

ASEAN FREE TRADE : 2015

Main Topics :

**Free Trade Policy :
Untung Rugi Bagi Indonesia**

Suryo B. Sulisto

**Pengembangan Klaster
Untuk Daya Saing UMKM Menghadapi ACFTA**

I Wayan Dipta

Side Topics :

**Sengketa Penanaman Modal :
Jurisdiksi Badan Arbitrase ICSID**

Huala Adolf

Enforceability of Awards

Martin Basiang



Indonesia Arbitration Quarterly Newsletter

Vol. 6 No. 1 March 2014

Governing Board

Chairman

Prof. Dr. H. Priyatna Abdurrasyid, S.H., Ph.D., FCBArb.

Member

M. Husseyn Umar

Harianto Sunidja

N. Krisnawenda

Editorial Board

Editor in Chief

Chaidir Anwar Makarim

Editors

Madjedi Hasan

Mieke Komar

Martin Basiang

Danrivanto Budhijanto

Secretary

Desi Munggarani N.

Distributor

Gunawan

Published by :

BANI Arbitration Center

Wahana Graha Lt. 1 & 2,

Jl. Mampang Prapatan No. 2, Jakarta 12760, Indonesia

Telp. (62-21) 7940542. Fax. 7940543

Contents

From the Editor ii

Main Topics :

Free Trade Policy : Untung Rugi Bagi Indonesia
Suryo B. Sulisto 1

Pengembangan Klaster untuk Daya Saing
UMKM Menghadapi ACFTA
I Wayan Dipta 9

Side Topics :

Sengketa Penanaman Modal: Yurisdiksi Badan
Arbitrase ICSID
Huala Adolf 28

Enforceability of Awards
Martin Basiang 37

News & Events 44

From the Editor

ASEAN Free Trade Area (AFTA) as a trade block agreement by the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) will be coming to Indonesia in 2015. The primary goals of AFTA is to seek or to increase ASEAN's competitive edge as a production base in the world market through the elimination, within ASEAN, of tariff and non-tariff barriers; and to attract more foreign direct investment to ASEAN. Initially signed on 18 January 1992 in Singapore, ASEAN has now ten members. Although these ASEAN national customs and trade authorities coordinate among themselves, disputes can arise. The ASEAN Secretariat has no legal authority to resolve such disputes, so disputes are resolved bilaterally through informal means or through dispute resolution.

For the benefit of the reader, we have invited two distinguished writers, Messrs. Suryo B. Sulisto and I Wayan Dipta to talk about AFTA and the role of small-medium enterprise in ASEAN region. Mr Sulisto is the head of The Indonesian Chamber of Commerce and Industry presents possible future benefits and losses for Indonesia in this coming economic integration, while Mr. I Wayan Dipta, a Deputy Minister of Coperation & Small-Medium Enterprise/ Deputy of Small-Medium Enterprise Resources, will explain the benefits of Small-Medium Clustering strategy for Indonesia. These two articles will be supplemented by two BANI Arbitrators, namely Messrs. Huala Adolf and Martin Basiang who will present the potential investment disputes in relation with 1965 ICSID Convention Deals and Controversial issues regarding the enforceability of an arbitration awards in Indonesia. Both articles covers jurisdiction of the subject matter of the investment disputes and contradicted regulations to the "Independency" of the Indonesia Arbitration Institute.

March 2014



Suryo Sulisto is a self-made businessman and entrepreneur. After earning a degree in Business from an American university, Suryo returned to Indonesia in the early 1970s and started SATMARINDO, a shipping and marine services company, providing oil exploration services to oil companies exploring in the Java Sea.

Suryo is also very active in various public and civic organizations. Among his many responsibilities, he is currently chairman of KADIN, the Indonesian Chamber of Commerce and Industry. In the past, he was also a Chairman of HIPPI, the Indonesian Indigenous Business Association with two million members and he was also President of the Indonesian Business Association in Singapore (IBAS), member of ABAC (APEC Business Advisory Council) from 1998 until 2000, Vice Chairman of the British Chamber from 1998 till 2004. Other roles have included: Suryo is an Eisenhower Fellow and served on the Board of Trustees of the Eisenhower Fellowship chaired by President George Bush Senior (1996 to 1998), Special Envoy for the Americas under President Habibie and Chair of the Indonesian National Business Alliance against AIDS/HIV.

Suryo who also attended National Defence Institute (Lemhanas Class 27), served also as Commissioner of the Board of Jamsostek, the largest Pension Fund and Insurance Company in Indonesia from 2001 till 2007.



FREE TRADE POLICY

Untung Rugi Bagi Indonesia

Suryo B. Sulisto

Abstract

The coming of free trade policy in 2015 for Indonesia is like a two side coin - A must to join but also a shout for help of protection. It is fully understood that the comparative advantages as the main reason in forming free trade should not overlook Indonesia effort to boost domestic industrialization. After all the ideal destination of globalisation is to integrate production bases around the world. However, developing countries such as Indonesia still need protection such that domestic industry can optimize its development momentum. The same policy is also valid for Indonesia local fisherman and Agriculture activities.

Key words: Free Trade, Industrialization, Globalization, Indonesia local fisherman, Agricultural

Sebagai sebuah kebijakan, *free trade* mempunyai tujuan untuk meniadakan perbedaan perlakuan antara barang impor dengan barang buatan dalam negeri. Kalau dua negara menerapkan free trade policy, maka kedua negara tersebut dapat menjalin Free Trade Agreement yang secara bertahap meniadakan hambatan-hambatan impor maupun ekspor.

Para ahli ekonomi teoritis

sebenarnya sudah menganjurkan pasar bebas sejak dua abad yang lalu. Dasar yang digunakan para pakar ekonomi adalah *prinsip comparative advantage* yang berkaitan dengan tingkat produktivitas satu negara terhadap negara lain dalam membuat barang. Dengan adanya perbedaan efisiensi dalam memproduksi barang maka satu negara dapat membuat barang

lebih murah dari pada negara lain. Dengan demikian *comperative advantage* dapat mendorong perda-gangan antar negara kalau tidak terhambat oleh tarif bea masuk dan lain sebagainya.

Secara teoritis prinsip *comperative advantage* mungkin terdengar indah karena menguntungkan konsumen yang dapat membeli barang murah. Falsafahnya, mengapa harus membuat sendiri barang dengan biaya mahal kalau bisa beli yang murah dari impor. Sebagai contoh, kalau kita bisa membeli barang-barang buatan China dengan harga lebih murah, maka sebaiknya kita membeli saja dari China, tidak usah membuat sendiri.

Sebaliknya, Indonesia mendapat keuntungan dari China yang membeli batubara dari Indonesia. China berpikir bahwa menambang batubara milik sendiri pasti lebih mahal karena tambang-tambang China pada umumnya sudah tua dan berlokasi jauh dari pusat industri di China Selatan. Mungkin biaya angkutan batubara dari tambang China ke Shanghai lebih mahal dari biaya mengangkut dari Kalimantan ke Shanghai.

Dengan dasar pikir seperti itu maka dipandang perlu untuk meniadakan hambatan impor maupun ekspor. Secara teoritis dengan ditiadakannya hambatan tarif, maka kedua negara akan sama-sama diuntungkan. Para pengikut konsep free trade berpikir lebih jauh lagi, yaitu bahwa perjanjian free trade akan lebih baik kalau tidak dibatasi antara dua negara (bilateral) tetapi diberlakukan untuk semua negara (multilateral).

Orang awam, para praktisi serta ekonom pragmatis tidak sependapat dengan pemikiran para ahli ekonomi teoritis penganjur free trade. Mereka ini menganggap bahwa landasan teori

comperative advantage akan merugikan kepentingan nasional. Sebagai ilustrasi dapat dicontohkan demikian: kalau seandainya China dapat menjual semua barang dengan harga lebih murah, apakah kita harus membeli semua barang dari China dan tidak perlu memproduksi sendiri?

Comperative advantage sebagai dasar pembentukan pasar bebas dapat melengahkan prioritas melakukan industrialisasi di dalam negeri. Pemerintah juga sering menggunakan kebijakan impor sebagai kebijakan populis untuk menghibur rakyat dengan barang murah (dari impor). Masyarakat lupa bahwa setiap kali dia membeli barang impor murah maka dia terancam kehilangan pekerjaan atau tidak mendapat pekerjaan karena tidak ada industri yang membuat barang di dalam negeri.

Globalisasi

Dengan kemajuan teknologi informasi, telekomunikasi dan transportasi maka proses perdagangan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan dalam volume lebih besar. Transaksi perdagangan juga dapat dilakukan kapan saja dan dari mana saja melalui internet. Penggunaan teknologi kontener memungkinkan perpindahan barang dengan volume besar, dengan lebih cepat dan lebih murah.

Dengan menerapkan kemajuan tiga teknologi tersebut, korporasi internasional atau *Transnational Corporations* (TNCs) mengembangkan pola produksi dan perdagangan yang tidak terikat dengan batas-batas negara. Perusahaan Amerika, misalnya, memproduksi barang di Korea Selatan untuk mendekati pasar Asia serta dekat dengan sumber bahan baku dari Indonesia. Dengan menentukan lokasi basis produksi dengan tepat maka daya

saing barang mereka akan lebih tinggi. Secara keseluruhan proses perdagangan dan produksi yang tidak lagi berbasis negara tersebut sebagai *fenomena globalisasi*.

Tujuan ideal globalisasi adalah untuk menciptakan pasar tunggal dan mengintegrasikan basis-basis produksi di seluruh dunia. Persyaratan yang diperlukan adalah penghapusan hambatan-hambatan dalam perdagangan, investasi dan penggunaan tenaga kerja antar semua negara di dunia. Dengan lain perkataan lain diinginkan terciptanya proses perdagangan dan investasi bebas yang mencakup semua negara di dunia.

Agar proses globalisasi berjalan lancar dan adil maka perlu dibentuk lembaga untuk mengatur dan bertindak sebagai wasit. Organisasi yang diinginkan tersebut adalah *World Trade Organization* atau WTO. Berbagai ketentuan dibuat oleh WTO untuk dinegosiasikan oleh negara-negara anggotanya. Keputusan diambil atas dasar musyawarah untuk mufakat atau konsensus. Namun kalau konsensus tidak tercapai maka keputusan diambil melalui voting.

WTO menetapkan beberapa prinsip dalam menjalankan perannya. Prinsip-prinsip tersebut adalah:

Non-discrimination yang artinya bahwa perlakuan terhadap semua negara anggota adalah sama, tidak pandang apakah anggota tersebut negara kuat (*most favoured nations*) atau negara kecil. Prinsip non-discrimination juga diartikan bahwa perlakuan (*national treatment*) terhadap barang yang dibuat di dalam negeri harus sama terhadap barang impor. Hal ini berarti tidak ada lagi hambatan tarif dan sebagainya terhadap barang impor.

Reciprocity, atau prinsip timbal balik antara satu negara dan negara lain yang melakukan perdagangan, terutama dalam hal keinginan mengakses pasar. Prinsipnya kalau '*kamu mau menerima maka kamu harus memberi*'.

Binding and enforceable commitments, artinya bahwa semua komitmen yang telah dicapai dalam negosiasi perdagangan multilateral bersifat mengikat dan wajib dilaksanakan.

Transparency, yang berarti bahwa setiap negara diwajibkan untuk selalu membuka regulasi tentang perdagangan dan memberikan akses kepada WTO yang ingin memeriksa berbagai ketentuan administrasi yang berkaitan.

WTO menyatakan diri sebagai organisasi yang berbasis peraturan dan semua peraturan merupakan hasil keputusan perundingan-perundingan oleh negara anggota anggota. Dengan lain perkataan, keputusan WTO akan tergantung pada pergulatan kepentingan negara-negara anggota, terutama antara negara maju dengan negara berkembang.

Pertanyaannya adalah apakah sebagai anggota WTO Indonesia mendapat keuntungan? Jawaban dari pertanyaan tersebut adalah "*terserah kepada Indonesia*" sendiri. Untuk dapat memanfaatkan peluang pasar yang terbuka luas secara global, Indonesia harus mempunyai daya saing yang memadai. Di sanalah letak permasalahannya. Yang jelas Indonesia tidak mempunyai pilihan lain selain menjadi anggota karena tidak mungkin sendirian di luar.

Makin tidak populer

Praktek perdagangan bebas secara global yang dikendalikan oleh WTO dianggap

tidak adil oleh negara berkembang, terutama negara berkembang yang mempunyai sumber daya alam seperti Indonesia. Negara-negara dengan penduduk miskin dalam jumlah besar seperti India dan Indonesia juga merasa diperlakukan tidak adil oleh peraturan WTO yang juga terdiri dari negara besar.

Negara berkembang memerlukan kebijakan proteksi agar industri dalam negeri dapat tumbuh dan berkembang. Kalau proteksi tidak dilakukan, lalu kapan negara berkembang akan mempunyai industri? Tanpa industrialisasi maka sumber daya alam yang dimiliki Indonesia tidak dapat memberikan nilai tambah secara optimal. Tanpa industri maka lapangan pekerjaan juga tidak dapat disediakan dengan jumlah besar. Di lain pihak negara industri tentu menginginkan Indonesia membeli barang-barang mereka saja melalui impor bebas hambatan.

Negara berkembang juga perlu memberi proteksi terhadap petani dan nelayan kecil. Kalau petani kecil ini tidak dilindungi maka mereka tidak mempunyai pilihan lain untuk bertahan hidup. Bagi negara dengan jumlah penduduk besar seperti Indonesia dan India perlindungan kepada petani kecil bukan sekedar masalah ekonomi tetapi merupakan masalah hidup atau mati bagi rakyat. Di lain pihak negara maju meminta agar semua bentuk proteksi dihapuskan karena mengganggu ekspor produk mereka.

Negara berkembang seperti Indonesia memerlukan teknologi untuk membangun ekonomi dan industri. Di lain pihak negara maju yang memiliki teknologi menuntut agar ada perlindungan terhadap hak cipta intelektual (*intellectual property right*) oleh negara-negara berkembang yang dituduh senang membajak.

Dengan munculnya China sebagai negara dengan ekonomi yang kuat, perdagangan bebas model WTO menimbulkan masalah di negara maju, misalnya di Amerika Serikat. Barang-barang China masuk ke Amerika Serikat dengan harga yang sangat murah dibanding dengan buatan negeri sendiri. Dapat dibayangkan kalau semua orang Amerika membeli barang China, maka Amerika akan terancam pengangguran yang parah karena pabrik-pabriknya tutup.

Penduduk Amerika menghadapi dilema antara pilihan membeli barang murah atau kehilangan pekerjaan karena banyak pabrik yang tutup. Kalau Amerika ingin bersaing dengan China, maka buruh Amerika harus bersedia mendapat gaji sama dengan buruh di China. Dengan lain perkataan, *free trade* model WTO bisa saja membuat penduduk Amerika harus mengubah gaya hidupnya yang mewah. Di sisi lain warga China akan menjadi bangsa yang lebih makmur.

Ekonomi Indonesia sangat tergantung pada sumber daya alam yang diekspor ke negara maju sebagai bahan mentah. Setelah diolah menjadi barang modal, maka Indonesia harus membelinya dari negara maju melalui impor tanpa membayar bea masuk atau pajak yang lain. Karena belum mampu membuat sendiri barang yang dibutuhkan maka Indonesia terpaksa membeli barang impor berapapun harganya.

Meskipun negara-negara maju menginginkan *free trade*, tetapi mereka juga menginginkan proteksi terhadap hak-hak cipta intelektual atau *intellectual property right*. Sebaliknya, negara-negara miskin tetap menginginkan proteksi pertanian dengan pemberian subsidi. Dua masalah tersebut selalu menjadi ganjalan dalam setiap negosiasi WTO.

Suara anti WTO makin hari makin nyaring

disuarakan di negara berkembang dan di negara maju. Artinya mekanisme *global free trade* yang diatur oleh WTO makin lama makin sulit dapat diterima oleh banyak negara. Setiap kali WTO ingin mencapai persetujuan, maka selalu gagal karena adanya benturan kepentingan antara negara maju dengan negara berkembang. Di lain pihak negara seperti Indonesia tidak mempunyai pilihan selain bertahan menjadi anggota WTO.

Dampak liberalisasi perdagangan

Perjanjian perdagangan bebas, baik yang multilateral ataupun bilateral, memerlukan penyesuaian atau harmonisasi regulasi di masing-masing negara. Karena berbagai kepentingan maka proses harmonisasi sulit dilakukan di Indonesia. Harmonisasi tidak hanya terbatas dalam hal tarif, tetapi juga dalam hal perlindungan lingkungan, hak azasi manusia, kesehatan dan keselamatan.

Liberalisasi semula bermakna bahwa negara tidak perlu banyak mengatur dunia usaha. Biarkan korporasi mengatur dirinya sendiri sesuai dengan mekanisme pasar. Sektor keuangan Amerika Serikat dapat dijadikan contoh sebagai sektor yang menolak untuk diatur oleh negara. Dengan demikian dalam ekonomi liberal, negara tidak banyak berperan dalam mengatur perekonomian. Hal ini berbeda dengan negara di mana ekonomi diatur secara sentral melalui perencanaan yang terpusat di pemerintahan.

Dalam hal sebuah negara telah tergabung dalam pasar bebas, peran pengatur sebagian beralih dari negara ke tangan organisasi bersama. Untuk perdagangan global ada WTO, untuk Asia Pasifik ada APEC dan untuk Asia Tenggara nantinya akan ada *Asean Economic Community*. Dalam hal pasar bebas, peran negara terpusat pada

saat negosiasi untuk membuat peraturan bersama. Kalau negara sudah setuju dengan peraturan bersama, maka peraturan harus ditaati. Kenyataan inilah yang sering menimbulkan gejolak di dalam negeri karena pemerintah yang mewakili negara sering harus menyetujui peraturan bersama yang dianggap merugikan rakyat.

Sebagai contoh adalah ditandatanganinya ACFTA, yaitu perjanjian perdagangan bebas antara ASEAN dengan China. Indonesia sebagai anggota ASEAN tidak dapat menolak keinginan anggota ASEAN untuk bergabung dalam pasar bebas dengan China. Tetapi Indonesia dirugikan karena barang-barang China yang masuk ke pasar Indonesia menyaingi produk UMKM yang belum siap bersaing. Akibatnya UMKM yang berjumlah sekitar 60 juta dan menampung tidak kurang dari 100 pekerja harus menderita.

Pasar bebas memang merupakan dilema bagi Indonesia. Untuk mendapat kemanfaatan dari pasar bebas, daya saing Indonesia dalam banyak bidang masih sangat rendah. Tetapi kalau tidak bergabung maka ekonomi Indonesia akan terkucil dan sulit untuk berkembang.

Regionalisasi

Dalam *interaksi ekonomi* dunia, terdapat dua proses, yaitu proses *globalisasi* dan proses *regionalisasi*. Landasan utama dari kedua proses interaksi ekonomi tersebut adalah *free trade*.

