

Pola Kebangkitan Ekonomi India (1999-2006): antara Indian Based Multinational Corporations dan Small Medium Enterprises¹

Hilda Indri Azalea

*Alumnus Program Studi S1 Ilmu Hubungan Internasional
Universitas Airlangga
(E-mail: hilda.azalea05@gmail.com)*

ABSTRACT

China and India are now becoming the 'new economic power'. Both of them have different pattern of economic. China becomes economic giant because of its Small Medium Enterprises (SMEs). The government of China fully supports SMEs. But, what about India? It has many icons of technology, such as Wipro, Tata Consultancy Services, and Infosys. Not only technologies, but also many kinds of Multinational Corporations (MNCs), which is called Indian Based (IB) MNCs. This paper discusses the economic patterns of India. Does it based on IB MNC, SMEs, or both. Using neoliberalism approach and economic powerhouse theory, I conclude that India has multiple-paths to growth in their economic power. It is characterized by the combination of IB MNCs, SMEs, and government to reach their emerging economic. SMEs has greater influence than IB MNCs, but without IB MNCs, India can't reach economic emerge. The position of government of India itself as a regulator with their policy.

Keywords: *economic emerge, IB MNCs, SMEs*

Pada 1991, World Bank mengklasifikasikan negara berdasarkan *Gross National Product* (GNP) yang mereka miliki. Merekapun menyebut beberapa negara dari Asia sebagai keajaiban ekonomi (*economic miracle*). Adapun negara-negara tersebut adalah Hongkong, Korea Selatan, Singapura, Taiwan, Cina, Indonesia,

¹ Artikel ini merupakan ringkasan skripsi penulis pada Program Studi S1 Ilmu Hubungan Internasional universitas Airlangga.

Malaysia, dan Thailand (World Bank Team 1993, xv). Masing-masing negara memiliki karakteristik ekonomi yang berbeda. Karakteristik tersebut dibentuk oleh pihak-pihak yang berperan dalam perekonomian dan akhirnya membentuk suatu pola ekonomi. Ada beberapa pola kebangkitan ekonomi, yakni ekonomi yang berbasis MNCs, seperti Korea dengan *chaebols*, dan Jepang melalui *zaibatsu*. Ada pula pola ekonomi berbasis pada pengusaha kecil dan menengah, yang usahanya disebut *Small Medium Enterprises* (SMEs). Contoh negara yang berhasil membangun perekonomiannya berbasis SMEs adalah Cina.

Saat ini, India mulai disandingkan dengan Cina sebagai kekuatan ekonomi baru. Kebangkitan ekonomi India dimulai ketika pemerintahan Narasimha Rao meminimalkan peran negara dan memperbesar peran pasar (marketisasi). Jalan yang ia tempuh sebagai Perdana Menteri sekaligus Menteri Perindustrian adalah melonggarkan kebijakan-kebijakan industri dan usaha, baik bagi IB MNCs (*Indian Based MNCs*) maupun SMEs yang ada di India. Semenjak liberalisasi 1991 tersebut, baik IB MNCs dan SMEs berkembang lebih cepat dibandingkan masa diberlakukannya batasan-batasan usaha (masa Lisensi Raj). Berkembangnya kedua pihak tersebut membuat perekonomian India meningkat dibandingkan sebelum liberalisasi.

Dalam tulisan ini diulas pola ekonomi yang dikembangkan oleh India: berbasis IB MNCs, SMEs, atau keduanya?. Dengan menggunakan pendekatan neoliberalisme dan teori-teori *economic powerhouse* (motor ekonomi). Penulis menggunakan pendekatan neoliberalisme dikarenakan adanya penguatan pasar. Neoliberalisme mengasumsikan bahwa kesejahteraan manusia paling baik didapatkan dengan cara membebaskan individu berusaha dalam kerangka institusional yang dijaga oleh negara. Negara berperan sebagai pihak yang menciptakan dan memelihara kerangka institusional bagi praktek pasar bebas. Keterlibatan pemerintah termasuk dalam hal militer, pertahanan, kebijakan, ketentuan-ketentuan legal dan fungsi-fungsinya untuk mengamankan, menjamin berjalannya hak cipta dan juga berjalannya pasar (Harvey 2006, 2). Apabila pasar tidak ada, maka negaralah yang akan menciptakan pasar bila dibutuhkan. Namun, negara hanya menjamin, tidak mengatur berjalannya pasar tersebut.

Sedangkan teori-teori *economic powerhouse* digunakan untuk memahami pihak yang paling dominan dan berkontribusi besar dalam pendapatan negara, yakni MNCs dan SMEs. MNCs adalah bentuk *big business* negara-negara berkembang yang telah menjadi pemeran aktif dalam perekonomian global. Kegiatan MNCs yakni mengadakan *joint venture* pada pasar dalam negeri, kemudian memperluas jaringan kerjanya di kawasan regional, dan seterusnya (Dunning dalam Goldstein 2007, 1). Dalam penelitian ini, MNCs yang dimaksud adalah MNCs milik warga negara India, yang selanjutnya dikenal dengan IB MNCs. Sedangkan SMEs menjadi dasar kebangkitan ekonomi suatu negara dikarenakan ia memberikan

keuntungan bagi pertumbuhan ekonomi (McMahon dalam Hakim 2005, 335). Dengan kerangka pikir tersebut, peneliti percaya bahwa India mampu mencapai kebangkitan ekonominya dengan pola *multiple-paths*, yakni adanya kolaborasi antara IB MNCs, SMEs, dan pemerintah sebagai regulator. Pemerintah dalam hal ini menyelenggarakan kerangka institusional yang berupa kebijakan-kebijakan untuk mendukung IB MNCs, dan SMEs, juga tetap menjaga peran pemerintah.

