumen Ekspor dilakukan oleh Kantor Pusatnya yang berada diluar Bekasi dalam hal ini Jakarta, karena posisinya yang strategis dan dekat.
- ⊙ UKM Bekasi kurang memahami akan kegunaan & manfaat serta dampak positif penggunaan dokumen pendukung SKA/CO.
- ⊙ Tanpa proses dokumen pendukung SKA yang dilakukan oleh Kantor Perindag setempat maka Data Realisasi Ekspor tidak mungkin diinventarisasinya.
- ⊙ Sosialisasi mengenai fungsi dan manfaat SKA/CO harus lebih gencar dilakukan kepada seluruh Eksportir UKM di Kabupaten/Kota Bekasi.

B. KONTRIBUSI EKSPOR TERHADAP PDRB

Distribusi persentase PDRB Kabupaten Bekasi atas Dasar Harga Berlaku & Harga Konstan 1993 Menurut Penggunaan Tahun 1997 – 2001 (dalam %)

LAPANGAN USAHA	1997	1998	1999	2000*	2001**
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
01 Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga	17,78	17,86	17,12	16,16	16,24
02 Pengeluaran Konsumsi Lembaga Non Pemerintah (LNPRT)	0,19	0,22	0,23	0,24	0,28
03 Pengeluaran Konsumsi Lembaga Pemerintah	0,67	0,49	0,67	0,58	0,61
04 Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB)	16,80	14,17	14,18	14,35	15,53
05 Perubahan Stock	14,20	20,1	21,5	23,5	24,05
06 Ekspor Netto	50,36	47,16	46,3	45,17	43,28
PDRB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

*) Angka Perbaikan

**) Angka Sementara

Sumber : Badan Pusat Statistik

BAB III

KENDALA-KENDALA YANG DIHADAPI UKM EKSPOR DI KABUPATEN DAN KOTA BEKASI

Dari 24 perusahaan responden yang dikelompokkan ke dalam delapan (8) komoditi terdapat beberapa hal yang disampaikan sebagai berikut :

1. Makanan

Kesulitan yang dihadapi oleh perusahaan diantaranya sebagai berikut :

- a. Sulit memperoleh bahan baku dan bahan penolong karena beberapa hal akibat belum adanya Kebijakan PEMDA dalam mendorong tumbuhnya Pusat Supply dan Akses Bahan Baku & Penolong, yakni :
 - harga mahal;
 - harga cepat berubah;
 - hanya tergantung pada satu dua pemasok;
 - bahan baku sering tidak tersedia atau menghilang.
- b. Kondisi jalan dari pabrik menuju pelabuhan muat ekspor kurang baik, khusus pada pusat-pusat produksi.
- c. Sulit mendapatkan Tenaga Kerja terampil produktif dalam kecepatan proses produksi & mutu produk karena kurangnya informasi.
- d. Kurangnya sosialisasi dan pendekatan Aparat terkait dalam mendorong penggunaan SKA/COO.
- e. Proses Birokrasi yang memberatkan di Departemen Perindustrian & Perdagangan dan Badan POM dalam proses maupun persyaratan Perijinan.

- f. Kebijakan Impor Bahan Baku yang mempersulit & menghambat produktifitas produsen eksportir.
- g. Pola Restitusi PPN yang menghambat & berganda, sehingga meningkatkan ongkos produksi.

2. Aneka kerajinan

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Kurangnya sosialisasi dan pendekatan Aparat terkait dalam mendorong penggunaan SKA/COO.
- b. Kesulitan memperoleh tenaga kerja dari BLK yang dikelola Depnaker atau Pemda karena ketrampilan & motivatif dan UMR yang tidak berbasis produktifitas & output standard produk tidak sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- c. Sulit mengakses kredit perbankan karena agunan kurang dan tidak berpihak pada usaha produktif & ekspor.
- d. Belum disusun Kebijakan Baru PEMDA terpadu dalam pemberdayaan dan pengembangan dalam mendorong iklim kemudahan ber-usaha & efisiensi biaya proses produksi & pasar yang bermanfaat langsung dengan solusi tepat (fasilitasi terbentuknya Pusat Bahan Baku & Penolong, Link Pasar, Pusat Promosi melalui Kelembagaan Terpadu yang dikelola Lembaga Praktek Bisnis Profesional & Concern bersama PEMDA.
- e. Belum ada Pelatihan-pelatihan Spesifik yang sesuai dengan kebutuhan Perusahaan masing masing jenis produk.