Globalisasi berpandangan bahwa hegemoni satu atau beberapa negara tidak akan mampu menjadi dasar bagi tatanan ekonomi dunia. Oleh karena itu, globalisasi lebih menekankan pada peran korporasi dan pasar, bukan negara. Itulah sebabnya dalam proses globalisasi, interaksi ekonomi dunia dilakukan oleh *Transnational Corporations* atau TNCs. Dengan

kekuatannya, TNCs melakukan transaksi bisnis dan investasi dengan banyak negara. TNCs menghubungkan satu negara dengan negara lain dalam suatu *integrated business network* yang mereka bangun. Globalisasi yang diciptakan oleh TNCs ini menempatkan ekonomi negara sebagai bagian dari kegiatan bisnis dan investasi mereka. Akibatnya, kepentingan dan kekuatan negara dalam bidang ekonomi beralih ke tangan TNCs.

Proses interaksi ekonomi internasional yang lain adalah *regionalisasi*. Pada umumnya regionalisasi dilakukan sebagai respons terhadap globalisasi yang dianggap merugikan kepentingan nasional. Respons regionalisasi ini tidak dimaksudkan untuk menentang atau membatasi proses globalisasi, tetapi untuk mendapatkan kemanfaatan optimal dari proses *globalisasi secara bersama* dalam kawasan terbatas atau region.

Regionalisasi ekonomi dilakukan dengan berbagai cara yang intinya adalah *integrasi* unsur-unsur ekonomi di kawasan regional. Bentuk integrasi regional yang umum adalah dengan membentuk *Free Trade Area* (FTA), mengintegrasikan kepabeanan dalam *Preferential Trade Agreement* (PTA), *Regional Trade Agreement* (RTA) dan mengintegrasikan pasar dengan membentuk pasar bersama dan lain-lain. Pada tahap selanjutnya, regionalisasi berlanjut dengan menerapkan integrasi moneter dan fiskal.

Regionalisasi ekonomi memerlukan adanya *harmonisasi rancangan dan implementasi perangkat kebijakan* antar negara dalam satu region. Tujuan dari harmonisasi kebijakan adalah untuk meningkatkan dan melancarkan pertukaran barang, jasa, tenaga kerja, investasi dan faktor-faktor ekonomi yang lain.

FTA adalah bentuk yang paling sederhana

dari suatu integrasi ekonomi di mana negara-negara anggota sepakat untuk *meliberalisasi perdagangan internal* namun tetap memiliki otonomi di level eksternal. Dengan telah terciptanya liberasi kebijakan perdagangan pada masing-masing negara, diharapkan perdagangan antar negara akan berjalan secara alamiah.

Di berbagai kawasan di dunia sudah banyak terbentuk FTA. Sebagai contoh ada *North America Free Trade Area* (NAFTA) dengan anggota Canada, Amerika Serikat dan Mexico. Di bagian selatan dibentuk FTAA atau *Free Trade Area of Americas* dengan anggota negara-negara di wilayah Amerika Latin. Ada keinginan NAFTA untuk digabungkan dengan FTAA, meskipun banyak negara Amerika Latin yang menentang karena tidak menyukai Amerika Serikat (Venezuela, Cuba, Bolivia dan lain-lain). Free Trade Area yang penting bagi Indonesia adalah APEC (Asia Pacific Economic Cooperation) yang beranggota negara-negara di Pacific Rim, AFTA (ASEAN Free Trade Area).

Regionalisasi ekonomi yang dianggap paling dinamis adalah yang berlangsung di Asia Tenggara dalam kerangka ASEAN. Dalam tahun 1992 ASEAN menjadi Free Trade Area dan secara bertahap dalam tahun 2015 nanti akan diperluas menjadi ASEAN Economic Community atau AEC. Tujuan AEC adalah menciptakan integrasi basis-basis industri serta pasar tunggal di ASEAN.

Dasar pemikiran di belakang pembentukan AEC adalah untuk meningkatkan daya saing Asia Tenggara. Kalau berjuang sendiri-sendiri maka negara-negara di Asia Tenggara tidak akan survive. Tetapi kalau kekuatan masing-masing negara diintegrasikan, maka akan menjadi kesatuan ekonomi yang besar dan kuat. Dengan

adnya AEC maka ekonomi ASEAN dapat bersaing dengan China, Korea dan Jepang yang juga di Asia. Dengan terbentuknya AEC maka ekonomi ASEAN dapat terjalin dengan kesatuan ekonomi Asia Timur dan Asia Utara dan kemudian dengan ekonomi global.

Mekanisme pengambilan keputusan AEC berbeda dengan mekanisme di kesatuan ekonomi Eropa yang disebut *European Economic Community* (EEC). Pengambilan keputusan di EEC dilakukan oleh lembaga-lembaga atau organisasi perwakilan negara-negara anggota. Dengan demikian negara anggota tidak secara langsung terlibat dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan di AEC dilakukan melalui perundingan negara-negara anggota secara langsung.

Persiapan Indonesia menghadapi AEC

Sejak tahun 2013 yang lalu banyak pihak memperlakukan kesiapan Indonesia dalam menghadapi AEC. Pertanyaan tentang kesiapan ini memang relevan tetapi sampai sekarang tidak terlihat adanya tindakan atau perubahan yang nyata sebagai persiapan. Semuanya masih dalam bentuk wacana.

Sebagaimana diketahui, pembentukan FTA selalu membawa konsekuensi dilakukannya pembenahan di dalam negeri. FTA memerlukan harmonisasi regulasi dan standard atas berbagai produk industri serta *economies of scale* dan *intra-industry trade*.

The name of the game dalam pelaksanaan AEC adalah integrasi. Secara internal ASEAN, AEC bertujuan menciptakan integrasi pasar dan integrasi basis-basis produksi. Dalam proses integrasi tersebut diperlukan beberapa *persyaratan*, antara lain adanya aliran bebas barang, jasa, modal dan tenaga kerampil. Dengan perkataan lain, kebijakan

bebas aliran barang, jasa, modal dan tenaga kerja antar negara ASEAN bukanlah tujuan akhir dari AEC tetapi sbagai persyaratan.

Justru tujuan AEC untuk mengintegrasikan pasar dan basis industri inilah yang perlu mendapat perhatian lebih serius dalam rangka persiapan Indonesia. Untuk merespon serta mendapatkan kemanfaatan AEC kita perlu segera mengupayakan integrasi atas berbagai unsur perekonomian kita.

Terintegrasinya unsur-unsur ekonomi internal merupakan persyaratan utama bagi Indonesia untuk dapat memanfaatkan AEC secara optimal. Dalam kenyataan, kebijakan sektoral yang dikeluarkan oleh berbagai kementerian belum terintegrasi bahkan sering berbenturan satu dengan yang lain. Selain itu regulasi antara pemerintah pusat dengan daerah juga masih jauh dari sempurna.

Indonesia juga perlu melakukan *integrasi produk industri melalui standarisasi mutu produk*. Standarisasi mutu produk industri melalui SNI masih jauh dari menyeluruh. Dengan berlakunya AEC nanti, standar mutu produk akan menganut standar ASEAN dan internasional. Selama ini produk-produk UKM yang memiliki peluang pasar luas di ASEAN, terkendala oleh standard mutu. Demikian juga dengan hasil pertanian, perkebunan dan perikanan.

Di bidang sumber daya manusia, pemerintah perlu mendukung dunia usaha untuk menciptakan entrepreneur sebanyak mungkin. Sosiolog David McClelland berpendapat, "*Suatu negara bisa menjadi makmur bila ada entrepreneur (pengusaha) sedikitnya 2% dari jumlah penduduknya*". Dewasa ini jumlah entrepreneur Indonesia hanya 0,20% dari jumlah penduduk atau sekitar 500.000-an orang saja. Singapore memiliki entrepreneur sebanyak 7% dan

Malaysia 4%. Untuk mencapai tingkat 2%, Indonesia harus bekerja keras mencapai jumlah entrepreneur sebanyak 10 kali dari yang ada sekarang.

Dalam integrasi unsur-unsur ekonomi tersebut perlu tekankan bahwa peran *Asosiasi Bisnis* sangat sentral. Asiasi merupakan bentuk integrasi kelembagaan usaha yang sudah siap untuk diintegrasikan dalam AEC. Selain standarisasi kualitas barang dan jasa, Indonesia juga perlu mengintegrasikan sektor hulu dan hilir serta integrasi basis industri antar wilayah atau daerah. Yang tidak kalah pentingnya adalah dilakukannya integrasi antar skala usaha, yaitu antara skala besar dengan skala kecil dan menengah.

Indonesia terdiri dari 33 Provinsi dan sekitar 500 daerah otonom kabupaten dan kota. Semua wilayah di Indonesia memiliki potensi keunggulannya masing-masing. Selama ini masing-masing daerah berjalan sendiri-sendiri dan bahkan saling bersaing dalam pola yang sama sekali tidak sinergis. Kalau integrasi potensi antar daerah tidak dilakukan maka ada kemungkinan potensi-potensi daerah tersebut diintegrasikan dengan basis industri negara tetangga.

Kemanfaatan AEC bagi Indonesia hanya dapat dicapai dengan menggali potensi unggulan-unggulan daerah dan mengembangkannya secara integratif. Dan hal itu harus segera dimulai.

Jakarta, Januari 2014

Past Events IArbi 2014

“Temu Kenal IArbi”

Kamis, 23 Januari 2014

Financial Club Jakarta,

Graha Niaga Lt.27-28

Jl. Jend. Sudirman Kav. 58, Jakarta 12190

Dalam rangka memperkenalkan diri dan sosialisasi, Institut Arbiter Indonesia (IArbi) telah mengundang beberapa lembaga arbitrase untuk suatu pertemuan silaturahmi pada hari Kamis, tanggal 23 Januari 2014 bertempat di Financial Club Jakarta.

Hadir pada pertemuan ini para pengurus dari berbagai lembaga arbitrase, diantaranya BANI Arbitration Center, BAPMI, BAKTI dan Basyarnas.



Penulis dilahirkan di Tabanan, Bali pada tanggal 17 Juni 1958. Sekolah Dasar, SMP dan SMA ditamatkan di Bali. Meninggalkan Bali tahun 1978 untuk menuntut ilmu di IPB, pada Fakultas Pertanian, Jurusan Statistika dan Komputasi lulus pada Maret 1982. Sebelum bergabung di Kementerian Koperasi dan UKM, sempat bekerja pada perusahaan komputer dan pernah terdampar di wajib militer. Bergabung di Departemen Perdagangan dan Koperasi bulan September 1982 dan diangkat menjadi PNS pada Maret 1983. Karir penulis cukup baik, mulai menjabat sebagai Kasubag Pengembangan Metoda pada tahun 1986. Setelah pulang dari sekolah mengambil Master of Science di Michigan State University, East Lansing (1990-1992), pada tahun 1993 diangkat menjadi Kepala Bidang Tanaman Pangan dan Perkebunan. Mulai menjabat sebagai Eselon 2, Kapuslitbang Pengusaha Kecil 1997 dan Kapuslitbang Pengusaha Kecil dan Menengah tahun 1998. Pada tahun 1999-2002 menempati Jabatan Asisten Deputi urusan Kemitraan dan Jaringan Usaha. Tahun 2002-2006 menjabat sebagai Asisten Deputi Urusan Penelitian Sumberdaya UMKM. Pada tahun 2006 diangkat menjadi Staf Ahli Menteri Bidang Pemanfaatan Teknologi, selanjutnya diangkat menjadi Deputi Menteri Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM tahun 2008-Januari 2014. Sejak Januari 2014, dipercaya menjadi Deputi Menteri Bidang Produksi.

Penulis juga sangat aktif di berbagai forum internasional, seperti APEC, ASEAN dan BIMP-EAGA. Juga diundang berbicara di berbagai forum seminar/workshop internasional, nasional dan lokal. Sejak tahun 1982 sd 2008, penulis juga aktif mengajar di berbagai perguruan tinggi swasta di Indonesia, seperti Univ. Jayabaya, Pancasila, Satyagama, dan Universitas Krisna Dwipayana untuk program S1 dan S2.

PENGEMBANGAN KLASTER UNTUK DAYA SAING UMKM MENGHADAPI ACFTA

I Wayan Dipta^{*)}

Abstract

ASEAN-China Free Trade Agreement has been open since 2004 and since January 2010, around 8,738 post tariffs have been reduced to zero. It means that those 8,738 products will no longer need to pay entrance fee to Indonesia and also to other countries in ASEAN-China.

This paper will share the view how to strengthen competitiveness of SME in order to cope with free trade agreement, particularly ACFTA. In addition, to strengthen Micro, Small and Medium Enterprise (MSME) competitiveness, industrial clustering can be one of the solution. This paper will provide information the way to promote industrial clustering with some best practices.

Furthermore, this paper will also focuses on the innovation capabilities of MSMEs incubated in industrial clusters with an overview of the development experiences of selected industrial clusters. This paper will provide some sharing experiences and views on industrial clustering development. It can be said that these are some best practices on industrial clustering for MSMEs in the region.

This paper will start with introduction followed by rationality of MSME clustering development, some successful MSME clusters, and finally five issues to be sharing namely: (1) the conditions for the formation of a successful industrial cluster, (2) the linkages of industries, academics, and research institutes in an industrial cluster, (3) a liberal trade and investment environment for international industrial clustering, (4) E-commerce and industrial clusters, and (5) how MSMEs benefit from industrial clusters.

Key words : ACFTA, Innovation, Competitiveness, Small & Medium Enterprise, Clustering Developments

^{*)} Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKMK, Kementerian Koperasi & UMKM

1. Pendahuluan

Perdagangan bebas tampaknya tidak mungkin dihindari oleh setiap negara di dunia, termasuk Indonesia. Sebagaimana dalam kerangka ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA) dimana kesepakatan ACFTA telah ditandatangani pada tahun 2002 dan memuat jadwal penurunan tarif dalam tiga tahapan. Tahapan tersebut adalah:

Pertama; *Early Harvest Programme* (EHP), yaitu penurunan tarif bea-masuk terhadap produk pertanian, perikanan, makanan minuman, dan lain-lain hingga 0% dalam periode Januari 2004 sampai dengan 2006.

Kedua; *Normal Track 1* (NT-1), yaitu penurunan tarif bea masuk hingga 0% pada tahun 2010; dan *Normal Track 2* (NT-2), penurunan tarif bea-masuk hingga 0% pada tahun 2012.

Dan, **ketiga;** *Sensitive Track* (ST) yaitu penurunan tarif bea-masuk 20% hingga 0% dalam tahun 2012 sampai dengan 2017 dan diturunkan lagi menjadi 5% hingga 0% dalam tahun 2018; dan *High Sensitive Track* (HST), yaitu penurunan tarif bea masuk 50% hingga 0% mulai tahun 2015.

Menurut informasi beberapa ahli, sepanjang pelaksanaan *Early Harvest Programme*, kegiatan perdagangan Indonesia – China berjalan relatif baik. Nilai perdagangan pada tahun 2005 tercatat USD. 17 milyar; tahun 2006 meningkat menjadi USD.19,06 milyar; tahun 2007 di atas USD. 20 milyar; dan pada tahun 2008 menembus jumlah USD. 30 milyar lebih. Kalau dicermati, bahwa, target sebesar USD. 30 milyar yang seharusnya dicapai tahun 2010 sudah berhasil direalisasikan lebih cepat.

Walupun ada tren peningkatan perdagangan antara Indonesia-China, namun sempat terganggu pada tahun 2008, yaitu

ketika Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) menemukan kandungan formalin dan merkuri pada 26 jenis produk impor China, dan menerbitkan *Public Warning* tentang Produk Impor China yang Mengandung Bahan Berbahaya. Karena kasus ini, *General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine* China mengeluarkan larangan impor terhadap produk perikanan Indonesia karena diduga mengandung mercury dan cadmium serta residu obat-obatan yang terlarang. Tetapi larangan itu tidak pernah dituangkan dalam bentuk Surat Keberatan Resmi (*notification of non-comply*).

Sekalipun hubungan perdagangan Indonesia - China memberikan surplus yang berarti, namun derasnya aliran produk impor China ke pasaran domestik, dengan mutu dan harga yang kompetitif, telah menimbulkan kerisauan di kalangan dunia usaha Indonesia. Dari data yang ada selama ini, dengan bea-masuk 15%, beberapa produk China seperti tekstil, alas kaki dan ban sudah dapat menembus dan merebut pangsa pasar domestik. Apalagi kalau *Normal Track 1* ACFTA diberlakukan sepenuhnya pada 1 Januari 2010 dengan tarif bea-masuk 0%. Selain itu, persiapan China untuk memanfaatkan pasar Indonesia secara besar-besaran sudah mulai dilakukan. Beberapa perusahaan China punya rencana untuk mengakuisisi lokasi strategis di Jakarta dan Surabaya, dan kesepakatan *Bilateral Currency Swap Arrangement* (BCSA) mata uang renmimbi antara Bank Sentral China dan Bank Indonesia dapat menjadi langkah dalam rangka mempertajam penetrasi pasaran ekspor.

Pada saat ini, China boleh dikatakan telah terlepas dari tekanan krisis finansial global. Statemen terakhir menunjukkan bahwa

dalam bulan Oktober 2009 (*year to year*), sektor industri naik 16,10%; penjualan retail meningkat 16,20%; investasi tetap di perkotaan naik 33,10% (Januari-Oktober 2009); dan pertumbuhan ekonomi pada kuartal keempat menembus 10,50%.

Ada kekhawatiran di banyak kalangan, bahwa dengan kondisi yang prima, China akan memberikan dukungan yang lebih besar terhadap ekspansi ekspornya ke ASEAN. Menyediakan tingkat bunga yang murah (sekarang 6%) dan memberikan pelbagai bentuk insentif lainnya, baik secara terbuka maupun terselubung untuk mendorong ekspor atas produk produk yang tidak terserap pasar.

Kalau dicermati, perkembangan terakhir mengindikasikan bahwa pemberlakuan *Normal Track 1* ACFTA pada 1 Januari 2010 akan menimbulkan implikasi berantai sebagai berikut:

Pertama: banjir produk China akan menggerus pangsa pasar pengusaha lokal terutama produsen tekstil, alas kaki, ban, besi baja, permesinan, alat pertanian, furniture, jasa engineering, petrokimia, makanan dan minuman, obat-obatan herbal dan sebagainya. **Kedua;** dengan hilangnya pangsa pasar kemungkinan pemutusan hubungan kerja akan meningkat dan meluas. **Ketiga;** tenaga kerja yang terlempar dari sektor formal ke sektor informal (usaha mikro dan kecil) akan meningkat dan meluas.

Dampak ACFTA bagi UMKM kemungkinan dalam posisi *fifty-fifty*. Ada sebagian produk UMKM yang pangsa pasarnya potensial diambil alih produk China, seperti: furniture, kerajinan, produk alat dan perkakas, produk makanan-minuman, obat-obatan herbal dan kosmetika, dan alas kaki. Tetapi bagi UMKM yang menghasilkan produk pertanian, bahan baku ataupun olahan,

seperti kopi, kakao, rumput laut, hortikultura, tanaman obat-obatan, karet, *crude palm oil* (CPO), dan sebagainya diperkirakan akan tetap bertahan.