Konsep yang digunakan dalam penelitian ini adalah hakikat kebangkitan ekonomi, yakni bilamana suatu negara mengalami kebangkitan ekonomi. Pertama, peningkatan suatu negara dalam memproduksi atau pendapatan per-kapita yang diukur dari GNP. Negara disebut mengalami pertumbuhan ekonomi yang tinggi apabila pertumbuhan GNP-nya mencapai 5,8 persen. Kedua, diperoleh dari elemen yang ada dalam GNP, yakni investasi dan tabungan. Negara disebut bangkit perekonomiannya karena tingginya tingkat investasi dan tabungan. Dalam hal tabungan (*saving*), yakni mencapai 20 persen dari GNP². Sedangkan dalam hal investasi mencapai total 32 persen dengan perincian 14 persen dari investasi publik, dan 18 persen dari investasi swasta (World Bank Team 1993, hal. 42)³. Ketiga, negara tersebut mengalami penurunan bagian agrikultur dalam GNP, dan peningkatan bagian industri dan jasa dalam GNP. Konsep yang juga digunakan adalah MNCs, dan SMEs

Secara sistematis, tulisan ini dibagi menjadi tiga bagian utama. Bagian pertama memaparkan tentang tahap-tahap ekonomi yang telah dilalui oleh India hingga ia mencapai kebangkitan ekonomi. Bagian kedua memaparkan tentang keterlibatan IB MNCs dan SMEs dalam perekonomian India. Bagian ketiga mengulas tentang pendapatan IB MNCs dan SMEs dalam GNP India. Dengan mengetahui besarnya kontribusi masing-masing pihak, maka akan diketahui pola kebangkitan ekonomi India, berbasis IB MNCs, atautkah SMEs.

Kebangkitan Ekonomi India: Transformasi dari *Sick-Man*⁴ ke Gajah⁵

Periode kebangkitan ekonomi India dibagi menjadi empat tahap. Tiga tahap awal adalah ketika India masih mengalami pertumbuhan ekonomi yang rendah, yakni

² Berdasarkan pertumbuhan perekonomian yang pernah terjadi di Amerika Latin. Amerika Latin pernah mendapat sebutan *economic miracle* juga oleh IMF ketika IMF mengeluarkan buku yang disusun John Page, dan rekan-rekannya pada tahun 1993

³ Didasarkan pada penelitiannya pada *Asian Economic Miracle*, yakni negara-negara HPAEs.

⁴ Dinyatakan oleh Daniel Patrick Moynihan, duta besar Amerika Serikat untuk India semasa pemerintahan Nixon

⁵ Istilah 'Gajah' ini diambil dari julukan oleh beberapa peneliti, yakni: Niranjana Rajadhyaksa, Ashok Gulati, Shenggan Fan, dan Sara Dalafi (Gulati, Fan, dan Dalafi 2005)

kurang dari 5,8 persen pertahun. Sedangkan tahap akhir, yakni tahap keempat adalah tahap kebangkitan ekonomi India dengan pertumbuhan ekonomi lebih dari 5,8 persen pertahun. Tahap pertama dengan rata-rata pertumbuhan GNP 4,3 persen. Tahap kedua menjadi 3,2 persen. Tahap ketiga dengan 4,8 persen, dan terakhir 6,3 persen (Panagariya 2008,16).

Tahap pertama ekonomi India (1951-1965) ditandai dengan adanya liberalisasi. Ia menerapkan perdagangan bebas. Hal ini terbukti ketika Nehru memaparkan tujuan negaranya pada sektor ekonomi:

Tujuan utama bagi negara kita adalah menghasilkan karya. Sedapat mungkin dengan kemandirian nasional. Jelas perdagangan internasional tidak dilarang, tapi kita mengkhawatirkan diri kita terjatuh dalam pusaran imperialisme ekonomi. Kita tidak mau menjadi korban kekuatan imperialis, juga tidak ingin tergantung pada mereka. Maka kita harus menggantungkan diri pada diri kita sendiri... (Panagariya 2008, 25).

Maka pada 1948, pemerintahan Nehru menetapkan *The Industrial Policy Resolution (IPR)*.⁶ Ketika ditetapkan IPR I pada tahun 1948, sektor swasta masih dapat tenang, karena kepentingannya tidak akan terganggu oleh kinerja pemerintahan India yang cenderung sosialis. Sedangkan ketika ditetapkannya IPR tahun 1956, pengganti IPR tahun 1948, pemerintah India mulai memberlakukan aturan-aturan pada bidang industri. Industri harus meminta izin terlebih dahulu kepada pemerintah India untuk mendirikan usahanya, izin ini dikenal dengan sebutan *Lisensi Raj*.⁷

Tahap kedua (1965-1981) ditandai dengan adanya pola-pola sosialisme yang diterapkan oleh pemerintah India, terutama pada masa pemerintahan Indira Gandhi. Pemerintahan India mengeluarkan undang-undang mengenai regulasi perusahaan bisnis besar, termasuk didalamnya perusahaan IB MNCs dan asing. Undang-undang ini disebut dengan *Monopolies and Restrictive Trade Practices (MRTP) Act*. Undang-Undang ini dianggap sebagai pembersihan pemerintah terhadap MNCs dan perusahaan besar yang ada.⁸ Tahun 1976, ada kebijakan impor setiap enam bulan sekali yang berisikan daftar barang-barang terbatas yang dapat diimpor. Kebijakan ini disebut *Red-Book*.⁹

⁶ Isi dari IPR tersebut menyebutkan adanya sektor-sektor industri yang akan dikuasai sekaligus dikelola dan dilindungi oleh pemerintah.

⁷ Istilah ini dipopulerkan oleh ekonom India Raj Krisna, yang pernah mengajar di Delhi School of Economics. Pengembangan ekonomi tergantung petunjuk pemerintah Semua soal bisnis tergantung pada keputusan raja, yang dulu menguasai India, lalu kini pemerintahan.

⁸ perusahaan besar yang dimaksud adalah perusahaan dengan jumlah kekayaan Rs. 200 juta.

⁹ *Red-book* ini berisikan daftar barang yang dapat diimpor, dan barang yang diimpor namun dengan pembatasan yang meliputi tujuan kebutuhan impor untuk keperluan industri kecil dan perusahaan besar (Panagariya 2008, 85).

Tahap ketiga (1981-1988) liberalisasi mulai nampak. Hal ini terjadi setelah Rajiv Gandhi menggantikan Indira Gandhi. Ia menjadi pelopor perubahan sistem ekonomi India agar lebih liberal. Dalam dua tahun pertama ia memerintah, setidaknya ada 30 industri dan 82 produk farmasi yang sebelumnya dilisensi, oleh Rajiv Gandhi didelisensikan. Ia juga menaikkan ambang batas kekayaan bagi industri kecil dan menengah dari yang sebelumnya Rs. 2 juta menjadi Rs. 3,5 juta (Panagariya 2008, 83). Perubahan pada sektor perdagangan difokuskan pada kebijakan impor. Pemerintahan Rajiv Gandhi memperkenalkan OGL (*Open General Licensing*) bagi barang konsumsi. Untuk melindungi barang-barang konsumsi dilakukan monopoli oleh pemerintah melalui kanalisasi (*canalizing*), yakni sistem monopoli pemerintah yang memungkinkannya menyatukan seluruh produksi suatu jenis barang pada perusahaan milik pemerintah atau perusahaan yang telah ditunjuknya.

