

BAB III

EVALUASI MASALAH PENGUSAHA GOLONGAN

EKONOMI LEMAH DI JAWA TIMUR

Evaluasi atau penilaian terhadap masalah-masalah yang dihadapi para pengusaha golongan ekonomi lemah disini bertujuan agar dapat - disimpulkan pada suatu tingkat kondisi tertentu dimana masalah -masalah penting, dan terutama pembinaan dan bantuan pemerintah, yang diharapkan dapat mendorong kearah perkembangan golongan pengusaha ini. Cukup banyak faktor - faktor yang mempengaruhi kondisi serta kompleksnya masalah. Disini ditekankan dan ditampilkan beberapa diantaranya yang sangat menonjol, dimana terdapat titik lemah dalam kondisi dan situasi mana para pengusaha kurang dapat menjalankan fungsinya. Juga diberi batasan pada masalahnya agar dapat didudukkan dengan jelas - dalam kelompok-kelompok bidang tertentu, yang pada akhirnya mempermudah agar pembinaan dan bantuan dapat lebih terarah dan terkoordinir.

Pengevaluasian telah menghasilkan lima bidang dimana masalah - masalah pengusaha golongan ekonomi lemah dapat dikelompokkan :

- Informasi, peraturan dan prosedur.
- Permodalan.
- Keadaan pemasaran barang-barang export.
- Perlindungan dan fasilitas.
- Pembinaan.

1. INFORMASI, PERATURAN DAN PROSEDUR.

Mekanisme management sesuatu perusahaan apapun bentuk dan keadaannya sebagai suatu organisasi hanya berjalan atau berfungsi dengan baik, jika memiliki ketiga unsur berikut ini. Informasi, peraturan dan prosedur yang berjalan secara terintegrasi. Artinya - satu dengan lainnya berjalan searah dan saling tunjang - menunjang.

Seperti telah dikemukakan terdahulu pada galipnya asal informasi dapat dibagi dalam dua sumber : dari dalam (intern) perusahaan dan dari luar (extern) perusahaan. Informasi dari dalam pada umumnya lebih mudah dikuasai dan dicek kebenarannya karena adanya hubungan fungsional dan struktural diantara bahagian-bahagian didalam organisasi perusahaan. Mekanisme informasi yang berlaku didalam sesuatu badan usaha sudah tentu terikat dan menurut peraturan dan prosedur serta kelaziman yang biasanya berlaku didalam perusahaan yang bersangkutan. Peraturan dan prosedur intern sesuatu perusahaan yang baik bagaimanapun obyektif sifatnya masih merupakan hal yang telah ditentukan (given) sifatnya. Disini terdapat perbedaan yang pokok tentang kadar obyektivitas dalam hubungannya dengan informasi, keterlaksanaan peraturan dan prosedur yang berlaku pada perusahaan-perusahaan golongan ekonomi lemah jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar yang lebih modern. Hubungan informasi keterlaksanaan peraturan dan prosedur tidak begitu terikat pada hubungan yang formal sifatnya, tetapi sebahagian besar bersifat informal dimana unsur kepercayaan dalam lingkungan keluargalah yang ikut menentukan. Namun hal yang demikian masih dapat dimaklumi mengingat perusahaan-perusahaan pribumi ini masih -

tergolong kaliber kecil sehingga dapat diambil kemanfaatannya dari segi kepraktisan dan kecepatan (mobilitas) yang diperoleh dari padanya.

Pada umumnya pengusaha golongan ekonomi lemah banyak menaruh perhatian pada informasi yang dapat memberi kemungkinan untuk memperoleh kredit dan fasilitas lainnya. Hal ini sangat nyata pada hasil interview yang dilakukan dengan pimpinan perusahaan yang bersangkutan. Perhatian dan pencarian informasi yang ada hubungannya dengan pemasaran misalnya kemungkinan perluasan pasar, jenis produk yang disukai konsumen masih kurang mendapat perhatian yang cukup wajar. Penggunaan teknologi baru dalam proses produksi atau pengolahan sangat jarang menjadi perhatian mereka. Padahal, penggunaan teknologi baru sangat erat hubungannya dengan unsur persaingan karena teknologi ikut menentukan kualitas sesuatu produk. Bentuk (design), keawetan (durability), keenakan untuk dipakai (confortability) dan kepraktisan dalam penggunaan adalah alat-alat persaingan dalam mana peranan teknologi ikut menentukan. Jelaslah bahwa arus informasi dari luar sangat diperlukan pula dalam rangka pemakaian teknologi baru.