Peluang UMKM untuk memanfaatkan pasar China justru harus lebih ditingkatkan dengan memproduksi bahan baku menjadi produk olahan. Meski berada dalam posisi prima, namun banyak pengusaha di China yang mengeluhkan sulitnya mencari tenaga kerja dan bahan baku. Sekarang, China tidak dapat lagi menikmati tenaga kerja yang melimpah dan bahan baku lokal yang murah seperti di masa lalu.

Menghadapi ACFTA ini yang memiliki persaingan semakin ketat ada beberapa langkah yang perlu dilakukan. Untuk pengamanan posisi UMKM, perlu difokuskan pada upaya-upaya: mendukung penundaan pemberlakuan *Normal Track 1* ACFTA terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh usaha menengah dan usaha besar yang memiliki keterkaitan dengan UMKM; dan produk-produk yang ditangani secara langsung oleh UMKM. Oleh karena itu, maka perlu diteliti kemungkinan adanya klausula dalam ACFTA yang dapat mengakomodasikan kepentingan pemberdayaan UMKM sebagai pelaku usaha (bukan dalam artian produk) seperti perlakuan yang diterapkan dalam kesepakatan APEC.

Menurut prinsip *reciprocity* yang dianut oleh ACFTA, setiap mereka yang melakukan ekspor pada hakikatnya juga melakukan impor. Sesuatu negara yang membuka pasar domestiknya pada dasarnya sedang memasuki pasaran internasional. Oleh karena itu, pemberlakuan atau penundaan pelaksanaan *Normal Track 1* ACFTA akhirnya terpulang pada kesegeraan kita untuk menumbuhkan daya saing dunia usaha nasional secara keseluruhan, baik pada tataran UMKM maupun usaha besar.

Peningkatan daya saing UMKM salah satunya dapat ditempuh dengan pengembangan program kluster. Program kluster UMKM ini telah lama dirintis, sekitar tahun 1970an oleh Departemen Perindustrian dan pada tahun 2000, Kementerian Negara Koperasi dan UMKM juga mulai memfasilitasi pengembangan sentra untuk menjadi kluster UMKM. Namun, komitmen para pihak yang kurang, akibatnya kluster UMKM belum berkembang sesuai dengan harapan.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) diakui sebagai wahana yang sangat strategis dan penting, bukan saja sebagai agen pertumbuhan ekonomi, tetapi juga sebagai alat untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan. Karena mereka diakui memiliki sebaran yang luas ke pelosok nusantara, sebagai wahana yang efektif untuk distribusi barang dan jasa. Keberadaan UMKM ini bukan saja mendapat pengakuan di dalam negeri, tetapi hampir di seluruh dunia.

Di kawasan APEC, UMKM diakui memerankan peran penting di kawasan, baik sebagai agen pertumbuhan ekonomi, maupun sebagai wahana dalam penyerapan tenaga kerja. Bahkan tidak jarang UMKM dianggap sebagai tulang punggung perekonomian di kawasan APEC. Sejalan dengan tuntutan yang membutuhkan peningkatan daya saing, maka pengembangan UMKM inovatif menjadi suatu kebutuhan dalam menghadapi perubahan persaingan global yang dinamis.

Pada tahun-tahun belakangan ini, ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) telah muncul sebagai sumber daya saing dan kewirausahaan, dan juga menawarkan model baru untuk mengatasi kemiskinan dan menjamin pertumbuhan ekonomi. Kewirausahaan juga telah menjadi mesin

untuk pembangunan ekonomi dan sosial di seluruh dunia. Perusahaan usaha kecil memegang peran sangat penting dalam ekonomi berbasis IPTEK, dimana mereka memiliki kontribusi produk inovasi yang proporsional karena dukungan penelitian dan pengembangan yang rendah.

Secara khusus berkaitan dengan kemampuan UMKM inovasi, pengembangan lingkungan bisnis untuk inovasi menjadi salah satu kebijakan yang perlu diperhatikan. Ada tiga strategi prioritas yang perlu digarisbawahi: (1) pengembangan sumberdaya manusia dan teknologi melalui keterkaitan industri dan academia; (2) dukungan ketersediaan modal bagi UMKM inovatif; (3) jejaring dan kluster bagi UMKM inovatif. Sumberdaya manusia, teknologi dan modal merupakan tiga faktor kunci walaupun merupakan unsur tradisional dalam aktivitas UMKM inovasi. Sebab kegagalan sistem telah digarisbawahi selama 2 dekade terakhir, pengembangan keterkaitan antara industri dan academia, dan usulan pengembangan jejaring dalam industri kluster di dalam dan lintas batas akan mendorong efek sinergi bagi inovasi dan lebih banyak kesempatan, sementara itu akan mengurangi risiko.

Pengembangan kluster sudah banyak teruji di banyak negara mampu meningkatkan daya saing UMKM. Hal ini menjadi semakin penting mengingat UMKM di Indonesia memiliki gap yang sangat timpang dalam produktivitas dan tentunya juga berimbang pada kemampuan daya saingnya. Dari data yang ada selama 2006-2008, produktivitas UMKM baik perunit maupun pertenaga kerja sangat timpang dibandingkan dengan usaha besar. Oleh karena itulah, pengembangan kluster dapat menjadi salah satu solusinya.

2. Rasionalitas Pengembangan Kluster UMKM

Kenapa pemerintah memberikan perhatian yang lebih kepada usaha mikro, kecil dan menengah termasuk koperasi? Pemerintah melihat disitulah tumpuan hidup terbesar rakyat Indonesia. Namun demikian, pemerintah juga tetap memberikan kesempatan berkembangnya usaha besar – baik swasta maupun BUMN. Karena kehadiran mereka juga sangat dibutuhkan untuk ikut menumbuhkembangkan si kecil, yaitu usaha mikro, kecil dan menengah yang jumlahnya sangat banyak, yaitu mencapai 51,257 juta unit atau 99,9 persen dari seluruh pelaku bisnis yang ada (BPS, 2008).

Bukan karena jumlahnya yang besar saja usaha mikro, kecil dan menengah ini perlu mendapatkan perhatian. Mereka juga secara nyata telah terbukti memberikan kontribusi yang besar terhadap produk domestik bruto (PDB), yaitu sebesar 55,6 persen. Bahkan tidak kalah pentingnya dalam penyerapan tenaga kerja, yakni sebanyak 90,98 juta jiwa atau 97,22 persen dari total angkatan kerja yang ada. Demikian juga dari sebanyak 155 ribu koperasi yang ada dengan 28 juta orang lebih anggota merupakan aset yang harus terus dikembangkan guna ikut berperan lebih besar lagi ke depan dalam mengatasi permasalahan yang kita hadapi.

Keberadaan UMKM telah dirasakan ketika dilanda krisis moneter yang berkembang menjadi krisis multi dimensi. Ketika itu, tatkala perbankan nasional dan pelaku usaha besar banyak yang gulung tikar karena tingginya ketergantungan kepada bantuan luar negeri, ekonomi kita berhasil diselamatkan karena kehadiran usaha mikro, kecil dan menengah. Usaha yang menghidupi sebagian terbesar rakyat

Indonesia ini tetap tegar menghadapi badai krisis moneter karena tidak banyak ketergantungan pada pinjaman luar negeri dan bahkan justru sebahagian dari mereka menikmati adanya dampak dari krisis moneter terutama yang berorientasi pada pasar luar negeri atau ekspor.

Eksistensi KUMKM semakin terbukti ketika krisis keuangan global yang berawal di Amerika Serikat dan melanda hampir sebagian besar negara di dunia. Indonesia, walaupun juga terkena dampaknya relatif masih mampu bertahan bersama India dan China yang tumbuh positif. Semua ini tidak lepas dari peran UMKM yang telah mampu menjadi katup pengaman perekonomian nasional.

Menyadari akan penting dan strategisnya UMKM dan sejalan dengan tantangan yang kita hadapai ke depan, maka pengembangan UMKM inovatif dengan pendekatan kluster untuk meningkatkan daya saing menjadi suatu keharusan terutama sekali menghadapi perdagangan bebas yang dicirikan oleh semakin ketatnya persaingan. Oleh karena itu, pemerintah mengeluarkan Inpres No.6/2007 sangatlah tepat.

Disamping menghadapi berbagai tantangan, Indonesia sendiri juga dipandang sebagai negara yang memiliki daya saing sangat rendah. Menurut hasil studi **International Finance Corporation-World Bank** yang dipublikasikan dalam laporan berjudul **“Doing Business in 2009”** peringkat Indonesia ada pada urutan ke-129 dari 181 negara yang disurvei dalam kemudahan berbisnis. Bandingkan dengan China (83), Malaysia (20), dan Vietnam (92). Kondisi tersebut tentu menjadi sangat tidak menguntungkan ketika Indonesia mencoba mempertahankan atau masuk sebagai pemain baru di pasar global. Bahkan di awal dibukanya kran globalisasi saat ini sudah

mulai terasa membanjirnya produk-produk luar yang masuk ke dalam pasar di Indonesia, dengan harga dan kualitas yang sangat kompetitif, relatif secara perlahan mulai menyisihkan produk-produk dalam negeri.

Pada tahun 2004, World Bank juga pernah mengeluarkan laporan mengenai ketertinggalan Indonesia dalam pemanfaatan teknologi dibandingkan dengan negara-negara lain. Ketika itu, Indonesia baru sekitar 11% saja menggunakan teknologi maju, 10% teknologi sedang, 20% teknologi rendah dan sisanya 59% teknologi sangat sederhana. Bandingkan dengan China, Korea, Malaysia dan Filipina yang ketika itu sudah menggunakan teknologi maju masing-masing 29%, 35%, 50% dan 35%.

Memperhatikan data dan fakta di atas, tampaknya kita masih harus bekerja lebih keras lagi mengembangkan UMKM guna meningkatkan daya saingnya. Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi bagi UMKM sudah menjadi keharusan memasuki zaman yang kita kenal dengan sebutan "*paperless trading*" dimana setiap pelaku bisnis dituntut melakukan transaksi tanpa kertas. Dalam kaitan ini kita sudah mulai merintisnya sejak 3 tahun terakhir dengan mengembangkan "*trading board*". Sebagai media promosi maya, melalui trading board sudah kita mempromosikan sekitar 3.500 UMKM yang nantinya bisa mendorong peningkatan ekspor non migas. Melalui upaya promosi dengan dunia maya ini, ternyata telah meningkatkan pengenalan terhadap produk yang dihasilkan oleh UMKM kita di pasar internasional.

Demikian pula dengan perkembangan rasio produktivitas per tenaga kerja usaha mikro: usaha kecil: usaha menengah dan usaha besar menengah belum menunjukkan perkembangan yang berarti, yaitu 1: 6,75:

11,25: 37,5. Kinerja seperti ini berkaitan dengan: (a) rendahnya kualitas sumberdaya manusia (SDM) di UMKM, khususnya dalam bidang manajemen, organisasi, penerapan teknologi dan pemasaran, dan (b) rendahnya kompetensi kewirausahaan UMKM. Selain itu, kesenjangan atau ketimpangan produktivitas antara pelaku ekonomi ini erat kaitannya dengan pemanfaatan teknologi. Usaha mikro dan kecil yang relatif masih menggunakan teknologi sangat sederhana dalam proses produksi tentu produktivitasnya juga jauh lebih rendah dibandingkan dengan usaha menengah dan besar yang sudah menggunakan teknologi maju atau canggih.

Menyadari kondisi UMKM seperti di atas, pemerintah telah berupaya untuk meningkatkan produktivitasnya. Salah satunya dengan mempercepat pengembangan UMKM yang berbasis IPTEK sebagaimana Instruksi Presiden No.6 tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Berkaitan dengan pengembangan UMKM yang berwawasan IPTEK, kerjasama antara pemerintah-perguruan tinggi dan pihak swasta/dunia usaha sangatlah penting untuk terus kita kembangkan. Di negara-negara maju seperti Kanada, Amerika Serikat, Jepang, Korea Selatan, Taiwan dan bahkan Singapura serta Malaysia sebagai tetangga kita yang dekat upaya ini telah dirintis dengan baik.

Di Amerika Serikat, Stanford University sangat terkenal dengan perannya untuk pengembangan inkubator bisnis yang terkenal dengan Silicon Valley. Di Singapura ada dua universitas yang sangat inten mengembangkan UMKM, yaitu National University of Singapore dan Nanyang

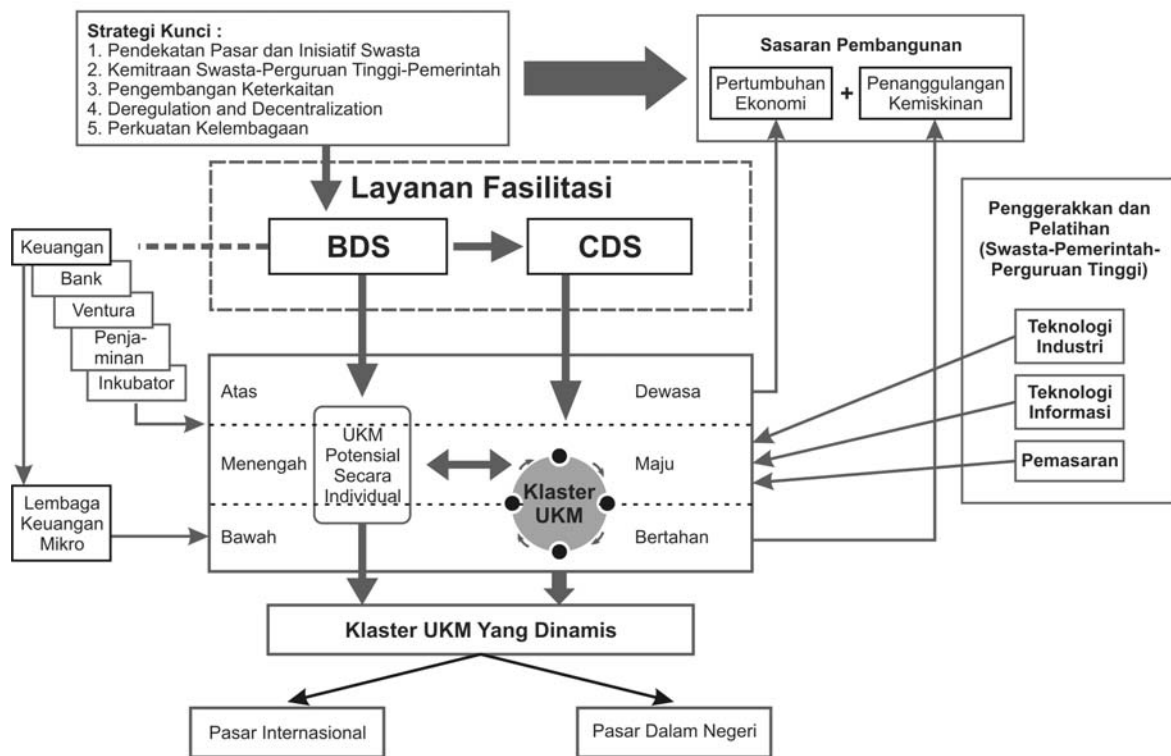
University. Sedangkan di Malaysia ada Multimedia University yang baru berdiri tahun 1993, sejak tahun 2002 lalu telah gencar mempromosikan program pendampingan pada UMKM, khususnya dalam pengembangan bisnis yang berwawasan IT.

Adanya ekonomi global menandai adanya kesempatan dan tantangan bagi UMKM, khususnya di kawasan APEC. Sangat sulit

pengembangan spesialisasi bisnis serta berbagi ilmu pengetahuan. Konsep pengembangan kluster UMKM dapat dilihat dari bagan berikut.

Pada satu sisi, di dalam kluster industri, kompetensi dan inovasi UMKM mendapat dukungan kuat dari jejaring bisnis lokal atau regional dimana UMKM menguasai dalam keterbatasan rentang bisnis dan bergabung dalam divisi tenaga kerja sosial. Karena

KONSEP PENGEMBANGAN KLUSTER UKM BERTAHAP



Note: sumber Dipta (2009) diambil dari hasil studi JICA (2002)

sekali bagi sebagian besar UMKM untuk bertahan di bawah persaingan pasar global hanya dengan keterbatasan sumberdaya yang dimiliki dan kemampuan spesialis serta kemampuan teknologi sendiri. Dalam era ekonomi global, kluster industri memegang peran penting untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui pembentukan jejaring produksi, dan

pada umumnya UMKM sangat tergantung pada segmen pasar yang dimilikinya atau *niches*, integrasi pasar global tidak dapat mengancam basis yang telah ada dan kekuatan kompetisi, bahkan mungkin bisa menyediakan kesempatan pasar yang potensial dan pasangan bisnis di negara atau teritori yang tidak dikenal.

3. Beberapa Klaster UMKM Sukses

Manfaat pengembangan klaster UMKM harus juga dikaitkan dengan pengurangan biaya transaksi ketika suatu perusahaan ditempatkan dalam suatu lokasi bersama, termasuk biaya pencarian dan informasi, biaya tawar-menawar dan pengambilan keputusan, demikian juga biaya kebijakan dan pelaksanaan (Dahlman, 1979). Penempatan perusahaan pada suatu lokasi menghilangkan kendala-kendala tertentu tentang perilaku perusahaan, membuatnya lebih baik dalam menjalankan bisnis dengan yang lain. Perusahaan yang dilokalisasi akan menyadari tidak ada gunanya melanggar aturan dan akan bertahan untuk melakukan yang sesuai dengan kesepakatan.

Dalam klaster akan ketahuan dengan cepat kalau ada beberapa perusahaan berusaha memanfaatkan informasi yang tidak simetris secara berlebihan, atau mengirimkan produk yang kurang memenuhi standar tetapi dikatakan memiliki standar premium, atau menunda barang untuk menciptakan kekurangan pasar. Perilaku seperti ini akan menempatkan perusahaan sebagai "*black lists*", yang pada akhirnya menjauhkan mereka dari kesempatan informasi dan perdagangan. Melalui mekanisme sanksi seperti ini, perusahaan yang dilokalisasi akan memiliki saling pengertian dan saling percaya sehingga mengurangi praktek dagang yang tidak terpuji. Klaster menjadi sukses, karena adanya kepercayaan akan mengurangi biaya identifikasi, pengaksesan atau pertukaran produk diantara para anggota di kawasan (Maskell, 2001).

Sebagai tambahan tentang penyedia khusus, Marshall (1890) telah menunjukkan bahwa ada dua hal penyebab aglomerasi: pemusatan tenaga kerja dan *spillover* teknologi. Pemusatan tenaga kerja

ditujukan pada tenaga kerja yang tersedia sesuai dengan industri tertentu di klaster. Pemusatan tenaga kerja mengurangi hambatan masuk ke perusahaan baru, ongkos keluar perusahaan yang tidak kompeten, dan biaya penyesuaian skala produksi. Pemusatan tenaga kerja juga bermanfaat sebagai mekanisme seleksi yang menampung dan bahkan menghasilkan tenaga kerja yang mendukung pertumbuhan industri. Pengalaman di industri manufaktur Amerika, Rosenthal and Strange (2001) menemukan bahwa pemusatan pasar tenaga kerja merupakan faktor penting bagi terbentuknya aglomerasi. Selain itu, Dumais et al. (1997) juga menemukan bahwa industri dengan gabungan tenaga kerja yang hampir sama memberikan manfaat yang lebih besar dengan adanya penempatan dalam lokasi bersama.