Selain perubahan mengenai lisensi, Rajiv Gandhi juga melakukan perubahan pada pasar, yakni pasar di India menjadi lebih terbuka. Setelah melonggarkan ijin pendirian industri, Rajiv Gandhi juga mengeluarkan kebijakan baru mengenai kegiatan perusahaan besar. Kegiatan tersebut meliputi riset dan pengembangan (R&D) dan juga investasi asing. Kebangkitan ekonomi India sendiri dimulai pada tahap terakhir perekonomiannya, yakni 1988-2006. Periode ini ditandai dengan peningkatan GNP rata-rata sebesar 6,3. Pada periode ini terjadi banyak perubahan, termasuk komposisi perekonomian India.

Pada tahun 1991, PM Narasimha Rao dengan Dr. Manmohan Singh sebagai Menteri Keuangan. Sementara PM Rao merangkap sebagai Menteri Perindustrian. Rao sebagai Perdana Menteri sekaligus Menteri Perindustrian, mencabut berbagai lisensi, kecuali sektor-sektor yang masih membutuhkan dukungan negara, seperti sektor agrikultur, khususnya beras, kapas, dan sereal.

Ada enam variabel yang membedakan perekonomian India pada tiga tahap awal dan ketika liberalisasi mulai diterapkan, yakni:

Tabel 1
Perbedaan Tiga Periode Awal Perekonomian India
dengan Masa Liberalisasi

Variabel	Tiga periode awal (1951-1990)	Liberalisasi ekonomi (1991-2006)
Tingkat GNP	4,1	6,3

Tingkat tabungan	15,6	23
Tingkat investasi	13,6	15,4
Kontribusi GNP	Agrikultur: 44,75 Industri: 21,5 Jasa: 34	Agrikultur: 21 Industri: 27 Jasa: 52
Tingkat kemiskinan	47,4	31
Kepemilikan industri dan usaha	Dikelola dan dilindungi oleh pemerintah, semua bentuk kegiatan perusahaan harus melalui ijin pemerintah	Pencabutan lisensi, permintaan ijin usaha ke pemerintah digantikan dengan berkembangnya perusahaan milik swasta, berupa korporasi dan usaha kecil menengah

Sumber: United Nation, 2008. Gross National Product of India 2007. [online]. dalam <http://data.un.org/Data.aspx?q=india+industry&d=CDB&f=srID%3a29912%3berID%3a356> (diakses 2 September 2008).

Reserve Bank of India, 2008. Handbook statistics on the Indian economy 2007-2008. [online]. dalam <http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook+of+Statistics+on+Indian+Economy> (diakses 28 Desember 2008).

IB MNCs dan SMEs dalam Kebangkitan Ekonomi India

Pada dasarnya, ada tiga komposisi utama penyusun ekonomi India, yakni perusahaan Eropa, perusahaan gabungan dan perusahaan milik India sendiri (Ray 1982, 52). Perusahaan India yang semakin bertambah dari tahun ke tahun 1914 hingga 1947 membuat pertambahan modal yang masuk ke India bertambah besar. Pada jangka waktu yang sama, terjadi penurunan kepemilikan modal orang Eropa dan yang lain. Besarnya komposisi modal milik orang India sebagai penyusun modal yang masuk ke India mengindikasikan bahwa dalam pasar di India yang paling berperan adalah perusahaan India.

Pengusaha India yang mengubah komposisi itu terbagi menjadi tiga komunitas utama, yakni: Paris, Mawaris, dan Bengalis. Paris adalah komunitas migran yang berasal dari Persia. Komunitas inilah yang pertama kali berkolaborasi dengan kolonial Inggris untuk mendirikan usahanya (Bagchi 1992, 202).¹⁰ Komunitas yang kedua adalah Mawaris. Kelompok ini merupakan komunitas pedagang yang bermigrasi dari daerah gurun di barat daya India. Perusahaan Mawaris ini dikarakterkan dengan tiga hal. Pertama, perusahaan Mawaris biasanya

¹⁰ Komunitas ini menjalankan kegiatannya di India bagian barat, seperti Bombay. Kegiatan industri komunitas ini meliputi industri-industri vital, seperti besi-baja, batu bara, dan kapas.

perusahaan besar yang berupa konglomerat yang menjalankan usaha di beberapa bidang secara bersamaan. Kedua, perusahaan perantara mereka biasanya berupa perusahaan-perusahaan Eropa. Ketiga, perusahaan mawaris cenderung senang berspekulasi (Tomlinson dalam Goswami 1994, 27).¹¹

Kelompok ketiga adalah Banian. Kelompok ini berasal dari wilayah timur India, Bengal. Karakter dari kelompok ini adalah usaha mereka yang tergolong skala kecil dan menengah. Selanjutnya kegiatan kelompok ini berkembang menjadi *Small Medium Enterprises* (SMEs). Kelompok Banian ini juga dikenal dengan sebutan *Bengali Nationalist Entrepreneurs* (Sinha 1994, 71).¹² Tiga komunitas perdagangan diatas membentuk dua aliran sistem perekonomian, sistem perekonomian yang menitik-beratkan pada perkembangan perusahaan besar, dan menitik-beratkan pada perusahaan kecil. Aliran yang berpihak pada peran perusahaan besar terbagi menjadi dua golongan, yakni konservatif dan moderat. Sedangkan aliran yang menitik-beratkan pada perusahaan kecil disebut golongan radikal.

Sebelum India merdeka, kelompok konservatif dan moderat lebih berpihak pada perusahaan. Pada saat ini, baik IB MNCs maupun SMEs berkembang dengan baik, namun pada saat India merdeka, hal inipun berubah. Perubahan yang terjadi yakni ketika kelompok radikal menang¹³. Setelah kemerdekaan India, Nehru yang tergolong kaum radikal menjadi Perdana Menteri (PM) pertama India. Pada masa kepemimpinannya inilah dikeluarkan kebijakan-kebijakan yang mengarah pada sistem ekonomi terpusat.