Efisiensi sebagai aspek ekonomi yang terpenting dapat pula lebih ditingkatkan oleh penggunaan teknologi baru yang datang bersama arus informasi dari luar perusahaan. Tidaklah berlebihan apabila dikatakan bahwa pemerintah dapat mengambil prakarsa yang lebih besar lagi dalam pola penerimaan informasi pada perusahaan-perusahaan golongan ekonomi lemah dalam usaha menghilangkan hambatan-hambatan tradisional yang ada.

Pemerintah sebagai " agent of development " dengan membuka lebih lebar saluran komunikasi dengan golongan pengusaha ini diharapkan dapat mempercepat proses modernisasi agar cepat tercipta keadaan dimana pengusaha-pengusaha pribumi menjadi tulangpunggung kekuatan ekonomi nasional.

Hasil penelitian sementara ini menunjukkan bahwa hanya 13,80 % dari penerimaan informasi yang diterima oleh perusahaan-perusahaan golongan ekonomi lemah ini yang berasal dari pemerintah. Atau menduduki urutan keempat dari kelima jenis sumber informasi - yang diterima. Gambar 3 memperlihatkan pola penerimaan informasi bersumber dari data pada Tabel 3 terdahulu.

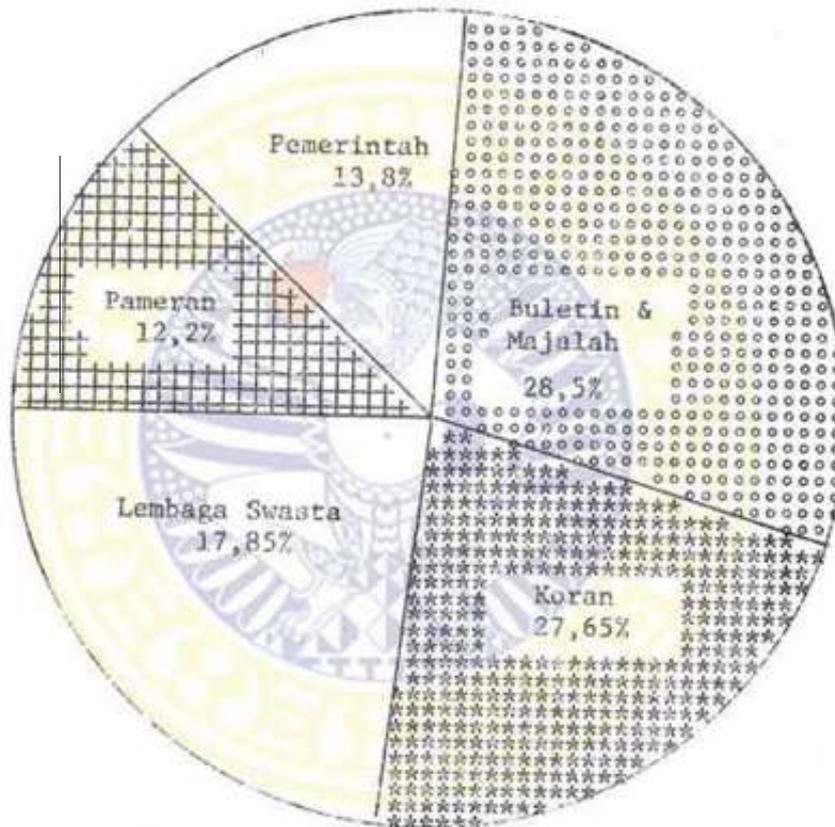
2. PERMODALAN.

Evaluasi terhadap permodalan menjadi sangat penting dan meminta penganalisaan khusus, Aspek permodalan inilah yang ternyata menjadi salah satu kriterium untuk dapat membedakan apakah sesuatu perusahaan dapat tergolong lemah atau kuat.