Sebaliknya, **klaster adalah berkumpulnya industri dan lembaga yang saling berhubungan satu-sama lain yang membuat keterkaitan saling mendukung dalam mengeksplorasi dan memanfaatkan ilmu pengetahuan.** Kemampuan untuk melakukan **inovasi secara berkelanjutan akan menentukan daya saing suatu perusahaan**, dan klaster industri sangat dikenal kondusif bagi berkembangnya kemampuan seperti itu. Lebih lanjut, Porter (1998) mengatakan bahwa klaster diliputi oleh suatu susunan industri terkait dan entitas lainnya yang penting untuk daya saing, termasuk instansi pemerintah dan lainnya seperti universitas, lembaga standar, pemikir, penyedia latihan ketrampilan, dan asosiasi perdagangan. Alasan mendasar bagi klaster adalah lokasi bersama perusahaan membangun eksternalitas positif untuk produktivitas. Sebagaimana Marshall (1890) katakan bahwa eksternalitas positif paling

permanen terjadi ketika perusahaan saling hubung satu-sama lain. Ketika paralel tetapi perusahaan tidak sejenis ada dalam lokasi bersama dalam suatu kawasan, maka mereka akan membuat beragam solusi untuk masalah yang sama, atas dasar informasi sama tetapi persepsi dan lingkup kompetensi berbeda.

Dari berbagai kajian yang ada bahwa industri kluster yang berkembang secara alami memberikan keuntungan tertentu yang membentuk dan mendorong terjadinya daya saing baik nasional maupun global. Keuntungan seperti ini sering disadari sebagai bentuk aglomerasi eksternalitas, sebagaimana ada **tiga bentuk aglomerasi** yang diklasifikasikan oleh Glaeser et al. (1992).

Tipe pertama adalah eksternalitas Marshall-Arrow-Romer, yang menekankan spesialisasi industri dalam kawasan. Eksternalitas seperti ini memungkinkan setiap perusahaan berpartisipasi dalam kluster industri mengurangi biaya investasi dengan memberikan kesempatan kepadanya untuk melakukan spesialisasi dalam segmen yang kecil dari total rantai nilai tambah. Perusahaan yang lebih kecil dalam kluster mencari jalan melakukan diferensiasi, menguasai ceruk pasar yang unik yang belum pernah dieksploitasi, dan secara bersama mengamankan kontrak yang besar yang mungkin tidak bisa dipenuhi oleh suatu perusahaan sendirian. Proses seperti ini mendorong daya saing, kolaborasi, dan inovasi, meningkatkan prospek sukses jangka panjang bagi usaha kecil yang menjadi bagian kluster dinamis.

Tipe kedua dari eksternalitas adalah tipe Porter, yang muncul dari spesialisasi regional dan diferensiasi produk. Eksternalitas seperti ini biasanya berkembang terutama karena persaingan

antar perusahaan setempat, yang selanjutnya mendorong terjadinya difusi ilmu pengetahuan secara cepat dan adopsi ide-ide yang baru. Lebih lanjut, pengembangan kluster industri mungkin mengarah pada kompetisi yang simultan dan kolaborasi dalam penyediaan produk dan jasa inovatif, dan berkembangnya secara berkelanjutan keuntungan kompetitif dalam bidang seperti teknologi, kualitas tenaga kerja, metode produksi, waktu pengiriman dan pengadaan sumberdaya produktif.

Tipe ketiga adalah eksternalitas beragam, yang berkembang karena pertukaran ide-ide antara pelaku usaha dalam kawasan. Sebagaimana dicatat oleh Jovanovic dan Rafael (1989), ide-ide ini biasanya berkembang dari keragaman pengetahuan antar perusahaan dan orang.

Untuk memberikan gambaran berikut ini beberapa contoh sukses pengembangan kluster UMKM, seperti (1) Chinese Taipei's Hsinchu Science-based Industrial Park (HSIP), (2) Silicon Valley di Amerika Serikat, (3) Malaysia's Penang dan Lembah Kelang cluster, dan (4) cluster Hamamatsu di Jepang. Contoh ini diperkenalkan untuk memperoleh pemahaman dan menarik beberapa pelajaran dari pengalaman pembangunan kluster UMKM.

3.1. Hsinchu Science-based Industrial Park (HSIP)

Setelah terjadinya krisis minyak pertama pada tahun 1973, pemerintah Chinese Taipei menyadari pembangunan industri yang dilakukan selama ini memiliki pondasi yang lemah, struktur padat karya, menentukan hancurnya ekonomi pada periode resesi berkepanjangan. Atas dasar tersebut, Chinese Taipei perlu mengejar kebijakan pengembangan hi-tech, nilai

tambah tinggi, pengembangan industri, dan dalam rangka untuk menarik investasi dan transfer teknologi dari hi-tech industri, pemerintah harus menyediakan lingkungan yang sesuai dan menarik. Mereka akhirnya memutuskan untuk menciptakan kawasan industri berbasis ilmu pengetahuan mirip dengan contoh mapan Silicon Valley di California.

Ketika menentukan lokasi untuk kawasan baru, ketersediaan tenaga kerja berkecakupan tinggi dan dukungan teknis adalah prasyarat penting, dan Hsinchu dipandang sebagai target utama, dengan dua universitas - **National Tsing Hua University** dan **National Chiao Tung University** - yang kuat terutama dalam ilmu pengetahuan, memastikan bahwa tidak akan ada kekurangan tenaga kerja terlatih. Selain itu, adanya fakta bahwa *Industrial Technology Research Institute (ITRI)*, sebuah organisasi yang diciptakan untuk memberikan dukungan teknologi yang sangat dibutuhkan, telah didirikan di Hsinchu, membuat Hsinchu merupakan pilihan yang jelas.

Dengan penyediaan pasokan tenaga kerja yang efektif, dan langkah-langkah insentif lain untuk pembelian lahan dan bangunan yang telah dibuat, pemerintah secara resmi mendirikan HSIP pada tahun 1980. Pada tahun sebelumnya, *the Statute for the Science-based Industrial Park Establishment and Administration* (1979) telah diumumkan, dalam Pasal 15, lima tahun *tax holidays* untuk perusahaan yang mendirikan usahanya sendiri di dalam kawasan, bersama dengan pembebasan bea masuk, komoditi pajak, dan bisnis pajak untuk impor peralatan, bahan baku, suku cadang dan produk setengah jadi yang diimpor dari luar negeri (Pasal 17), dan berbagai langkah-langkah insentif pajak lainnya. Konsep

di balik pendirian penciptaan HSIP diwakili oleh pemerintah, di mana industri dapat berkumpul bersama-sama, memungkinkan produsen untuk mengurangi biaya pelatihan personil, bangunan, tanah, dan infrastruktur dasar lainnya, serta memungkinkan mereka untuk menikmati manfaat dari konsentrasi dalam teknologi transmisi (Mai, 1996; Mai dan Peng, 1999). Selain itu, insentif pajak juga jelas memiliki efek mendorong produsen untuk berinvestasi di dalam kawasan.

HSIP didirikan pada tahun 1980 untuk memulai tahap *joint venture*, dipandu oleh kebijakan pemerintah. Setelah berdirinya, hanya 14 perusahaan mendapatkan persetujuan untuk relokasi ke kawasan industri antara 1980 dan 1987, dengan jumlah total investasi pada waktu itu menjadi NT\$ 1.24 miliar. Pengembangan kawasan pada waktu itu jatuh ke dalam kategori komputer dan perangkatnya, dengan hanya 4.090 karyawan di dalam kawasan yang menjadi personil teknis. Selama tahap ini, dinamika utama yang bermunculan dalam pengembangan teknis berasal dari undang-undang pemerintah dan pengenalan teknologi asing oleh ITRI. Dalam tahap pertumbuhan yang dinamis, yang dimulai pada 1988, *the Chinese Taipei Mask Corporation* mulai memproduksi *optical mask*, sedangkan di tahun yang sama beberapa perusahaan juga mulai terlibat dalam pengujian *Indirect Current (IC)*. Perusahaan-perusahaan tersebut sebagai peletak dasar bagi industri semikonduktor dengan membangun prototipe untuk integrasi semua unsur industri IC Chinese Taipei. Selain itu, perusahaan yang didirikan aliansi strategis dengan negara-negara lain, yang mengarah ke sektor IC menjadi industri terkemuka di kawasan. Sebagai hasil dari tahap pembangunan yang stabil, yang telah

berlangsung sejak tahun 1993, industri IC telah menjadi nomor satu di kawasan industri dalam hal jumlah perusahaan, orang yang bekerja, modal investasi, dan pendapatan penjualan. Pada saat itu, pasar mulai menarik uang masuk, dan model disintegrasi vertikal selesai sebagai efek pengembangan klaster yang unik, membantu industri teknis Chinese Taipei berbasis ilmu pengetahuan untuk memasuki pasar global. Disintegrasi vertikal dari industri IC juga menjadi norma dalam pengembangan industri teknologi tinggi Chinese Taipei.

Pengembangan kawasan industri terkait erat dengan kembalinya insinyur Chinese Taipei dari luar negeri. Peningkatan jumlah insinyur perantauan kembali ke Chinese Taipei, tidak hanya untuk pengembangan teknologi kawasan industri, tetapi juga pada perkembangan pesat ekonomi secara keseluruhan. Mendapatkan teknologi dari perekonomian asing, telah lama menjadi strategi utama pembangunan industri Chinese Taipei. Banyak peneliti telah menunjukkan bahwa teknologi perizinan, modal usaha, dan investasi asing telah memberi kontribusi pada pengembangan industri lokal. Hasil penelitian lain menunjukkan bahwa US (Silicon Valley) sebagai sumber ekspor utama *core technology*, sementara Hsinchu hanya dilihat sebagai wilayah industrial penghasil perangkat komputer lainnya karena menerima impor teknologi asing dalam cara yang pasif.

3.2. Silicon Valley, U.S.A.

Wilayah Silicon Valley sekitar 30-mil X 10-kilometer dan berada antara kota-kota San Francisco dan San Jose di California Utara. Wilayah ekonomi ini dimulai di bagian barat laut Silicon Valley di Palo Alto, di mana sebagian besar penelitian teoritis

dan praktis dalam bidang teknologi dilakukan di Stanford University dan Stanford University Research Park. Kombinasi keunggulan daerah dan peristiwa yang kebetulan telah menghasilkan 'kawasan ilmu' terbesar di dunia, dan pengamat telah mengidentifikasi sejumlah keuntungan bagi daerah Silicon Valley, termasuk lembaga akademis kelas dunia (**Stanford University** dan **University of California, Berkeley**), ilmuwan brilian, pengadaan semikonduktor untuk militer, dan iklim yang menyenangkan California Utara.

Beberapa faktor telah dikaitkan dengan keberhasilan Silicon Valley:

Pertama adalah pengaruh institusi pendidikan tinggi di dekatnya, khususnya Stanford University. Pada tahun 1920-an, Stanford yang sangat dihormati merekrut anggota fakultas dari Pantai Timur AS, seperti ketika Fred Terman, David Hewlett, dan William Packard, yang menjadi pionir untuk inovasi dan komersialisasi produk-produk inovatif. Pada tahun 1950, Hewlett-Packard (HP) menjual 70 produk yang berbeda, penjualan mencapai lebih dari US \$ 2 juta dan dengan cepat berkembang menjadi sebuah perusahaan dengan 200 karyawan. Pembentukan HP khas gaya manajemen Silicon Valley segera mendorong banyak perusahaan untuk mengikuti. Pada tahun 1954, HP menyewa bagian dari Stanford Research Park untuk operasi, yang kemudian menyebabkan pembentukan klaster industri di Palo Alto.

Kedua, pemerintah AS juga memainkan peran utama dalam kemakmuran di Silicon Valley. Relokasi ke California, kontraktor militer Lockheed pada pertengahan 1950-an membawa dolar ke daerah, sementara pengadaan publik dari badan-badan pertahanan juga mempercepat

pertumbuhan industri semikonduktor.

Ketiga, lingkungan yang fleksibel, pertukaran informasi, dan tingginya mobilitas tenaga kerja juga mempromosikan pembelajaran bersama dan penyesuaian yang fleksibel antara perusahaan yang kemudian mendorong kewirausahaan dan eksperimen lebih lanjut (Saxenian, 1994).

3.3. Penang dan Lembah Kelang, Malaysia

Klaster industri di Penang dan Lembah Kelang di Malaysia telah menikmati operasi *Multi National Corporation* (MNC) kuat di manufaktur elektronik sejak awal 1970-an. Memang, perusahaan-perusahaan milik asing menyumbang 83% dari seluruh aktiva tetap dalam industri elektronik di Malaysia pada tahun 1998. Membandingkan kedua kelompok elektronik Malaysia dan sebagaimana hasil kajian Rasiah (2002), menggarisbawahi bahwa modal manusia dan kohesi jaringan yang ada antara domestik dan perusahaan asing dalam kelompok ini sangat menentukan dalam pengembangan klaster. Pada sisi lain, koordinasi antara pemerintah dan bisnis merupakan kondisi kritis dalam pengembangan klaster industri. Kedua daerah secara berkelanjutan menikmati infrastruktur dasar dan lembaga pendidikan. Selama periode 1970-1990, tingkat pengangguran yang tinggi sekitar 6,0% menjadi 8,1% memastikan bahwa perusahaan multinasional terlibat dalam perakitan padat karya mulai pindah ke perekonomian ini. Stabilitas politik, insentif keuangan, dan kontrol atas serikat sekerja memastikan bahwa Malaysia adalah salah satu situs yang lebih menarik. Namun kelelahan cadangan tenaga kerja pada 1990-an menghasilkan perubahan yang signifikan dalam struktur permintaan modal manusia dalam sektor manufaktur Malaysia.

Kekurangan tenaga kerja yang dihasilkan, peningkatan upah, dan munculnya biaya produksi rendah lainnya, seperti daratan Cina, Thailand, dan Filipina, bersama dengan perbaikan infrastruktur dasar dan stabilitas politik, mulai menantang kemampuan Penang dan Kelang lembah untuk mempertahankan operasi mereka. Masalah kekurangan tenaga kerja pada 1990-an menyebabkan pergeseran dalam strategi industri pemerintah dari fokus pada penciptaan lapangan kerja untuk memperdalam industri, pengembangan klaster, dan industri untuk peningkatan nilai tambah yang lebih tinggi kegiatan. Kebijakan baru ini termasuk 'Rencana Aksi Pengembangan Teknologi Industri' pada tahun 1990 dan 'Kedua Industri Master Plan,' yang menetapkan pedoman untuk transformasi yang diusulkan pada tahun 1995.

Di samping Kementerian Pendidikan Federal, yang mengatur lembaga pendidikan formal (termasuk umum, kejuruan, dan pendidikan teknis), Dewan Dana Pengembangan Sumber Daya Manusia, yang didirikan pada tahun 1993, juga dibutuhkan perusahaan manufaktur dengan 20 atau lebih karyawan untuk berkontribusi 1% dari mereka penggajian kepada dewan, yang kemudian perusahaan dapat memperoleh kembali dengan mengirimkan tagihan dari pendirian pelatihan yang disetujui. Untuk melengkapi kemampuan sumber daya manusia dalam negeri, pemerintah mulai melakukan pengecualian untuk perusahaan IT di Multimedia Super Corridor (MSC) dari tahun 1997, untuk mendukung teknis impor dan modal manusia yang profesional dari luar negeri.

Walaupun penekanan utama pembangunan pada masalah infrastruktur, pasokan

teknologi tinggi, modal manusia secara konsisten tertinggal jauh di belakang dengan permintaan semakin meningkat, dan sebagai hasilnya telah terjadi kesenjangan yang lebar antara penawaran dan permintaan modal manusia, dan telah terjadi masalah struktural yang tidak harmonis yang disebabkan oleh masalah koordinasi dari dua kelompok. Baik Penang dan Lembah Kelang termasuk gagal untuk membangun persediaan yang cukup tentang modal manusia berteknologi tinggi. Hal ini terjadi sebagai akibat dari masalah-masalah rendahnya koordinasi penawaran dan permintaan. Walaupun pihak imigrasi membiarkan para profesional yang memiliki teknologi tinggi untuk modal manusia sebagai satu-satunya jawaban untuk mengatasi defisit pertumbuhan ini, namun hambatan utama untuk mengakses teknologi tinggi merupakan dampak kebijakan imigrasi konservatif yang ada.

3.4. Hamamatsu, Jepang

Hamamatsu adalah klaster industri mesin dan alat musik, terletak di selatan Tokyo. Beberapa perusahaan-perusahaan terkenal dalam klaster termasuk Honda, Suzuki, Yamaha, dan Kawai. Adapun yang paling menonjol dari Hamamatsu adalah kelancaran transisi dari industri tradisional ke industri maju. Dahulu menjadi pusat produksi mesin tekstil (sebelum Perang Dunia II), pasca perang Hamamatsu berhasil berubah menjadi pusat manufaktur untuk sepeda motor dan alat-alat musik.

Saat ini Hamamatsu masih menjadi salah satu manufaktur yang paling penting di Jepang untuk peralatan mesin dan alat-alat musik. Sebagai basis untuk Suzuki Motor, yang telah berkembang dari sebuah produsen sepeda motor menjadi produsen mobil, Hamamatsu menyediakan hampir semua bagian yang dibutuhkan untuk

manufaktur mobil. Pemasok komponen utama Suzuki terletak dalam radius 15 km dari pabrik Hamamatsu, sehingga memungkinkan komunikasi setiap saat.

Dengan radius dan kedekatan kontakannya, pemasok dapat mengurangi biaya transaksi dan memfasilitasi koordinasi dan produksi yang efektif. Pemasok sebagai pendukung pada tahapan ini, membuat jaringan perusahaan yang mengkhususkan diri dalam cetakan logam, instrumen presisi, desain dibantu komputer, perangkat lunak komputer, dan sebagainya. Industri pendukung tersebut merupakan kekuatan klaster Hamamatsu. Hamamatsu juga menawarkan sejumlah besar penolong dan penanam modal (*Venture Capitals/VCs*).

Investor bukan merupakan masalah bagi mereka yang sudah tahu produk apa yang akan dihasilkan dan kemana akan dipasarkan. Banyak pengusaha berpengalaman yang telah mengubah diri menjadi manajer VC, memberikan arahan kepada pengusaha muda agar dapat memulai perusahaan mereka sendiri. Diperkirakan bahwa Hamamatsu merupakan daerah dengan perusahaan VC yang paling terkonsentrasi di Jepang (Takeuchi, 2002:37) dan perusahaan-perusahaan ini terhubung dengan baik dengan lembaga-lembaga keuangan lokal yang menyediakan pembiayaan yang diperlukan, sementara lembaga-lembaga keuangan lokal juga terbiasa bekerja sama dengan operasional VC.