3. Ornamental Fish

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Kurangnya Dukungan PEMDA terhadap Pasar Alternatif karena Ikan Hias sangat bergantung pada Musim di Negara Pembeli (misal Eropa pada bulan September s/d Pebruari, Asia bulan September s/d Mei, sedangkan Juni s/d Agustus merupakan periode Vakum Pasar, padahal produksi berlangsung terus)
- b. Dukungan PEMDA terhadap peningkatan pengetahuan spesifik pasar, kurang menjadi pokok perhatian.
- c. Sulit mengakses kredit perbankan karena agunan kurang, terlalu lama prosesnya dan biaya mahal apalagi proses produksi membutuhkan waktu lama.

4. Furniture

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Birokrasi yang berbelit-belit & tambahan biaya yang menghambat Ekspor untuk mendapatkan dokumen Tanda Eksporiter Terdaftar untuk Kayu Olahan/Bahan Baku.
- b. Belum ada Kebijakan PEMDA dalam penciptaan & fasilitasi pusat-pusat akses bahan baku & penolong sehingga menimbulkan ongkos produksi tinggi dan waktu tertunda.
- c. Kurangnya Sumber Informasi Trend Design & persyaratan lain dari Negara tujuan Ekspor.
- d. Ongkos transportasi cenderung meningkat terus.

- e. Perbankan tidak mendukung & apalagi berpihak, walaupun tersedia jaminan kolateral berupa L/C & past performance ekspor.
- f. Retribusi PEMDA yang tidak mendukung iklim usaha, sehingga meningkatkan ongkos produksi.

5. Komponen Elektronik

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Penetapan sepihak kurs konversi pada negosiasi/pencairan L/C ekspor dari Bank Devisa.
- b. PERDA yang berkaitan dengan Retribusi yang memberatkan Pengusaha dan meningkatkan ongkos produksi.
- c. Tidak efektif Pengawasan & Kebijakan untuk melindungi produk Dalam Negeri, terhadap produk Impor yang tidak memenuhi ketentuan berlaku.
- d. Biaya transportasi tinggi karena jauh & macet serta peluang Pungli menuju ke Pelabuhan Muat (belum ada Jalan Langsung yang memperpendek & mengamankan jalur transportasi).
- e. Perlu Kebijakan Pendukung terhadap produk spesifik & unggulan Elektronik Komponen.

6. Barang-barang Logam

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Kebijakan PEMDA belum menyentuh fasilitasi terwujudnya pusat bahan baku & penolong.

- b. Proses Impor bahan baku relatif lama, kemungkinan dianggap barang mewah.
- c. Kurangnya pendekatan & sosialisasi Aparat terkait dalam penggunaan & pemanfaatan SKA/COO .
- d. Perbankan yang kurang berminat dalam penyaluran kredit kepada kegiatan produktif.
- e. Masih berlangsungnya Pungli di Pelabuhan Muat.
- f. Bunga pinjaman sangat tinggi untuk kegiatan proses produksi.
- g. Keamanan ber-Usaha terganggu karena banyaknya gangguan dari Organisasi tertentu sehingga mengganggu Kinerja Perusahaan.

7. Sepatu Olahraga

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Kebijakan tumpang tindih akibat tidak adanya koordinasi antar Instansi terkait dalam Perdagangan Domestik & Ekspor.
- b. Kurangnya pendekatan & sosialisasi Aparat terkait, terhadap penggunaan & pemanfaatan SKA/COO.
- c. Belum ada Kebijakan PEMDA dalam kemudahan akses bahan baku & penolong karena lokasi Pemasok jauh termasuk terbatasnya Pemasok.
- d. Proses Impor yang lama akibat tidak ada Kebijakan yang mem-prioritaskan proses Pabean Impor Bahan Baku untuk proses Produksi Ekspor di Pelabuhan.