Volume usaha yang terbatas dengan permodalan yang kecil menyebabkan para pengusaha golongan ekonomi lemah tidak dapat memanfaatkan teknologi, maju bila dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar. Tentu saja hal ini sekaligus dapat dinilai sebagai penghambat utama kearah perkembangan usaha pada tingkat yang memadai.

Langkanya sarana permodalan, dan belum berkembangnya suatu pasar uang dan modal sebagai sarana penyediaan modal dengan prosedur dan tingkat bunga pinjaman yang rendahpun merupakan sebab dari

GAMBAR 3
POLA PENERIMAAN INFORMASI DARI LUAR (EXTERN)
PERUSAHAAN DALAM PROSENTASE



Sumber : Pengolahan dari Tabel 3.

segi lain yang ikut menghambat tingkat laju perluasan modal. Jasa - Bank belum banyak yang dapat menstimulir kearah perkembangan modal, karena adanya faktor-faktor : Kesulitan prosedural, ditambah de - ngan harus adanya jaminan yang diminta oleh pihak Bank, dan beban pelaporan yang oleh banyak para pengusaha dianggap terlalu memusingkan.

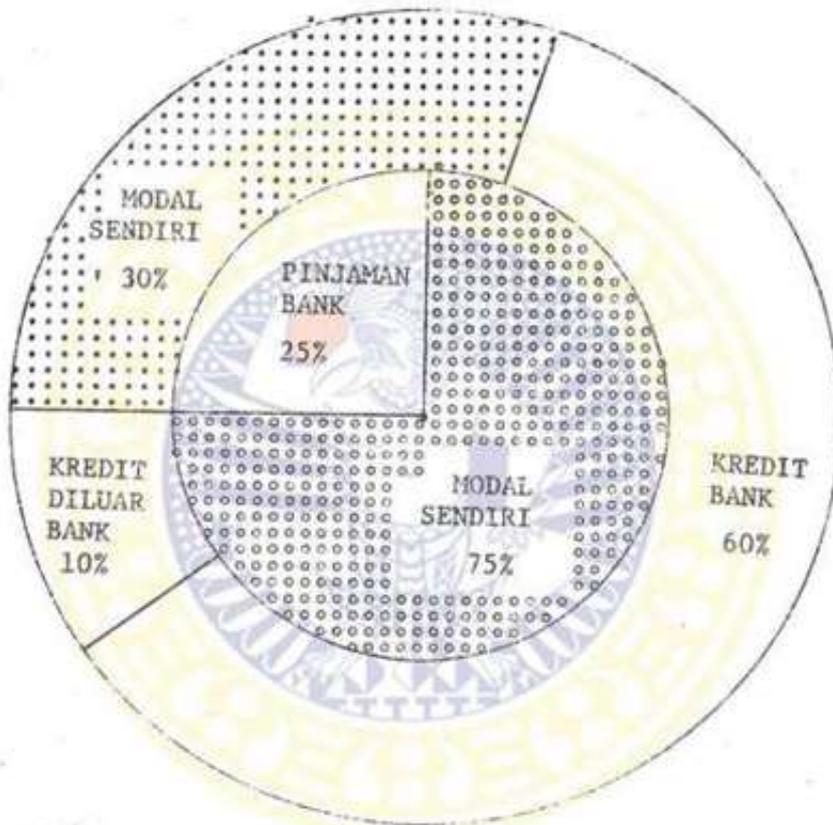
Pinjaman uang dari luar Bank, meskipun dapat menghilangkan hambatan prosedural, jaminan dan pelaporan tadi, tetapi tingkat bunganya tetap tinggi. Keuntungan yang diperoleh, banyak terbagi ke - pada para kreditur (yang dikenal sebagai "cukong"), sehingga ke - manfaatan dari fasilitas kredit inipun tidak dapat membantu, bahkan dapat menjadi beban yang cukup berat.

Insentif dari Pemerintah dengan dikeluarkannya Undang-Un - dang No. 6 Tahun 1968 yang terkenal dengan istilah "pemutihan" a - tas modal, pun tidak banyak membantu kecuali sekedar memberi rasa ketentraman dikarenakan tidak dipertanyakan dari sumber mana modal terdahulu diperoleh. Jadi tidak lain sekedar legalitas atas modal.