Kebijakan pertama yang dikeluarkan oleh pemerintah India adalah *Industrial Policy Resolution* (IPR) tahun 1948. Kebijakan ini yang dikarakterkan dengan penggabungan ekonomi yang bertumpu pada sektor swasta dan publik. Semenjak kaum radikal berkuasa, dimulailah masa penguatan negara dalam pasar, yakni dengan mengeluarkan kebijakan yang lebih mendukung SMEs daripada IB MNCs. Kebijakan-kebijakan tersebut adalah *Industries (Development and Regulation) Act 1951*. Kebijakan ini merupakan kebijakan pengaturan yang cenderung mendukung SMEs. Kemudian, IPR 1956 menggantikan IPR 1948. *Companies Act*

¹¹ Salah satunya adalah ketika mereka berdagang opium dengan Cina. Pada perkembangannya, perusahaan-perusahaan dari kelompok Mawaris inilah yang menjadi pelopor ekspansi perusahaan-perusahaan India, karena mereka biasanya melakukan *take-over*.

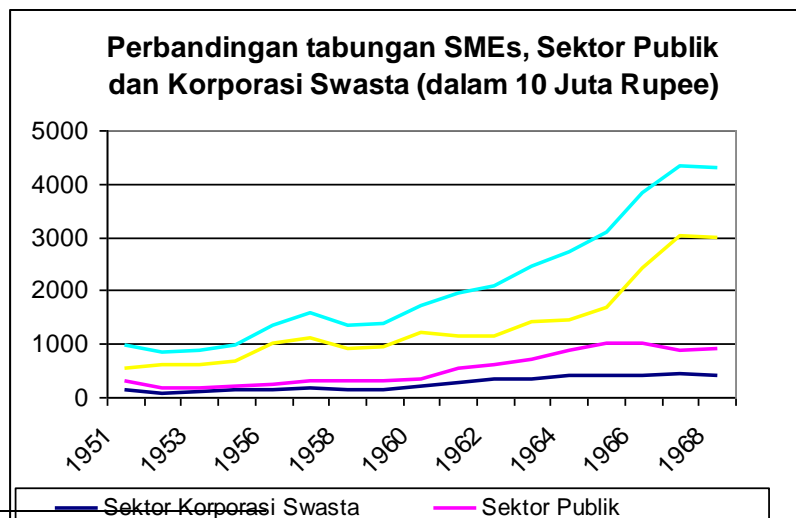
¹² Banian bukanlah pedagang yang mau menjalin hubungan dengan Inggris ataupun berspekulasi dalam kegiatan bisnis. Mereka adalah orang-orang ahli di bidang masing-masing, seperti peneliti, teknisi dan pekerja yang berpengalaman dan terlatih. Sedangkan untuk modal usaha, mereka mendapatkannya dari pinjaman teman dan kerabat, sehingga usaha yang mereka dirikan pun tidak besar.

¹³ Kemenangan kelompok radikal ditandai dengan dua hal. Pertama, ketika Jawaharlal Nehru dipilih menjadi Perdana Menteri India yang pertama. Kedua, kembali diterapkannya mekanisme kendali oleh pemerintah di bidang perekonomian, sama ketika kolonial Inggris.

of 1956. *Monopolies and Restrictive Trade Practices (MRTP) Act of 1969*. Undang-undang ini memberikan pemerintah kewenangan untuk ikut mengatur perusahaan besar, termasuk IB MNCs. Kewenangan tersebut, yakni: (1) kepemilikan usaha dengan aset 200 juta (2) usaha yang saling berkaitan dengan aset Rs. 200 juta (3) kepemilikan dominan dengan aset Rs. 10 juta (4) kepemilikan dominan yang saling terkait (Panagariya 2008, 59). *Industrial Licensing Policy 1980*, yang membatasi kerja perusahaan asing dan lokal.

Namun, kebijakan yang sangat membatasi kegiatan IB MNCs adalah *Companies Act of 1956*¹⁴. Kebijakan ini mengakibatkan turunnya tabungan dari sektor IB MNCs karena keberpihakan negara lebih pada SMEs.

Grafik 1
Perbandingan Tabungan SMEs, Sektor Publik dan Korporasi Swasta 1951-68



¹⁴ Adapun isi peraturan sektor SMEs yakni: (1) berbagai batasan yang berkaitan dengan manajemen organisasi perusahaan, termasuk pengajuan perijinan pada pemerintah pusat apabila akan ada perubahan komposisi pemegang saham. (2) penghapusan kompensasi untuk pemberhentian karyawan kantor, dalam kasus ini adalah karyawan yang dipecat. (3) larangan untuk memindahkan letak kantor. (4) alokasi dana untuk gaji adalah 10 persen dari keuntungan bersih. (5), larangan untuk memberikan komisi bagi agen penjualan dan pembelian. (6) larangan bagian manajemen penjualan untuk ikut mengatur kontrak dalam perusahaan. (7) larangan untuk memberikan pinjaman pada perusahaan lain. Ketujuh, adanya batasan untuk berinvestasi pada perusahaan lain. (8) pembatasan kepemilikan industri. (9) kendali yang lebih besar pada negara untuk membatasi direksi suatu perusahaan. (10) larangan bagi satu perusahaan untuk memiliki bisnis lain di bidang yang sama. Terlihat dari berbagai pembatasan yang dipaparkan oleh undang-undang tersebut, tujuan jangka panjang pemerintah India adalah membuat pola ekonomi yang terpusat di tangan pemerintah (Reed 2001, 90).

Sumber: Reserve Bank of India, 2008. Handbook statistics on the Indian economy 2007-2008. [online]. dalam [http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook+of+ Statistics+on+Indian+ Economy](http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook+of+Statistics+on+Indian+Economy) (diakses 28 desember 2008).

Pada masa pemerintahan Rajiv Gandhi, ia mulai meletakkan dasar-dasar liberalisasi, yakni dengan berbagai pembaharuan, yang dikenal dengan *New Economic Policy*. Ciri utama dari perekonomian ini adalah manajemen oleh pemerintah, bukannya pengaturan sepenuhnya oleh pemerintah. Jadi, pemerintah tidak sepenuhnya mundur dari pasar, melainkan menjadi regulator ekonomi. Hal ini tercermin pada intervensi pemerintah pada manajemen perusahaan. Pengganti Rajiv Gandhi adalah PM Rao, yang meneruskan liberalisasi tersebut.

Tahun 1991, PM Rao mengeluarkan undang-undang industri yang disebut *Industrial Policy Statement*.¹⁵ Perubahan ini membawa hasil yang sangat baik dalam perekonomian India. Undang-undang terakhir yang mengatur tentang kegiatan IB MNCs dan SMEs adalah *Companies (amandement) Act of 1999*. Adapun isi undang-undang ini adalah perizinan untuk dapat melakukan pembelian saham kembali perusahaan (*buy-back share*), pendirian lembaga pendidikan dan perlindungan investor, pengesahan standar akuntansi bagi perusahaan, baik besar maupun kecil, dan perizinan bagi perusahaan untuk melakukan investasi antara perusahaan dan memberikan pinjaman bagi anak perusahaan tanpa mengajukan persetujuan terlebih dahulu pada pemerintah pusat.