Pengembangan Hamamatsu menjadi klaster industri memiliki sejarah panjang. Sejak Jepang pertama kali memulai berjalan menuju industrialisasi di abad ke-19, Hamamatsu telah menjadi pusat manufaktur yang penting. Sejak awal berdirinya sebagai pusat manufaktur, daerah tersebut telah ditandai dengan

persaingan yang ketat antar industri sejenis. Variasi produk merupakan kunci dari kompetisi ini, perusahaan yang kurang efisien perlahan tersisih dan menyisakan sejumlah kecil perusahaan untuk mendominasi pasar regional, Jepang, dan pasar global.

Dalam masa kejayaan industri sepeda motor, yang terjadi setelah Perang Dunia II, ada setidaknya 30 merk yang bersaing satu dengan lainnya. Pada akhirnya, hanya Suzuki, Honda, dan Yamaha yang bertahan, dan bahkan saat ini masih merupakan tiga besar produsen sepeda motor di Jepang, yang juga mendominasi pasar sepeda motor pada skala global-termasuk untuk pasar Indonesia. Kawasaki adalah satu-satunya produsen utama sepeda motor Jepang di luar kota Hamamatsu, yang letaknya di sebelah utara kota Hamamatsu.

Dalam kasus industri alat musik, persaingan antara Yamaha dan Kawai juga terkenal, keduanya merupakan calon untuk menjadi merek terkemuka di dunia. Dengan persaingan inovasi, memaksa kompetitor untuk memobilisasi para pemasok hulu dan hilir mereka untuk terlibat dalam kerjasama lebih dekat. Kolaborasi terjadi tidak hanya di daerah produksi, tetapi juga di bidang R & D, dengan co-desain produk membuat kolaborator untuk dapat bertukar informasi dan berbagi pengetahuan. Persaingan tidak hanya ada di dalam pasar, tetapi juga terjadi di lingkungan masyarakat. Para karyawan dari perusahaan besar berada di tengah jalan, sedangkan perusahaan kecil cenderung berjalan di sepanjang sisi jalan.

Apabila faktor keberuntungan menjadi kunci daya saing, keberhasilan klaster akan menjadi musuh tersendiri. Oleh karena itu, keunggulan komparatif harus diciptakan lewat kepemilikan aset-aset seperti tenaga kerja yang terampil atau institusi yang

mampu menjaga klaster tetap bergerak. Perusahaan di Hamamatsu terkenal akan kemampuan mereka menjadi industri yang melompat cepat. Sebagai contoh, antara 1991 dan 1994, sekitar 1,1% dari perusahaan-perusahaan di kawasan industri berubah dari satu industri ke industri yang lain, proporsi tertinggi di antara semua kota industri utama di Jepang (Takeuchi, 2002:34).

Banyak produsen alat-alat musik didiversifikasi menjadi mesin elektronik, dengan kemampuan industri untuk berubah bagaikan dimulainya bisnis baru jilid kedua oleh perusahaan-perusahaan yang sudah ada. Kekuatan inti evolusi industri di Hamamatsu adalah kemampuan dalam manufaktur, contoh nyata adalah kemampuan dalam industri manufaktur kendaraan. Dari produsen sepeda motor hingga mobil, semua produsen utama di Jepang lahir di Hamamatsu, dengan sistem subkontrak pada pemasok, perakitan barang setengah jadi, dan penyedia alat mesin, bersama-sama membentuk jaringan yang kuat dan bertanggung jawab atas produksi kendaraan. Industri kendaraan didukung oleh industri mesin yang kuat dan komprehensif yang pada awalnya merupakan industri tekstil. Industri mesin itu sendiri diperkuat oleh industri *casting* yang kuat dan pengukuran yang presisi. Kesimpulannya, berdasarkan pengalaman yang diperoleh dari Hamamatsu, peran kunci dimainkan oleh pemasok-pemasok khusus.

Kehadiran komunitas modal ventura yang efektif (kondusif untuk memulai bisnis), juga membantu transformasi industri. Sangat terlihat bahwa perusahaan-perusahaan di klaster Hamamatsu terhubung secara global, dengan produk mereka yang sangat berorientasi pada pasar internasional.

4. Isu Penting Dalam Pengembangan Klaster UMKM

Guna mendorong terjadinya kemampuan inovasi UMKM yang berkesinambungan pada persaingan global, beberapa isu penting yang terkait dengan kebijakan berbasis klaster yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

4.1. Kondisi untuk Pembentukan klaster Industri yang Sukses

Peran faktor *endowmen* dalam pembentukan klaster industri telah berubah. Pada karya sastra tradisional (Marshall: 1890) dikemukakan faktor-faktor yang tidak boleh bergerak ke berbagai negara, namun globalisasi telah memungkinkan banyak faktor yang bergerak melintasi batas-batas nasional, terutama modal dan tenaga kerja terampil. Saat ini sudah umum bagi seseorang untuk dilahirkan dalam satu perekonomian, memperoleh pendidikan di suatu perekonomian lain, dan bekerja di perekonomian yang lain lagi. Keterampilan manusia cenderung diarahkan untuk bekerja di dalam klaster. Sebagian besar pakar keuangan bekerja di London dan New York, sebagian besar insinyur yang berhubungan dengan IC bekerja di Silicon Valley. Para ahli dan insinyur tersebut bisa saja dilahirkan di manapun di belahan dunia ini. Institusi dan lingkungan yang tepat dapat menarik aliran keterampilan. Di masa lalu, negara-negara maju menarik keterampilan dari negara-negara berkembang, yang disebut sebagai *brain drain*.

Saat ini ada pembalikan *brain drain*, dimana mengalirnya keahlian dari Negara maju ke Negara berkembang. Jika keterampilan dapat diperoleh dari luar, maka tiga unsur untuk pembentukan sebuah klaster akan

berkurang menjadi dua unsur, yaitu kewirausahaan dan akses pasar. Apa peran pemerintah dalam pembentukan dan pengembangan klaster? Pelatihan keterampilan, proaktif atau akomodatif? Apakah ini berarti bahwa pemerintah belum cukup proaktif dalam mengidentifikasi bagian yang hilang dari formula kebijakan berbasis klaster dan menemukan solusinya sebelum kebijakan tersebut diluncurkan?

4.2. Interaksi Industri, Akademisi, dan Lembaga Penelitian dalam klaster Industri

Penting untuk dicatat peran yang diberikan oleh perguruan tinggi dan lembaga penelitian lainnya (Santoro dan Chaknabarti, 2002) dalam sebuah klaster industri. Perguruan tinggi dapat menjadi faktor penting untuk pertumbuhan sebuah klaster. Jelas bahwa sebuah klaster tidak akan tumbuh tanpa inovasi, dan inovasi berasal dari penelitian. Dalam kaitan ini perlu beberapa perguruan tinggi berkaliber tinggi dan lembaga-lembaga penelitian untuk membangun kemampuan agar bisa mendapatkan dan menggunakan pengetahuan yang telah dihasilkan. Perusahaan yang dekat dengan pusat-pusat penelitian mendapatkan manfaat lebih dari pengetahuan yang dihasilkan pada pusat penelitian tersebut, terutama penelitian lanjutan dalam bidang bioteknologi (Cooke, 2002 & 2003).

Demikian juga, perusahaan yang terletak dekat dengan perusahaan inovatif, lebih produktif dalam R & D daripada yang letaknya berjauhan (Wallsten, 2001; Orlando, 2000). Kehadiran perguruan tinggi sangat penting dalam menyediakan tenaga kerja berketerampilan tinggi untuk mendukung pertumbuhan sebuah klaster. Hubungan dekat antara universitas dan

industri, kondusif untuk inovasi dan komersialisasi ide-ide baru. Sistem inovasi regional atau nasional menjadi fokus studi terkini pada kebijakan berbasis klaster industri (Lawson, 1997; Lundvall, 1998). Unsur kunci dalam sistem inovasi daerah untuk penciptaan, kombinasi, distribusi, dan penerapan pengetahuan adalah jaringan antar lembaga-lembaga. Di dalam klaster, inovasi institusi merupakan bagian dari kelompok institusi yang penting. Variasi klaster menimbulkan variasi sistem inovasi nasional (regional), ditandai dengan undang-undang, peraturan, dan konvensi untuk sekuritas, pajak, akuntansi, tata kelola perusahaan, kepailitan, imigrasi, penelitian dan pengembangan, hubungan universitas dan bisnis, perlindungan kekayaan intelektual, dan lain-lain. Sistem ini paling menguntungkan bagi usaha bisnis baru (Rowen dan Toyoda, 2002). Jelas bahwa peningkatan sistem inovasi daerah harus menjadi bagian dari kebijakan berbasis klaster inti. Apakah ada hambatan-hambatan dalam spin-off dari universitas atau lembaga penelitian? Apakah ada kondisi penting, seperti modal ventura, bagi universitas dan lembaga-lembaga penelitian untuk mendorong klaster inovatif?

4.3. Perdagangan Liberal dan Lingkungan Investasi untuk Mempromosikan Jaringan klaster International

Telah terbukti bahwa dispersi lintas perbatasan yang cepat merupakan fitur klaster industri, dengan ekonomi berbasis klaster dan merupakan langkah masa depan yang penting dan signifikan dalam pengembangan klaster (Ernst, 2003). Kebutuhan untuk integrasi sistem telah muncul, terutama dalam kemampuan untuk menggabungkan koneksi lokal

dengan perbedaan letak geografis. Contohnya adalah evolusi jaringan produksi global (*Global Production Network/GPN*), sebuah inspirasi penting dalam pembangunan masa depan klaster industri.

Hubungan Internasional, seperti dalam kerangka ACFTA merupakan hal yang esensial dalam pertumbuhan klaster industri dan UMKM. Dalam meningkatkan kemampuan inovatif UMKM, GPN menambah nilai dari sebuah perusahaan dan mendorong peluang bisnis yang lebih besar bagi pemasok profesional berskala kecil dan menengah. Seiring dengan pemasok yang terus meningkatkan kapasitas mereka, hal tersebut memberi tekanan tambahan pada klaster, dalam kaitannya dengan kebutuhan untuk pengenalan pengetahuan intensif dan kegiatan pendukung dengan nilai tambah tinggi. Ketiga, partisipasi UMKM dalam GPN membantu mereka untuk memperoleh pengetahuan dan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang ada pada proses ini.

Program-program liberalisasi perdagangan dan meningkatkan globalisasi pasar telah menjadi motif utama dalam mendorong perusahaan-perusahaan kecil pada pendekatan respon permintaan. Tidak diragukan perdagangan liberal dan lingkungan investasi merupakan hal yang kritis dalam memfasilitasi GPN dan klaster industri. Namun, isu-isu yang diangkat adalah sebagai berikut: Apa kendala utama bagi UMKM yang tergabung dalam GPN? Bagaimana pengaturan oleh lembaga-lembaga dapat membantu UMKM untuk memperoleh manfaat dari GPN? Haruskah multinasional berperan dalam memfasilitasi sistem inovasi daerah di negara berkembang? Hal-hal seperti ini memang perlu dikaji lebih dalam dalam meningkatkan peran UMKM dalam ACFTA.

4.4. E-commerce dan Industri kluster

Peran e-commerce dalam mendorong perekonomian global telah diakui secara luas. Teknologi informasi yang baru berdampak pada banyak perusahaan dan orang, memiliki cakupan geografis yang luas, serta efisien dalam hal waktu dan biaya. Mereka memfasilitasi akses ke pasar, informasi komersial, serta pengetahuan dan teknologi pengolahan yang baru. Beberapa pihak peduli apakah perusahaan-perusahaan kecil memiliki kemampuan yang sama untuk mengakses Internet dan teknologi informasi yang baru ini. Apa sajakah peluang-peluang baru yang menjanjikan bagi UMKM? Apa hambatan utama bagi UMKM yang harus diatasi untuk dapat berpartisipasi secara aktif dalam era ekonomi digital? Pertanyaan-pertanyaan ini semakin sering diajukan oleh para pembuat kebijakan di negara maju dan berkembang, dan juga oleh masyarakat internasional pada umumnya. Memeriksa mekanisme dan strategi untuk e-commerce UMKM lintas batas yang efektif di kawasan tersebut.

Mempromosikan aliansi strategis yang efektif antara UMKM, melalui kluster industri dan E-commerce dalam bidang manajemen rantai-pasokan, dan bagaimanakah manfaat aliansi strategis bagi pelaku ekonomi disepanjang rantai-pasokan perlu terus digali. Pemanfaatan E-commerce tampaknya tidak mungkin dihindari oleh pelaku UMKM sejalan dengan tuntutan perdagangan tanpa kertas. Oleh karena itu, melalui kluster pengenalan E-commerce akan menjadi semakin efektif.

4.5. Bagaimana UMKM dapat Mengambil Manfaat dari Kluster Industri

Dalam Literatur telah teridentifikasi bahwa kluster sebagai elemen penting organisasi

produksi bagi perusahaan kecil. Dalam banyak kasus telah diamati bahwa pengembangan kluster memberikan pengetahuan dasar mengenai daya saing pada produsen kecil yang melebihi keunggulan tradisional dari tenaga kerja yang murah. Hubungan antar perusahaan yang dibentuk melalui jaringan dan kluster seringkali dapat mengurangi kendala-kendala yang dihadapi UMKM secara tradisional. Perusahaan-perusahaan kecil dapat memperoleh akses ke input, menghubungkan dengan pembeli, dan mengatasi diskontinuitas teknologi. Disamping keuntungan eksternalitas dari sistem kluster, aliran pengetahuan teknis *know-how* yang konstan, intelijen pemasaran, dan persaingan lokal yang kuat, telah mendorong usaha untuk secara teknis berinovasi dan meningkatkan daya saing. Kecenderungan seperti itu diperkuat melalui berbagai bentuk aksi bersama dan melalui intervensi dari instansi teknis setempat menyediakan layanan produser yang nyata.

Kluster industri dan jaringan industri menawarkan potensi bagi UMKM untuk meningkatkan produk-produk dan proses-proses untuk bersaing di pasar global. Ada beberapa hal yang perlu mendapatkan perhatian. Bagaimana cara koperasi menempatkan diri diantara perusahaan dan agen lainnya seperti pemasok, sub-kontraktor spesialis, penyedia layanan, dan pembeli di dalam kluster industri? Bagaimanakah inovasi dan pembelajaran teknis ditingkatkan? Apakah peran asosiasi perdagangan dan pusat-pusat pelayanan umum, lembaga-lembaga sektor publik, dan kebijakan pemerintah dalam memfasilitasi pengembangan kluster inovatif dan jaringan UMKM? Selain liberalisasi perdagangan dan persaingan global yang tajam memaksa laju

pembangunan industri bagi UMKM, faktor fleksibilitas, meningkatkan respon, dan standar kualitas yang meningkat semakin penting dalam mempertahankan daya saing. Berinvestasi dalam jaringan pasokan dan pengembangan pemasok kecil sehingga mereka dapat memenuhi persyaratan mutu dan jadwal pengiriman yang ketat dari produsen besar menjadi sangat penting. Bagaimana cara membantu UMKM untuk dapat memenuhi persyaratan mutu yang tinggi dari perusahaan internasional merupakan tujuan penting yang harus tercapai.

Penutup

Ada beberapa keuntungan yang dapat diidentifikasi dari pengembangan kluster industri, khususnya UMKM terutama dalam rangka peningkatan daya saing menghadapi ACFTA. **Pertama**, berdasarkan pengalaman-pengalaman dari kluster industri di atas, menjadi bukti bahwa kluster industri dapat menyediakan sumber daya yang saling melengkapi seperti teknologi dan pertukaran informasi, bantuan manajemen, dan sebagainya, dalam rangka untuk meningkatkan kinerja perusahaan, terutama UMKM di dalam kluster. **Kedua**, seperti yang ditunjukkan pada kasus Hamamatsu, kluster industri memperkuat kompetisi dan dengan demikian meningkatkan efisiensi teknis perusahaan. Karena perusahaan-perusahaan ini letaknya berdekatan, persaingan sengit klien dan pemasok tidak dapat dihindari. Namun, persaingan tersebut juga meningkatkan efisiensi. **Ketiga**, perusahaan dapat dengan cepat merespon adanya perubahan teknologi dan tuntutan pasar. Perusahaan-perusahaan di dalam kluster dapat jauh lebih cepat mereorganisasi kontraktor OEM mereka daripada yang berada di luar kluster.

Dengan demikian, kemampuan memanfaatkan sumber daya untuk beradaptasi dengan fluktuasi teknologi dan pasar telah menjadi keunggulan besar bagi perusahaan yang berlokasi di dalam kluster. Yang terakhir, kluster industri dan jaringan sangat penting bagi UMKM. Eksternalitas positif ditawarkan oleh sebuah Kluster pada UMKM. Kerjasama antara agen di dalam kluster dan jaringan, melalui berbagi informasi, sumber daya, pengetahuan dan keahlian teknis, dan bentuk-bentuk lain dari tindakan bersama dapat mengurangi biaya transaksi, lebih meningkatkan daya saing, serta dapat mempercepat proses belajar dan inovasi teknis.

Oleh karena itu, menghadapi peluang pasar yang besar, 1,8 milyar orang dalam kerangka ACFTA tidak perlu diratapi. UMKM harus ditingkatkan daya saingnya, salah satunya dengan pendekatan pengembangan kluster. Indonesia dengan lebih dari 9 ribu sentra produksi memiliki potensi besar untuk dikembangkan dengan pendekatan kluster. Pengalaman pengembangan kluster masa lalu harus dijadikan modal dasar guna memperbaiki pengembangan kluster UMKM di masa depan. Walau terlambat, kita harus segera memulainya. Lebih baik terlambat daripada tidak berbuat sama sekali.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous (2009), "IFC-World Bank report on Doing Business in 2009".
- Anonimous (2008), "Pengukuran dan Analisis Ekonomi Kinerja Penyerapan Tenaga Kerja, Nilai Tambah UKM serta Peranannya menurut harga konstan dan berlaku tahun 2008, Kerjasama Program Peningkatan Kualitas Pelayanan Publik Kementerian Negara Koperasi dan UKM dengan Badan Pusat Statistik.
- Cooke, P. (2002), "Biotechnology Clusters as Regional, Sectoral Innovation Systems," *International Regional Science Review*, **25**(1), 8-37.