Berikut ini dalam Gambar 4 yang datanya diolah dari Tabel 5 dapat memperlihatkan komponen-komponen mana dari jenis-jenis mo - dal yang mempunyai ketergantungan yang besar pada sumber-sumber - modal luar. Ketergantungan pada modal luar ternyata paling besar - pada beban penggunaan modal kerja, yang tergolong jenis kredit jang - ka pendek. Besarnya ketergantungan ini adalah 70%, yang terdiri - dari kredit Bank sebesar 60% dan kredit diluar Bank sebesar 10%. Dari sini dapat dilihat secara operasional, komposisi pembiayaan - modal kerja sangat labil artinya bahwa kesibukan usaha sangat peka

GAMBAR 4 -

SUMBER-SUMBER KEUANGAN DAN PERMODALAN



KETERANGAN :

- Lingkaran dalam = Modal Tetap.
- Lingkaran luar = Modal Kerja.

Sumber : Pengolahan dari Tabel 5.

terhadap pengaruh kelancaran kredit. Terhadap golongan ini hendaknya kebijaksanaan kredit (credit policy) haruslah dipertimbangkan secara hati - hati. Penetapan politik kredit yang ketat (tight money policy) sangat kurang cocok untuk dipertimbangkan, kecuali dalam keadaan keuangan negara yang sangat mendesak atau sebab alasan moneter lainnya tanpa ada alternatif lain.

Menyeroti keadaan pembiayaan modal tetap, keadaannya ternyata lebih mantap, karena sebahagian besar sumber pembiayaannya berasal dari sumber modal sendiri (75 %). Ketergantungan pada sumber luar berupa pinjaman Bank sebesar 25% tidak banyak pengaruhnya pada stabilitas pembiayaan, karena pinjaman disini berjangka panjang. Sumber modal dari Bank relatif lebih murah dibandingkan dengan sumber modal diluar Bank. Pinjaman diluar Bank ternyata tidak dilakukan oleh semua perusahaan yang disurvei untuk jenis modal tetap ini (0 %).

Ternyata dalam penelitian, bahwa tidak satu perusahaanpun yang berusaha memperluas modalnya dengan cara "Go public" dengan menjual saham-saham umum atau bentuk-bentuk pinjaman publik lainnya, seperti sertifikat, obligasi dan lain-lain. Para pengusaha belum mengenal pasar modal dalam arti luar, kecuali dalam bentuk pinjaman-pinjaman pribadi atau perseorangan yang terbatas pada relasi/kenalan saja. Tradisi ini cukup kuat dipertahankan oleh para pengusaha golongan ekonomi lemah/pribumi yang ternyata masih berlaku sampai sekarang ini, yang dalam bentuknya merupakan hambatan tersendiri pada usaha perluasan modal yang oleh pemerintah ingin diatasi.

3. PEMASARAN BARANG EXPORT.

Dari 16 responden yang diteliti ternyata ada 11 perusahaan yang mengexport barang-barang yang jenis dan komposisinya dapat dilihat dalam tabel 23

Para exportir Golongan Ekonomi Lemah ini pada umumnya menjadi price taker. Hal ini disebabkan karena daya saing exportir - Jawa Timur sangat lemah. Lemahnya daya saing ini antara lain disebabkan oleh efisiensi yang rendah, ongkos-ongkos produksi yang tinggi dan bunga kredit untuk pemasaran yang tinggi. Efisiensi yang rendah dan ongkos-ongkos produksi yang tinggi terlalu kompleks masalahnya dan akan dibahas pada kesempatan lain. Tapi mengenai bunga pemasaran ini perlu mendapat sorotan khusus supaya para exportir tidak banyak yang gulung tikar dan sudah selayaknya kalau harus meningkat secara kuantitatif dan kualitatif sesuai dengan tujuan Pembangunan Ekonomi Indonesia. Tingginya tingkat bunga untuk pemasaran ini sangat dipengaruhi oleh anggapan bahwa biaya pemasaran hanya akan meningkatkan - harga jual barang - barang saja.

Dalam Tabel 7 dapat dilihat bahwa jangka waktu perputaran modal selama tiga bulan hanya ada 25 % sedang yang 75 % lebih dari itu.