Hasilnya, terjadi pengurangan peran sektor publik, dan menguatnya sektor korporasi swasta. Dengan demikian, pemerintah mulai menarik diri, dan hanya menjadi regulator. Berkurangnya peranan sektor publik semakin terlihat pada tahun 1998, ketika tabungan dari sektor publik menunjukkan angka negatif, hal tersebut menjadi titik tolak pola perekonomian India. Pola yang awalnya bergerak pada tiga sektor, yakni SMEs, IB MNCs, dan publik menjadi SMEs dan IB MNCs.¹⁶

¹⁵ (1) peningkatan batas ambang untuk SMEs dari Rs. 3,5 juta menjadi Rs. 6 juta (2) impor untuk mesin dan bahan dasar produksi berupa tanaman diperbolehkan hingga 30 persen, batas tersebut belum termasuk impor barang yang tertera dalam OGL (3) deregulasi diserahkan pada masing-masing perusahaan, dan tidak ada pembatasan bagi perluasan unit baru (4) Terakhir, bagi usaha yang hasil produksinya ditujukan untuk ekspor sepenuhnya di delisensi.

¹⁶ Perincian dapat dilihat di Lampiran 1 dan lampiran 2

Kebangkitan Ekonomi India: IB MNCs, SMEs, atau Keduanya?

Setelah pengurangan peran pemerintah dari pasar, ada dua motor perekonomian, yakni IB MNCs dan SMEs. Adapun dicabutnya *Companies Act of 1956*, yang digantikan dengan *Companies (amandemen) Act 1999*, yang juga menandai berakhirnya masa *Lisensi Raj*. Bagi IB MNCs, mereka diperbolehkan memperluas usaha, berinovasi pada produk dan struktur organisasi mereka. Inovasi IB MNCs pada produk terletak pada penerapan teknologi yang mereka impor, dan perluasan pemasaran produk. Kegiatan memperluas usahanya adalah melalui merger dan akuisisi. Sehingga, bentuk IB MNCs yang ada di India adalah *quasi-independent*, dimana anak perusahaan masih dikendalikan oleh perusahaan pusat. Kendali perusahaan pusat terkait dengan investasi perusahaan. Sedangkan anak perusahaan sendiri dapat mengambil keputusan untuk mempertahankan keberadaannya di *host country*. Hubungan antara perusahaan pusat dan anak perusahaannya disebut *holding company* dan *subsidiary* (Reed 2001, 31).

Tidak jauh berbeda dengan SMEs yang juga mengalami kemajuan usaha. Jumlah SMEs mengalami peningkatan yang pesat semenjak liberalisasi di India yang terjadi pada tahun 1991. Kekhawatiran SMEs akan tergerus oleh perusahaan besar dan asing tidak terbukti dengan dikeluarkannya pemerintah kebijakan *Small, Tiny, and Village Enterprises pada Agustus 1991*¹⁷. Dengan dikeluarkannya kebijakan ini, terjadi perubahan pada konsep *industries* (industri) menjadi *enterprises* (perusahaan). *Enterprises* (perusahaan) dibagi menjadi dua katagori utama. Pertama perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi atau manufaktur barang-barang yang berkaitan pada industri lain. Kedua, perusahaan yang bergerak dalam penyediaan jasa.

Lalu, yang menjadi pertanyaan besar adalah mana dari kedua pihak ini yang menjadi basis ekonomi India? Untuk mengetahuinya, digunakan konsep GNP, yakni pendapatan yang didasarkan pada warga negara. Salah satu komponen dari GNP adalah PI (*Personal Income*), atau yang lebih dikenal dengan pendapatan pribadi. Masing-masing pendapatan pribadi dari IB MNCs ini dihitung dan dilaporkan pada para pemegang saham mereka, yang selanjutnya disebut *shareholder*, dalam bentuk *annual report*.¹⁸ Penghasilan satu tahun IB MNC ini disebut dengan pendapatan pribadi perusahaan.

¹⁷ Adapun salah satu isi kebijakan ini adalah pergantian proteksi menjadi daya saing kompetitif untuk memompa pertumbuhan bagi SMEs. Pemerintah mendirikan *Small Industries Development Bank of India* (SIDBI), *Technology Development dan Modernization Fund* didirikan untuk menciptakan dan mempercepat keuangan dan jasa teknis pada sektor industri kecil.

¹⁸ Laporan berkala tiap tahun oleh para IB MNC ini dicatat dari 31 Maret hingga 1 April tahun yang akan datang.

Dengan kriteria IB MNCs yang digunakan dalam penelitian ini, didapat bahwa pendapatan IB MNCs cukup berpengaruh terhadap besar GNP India. Tahun 2002, pendapatan IB MNCs mencapai 9,2 persen dari total GNP India keseluruhan. Pada tahun 2003, bagian tersebut menjadi 10,4 persen. Pendapatan IB MNCs dalam GNP kembali mengalami kenaikan menjadi 10,8 persen pada tahun 2004. Pada 2005, menjadi 11,9 persen dan tahun 2006, bagian IB MNCs dalam GNP semakin besar, yaitu mencapai 12,9 persen. Sehingga dapat diketahui bahwa IB MNCs pertahunnya berperan sebesar 11,04 persen terhadap perekonomian India melalui pendapatannya.

Sedangkan dalam GNP, komponen penyusun yang paling dominan adalah pendapatan pribadi dan pajak,¹⁹ Adapun pajak ini dapat digunakan sebagai pengukur sejauh mana kontribusi sebuah perusahaan terhadap pemasukan keuangan negara. Hal ini dapat membuktikan apakah keuntungan yang diperoleh IB MNCs termasuk dalam pendapatan pemerintah, ataukah sebaliknya. Keuntungan tersebut masuk dalam keuntungan IB MNCs sendiri, atau bahkan masuk dalam keuntungan para pemegang sahamnya. Bila dibandingkan dengan keseluruhan GNP dari tahun 2002 hingga 2006, pada tahun 2002, pajak dari IB MNCs hanya berkontribusi sebesar 0,36 persen. Pada tahun 2003 menjadi 0,32 persen. Turun lagi sebesar 0,05 persen menjadi 0,2 persen. Kemudian pada tahun 2005 mengalami kenaikan menjadi 0,35 persen, dan pada tahun 2006, menjadi 0,39 persen. Walaupun mengalami kenaikan pada dua tahun terakhir, hal tersebut hampir tidak mempengaruhi pemasukan pada negara, karena pajak dari IB MNCs kurang dari setengah persen.