- Cooke, P. (2003), "Biotechnology Clusters; Big Pharma' and the Knowledge-Driven Economy," *International Journal of Technology Management*, **25**(1/2), 65-80.
- Dahlman, C. J. (1979), "The Problem of Externality," *Journal of Law and Economics*, **22**, 14-162.
- Dipta, I Wayan (2009), Pengembangan Kluster UMKM (bahan paparan).
- Dumais, G., G. Ellison, and E. Glaeser (1997), "Geographic Concentration as a Dynamic Process," *NBER working paper #6270*.
- Ernst, D. (2003), "Global Production Networks and Upgrading Prospects in Asia's Electronics Industries," Mimeo, Hawaii, East West Center.
- Glaeser E., H. Kallal, J. Scheinkman, and A. Shleifer (1992), "Growth in Cities," *Journal of Political Economy*, **100**: 1126-52.
- Jovanovic, B. and R. Rafael (1989), "The Growth and Diffusion of Knowledge," *Review of Economic Studies*, **56**(4): 569-82.
- Lawson, C. (1997), "Territorial Clustering and High-Technology Innovation: From Industrial Districts to Innovative Milieux," *Working Paper 54*, ESRC Center for Business Research, University of Cambridge, UK.
- Lundvall, B. A., (1998), "Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National Systems of Innovation," in G. Dosi (ed.) *Technological Change and Economic Theory*, London: Printer Publisher.
- Mai, C-C. and S-K. Peng, 1999, "Cooperation vs. Competition in a Spatial Model," *Regional Science and Urban Economics*, **29**: 463-472.
- Mai, C-C., (1996), "Agglomeration Economies and Spatial Competition: Comments on the Establishment of Hsin-Chu Science-based Industrial Park", paper presented at the Conference in Memory of Liu Ta-Chung, Taipei: Liu Ta-Chung Educational and Cultural Foundation (in Chinese).
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, London: Macmillan (for the Royal Economic Society).
- Orlando, M. (2000), "On the Importance of Geographic and Technological Proximity for R&D Spillovers: An Empirical Investigation," *Federal Reserve Bank of Kansas City, Research Division, working paper*.
- Porter, M. (1998), "Clusters and the New Economics of Competition," *Harvard Business Review*, Nov.-Dec., 77-90.
- Rasiah, R. (2002), "Systemic Coordination and Human Capital Development: Knowledge Flows in Malaysia's MNC-Driven Electronics Clusters," INTEC Discussion Paper Series, #2002-7, The United Nations University.
- Rowen, H. and M. Toyoda (2002), "Japan Has Few High-Tech Startups: Does It Matter? Can It Be Changed?" Working paper, Hoover Institution, Stanford University.
- Santoro, M. and A. Chaknabarti (2002), "Firm Size and Technology Centrality in Industry - University Interactions," *Research Policy*, **31**(7), 1163-80.
- Saxenian, A. (1994), "Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Cambridge, Massachusetts, and London," England: Harvard University Press.
- Takeuchi, H. (2002), "Hamamatsu Kigyo Tsuyosa no Himitsu (The Secret Strength of Hamamatsu Enterprises)," Tokyo: Toyo Keizai Shinpo Sha.
- Wallsten, S. (2001), "An Empirical Test of Geographic Knowledge Spillovers Using Geographic Information Systems and Firm-level Data," *Regional Science and Urban Economics*, **31**:571-599.



Huala Adolf adalah Guru Besar pada Fakultas Hukum Universitas Padjadjaran. Menempuh pendidikan Sarjana Hukum dari Universitas Padjadjaran, Magister Hukum dari University of Sheffield, dan Doktor Ilmu Hukum dari National University of Singapore. Telah menulis dan menerbitkan berbagai tulisan di bidang arbitrase, hukum penanaman modal, hukum perdagangan internasional, hukum internasional. Ia adalah ketua pusat studi arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa di Fakultas Hukum Universitas Padjadjaran.

SENGKETA PENANAMAN MODAL : Jurisdiksi Badan Arbitrase ICSID

Huala Adolf

*"One very important and expanding part of the new assurances for investors has been a system of state-authorized private justice: international arbitration".
(Louis T. Wells and Rafiq Ahmed)¹*

ABSTRACT

One of the considerations the arbitration tribunal in settling the dispute is whether it has the jurisdiction to hear the dispute. The jurisdiction includes primarily two matters: the parties and the subject matter of the dispute. This article analyzes what the 1965 ICSID Convention deals with the jurisdiction of the subject matter of the investment dispute.

Key words: jurisdiction, investment, ICSID.

A. Pengantar

Penyelesaian sengketa penanaman modal dewasa ini berkembang pesat. Perkembangan seiring dengan meningkatnya penanaman modal di berbagai belahan di dunia. Penanaman modal tidak lagi berlangsung secara tradisional, yaitu penanam modal dari negara maju ke negara maju, tetapi telah berkembang luas. Penanam modal banyak beralih dari negara maju ke negara berkembang².

¹ Louis T. Wells and Rafiq Ahmed, *Making Foreign Investment Safe: Property Rights and National Sovereignty*, Oxford: Oxford U.P., 2007, hlm. 5.

² Lihat M. Sornarajah, *The International Law on Foreign Investment*, Cambridge: Cambridge U.P., 2004, hlm. 20 dst.

Perkembangan penyelesaian sengketa pun melalui arbitrase ikut terdorong oleh perkembangan penanaman modal ini. Arbitrase sebagai forum penyelesaian sengketa penanaman modal tercantum di dalam perjanjian internasional multilateral seperti Konvensi ICSID 1965³, perjanjian regional seperti *the North American Free Trade Agreement*, maupun dalam berbagai perjanjian penanaman modal bilateral (BITs atau *Bilateral Investment Treaties*)⁴.

Uraian tulisan ini menguraikan penyelesaian sengketa melalui ICSID. Uraian akan lebih difokuskan kepada yurisdiksi atau kewenangan hukum badan arbitrase ICSID menyelesaikan sengketa di bidang penanaman modal.

Yurisdiksi

Yang dimaksud dengan yurisdiksi (pada badan arbitrase ICSID) adalah batas berlakunya Konvensi ICSID, Konvensi yang mendirikan Arbitrase ICSID, agar badan ini dapat berfungsi. Dengan kata lain, yurisdiksi ini menunjuk kepada batas-batas wewenang badan arbitrase ICSID yang termuat dalam Konvensi ICSID di dalam menyelesaikan sengketa yang diserahkan kepadanya⁵.

Pasal 41 ayat 1 Konvensi ICSID menetapkan bahwa Dewan Arbitrase ICSID adalah "Hakim" atas wewenang atau yurisdiksinya: *"the Tribunal shall be the judge of its own*

competence." Ketentuan ini dapat diartikan sebagai kewenangan untuk menetapkan apakah persyaratan-persyaratan suatu sengketa yang diserahkan kepadanya itu telah memenuhi persyaratan Konvensi dan apakah obyek sengketa yang diserahkan itu berada di dalam kewenangannya.

Perlu untuk dicatat bahwa di dalam menyangkut kompetensi ini, umumnya badan arbitrase menentukan dirinya sendiri sebagai badan atau pihak yang berwenang mengenai hal-hal apa saja yang menjadi kompetensinya. Hal penentuan wewenang oleh badan arbitrase lazim ini disebut dengan doktrin *Kompetenz-Kompetenz*⁶.

Sebagai contoh dari doktrin tersebut dapat dikemukakan, misalnya ketentuan dalam *The UNCITRAL Rules and Model Law (the Arbitration Rules)*. Di dalam Pasal 16 ayat 1 dari *the Arbitration Rules* ini menyatakan:

1. *The Arbitral tribunal may rule on its jurisdiction, including any objections with respect to the existence or validity of the arbitration agreement. For that purpose, an arbitration clause which forms part of the contract shall be treated as an agreement independent of the other terms of the contract. A decision by the arbitral tribunal that the contract is null and void shall not entail ipso jure the invalidity of the arbitration clause*⁷.

³ Convention on the Settlement of Investment Disputes Between States and Nationals of Other States, 1965. Indonesia mengikatkan diri terhadap Konvensi dengan meratifikasinya dalam hukum nasional melalui UU No 5 Tahun 1968.

⁴ Louis T. Wells and Rafiq Ahmed, *Ibid.*, hlm. 220. (Hasil penelitian Wells dan Ahmed mengungkapkan bahwa hingga 2005, terdapat lebih dari 2000 BITs yang di dalamnya menyantumkan klausula arbitrase.

⁵ Georges R. Delaume, *ICSID Arbitration*, di dalam Julian DM Lew (ed.), *Contemporary Problems in International Arbitration*, Queen Mary College, Martinus Nijhoff Publishers, 1987, hlm. 25. Dari arti katanya sendiri, yurisdiksi ini berarti sebagai *areas of authority; the geographic area in which a court has power of types of cases it has power to hear* (Lihat, Henry Campbell Black, *Black's Law Dictionary*, St Paul Minn., West Publishing Co. 1979, edisi ke-5, hlm. 766).

⁶ Lihat, Julian DM Lew (ed.), *ibid.*, hlm. 65; William W. Park, "When and Why Arbitration Matters," dalam: Geoffrey M. Beresford Hartwell (ed.), *The Commercial Way to Justice* (1997), hlm. 86 (Park memberi contoh 3 pengertian doktrin ini menurut hukum Jerman, Perancis dan Swiss. Ke-3 sistem hukum ini pada prinsipnya sama yaitu bahwa badan arbitrase dapat memeriksa masalah kewenangannya sendiri tanpa harus menunggu keputusan pengadilan (Hlm. 86).

⁷ Stephen M. Schwebel, *ibid.*, 16,17. Untuk mengetahui tentang badan-badan yang lainnya, misalnya *The Rules of Inter-American Commercial Arbitration*, *European Uniform Law on Arbitration*, dan lain-lain, sehubungan dengan doktrin tentang kompetensi badan arbitrase tersebut lihat, *ibid.*, hlm. 14, 15, 18, et. seqq, Cf Sigvard Jarvin, *op.cit.*, hlm. 65; Julian DM Lew, *op.cit.*, hlm. 77.

Contoh lainnya misalnya Pasal 8 *Rules of the ICC Court of Arbitration* menyatakan sebagai berikut⁸:

3. *Should one of the parties raise one or more pleas concerning the existence or validity of the agreement to arbitrate, and should the Court be satisfied of the prima facie existence of such an agreement, the Court may, without prejudice to the admissibility or merits of the plea or pleas, decide that the arbitration shall proceed. In such a case any decisions as to the arbitrator's jurisdiction shall be taken by the arbitrator himself*
4. *Unless otherwise provided, the arbitrator shall not cease to have jurisdiction by reason of any claim that the contract is null and void or allegation that it is inexistent provided that he uphold the validity of the agreement to arbitrate. He shall continue to have jurisdiction, even though the contract itself may be inexistent or null and void, to determine the respective rights of the parties and to adjudicate upon their claims and pleas.*

Dapat dinyatakan di sini bahwa masalah yurisdiksi adalah masalah penting dalam arbitrase ICSID. Kewenangan badan arbitrase ICSID dalam menentukan yurisdiksinya bukannya mutlak atau tidak terbatas⁹.

Apabila Ada gugatan atau keberatan terhadap yurisdiksi ini, majelis atau badan

arbitrase akan menangani dan memutus lebih dahulu apakah ia memiliki kewenangan atas sengketa¹⁰. Keberatan atau gugatan oleh salah satu pihak terhadap kewenangan badan arbitrase dimungkinkan berdasarkan *ICSID Arbitration Rule 41*¹¹. Keberatan gugatan ini dapat berupa keberatan karena tidak adanya kata sepakat, keberatan terhadap pokok sengketa; dan keberatan terhadap para pihak¹².

Dengan ditentukannya terlebih dahulu mengenai berwenang tidaknya badan arbitrase ICSID akan berpengaruh terhadap dua hal:

- (1) Batas-batas wewenang badan arbitrase ini dalam menyelesaikan sengketa; dan
- (2) Dapat tidaknya fasilitas ICSID digunakan untuk menyelesaikan sengketa¹³.

B. Pasal 25 Konvensi ICSID

Ketentuan mengenai yurisdiksi badan arbitrase ICSID diatur dalam Pasal 25 Konvensi ICSID. Pasal 25 ayat (1) Konvensi menyatakan:

"(1) The jurisdiction of the Centre shall extend to any legal dispute arising directly out of an investment, between a Contracting State (or any constituent subdivision or agency of a Contracting State designated to the Centre by that State) and a national of another Contracting State, which the parties to the dispute consent in writing to submit to the Centre. When the parties have

⁸ Lihat, Julian DM Lew (ed.), *Op.cit.*, hlm. 77.

⁹ *ICSID Arbitration Rule 41.*

¹⁰ Lihat misalnya Lucy Reed, et.al., (eds.), *Guide to ICSID Arbitration*, The Hague: Kluwer Law, 2004, hlm. 85.

¹¹ Lucy Reed, et.al., (eds.), *Ibid.* (Keberatan diajukan paling lambat sebelum proses "counter memorial" atau proses duplik dalam hukum acara kita, diajukan).

¹² Eloïse Obadia, "ICSID, Investment Treaties and Arbitration: Current and Emerging Issues," *ICSID News* Vol. 18 No. 2 (2001).

¹³ John H. Schmidt, "Arbitration under the Auspices of the International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID): Implications of the Decision on Jurisdiction in *Alcoa Minerals of Jamaica Inc v. Government of Jamaica*," 17 *Harvard Int'l. L.J.* 97n (1976).

given their consent, no party may withdraw its consent unilaterally." (Huruf miring oleh penulis).

Menurut pasal ini, sedikitnya ada tiga persyaratan pokok yang harus dipenuhi untuk dapat menggunakan sarana arbitrase badan ini di dalam menyelesaikan sengketa yang diberikan kepadanya. Syarat tersebut adalah:

1. Harus ada Kata Sepakat;
2. Terpenuhinya syarat *Jurisdictione Ratione Materiae*; dan
3. Terpenuhinya syarat *Jurisdiction Ratione Personae*.

1. Kata Sepakat

Kata sepakat ini, menurut David A. Soley, merupakan tonggak (*corner stone*) bagi yurisdiksi badan arbitrase ICSID¹⁴. Para pihak sebelumnya harus mencapai kata sepakat untuk menyerahkan sengketa kepada badan arbitrase ICSID. Di dalam hal ini, Konvensi mensyaratkan adanya suatu kata sepakat *tertulis* yang menunjuk pemakaian badan arbitrase ICSID. Penunjukan badan arbitrase ini tercantum dalam suatu klausula perjanjian penanaman modal yang menetapkan penyerahan suatu sengketa yang kelak timbul dari perjanjian tersebut¹⁵.

Namun, menurut Pasal 25 ayat 1 Konvensi, kata sepakat untuk menyerahkan sengketa kepada badan ini tidak perlu "dinyatakan di dalam suatu dokumen tersendiri." Negara penerima modal melalui perundang-undangan penanaman modalnya dapat menawarkan agar sengketa yang timbul

dari adanya perjanjian penanaman modal dengan pihak asing diserahkan kepada yurisdiksi badan arbitrase ICSID. Sureda mengemukakan bahwa hingga 2002, negara yang dalam perundang-undangan penanaman modalnya memuat referensi kepada badan arbitrase ICSID adalah sebanyak 50 negara¹⁶.

Di samping kata sepakat yang datang dari kedua belah pihak, salah-satu pihakpun, khususnya negara peserta Konvensi, berdasarkan Pasal 25, dapat memberitahukan kepada badan arbitrase ICSID *sebelumnya* tentang kewenangan badan ini terhadap kasus yang dihadapi negara tersebut. Baik pemberitahuan itu dilakukan pada waktu meratifikasi Konvensi atau pada waktu kapanpun juga, termasuk pernyataan tentang kasus-kasus sengketa yang bagaimana saja, yang sudah barang tentu sepanjang hal itu masih ada kaitannya dengan penanaman modal yang dapat menjadi wewenang badan arbitrase. Tetapi meski adanya pernyataan atau pemberitahuan tersebut, suatu sengketa hanya akan dapat diterima dan diselesaikan oleh badan arbitrase ICSID apabila ada kesepakatan tertulis dari kedua belah pihak tentang penyerahan sengketa untuk sengketa tersebut.

Apabila sepakat ini telah diberikan, salah satu pihak tidak dapat menarik kembali kesepakatan tersebut. Pencabutan kesepakatan harus datang dari kedua belah pihak.

Negara-negara yang melaksanakan keten-

¹⁴ David A. Soley, *ICSID Implementation: An Effective Alternative to International Conflict*, dalam *International Lawyer*, vol. 19. No. 2, 1985, hlm. 524.

¹⁵ *Report of the Executive Directors on the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States* (18 Maret 1965), paragraph 24; Cf. W. Michael Tupman, "Case Studies in the Jurisdiction of the International Centre for Settlement of Investment Disputes," *International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 35, Oktober 1986, hlm. 814-815.

¹⁶ Andrés Rego Sureda, "ICSID: An Overview," 13 *World Arb. & Mediation Rep.* 167 (2002).

tuan tentang pemberitahuan ini misalnya adalah Saudi Arabia. Negara ini menyatakan bahwa negaranya berkeinginan untuk tidak menyerahkan sengketa-sengketa penanaman modalnya yang berhubungan dengan tindakan-tindakan "kedaulatan" (*acts of national sovereignty*). Pemerintah Guyana dan Jamaica menyatakan niatnya untuk tidak menyerahkan sengketa-sengketanya yang berhubungan dengan "kekayaan mineral dan kekayaan alam lainnya."

Menurut Rene David, pernyataan-pernyataan yang dikeluarkan negara-negara di atas tidaklah jelas, karena tidak ada satu negara pun diharuskan untuk menerima yurisdiksi badan arbitrase ICSID pada seiiap perjanjian. Menurut beliau, pernyataan-pernyataan tersebut tidak iebih sebagai *Statements of Intention* (Pernyataan Kehendak) saja yang bermaksud bahwa negara-negara tersebut tidak akan membuat klausula arbitrase untuk bidang-bidang yang tidak akan diserahkan kepada yurisdiksi badan arbitrase ICSID¹⁷. Jadi menurut beliau, sebetulnya negara tidak perlu membuat pernyataan tersebut. Alasannya, negara memiliki kebebasan untuk menyantumkan atau tidak bidang-bidang atau kategori perjanjian penanaman modalnya dengan pihak investor asing.

Rene David bahkan berpandangan bahwa dengan adanya pernyataan tersebut dapat melahirkan penafsiran tertentu. Rene David berpendapat, negara-negara tersebut bermaksud untuk tidak akan terikat untuk melaksanakan putusan-putusan arbitrase

ICSID mengenai bidang-bidang yang telah dinyatakan atau dikecualikan untuk diselesaikan arbitrase ICSID¹⁸.

2. *Jurisdiksi Ratione Materiae*

a. Sengketa Hukum

Yang menjadi yurisdiksi badan arbitrase ICSID adalah terbatas pada sengketa-sengketa hukum saja sebagai akibat adanya penanaman modal ("*any legal dispute arising directly out of an investment*")¹⁹. Istilah sengketa hukum ini dibedakan untuk memisahkan sengketa yang murni ekonomis atau politis sifatnya²⁰. Di samping itu, sengketa hak adalah juga termasuk ke dalam yurisdiksi badan ini. Namun sengketa atau konflik kepentingan tidak termasuk ke dalamnya²¹.

Tidak jarang Sekretariat ICSID menolak permohonan arbitrase karena pokok sengketa tidak menyangkut penanaman modal. Misalnya saja adalah sengketa jual beli barang, meskipun obyek jual beli barang ini masuk ke dalam Perjanjian BIT di antara para pihak²².

b. Batasan Penanaman Modal

Telah dikemukakan di awal tulisan ini, yang dimaksud dengan penanaman modal (*investment*) harus diterjemahkan dalam arti yang luas. Selama perundingan sejarah pembentukan Konvensi ICSID, beberapa peserta mengusulkan beberapa usulan untuk membuat batasan tentang arti penanaman modal. Namun kemudian pada akhirnya, usul untuk memberi batasan yang tegas tidak dikabulkan. Pertimbangannya

¹⁷ Rene David, *Op.cit.*, hlm. 151.