- e. Sulit mencari Tenaga Kerja terampil yang sesuai.
- f. Ketetapan UMR yang berlaku karena upah terlalu tinggi dibandingkan beban kerja.
- g. Perbankan tidak memprioritas penyaluran kredit kepada usaha produktif serta suku bunga sangat tinggi.
- h. Masih terjadi Pungli di Pelabuhan.
- i. Kurs Konversi Sepihak Bank atas Negosiasi/Pencairan pada L/C Ekspor.

8. Garmen

Kesulitan yang dihadapi adalah :

- a. Belum terbentuknya Assosiasi/Himpunan sejenis untuk dapat meningkatkan produktifitas kemampuan produksi & penyelesaian (solusi) permasalahan yang dihadapi Pengusaha sejenis sebagai wadahnya, dimana PEMDA diharapkan sebagai Fasilitator.
- b. Tenaga Terampil Spesifik sulit.
- c. Akses Perbankan tidak berorientasi pada usaha produktif dengan bunga tinggi.
- d. UMR tidak berbasis keterampilan produktifitas & hasil kerja.

BAB IV

REKOMENDASI TERHADAP KENDALA UKM EKSPOR

Rekomendasi yang diusulkan diantaranya adalah sebagai berikut :

BAHAN BAKU

Perlu menyiapkan pusat-pusat pemasok (supplier) bahan baku yang berdekatan dengan sentra-sentra produksi UKM Ekspor sehingga harga bahan baku tersedia setiap waktu dengan harga yang tetap.

INFRASTRUKTUR

Bersama pemerintah pusat perlu dibangun jalan raya “induk & cabang” yang terpadu dari Sentra Produksi & Kawasan Industri ke Pelabuhan Muat secara Langsung sehingga Bekasi menjadi Pusat Proses Produksi Terpadu.

PERMODALAN

Perlu disusun ketentuan dari BI mewajibkan bank devisa untuk mengalokasikan Kredit bagi UKM Ekspor dengan proses cepat dan sederhana berdasarkan kelayakan usaha dan kolateral L/C atau PO dengan bunga yang lebih murah.



DUKUNGAN PEMERINTAH DAERAH DAN PUSAT

Perlu disusun kebijakan baru pembangunan ekonomi daerah yang menciptakan iklim usaha kondusif dalam perdagangan dan investasi

Perlu dirancang e-government

Perlu dibangun pusat promosi produk UKM Ekspor berupa trading centre dan atau trading house

Perlu memfasilitasi pembentukan asosiasi/himpunan antar komoditi sejenis



PEMBUATAN DOKUMEN

Perlu diaktifkan sistem dokumentasi ekspor terpadu secara standar dalam suatu seri yang berhubungan satu dengan yang lain, karena akan membantu mempercepat aplikasi EDI (*electronic data interchange*).



SUMBER DAYA MANUSIA

Perlunya pemerintah melalui BLK menerapkan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lapangan industri

Perlu diselenggarakan pendidikan dan pelatihan terhadap aparat PEMDA tentang perubahan pola pikir dan paradigma pembangunan ekonomi “daya saing” secara reguler dan berkesinambungan.



KURS KONVERSI TRANSAKSI

Perlu ada peraturan dari BI yang menetapkan bahwa Bank pelaksana harus menerapkan nilai kurs tengah BI saat negosiasi L/C



INSENTIF EKSPOR

UKM ekspor mendapat kesempatan memperoleh pengurangan pajak dari pendapatan kena pajak. Kualifikasi untuk insentif, UKM ekspor harus memenuhi salah satu kriteria berikut :

- produk akhir perusahaan digunakan sebagai bahan baku atau komponen industri manufakturing;
- produk perusahaan mensubstitusi impor dan nilai penggunaan bahan lokal lebih dari 50% ;
- perusahaan mengekspor sedikitnya 50% dari produknya ;
- perusahaan yang memberikan kesempatan pelatihan dan pendidikan kepada karyawannya
- kegiatan perusahaan tersebut memberikan kontribusi pada pengembangan sosial ekonomi pedesaan;