Sedangkan dari sisi pendapatan, IB MNCs belum dapat dikatakan sebagai motor utama kebangkitan ekonomi India. Hal ini dikarenakan prosentase IB MNCs dalam GNP hanya mencapai 12,9 persen pada tahun 2006. Berarti kurang dari seperlima total GDP. Jika dalam keuntungan IB MNCs ia hanya menyumbang kurang dari 0,5 persen pendapatan negara, maka yang perlu diperhatikan adalah kemana keuntungan IB MNCs tersebut mengalir. Apakah mengalir ke perusahaan

¹⁹ Perlu diingat bahwa GNP memiliki banyak komponen. Berikut adalah rincian komponen dari GNP:

GNP = Produk Nasional Neto (NNP) + penyusutan

GNP = National Income + Pajak tidak langsung + penyusutan

GNP = Disposable income + Pajak langsung + pajak tidak langsung + penyusutan

GNP = Personal income + Pajak pribadi + pajak langsung + pajak tidak langsung + penyusutan

National income merupakan pendapatan yang diterima oleh pemilik faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, kewirasastaaan) sebagai balas jasa akibat mereka menjual faktor produksinya untuk digunakan dalam proses produksi, berupa sewa, upah, bunga, modal dan keuntungan pengusaha. Disposable income merupakan pendapatan siap pakai yang diperoleh dengan cara mengurangi besarnya NI dengan pajak langsung.

IB MNCs sendiri, ataukah ke para *shareholder*, para pemilik saham. Dan yang perlu diperhatikan lagi adalah komponen *shareholder* dari IB MNCs itu sendiri, apakah ia berasal dari India, orang India, pihak dari India, ataukah pihak dari luar negeri.

Bila *shareholder* tersebut berasal dari India, maka keuntungan perusahaan akan masuk ke pendapatan negara melalui pajak pribadi yang dikenakan pada *shareholder*. Sedangkan bila yang terjadi sebaliknya, yaitu *shareholder* dari luar negeri, luar India, maka keuntungan IB MNCs tersebut tidak mengalir ke negara India, melainkan ke negara lain, asal *shareholder* tersebut. *Shareholder* mendapatkan bagian dari modal yang mereka serahkan pada IB MNCs sesuai dengan besarnya modal mereka yang akan dikelola oleh IB MNCs. Keuntungan yang diperoleh para *shareholder* tersebut diserahkan oleh IB MNCs pada akhir periode, melalui deviden.

Ternyata, didapat bahwa hanya satu IB MNCs yang kepemilikan sahamnya lebih kecil dari kepemilikan asing, dan sisanya menguasai lebih dari separuh saham. Hal tersebut berarti bahwa lebih dari separuh, sesuai bagian jumlah saham yang dimilikinya mengalir ke IB MNCs India sendiri, sehingga masuk dalam pendapatan negara. Sedangkan yang dimiliki oleh investor asing hanyalah sebagian kecil, sehingga sangat sedikit keuntungan IB MNCs yang dibawa keluar oleh investor asing. Dengan demikian keuntungan yang dihasilkan oleh IB MNCs sebagian besar masih dimiliki oleh India, tidak oleh para investor asing yang selama ini sebagian besar terjadi pada negara berkembang yang lain.

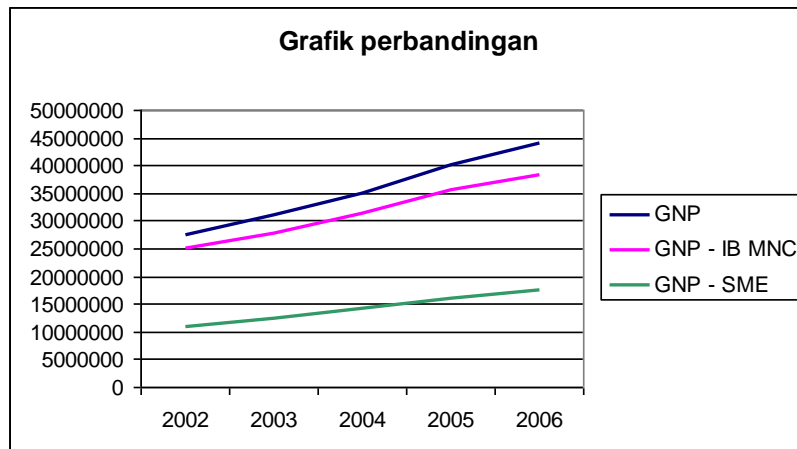
Berbeda dengan komposisi SMEs dalam GNP India. Federasi kamar dagang di India mengemukakan bahwa sektor usaha kecil dan menengah menyumbang 35 hingga 40 persen pada GDP-nya (Depperin 2006). Hal yang serupa juga dikemukakan oleh duta besar India untuk Indonesia Navrekha Sharma (Haryanto 2007).

Ekonomi India sekarang ini sudah mulai menyatu dengan ekonomi dunia. Walaupun demikian, proteksi selama menjadikan UKM India sangat kuat, sehingga kita dapat bersaing dengan perusahaan lain di seluruh dunia. Sampai sekarang 40% ekonomi India bergantung pada UKM.

Dengan kedua pernyataan tersebut, dapat diketahui bahwa ternyata usaha kecil menengahlah yang menjadi tulang punggung perekonomian India. Dengan demikian dapat dihitung kontribusi usaha kecil menengah.

Dengan demikian dapat diperbandingkan pendapatan IB MNCs dan SMEs pada GNP. Berikut adalah perbandingan antara keduanya:

Grafik 2
Perbandingan Kontribusi IB MNCs dan SMEs dalam GNP India



(perhitungan penulis dari berbagai sumber sebelumnya)

Dari grafik di atas didapat bahwa jumlah pendapatan nasional India jauh berkurang apabila proporsi SMEs dikeluarkan, dibandingkan ketika IB MNCs dikeluarkan dari pendapatan tersebut.