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ Pasal 25 ayat (1) Konvensi (Kalimat pertama).

²⁰ Sebagai gambaran dan perbandingan, uraian lebih lanjut tentang apa yang diartikan sengketa hukum dan sengketa politis, lihat: Huala Adloff, *Hukum Penyelesaian Sengketa Internasional*, Jakarta: Sinar Grafika, cet. 3, 2008, Bab I.

²¹ *Ibid.*

²² Andrés Rego Sureda, *op.cit.*, hlm. 167.

karena telah adanya persyaratan yang lebih penting lain, yakni syarat adanya *kata sepakat* di antara para pihak yang bersengketa (untuk menyerahkan sengketa tersebut kepada badan arbitrase).

Konsekuensinya, dengan tidak adanya batasan arti penanaman modal, hal ini berarti pula memberi kemungkinan yang lebih leluasa kepada Konvensi untuk menampung bentuk-bentuk penanaman modal yang baru sebagai akibat majunya pertumbuhan bentuk-bentuk hubungan ekonomi baru di dalam masyarakat. Sebagai contoh, yang termasuk bentuk-bentuk penanaman modal yang baru yaitu berbagai bentuk kontrak suplai atau alih teknologi²³.

3. Yurisdiksi *Ratione Personae*

a. Pengertian

Maksud yurisdiksi *Ratione Personae* adalah bahwa badan arbitrase ICSID hanya memiliki wewenang mengadili sengketa-sengketa antara negara dengan warga negara asing lainnya yang negaranya juga adalah anggota/peserta Konvensi Washington²⁴.

Badan arbitrase ICSID tidak memiliki wewenang untuk mengadili sengketa antara negara dengan negara, atau seorang warga negara dengan seorang warga negara lainnya meskipun sengketa yang diserahkan kepadanya itu adalah sengketa hukum yang timbul karena adanya perjanjian penanaman modal.

Penegasan Yurisdiksi Badan Arbitrase ICSID terhadap para pihak tercantum dalam kalimat terakhir Pasal 25 (1) Konvensi:

“(1) The jurisdiction of the Centre shall extend to *any legal dispute ...between a Contracting State (or any constituent subdivision or agency of a Contracting State designated to the Centre by that State) and a national of another Contracting State,...*”

b. *Constituent Subdivision or Agency*

Bunyi ketentuan Pasal 25 (1) Konvensi yang memuat pengertian yang luas tersebut ada alasannya. Kata “*constituent subdivision or agency*” dicantumkan karena ada negara yang tidak langsung berhubungan dengan investor asing. Untuk maksud itu negara membentuk badan-badan khusus atau perwakilan negara. Karena itu pula sewaktu sengketa lahir, pihak yang bersengketa adalah “*constituent subdivision or agency*” tersebut²⁵.

Konvensi tidak menjelaskan kata “*constituent subdivision*” dan “*agency*”. Tetapi pendapat umum yang telah diterima adalah bahwa kata “*constituent subdivision*” termasuk satu kesatuan wilayah yang berada lebih rendah dari negara seperti misalnya negara bagian, provinsi, canton (misalnya di Swiss), atau *municipality*²⁶.

Istilah ini mengacu kepada pemerintah daerah seperti yang dikenal dalam sistem hukum ketatanegaraan di Indonesia. Dari pengertian ini pemda yang menerima

²³ Cf. Georges R. Delaume, *Op.cit.*, hlm. 26; bandingkan pula W. Michael Tupman, *op.cit.*, hlm. 816; Christopher M. Koa, “The International Bank for Reconstruction and Development and Dispute Resolution: Conciliating and Arbitrating with China through International Center for the Settlement of Investment of Investment Disputes, 24 *N.Y.U.J Int’l.L & Pol.* 451 (1991).

²⁴ Lihat, Georges R. Delaume, *Op.cit.*, hlm. 25..

²⁵ UNCTAD, *Dispute Settlement: International Center for the Settlement of Investment Disputes, 2.4. Requirements of Ratione Personae*, New York: United Nations, 2003, hlm. 5. (Selanjutnya disebut UNCTAD 2003d); Christopher M. Koa, *op.cit.*, hlm. 453-454.

²⁶ UNCTAD, 2003d, *op.cit.*, hlm. 9 (mengutip C. Schreuer, *The ICSID Convention: A Commentary: Article 25*, paras. 145-149 (2001).

modal asing ke dalam wilayahnya dan timbul sengketa, terbuka kemungkinan sengketa tersebut diserahkan kepada badan arbitrase ICSID. Misalnya, sengketa antara pemerintah Provinsi Kalimantan Timur dan PT Kaltim Prima Coal di hadapan badan arbitrase ICSID²⁷.

Sedangkan kata "agency" termasuk di dalamnya adalah suatu perusahaan atau badan hukum milik negara yang melaksanakan fungsinya atas nama negara. Badan-badan seperti ini misalnya BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal) di tanah air²⁸. Koa mengemukakan bahwa terdapat 7 (tujuh) negara yang secara resmi telah memberitahukan Sekretariat ICSID mengenai 'agency' yang ditunjuk secara resmi oleh negaranya berdasarkan Pasal 51 ayat (1) Konvensi. Ketujuh negara adalah:

- (1) Nigeria: NNPC (*Nigerian National Petroleum Corporation*);
- (2) Madagascar: AKORAMA (*Enterprise Nationale d'Hydrocarbure*);
- (3) Sudan: *The General Petroleum Corporation*;
- (4) Guinea: MIFERGUI-NIMBA (*Sociétés des Mines de Fer de Guinée pour l'Exploitation des Monts Nimba*);
- (5) Portugal: *Foreign Investment Institute*;
- (6) Ecuador: CEPE (*Corporaõn Estatal Petrolerea Ecuatoriana*); dan
- (7) Kenya: *Kenya Ports Authority and Kenya National Shipping Line*²⁹.

c. *Locally Incorporated Companies*

Konvensi ICSID telah pula mengantisipasi adanya persyaratan tertentu yang diwajibkan negara penerima modal kepada investor asing untuk menanamkan

modalnya di dalam negerinya. Misalnya, cukup banyak negara yang mensyaratkan investor asing untuk bermitra atau berpatungan dalam bentuk *Joint Venture Company* dengan perusahaan lokal (dalam negeri) atau "*locally incorporated companies*."

Persyaratan bermitra berdampak cukup serius terhadap modal asing. Karena adanya kewajiban itu, maka seolah-olah modal asing telah terserap ke dalam atau menjadi bagian dari modal perusahaan lokal. Artinya pula, status modalnya pun menjadi tunduk kepada hukum yang mengatur perusahaan lokal. Kesimpulannya, modal asing tersebut sudah terserap dan menjadi statusnya sebagai modal dalam negeri. Dengan statusnya ini, secara yuridis, investor asing menjadi tidak memenuhi syarat sebagai '*nationals of other contracting parties*' yang disyaratkan oleh Konvensi.

Untuk mengantisipasi keadaan ini, perancang Konvensi merumuskan Pasal 25 ayat (2) (b). Ketentuan pasal ini memungkinkan investor asing yang terkena persyaratan penanaman modal tersebut masih tetap menyandang statusnya sebagai '*nationals of other contracting parties*'.³⁰ Pasal 25 ayat (2) (b) Konvensi berbunyi:

"National of another Contracting State" means:

- (a) any natural person who had the nationality of a Contracting State other than the State party to the dispute on the date on which the parties consented to submit such dispute to conciliation or arbitration as well as on the date on which the request was registered

²⁷ *Government of the Province of East Kalimantan v. PT Kaltim Prima Coal and others* (ICSID Case No. ARB/07/3) <Http: <http://icsid.worldbank.org/>>. Website ICSID mengemukakan, dalam kasus ini PT Kaltim Prima Coal memohon diakhirinya proses persidangan sesuai dengan ICSID *Arbitration Rule* 44 pada tanggal November 21, 2008).

²⁸ UNCTAD 2003d, *op.cit.*, hlm. 9.

²⁹ UNCTAD 2003d, *op.cit.*, hlm. 9.

³⁰ UNCTAD 2003d, *op.cit.*, hlm. 5; Christopher M. Koa, *op.cit.*, hlm. 453.

pursuant to paragraph (3) of Article 28 or paragraph (3) of Article 36, but does not include any person who on either date also had the nationality of the Contracting State party to the dispute;...”

d. Warga Negara

(1) Pengertian

Subyek hukum yang dimaksud dengan warga negara menurut Pasal 25 ayat 2 Konvensi adalah:

- (1) Setiap orang yang memiliki kebangsaan dari negara peserta Konvensi yang bersengketa pada tanggal sewaktu para pihak setuju untuk menyerahkan sengketanya kepada badan arbitrase atau juga pada saat atau tanggal permintaan untuk berarbitrase didaftar oleh badan arbitrase ICSID;
- (2) Setiap subyek hukum yang memiliki kebangsaan dari negara peserta Konvensi yang bersengketa pada tanggal para pihak setuju untuk menyerahkan sengketanya kepada badan arbitrase ICSID; dan
- (3) Setiap subyek hukum yang memiliki kebangsaan dari negara peserta Konvensi yang bersengketa pada tanggal persetujuan dan yang karena adanya pengawasan asing (*foreign control*), para pihak sepakat untuk diperlakukan sebagai warga negara dari negara peserta Konvensi lainnya.

Pasal 25 ayat (2) Konvensi membedakan lebih lanjut pengertian batasan ‘kebangsaan’ ke dalam dua bentuk yaitu:

- (1) Individu (*‘Natural Person’*); dan
- (2) Perusahaan (*‘Juridical Person’*).

(1) Individu (*‘Natural Person’*)

Untuk menentukan kebangsaan seseorang individu biasanya hukum yang mengatur dan menentukannya adalah hukum nasionalnya. Prinsip umum yang telah lama dikenal adalah prinsip berdasarkan:

- a. *lus sanguinis*, yaitu kebangsaan seseorang berdasarkan keturuannya;
- b. *lus soli*, yaitu kebangsaan seseorang berdasarkan tempat kelahiran individu.

Kriteria yang digunakan untuk menentukan kebangsaan (nasionalitas) perusahaan adalah:

- a. Inkorporasi, yaitu hukum yang membentuk perusahaan (*the place of incorporation*);
- b. Tempat kedudukan perusahaan (*siège social*), yaitu negara dimana kantor pusat atau pusat manajemen perusahaan tersebut berada;³¹ dan
- c. Tempat kedudukan secara *statutair* (*droit du siege statutair*) yaitu hukum yang ditetapkan dalam anggaran dasar dari badan hukum.³²
- d. Kriteria lainnya yang juga digunakan adalah kriteria adanya kontrol asing (*‘foreign control’*).

Majelis arbitrase acapkali menggunakan kriteria pertama dan kedua untuk menentukan status kebangsaan suatu perusahaan. Praktik menunjukkan, majelis arbitrase ICSID jarang menerapkan kriteria ‘kontrol asing’ untuk menentukan kebangsaan perusahaan ini.³³

C. Penutup

Dari uraian di atas tampak bahwa meskipun hanya diatur dalam satu pasal (Pasal 35) dari

³¹ UNCTAD 2003d, *op.cit.*, hlm. 15; lihat pula: Ahmad M. Ramli, *Status Perusahaan dalam Hukum Perdata Internasional Teori dan Praktek*, Bandung: Manar Maju 1994, hlm. 1.

³² UNCTAD 2003d, *op.cit.*, hlm. 15; lihat pula: Ahmad M. Ramli, *Ibid.*

³³ UNCTAD 2003d, *op.cit.*, hlm. 15.

75 pasal, isu tentang yurisdiksi sebenarnya adalah isu sentral dalam arbitrase ICSID. Sentral karena sebelum menangani sengketa, badan arbitrase ICSID akan selalu terlebih dahulu memutuskan bahwa ia benar-benar memiliki kewenangan. Kegagalan untuk menentukan kewenangan ini dapat mengakibatkan batalnya putusan arbitrase.

Hal yang cukup menarik adalah Konvensi cenderung memuat aturan-aturan yang sifatnya lentur, tidak limitatif mengenai yurisdiksi ini. Misalnya, *pertama*, Konvensi memberi kewenangan kepada badan arbitrase sendiri untuk menentukan apakah ia memiliki kewenangan atas sengketa yang para pihak mohonkan (doktrin *Competenz-Competenz*). Kewenangan ini penting untuk menangani pokok sengketa yang tidak

jas, apakah pokok sengketa terkait dengan penanaman modal atau langsung. Atau, para pihak yang mengajukan permohonan ternyata juga mengundang permasalahan tentang status nasionalitas (salah satu atau kedua) pihak-pihak yang bersengketa.

Kedua, Konvensi juga memuat ketentuan mengenai jenis pokok sengketa menenai penanaman modal yang dibuat terbuka, tidak limitatif. Pendekatan ini menurut hemat penulis adalah tepat. Dengan aturan yang 'longgar' tentang batasan penanaman modal tersebut memungkinkan aturan-aturan Konvensi dapat mengadopsi jenis-jenis transaksi di bidang penanaman modal yang kemungkinan besar akan berkembang di kemudian hari.

Past Events IArbi 2014

Half Day Seminar

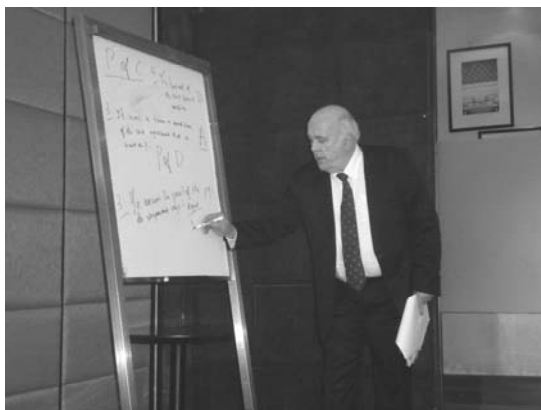
“How to Design a Fair and Efficient Arbitration”

By Prof. Bruce W Collins QC, FCI Arb. BA LLB (Hons) (Sydney) LL.M. (Melbourne)

Friday, 21 February 2014

Financial Club Jakarta, Graha Niaga Lt.27-28
Jl. Jend. Sudirman Kav. 58, Jakarta 12190

Dalam rangka melaksanakan kegiatan untuk pengembangan pengetahuan mengenai arbitrase, Institut Arbiter Indonesia (IArbi) telah mengadakan workshop dengan narasumber Prof. Bruce W. Collins QC. Workshop diselenggarakan pada hari Jumat, tanggal 21 Februari 2014 bertempat di Financial Club Jakarta.





At Present listed as Arbitrator in BANI Arbitrator Center, Founder & Managing Partner of **Basiang Law Office & Associates** (Advocate and Legal Consultant).

Experience in various kinds of disputes between BUMN (State Enterprises) and Attorney General.

Education : Faculty of Law Gajah Mada University (1963), Intelligence Course (1971), "Administrative Justitieele Aangelegenheden" s-Gravenhage-Nederland (1975/1976), Judicature Operation Course (1980), National Resilience Institute Course (LEMHANNAS - KRA - XIX (1986), etc.

Job Experiences : Chief of District Prosecution Offices (District Attorney in Pontianak (1966-1971), Medan (1977-1980), Chief of Provincial High Prosecution Offices, in Bali, NTT and North Sumatra, Director for Social-Political Affairs for Intelligence Department-Attorney General Office, Expert Staff of Attorney General, and his last job as public server is State's Advocate (Deputy Attorney General for Civil and State's Administrative Cases - 1997-1998).

Under his coordination during in charge to carry out the duties as State's Advocate, had handled some cases from several Ministries/Government Agencies/ BUMN (States Enterprises).

Several cases handled as **defendant**, claimed by foreign **plaintiff** settled at the US District Court for Southern District of New York, and at Arizona District Court, as well as defendant with Power of Attorney from Indonesian Consulate General in Berlin - Germany.

ENFORCEABILITY OF AWARDS

Martin Basiang

Abstract

Enforceability of Awards (Kekuatan Pelaksanaan Putusan [Arbitrase]) dalam Artikel ini tidak berhubungan langsung dengan penolakan dari Pengadilan Negeri untuk melaksanakan putusan arbitrase asing (antar negara) tetapi tinjauan terbatas mengenai wewenang dari Ketua Pengadilan Negeri Indonesia sebagaimana yang dimaksud dalam Ketentuan "Kontroversial" dari pasal 62 ayat (2) dan (3) UU no.30 Tahun 1999:

Pada hakekatnya, hanya dalam keengganan dari salah satu pihak untuk melaksanakan putusan, maka lembaga Arbitrase baru memakai Pengadilan Negeri (meminjam tangannya) untuk mengeksekusi putusan Arbitrase.

Permasalahannya adalah sejauh mana akseptabilitas dari (Ketua) Pengadilan Negeri untuk menolak permohonan eksekusi, sedang Pengadilan Negeri daerah hukumnya hanya terbatas seluas daerah adminisitratif Kabupaten atau Walikota, yang diberikan wewenang untuk menguji apakah Putusan Arbitrase tidak bertentangan dengan kesusilaan dan ketertiban umum?

*Ketentuan ini memberikan **kesan a contrario** bahwa Institusi Arbitrase Indonesia adalah "unter geordnet" dan di bawah pengawasan dari seluruh Pengadilan Negeri di negara ini (sebagai Syllogisme Hukum dari pasal 62 UU no.30 Tahun 1999).*

Dan lebih diperparah lagi bahwa hanya Pengadilan negeri lah satu-satunya institusi hukum yang berkompeten dan mempunyai wewenang untuk membatalkan Putusan Arbitrase (vide: Bab VIII, Pasal 70, 71, dan 72 dari UU No.30 Tahun 1999, memberikan indikasi yang lebih jelas dengan menempatkan Putusan Arbitrase dalam posisi subordinasi terhadap kompetensi Pengadilan Negeri.

A. The Role of District Court

The main function and the role of District Court is to implement the registration of the Arbitral Award and help to enforce the award at the request of one of the parties in dispute, as mentioned in Article 61 of Law No. 30 of 1999:

In the event that the parties fail voluntary to implement the arbitration award, the award may be enforced on the basis of an order from the Chief Judge of the District Court at the request of one of the parties to the dispute.

This Article is in line with UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration Article 35 concerning Recognition and enforcement – paragraph (1):

“An arbitral award, irrespective of the country in which it was made, shall be recognized as binding and upon application in writing to the competent court, shall be enforced subject to the provisions of this article and of Article 36.”

Thus, the Indonesian Arbitral Law and UNCITRAL Model Law, and also under the New York Convention; recognized that the national court is the competent authority to enforce the (foreign) arbitral awards but does not have competency to examine the substantive reasons or considerations upon which the arbitration award was based.

But for the matter of “*court interference in arbitral awards*” according to ICC (International Chamber of Commerce) Rules that no Award shall be rendered by Arbitral Tribunal until it has been approved by the Court as to its form.