Kesimpulan

Kebangkitan ekonomi yang dialami oleh negara-negara Asia memiliki berbagai macam pola. Cina berbasis pada SMEs, dan Jepang pada korporasi perusahaan yang disebut *Zaibatsu*. Sedangkan India, yang mendapat julukan kekuatan ekonomi baru juga memiliki pola tersendiri. Pola ekonomi yang dikembangkan oleh India adalah pola ekonomi yang berbasis SMEs, yakni bertumpu pada kekuatan perusahaan kecil dan menengah. Adapun pihak lain yang berperan adalah IB MNCs.

Dalam penelitian yang telah dilakukan, Ada tiga pihak dalam menentukan perekonomian India, yakni IB MNCs, SMEs, dan pemerintah sebagai regulator. Pihak yang menjadi motor utama adalah SMEs, hal ini dikarenakan ia mendominasi pendapatan nasional India, dan tentu saja IB MNCs bukan motor utama ekonomi India walaupun ia berkontribusi besar pada investasi di India. Namun, bila hanya bertumpu pada SMEs, India tidak akan mengalami kebangkitan ekonomi. Kebangkitan ekonomi yang terjadi di India membutuhkan

kedua pihak ini, dan negara sebagai regulatornya melalui kebijakan-kebijakan yang ditetapkan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa setelah melalui penelitian, hipotesis ternyata menemukan relevansinya.

Setelah penelitian ini selesai, hasil penelitian dapat digunakan sebagai pijakan penelitian selanjutnya, yakni bagaimanakah pengaruh pola kebangkitan ekonomi India terhadap *bargaining position* India di mata negara lain. Penelitian ini dapat dikerucutkan menjadi bagaimana kekuatan ekonomi India dan pengaruhnya terhadap negara lain yang memiliki perekonomian yang lebih lemah.

Lampiran 1 **Perbandingan Tabungan Korporasi Swasta, SMEs dan Publik** **(1990-1998)**

Tahun	SMEs	Korporasi Swasta	Sektor Publik	GDS
1990	104789	15164	10057	130010
1991	103495	20304	17290	141089
1992	123315	19968	10399	159682
1993	149534	29866	10533	189933
1994	188790	35260	23412	247462
1995	201015	59153	30834	291002
1996	220973	62209	29886	313668
1997	270308	65769	27429	363506
1998	329760	68856	-8869	389747

Sumber: (Reserve Bank of India, 2008. Handbook statistics on the Indian economy 2007-2008. [online]. dalam <http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook+of+Statistics+on+Indian+Economy> (diakses 28 desember 2008).

Lampiran 2 **Perbandingan Tabungan Korporasi Swasta, SMEs dan Publik** **(1999-2006)**

Tahun	SMEs	Korporasi Swasta	Sektor Publik	GDS
1999	412516	87234	-15494	484256
2000	454853	81062	-36882	499033
2001	504165	76906	-46186	534885
2002	569134	94772	-15936	647990

2003	670776	120730	29521	821026
2004	725110	206363	68951	1000424
2005	866756	268329	92263	1227348
2006	985822	322242	133359	1441423

Sumber: (Reserve Bank of India, 2008. Handbook statistics on the Indian economy 2007-2008. [online]. dalam http://www.rbi.org.in/scripts/Annual_Publications.aspx?head=Handbook+of+Statistics+on+Indian+Economy (diakses 28 desember 2008).

Lampiran 3 Kaitan Pendapatan IB MNCs dan GNP India

Tahun	GNP	Pendapatan IB MNC	GNP - P.IB MNC
2002	27419740	2525445	24894295
2003	31034980	3229761	27805219
2004	35050030	3800209	31249821
2005	40209214	4794474	35414740
2006	43908846	5678061	38230785

Sumber: Perhitungan penulis berdasarkan *annual report*²⁰ masing-masing IB MNCs dan GNP India.

Lampiran 4 Bagian SMEs dalam GNP

Tahun	GNP	SMEs
2002	27419740	10967896
2003	31034980	12413992
2004	35050030	14020012
2005	40209214	16083685.6
2006	43908846	17563538

Sumber : Ministry of Agro and Rural Industries, 2007, *Annual Report 2006-07*, Ministry of Agro and Rural Industries, [online], dalam http://msme.gov.in/ari_ar_eng_2006-07.pdf (diakses 15 September 2008).

Daftar Pustaka

²⁰ Rincian *annual report* dapat dilihat pada daftar pustaka.

Buku dan Artikel dalam Buku

- Ahmad, Jamli, 2001. *Teori Makro Ekonomi*, Yogyakarta: BFFE
- Goswami, O, 1994. 'Sahibs, Babus, and Basnias: Changes in Industrial Control in Eastern India 1918-50' dalam RK. Ray (ed.) *Entrepreneurship and Industry in India 1800-47*, Delhi: Oxford University Press.
- Hakim, Abdul, 2004. *Ekonomi Pembangunan*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Harvey, David, 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Kale, Sunila, 2005. 'The Political Economy of India's Second Generation Reforms', dalam *India as an emerging power*, eds. Sumit Ganguly, London: Frank Cass Publishers.
- Panagariya, Arvind, 2008. *India: The Emerging Giant*, New York. Oxford University Press.
- Russet, Bruce and Starr, Harvey 1992, *World Politics: The Menu for Choice*, New York: W.H. Freeman,
- Reed, Ananya, Mukerjee 2001. *Perspective on the Indian Corporate Economy*, New York: Palgrave Macmillan
- Singarimbun, Masri, 1989. 'Tipe, metode, dan proses penelitian', dalam *Metode penelitian survei*, edisi revisi, ed. Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, Jakarta: LP3ES.
- Sapelli, G. 1990. 'A historical typology of group enterprises: the debate on the decline of popular sovereignty', dalam (eds.) D. Sugarman dan Gunther Teubner, *Regulating corporate groups in Europe*, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Suhanda, Irwan, 2007. *India: Bangkitnya Raksasa Baru Asia*. Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara.
- United Nation Development Programme (UNDP) 2007, *Human Development Report 2007/2008 2007*, New York: Palgrave Macmillan.

Artikel Online

Government of India, 2007. Micro, Small and Medium Enterprises in India. [online]. Government of India, dalam http://www.laghu-udyo.gov.com/ssiindia/MSME_OVERVIEW.pdf (diakses 15 September 2008).

Ministry of Agro and Rural Industries, 2007. [online]. Annual Report 2006-07, Ministry of Agro and Rural Industries, dalam http://msme.gov.in/ari_ar_eng_2006-07.pdf (diakses 15 September 2008)

Ministry of Small Scale Industries, 2007. [online]. Annual Report 2006-07, Ministry of Small Scale Industries, dalam <http://www.mca.gov.in/MinistryWebsite/dca/report/annualreport2007.html?year=2007> (diakses 15 September 2008).