The competence to approve the form of the Arbitral Award according to **SIAC-**

Rules is not by the Court, but by the Registrar of the Centre (SIAC) itself.

(vide: Chapter 27. The Awards, No. 27.1.: No Award shall be issued by the Tribunal until it has been approved by the Registrar).

And before signing any Award (according to ICC Rules), the Arbitral Tribunal shall submit in draft form to the Court. The Court may lay down modification as to the form of the Award and may also draw its attention to points of substance (*vide: Article 27 Scrutiny of the Award by the Court*).

This ICC Rule gives authority and decisive position to national courts to intervene too far the Arbitral Awards, that makes the status of Arbitration Institution depends on the Court competence. Its good that such regulation and principle are not accepted in Indonesian Arbitration Law No. 30 of 1999.

When the parties decide to insert an Arbitration Clause in their Agreement, it means they express their will of settling a dispute outside of Court mechanism, and render a final and binding decision that carries an executorial power or obtain legal force.

The courts intervention is only required when a party needs to obtain the enforcement of the award.

The District Court may only execute or enforce the Arbitral Award in case of the reluctance of one of the parties to follow the awards, considering the principle that the parties should undertake to carry out the Award without delay and because the Award shall be final and binding.

In principle, Arbitral Awards is drawn from the agreement of the parties and having legal certainty from the final and binding nature of an award with executorial power, so that the parties can voluntarily accept and follow the awards without having to resort to Court for execution.

The standard Arbitration Clause according to BANI Rules and Procedures:

"All disputes arising from this contract shall be binding and be finally settled under the administrative and procedural Rules of Arbitration of Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) by arbitrators appointed in accordance with said rules."

And Article 32b stated: The parties undertake to carry out the Award without delay, because in the Awards, the Tribunal may fix a time limit for the parties to comply with the Award and impose penalty and/or interest at commercial rates for failure to do so. Only in the event that the parties fail voluntarily to implement the arbitration award, the Chief Judge of the District Court may be enforced to execute the award at the request of one of the parties. Actually, the main role of District Court as mentioned above is to receive the registration of Arbitral Award by BANI and no competence to examine the substantive reason with the award was based.

B. The Annulment of Arbitral Awards

It can happen that the execution of an arbitral award could be deferred or annulled at the request of one of the parties without valid reason or misinterpretation of *Article 70, as stated in Law No. 30 of 1999* (under Chapter VIII Annulment of Arbitration Awards).

The problem is how to overcome and take the right measures to put away the authority of the court concerning the annulment of arbitral award in achieving a legal certainty of the *"final and binding nature"* of an arbitral award, so that the parties will voluntarily accept the award without having to resort to district court.

All parties that enter into the arbitration require a mutual obligation to act *in good faith* in resolving the dispute according to BANI's Rules and Procedures. Good faith should be the fundamental principle of every legal system, including as a fundamental element of an arbitration agreement and is the key essence of a contract, so that the parties are expected to act in good faith to perform their respective obligations and enforce fairly the award without interference of the third party.

The most important is that the arbitral tribunal or the arbitrator will perform their best efforts to make the award enforceable and to fulfil the formal required elements of an arbitral award as follows:

- a. *a heading to the award containing the words: For the sake of Justice based on believe in the Almighty God;*
- b. *the full name and addresses of the disputing parties;*
- c. *a brief description of the matter in dispute;*
- d. *the respective position of each of the parties;*
- e. *the full names and addresses of the arbitrators;*
- f. *the considerations and conclusions of the arbitrator or arbitration tribunal concerning the dispute as a whole;*
- g. *the opinion of each arbitrator in the event that there is any difference of opinion*

- within the arbitration tribunal;*
- h. *the order of the award;*
- i. *the place and date of the award;*
- J. *the signatire(s) of the arbitrators*

These elements of Article 54 of Law No. 30 of 1999 are not stipulated yet in the "Rules and Procedures" book of Indonesian Arbitrator Institute, to emphasize the key elements of the award and ensure that all rules and procedures are fulfilled with regards to the contents and form of an award.

In order to avoid the rejection of the Court for execution or annulment of an arbitral award, all the parties have to accept a reasonable award, legally principled, fair and just opinion. The arbitrators therefore during an arbitration process must carry out an introspective consideration as best as they can, to implement the impartially and independency of an arbitrator, so that the award is *above suspicion* that it was rendered as result of a fraud committed by one of the parties.

The main traits of arbitration are besides the awards is final and binding, also protects the secrecy of arbitral awards, the freedom of the parties to choose their own arbitrators, place of arbitration, and the procedure of the tribunal and voluntary enforcement of awards by the parties. Those are the peculiarity of Arbitration process compared with the litigation of the Court.

To propose an award set aside or annulled by the courts, would be an offence to the intelligence and logic of any lawyer or contrariety to the independence of the Arbitrator Institute.

Article 70, 71 and 72 of the Law Nr. 30 of

1999 provides that the District Court is the only law institute, competent to deal with the annulment of an arbitration award an the Chief Judge of the District Court shall be determined further the consequences of the annulment of the award.

These Articles obviously placed the arbitral award as the subordinated position under the competence of the District Court.

Unconsciously, this position gives impact or uncertainty to the juridical warrant or principle of legal security especially for the justice seekers, who want to settle their disputes and able to accept a good and fair awards.

On account of all these facts, where RI Law No. 30 of 1999 create a precondition to placed arbitral award as "not of full value" (*niet volwaardig*), likewise the arbitrator institute under the competence of the District Court.

The Arbitration Law has given an ambiguous characteristic, which means more than one interpretation on the status of the arbitral award.

Undeniably the arbitral award actually has equal position to court's sentence or verdict of jury in a law court.

And there is no much difference between the arbitration proceeding and court litigation. Both are adjudicating mechanism and involving a third party to resolve the dispute whose decision is binding.

A statement at the head of the decisions both to arbitral award as well as to the *verdict (or sentence) to the court* containing the word "*For the sake of justice based on the One and Only God*", is

in a sense deemed to be an oath taken by the arbitrators as well as by the judges when they sign the award or verdict.

Nevertheless, arbitral award still depends on the authority and competence of the district court, because some of the indication on the status of arbitral award has to be submitted to registrar of the district court. If the arbitral award doesn't fulfil the condition of registration, the award cannot be executed, or if the parties fail voluntary to implement the arbitration award, the award may only be enforced on the basis of an order from the Chief Judge of the District Court.

Based on the indications, the arbitral award normatively is not placed in the same level as the Court's sentence. It means the arbitral norm has firmed the ambivalence of the arbitral award. Unconsciously, that kind of norm has a serious impact to the legal status and the existence of arbitral award. On the other hand, the parties in dispute is considered that the award is a final decision and obtain legal force.

The difference opinion of parties in dispute and the arbitrator in one side (concerning enforceability of awards), against the Chief Judge of the District Court in the other side, would become a divergency attitude and "chronical disease" which needs to settled proportionally in a normative way.

As mentioned above, in principle the given authority to the District Court is limited as registration for arbitral award and to assist the execution of the award in the event that the parties fail voluntary to implement the arbitration award.

There are still some exceptions given to the District Court that contrary to its "limited authority" that basically are still included in the substantive reason of the award.

The District Court has still the right to examine whether the Arbitral Award is not in conflict with public morality and public order.

This regulation is too excessive, as it is impossible for the junior judges of the district court to assess an Arbitral Award signed by the Senior Lawyer, Rector of the university, senior (ret.) members of the Supreme Court and Attorney General Office, senior Arbitrators with various professional background.

This authority could be misused and misinterpreted by the parties in dispute, or even by the judge of the District Court to annul an award and enable the parties or a third party to reprosecute the arbitrator, considered as miused the authority. On the other hand the judges may not comprehend the arbitration rules, and consequently the parties may get disappointed by the rejection of the Court to give an order of execution.

In general, the disappointment by the parties in dispute is mostly when the award is not promptly executed, due to the ambivalence of the Law system, especially dominantly intervene by the court.

If we observe the point of *Article 60* of Law No. 30 of 1999, the Arbitral Award doesn't need the assistance of the Court to execute the Award due to the term "**obtain legal force**" in addition to the term "final and binding".

The original Indonesian verse of this article mentioned:

*"Putusan arbitrase bersifat final dan mempunyai **kekuatan hukum tetap dan mengikat para pihak**", but the English translation just mentioned:*

"The arbitration award shall be final and binding upon both parties to the dispute" without the term "and obtain legal force" (in kracht van gewijsde).

The English version must be as follows:

*"The arbitration award shall be final **and obtain legal force**, and binding upon both parties to the dispute."*

The term **"and obtain legal force"** is truly becomes the most important term in this verse because it contains imperative meaning so that the arbitral award must be executed promptly with or without assistance of the District Court.

This regulation is confirmed by the instruction in Article of BANI's Rules and Procedures, as mentioned above:

"The parties undertake to carry out the award without delay. (vide: Article 32b Rules and Procedures)".

C. Arbitral Award of Full Value

In principle, an arbitral Award has obtain legal force including executable power, that's why an Arbitral Award must be an Award of Full Value (Volwaardig Arbitrage Beslissing).

Why Arbitral Award of Full Value?

First of all, the *finality* as nature of an arbitral award, where the parties eliminate the appeal processes and achieve true finality of resolution, where the parties have taken an active part in drafting the solution.

Second, the Arbitral Award is more *confidently* because the processes are

private and keep the disputant from adverse publicity and ensure trade secrets are not made public.

Third, the Arbitral Award *must be completed within* no more than one hundred eighty (180) days from the formulation of arbitral panel (but may be extended upon consent of the parties in dispute).

Fourth, Principal of Good Faith is the essential element of a contract, and the parties are expected to act in good faith in their dealings especially in commercial disputes. All parties to arbitration, as all arbitrators including lawyers, disputing parties themselves must enter into arbitration with mutual obligation to act in good faith. The arbitrators must rely on considerations of good faith in resolving the dispute and drafting a just and reasonable arbitral award.

Fifth, The arbitration law provides the parties to choose their own arbitrators, free in determining the arbitration procedures to be applied in hearing the dispute.

And the most important is that the parties may achieve a "win-win solution" mechanism through an arbitral award and **obtain legal force**, as the main *"causa efficiens" (de werkelijke oorzaak) for final and binding*, as *"causa finalis" (eind doel)* of the arbitral process.

Because the efficacy of an Arbitration Award lies on its enforcement, and will be more effective and applicable, because the resolution of the disputes "drafted together by the parties" and "legalized" by an Arbitral Award. (Especially through Hybrids Arbitration mechanism).

Is there a need to establish the Indonesian Arbitrator Institute as an independent and adjudicative law institution which does not depend on the authority and competence of the district court? The main problem is how far the possibility of the Arbitration Institute to have competence to announce its own award as a “genuine” final and binding decision.

And is it possible for the Arbitration Institute to have a “warrant officer” or *process-server (deurwaarder)* to carry out the warrant of distress (*dwang bevel*) to execute the arbitral award.

Since world business society tend to resolve their dispute of various sectors of trade, industries, finance or manufacturies etc.via Arbitration mechanism and no longer using the litigation process of the court which takes longer period. The parties may not accept the decision of the court or even reject the decision of the appellate court, and also could file a request for cassation examination to the Supreme Court.

It is hightime to establish the Arbitration Institute as an independent law institute, because BANI Arbitration Center has established corporation agreements with arbitration associations in other countries for promoting international commercial arbitration.

Therefore, the courts interverence will

not be an obstacle in implementing the arbitral award.

The independency of the Arbitration Institute can only be carried out by the politicalwill of the authorities, which leads some articles of the Arbitration Law to be amended or revised, especially *Article 62* of the Law No. 30 of 1999 regarding examination and rejection by the district court to execute the arbitration award whether in conflict with public morality or public order.

As this competency means to examine the substantive reasons or considerations upon the arbitration award.

Some of other articles that contrary to the “independency” of the Arbitration Institute such as Articles 70, 71 and 72 stated that the District Court is the only law institute which has the competence to deal with the annulment of an arbitration award.

D. Closing Remarks

Finally, the decision is an essential feature of an arbitration which guarantees to the parties that an arbitral award cannot be annuled and shall be final and binding.

All contradicted regulations to the “independency” of the Arbitration Institute, should be amended and revised, and could be carried out by the politicalwill of the authorities.

Jakarta, July 18, 2013

News & Events

Past Events

- | | |
|--|---|
| 1. Indonesia & SE Asia Arbitration Summit
12 Desember 2013
The Dharmawangsa, Jakarta | 3. Temu Kenal IArbi (Institut Arbiter Indonesia)
23 Januari 2014
The Financial Club Jakarta |
| 2. Seminar Penyelesaian Sengketa Bisnis di Luar Pengadilan
16 Desember 2013
Hotel Mercure, Pontianak,
Kalimantan Barat | 4. Half Day Seminar IArbi
By Prof. Bruce W Collins QC, FCiArb.
BA LLB (Hons) (Sydney) LL.M.
(Melbourne)
21 Februari 2014
The Financial Club Jakarta |

Upcoming Events

- 1. DUBAI INTERNATIONAL ARBITRATION CENTRE (DIAC)**
10th Open Dialogue
“Meet DIAC and its Executive Committee”
6 April 2014 (13:00 – 16:00)
JW Marriott Marquis – Miami, USA

Objective

The purpose of this meeting is to create a platform for direct and open dialogue between DIAC users and the members of the Executive Committee to exchange their views and comments and to raise any questions or feedback related to DIAC services.

Who should attend

Discussion topics will be of particular interest to practicing lawyers, arbitrators, ADR practitioners, litigators, judges, and other ADR experts and users, business people and academics wishing to acquire greater knowledge about international standards of arbitration in DIAC.

For more information, please contact

Ms Ritta Saoud

Events Manager

Tel: +971 4 2028270/375

E-mails: ritta.saoud@dubaichamber.com or diacevents@dubaichamber.com

2. ICC/FIDIC Conference : “International Construction Contracts & the Resolution of Disputes



Regional and international construction experts will gather in Johannesburg to share their expertise on FIDIC work contracts and their use in the region, proposing best practices, dispute avoidance and effective resolving of disputes affecting the construction and engineering industries in the region and beyond.

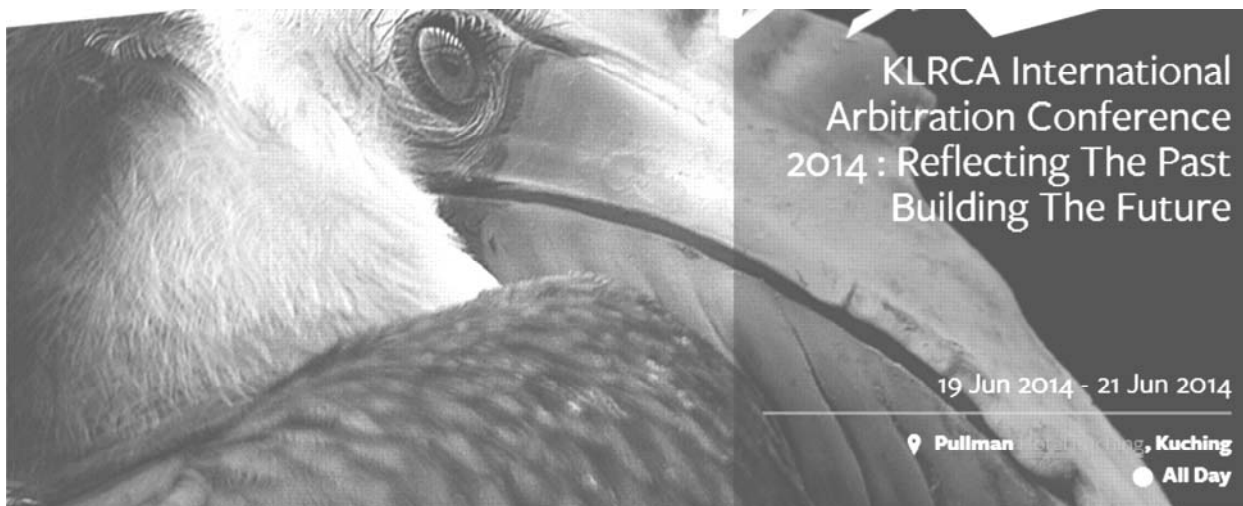
Early bird savings of up to Euro 300. apply until 11th April

For more information can be found at

<http://fidic.org/events/fidic-international-construction-contracts-and-resolution-disputes-2014>

3. KLRCA International Arbitration Conference 2014 : “Reflecting The Past Building The Future”

19 Jun 2014 - 21 Jun 2014 Pullman Hotel Kuching, Kuching All Day



An Exciting New Phase in Asia Pacific Arbitration

In June 2014, Malaysia will open its door to one of the year’s most important arbitration events. With the theme “Reflecting the Past, Building the Future”, the KLRCA International Arbitration Conference will feature eminent arbitration experts from across the globe to deliberate the foundations of arbitration, scrutinize the current state of the practise and form a roadmap for the future.

For more information can be found at

<http://klrca.org.my/events/kiac2014/> or <http://www.klrcakuching2014.com/>

BANI REGIONAL CENTERS AND REPRESENTATIVE OFFICES

BANI Bandung

Gedung Wahana Bakti Pos (GWBP)
Lt. 5, Blok. A, Jl. Banda No. 30, Bandung 40115
Phone : +62 (0)22 421 3647
Fax : +62 (0)22 4261564
e-mail : banibandung@gmail.com

BANI Surabaya

Jl. Ketintang Baru II/1-3, Surabaya 60231
Phone : +62 (0)31 8287414, 8293486
Fax : +62 (0)31 8290522
e-mail : bani-sby@telkom.net

BANI Medan

Jl. Sekip Baru No. 16, Medan 20112
Phone : +62 (0)61 4523654
Fax : +62 (0)61 4155523
E-mail : banimedan@gmail.com

BANI Pontianak

Jl. Imam Bonjol No. 402, Lt. 3, Pontianak 78123
Phone : +62 (0)61 585262
Fax : +62 (0)61 585261
E-mail : bani_pwkpontianak@yahoo.id

BANI Batam

Jl. Bunga Raya No.22 – Baloi Center, Batam 29432
Phone : +62 (0)778 459211
Fax : +62 (0)778 459244
E-mail : banibatam@yahoo.com

BANI Palembang

Jl. BLPT Basuki Rahmat No. 32-B, Palembang 30134
Phone/Fax : +62 (0)711 815 759
E-mail : banisumsel@gmail.com

BANI Denpasar

Jl. P Tanimbar No. 46, Denpasar 80114, Bali
Phone/Fax : +62 (0)361 227459
E-mail : banidenpasar@gmail.com

BANI Jambi

Jl. Jend. Sudirman No. 88, Thehok, Jambi
Phone/Fax : +62 (0)741 31185
E-mail : banijambi@gmail.com



BANI ARBITRATION CENTER
(BADAN ARBITRASE NASIONAL INDONESIA)

Wahana Graha Building, 1st & 2nd Floor
Jl. Mampang Prapatan No.2, Jakarta 12760, Indonesia
Phone : +62 21 7940542 Fax : +62 21 7940543

Home Page : www.bani-arb.org, www.baniarbitration.org, E-mail : bani-arb@indo.net.id

ISSN 1978-8398