Reserve Bank of India, 2008. Handbook Statistics on the Indian Economy 2007-2008. [online]. dalam <http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook+of+Statistics+on+Indian+Economy> (diakses 28 desember 2008).

United Nation, 2008. Gross National Product of India 2007. [online]. dalam <http://data.un.org/Data.aspx?q=india+industry&d=CDB&f=srID%3a29912%3bcrID%3a356>(diakses 2 September 2008).

Daftar Annual Report IB MNC's

Aditya Birla Nuvo, 2008. Nuvo Annual Report. [online]. dalam http://www.adityabirlanuvo.net/investors/investor_centre/overview.aspx (diakses 7 September 2008).

Asian Paints, 2008. Asian Paints Annual Report. [online]. dalam http://www.asianpaints.com/applications/financial_result.asp (diakses 7 September 2008).

Bajaj Auto, 2008. [online]. Bajaj Auto Annual Report. [online]. dalam <http://www.bajajauto.com/1024/inv/annual.asp> (diakses 7 September 2008).

Bharat Forge, 2008. Bharat Forge Annual Report. [online]. dalam http://www.bharatforge.com/investers/annual_reports.asp (diakses 7 September 2008).

Bharti, 2008. Bharti Airtel Annual Report. [online]. dalam http://www.bhartiairtel.in/index.php?id=annual_results (diakses 7 September 2008).

- Biocon, 2008. Biocon annual report. [online]. dalam diakses http://www.biocon.com/biocon_invrelation_annual_reports.asp (diakses 7 September 2008).
- Cipla, 2008. Cipla Annual Report. [online]. dalam <http://www.cipla.com/corporateprofile/financialprofile.htm> (diakses 12 Oktober 2008).
- Grasim, 2008. Aditya Birla Grasim Annual Report. [online]. dalam <http://www.grasim.com/investors/downloads/index.htm> (diakses 7 September 2008).
- Hero Honda, 2008. Hero Honda Annual Report. [online]. dalam http://www.herohonda.com/invest_annual_reports.htm (diakses 7 September 2008).
- Hindalco, 2008. Hindalco Annual Report. [online]. dalam <http://www.hindalco.com/investors/downloads/download.htm> (diakses 7 September 2008).
- Hindustan Petroleum, 2008. Hindustan Petroleum Annual Report. [online]. dalam <http://www.hindustanpetroleum.com/En/UI/Financials.aspx> (diakses 12 Oktober 2008).
- I-flex solution, 2008. I flex solution Annual Report. [online]. dalam <http://www.researchandmarkets.com/reports/55379> (diakses 12 Oktober 2008).
- Infosys, 2008. Infosys Annual Report. [online]. dalam <http://www.infosys.com/investors/reports-filings/annual-report/default.asp> (diakses 12 Oktober 2008).
- ITC Corp, 2008. ITC Corp. Annual Report. [online]. dalam http://www.itcportal.com/itc_annualreports02/cover.htm (diakses 12 Oktober 2008).
- Jindal Steel, 2008. Jindal Steel Annual Report. [online]. dalam <http://www.jindalsteelpower.com/annual-reports.htm> (diakses 12 Oktober 2008).
- Larsen & Toubro, 2008. Larsen & Toubro Annual Report. [online]. dalam http://www.larsentoubro.com/lntcorporate/LnT_DWS/Downloads.aspx?res=P_CORP_CINV_AFNC_AANL_ALN (diakses 12 Oktober 2008).
- National Thermal Power Corporation, 2008. National Thermal Power Corporation Annual Report. [online]. dalam <http://www.researchandmarkets.com/reports/545894> (diakses 12 Oktober 2008).

- Mahindra Corporate, 2008. Mahindra Corporate. [online]. dalam http://www.mahindra.com/investorsrelations/IR_AnnualReport.asp (diakses 12 Oktober 2008).
- Moser Baer, 2008. Moser Baer Annual Report. [online]. dalam http://www.moserbaer.com/investor_areport.asp (diakses 12 Oktober 2008).
- Ranbaxy, 2008. Ranbaxy Annual Report. [online]. dalam http://www.ranbaxy.com/investorinformation/annual_pr2006.aspx (diakses 12 Oktober 2008).
- Reliance Industries, 2008. Reliance Industries Annual Report. [online]. dalam <http://www.ril.com/rportal/jsp/eportal/ListDownloadLibrary.jsp> (diakses 7 September 2008).
- Reliance Capital, 2008. Reliance Capital Annual Report. [online]. dalam <http://www.reliancecapital.co.in/rcamportal/rcam/investorrelations/investor.htm> (diakses 12 Oktober 2008).
- Satyam, 2008. satyam Annual Report. [online]. dalam http://www.business-beacon.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcoss&tab=6010&cocode=214297&ttyp e=entire_text (diakses 22 September 2008).
- Sun Pharma, 2008. Sun Pharma Annual Report. [online]. <http://www.sunpharma.com/sunpharma-investor/annual-report.php> (diakses 22 September 2008).
- Tata Chemichals, 2008. Tata Chemichals Annual Report. [online]. dalam http://www.tatachemicals.com/o_investors/annual_reports.htm. (diakses 22 September 2008).
- Tata TCS, 2008. Tata Consultancy Services Annual Report. [online]. dalam <http://www.scribd.com/deleted/5658610?query=annual+report+TATA+Consultancy+Serv> (diakses 22 september 2008).
- Tata Motors, 2008. Tata Motors Annual Report. [online]. dalam http://ir.tatamotors.com/performance/a_reports/index.php (diakses 22 september 2008).
- Tata Tea, 2008. Tata Tea Annual Report. [online]. dalam www.researchandmarkets.com/reports/375914/tata_tea_ltd_2006_annual_report.pdf (diakses 22 September 2008).

TVS, 2008. TVS Motors Annual Report. [online]. dalam www.tvsmotor.in/pdf/001%20TVS%20Motor%20AR%202006%20Book.pdf (diakses 22 September 2008).

Ultratech, 2008. Ultrarech Annual Report. [online]. dalam <http://www.ultratechcement.com/investors/downloads/index.htm> (diakses 7 September 2008).

Wipro, 2008. Wipro Annual Report. [online]. dalam <http://wipro.com/webpages/investors/annualreport.htm> (diakses 7 September 2008).

Wockhardt, 2008. Wockhardt Annual Report. [online]. dalam http://www.Wockhardtin.com/a&q_results.php (diakses 7 September 2008).