Ini berarti bahwa rata - rata perputaran modal sangat lambat. Dalam situasi yang demikian maka tingkat bunga yang tinggi untuk pemasaran betul-betul merupakan beban yang hanya menambah-

TABEL 23

JENIS DAN KOMPOSISI BARANG YANG DI EXPORT OLEH
16 PERUSAHAAN YANG DISURVEY.

No.	Jenis barang.	Perusahaan.	Persentase
1.	Tembakau.	4	25
2.	Kopi.	3	18,75
3.	Udang.	1	6,25
4.	Kulit.	1	6,25
5.	Lain-lain.	2	12,50
		11	68,75

Sumber : Survey Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah di Jawa Timur,
Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, tahun 1977.

harga jual dan berarti pula memperlemah daya saing exportir .

4. PERLINDUNGAN DAN FASILITAS.

Pada umumnya organisasi-organisasi Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah baik yang besar, menengah, maupun yang kecil didirikan dengan motivasi untuk memperoleh perlindungan dan fasilitas dari pemerintah.

Perlindungan bagi infant industries memang wajar dan telah dilaksanakan dinegara lain terutama yang membenarkan adanya perencanaan ekonomi. Perencanaan ekonomi pada dewasa ini sudah tidak dipertentangkan lagi dibanyak negara.

Indonesia dengan sistem mixed ekonomi yaitu membenarkan adanya perusahaan-perusahaan swasta dan perusahaan-perusahaan negara, tentu saja menerima perencanaan ekonomi. Karena itu tugas Pemerintah Indonesia sama halnya dengan negara yang sedang berkembang lainnya menjadi sangat berat karena disamping adanya tugas rutin juga ada tugas pembangunan. Salah satu tugas dalam perencanaan pembangunan ekonomi adalah memilih jenis - jenis industri yang perlu mendapat perlindungan, fasilitas, atau perlindungan dan fasilitas.

Dalam perencanaan tersebut juga harus ditentukan besarnya perlindungan dan fasilitas itu, kepada jenis industri mana diberikan, kapan diberikan dan kapan pula dihentikan.

Pertimbangan-pertimbangan ini sangat penting. Karena bila tidak diperhatikan maka mungkin Pemerintah akan harus terus menerus memberikan perlindungan dan fasilitas, sedang industri-industri yang di -

lindungi tersebut tidak akan pernah menjadi dewasa (mature). Hal tersebut diatas hanya akan sangat menguntungkan bagi organisasi-organisasi yang memang mempunyai motivasi untuk mengejar keuntungan saja. Sebaliknya organisasi-organisasi yang benar-benar ingin membina anggotanya untuk menjadi pengusaha yang tangguh akan tidak laku karena adanya syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh anggotanya.

Memang wajar kalau orang memilih menjadi anggota suatu organisasi yang memberi keuntungan yang banyak dengan syarat-syarat yang ringan.

Juga adalah wajar jika Pemerintah mengutamakan organisasi yang besar dengan dukungan anggota yang banyak. Pada hal syarat-syarat minimal yang harus dipenuhi pengusaha agar mereka sukses sebagaimana diharapkan memang tak dapat dielakkan.

Karena itu tiap fasilitas dan tiap perlindungan harus dijaga agar tidak dijadikan "Sapi perahan".

Bukan hanya itu bahkan juga hendaknya harus dipilih dengan cermat-mana-mana perlindungan dan atau fasilitas yang kiranya dapat mendorong pertumbuhan perusahaan tertentu, atau jika mungkin industri tertentu yang benar-benar dapat diharapkan tumbuh di Jawa Timur ini. Kekhususan kondisi Jawa Timur tidak boleh diabaikan bahkan harus diutamakan. Fasilitas yang dapat menumbuhkan industri tertentu di propinsi lain belum tentu juga dapat menumbuhkan industri yang sama di Jawa Timur karena kondisinya yang berbeda.

Namun pada umumnya kondisi Jawa Timur tidak banyak berbeda dengan Jawa Tengah atau Jawa Barat. Karena itu koordinasi pun baik sekali

jika diperluas hingga seluruh Jawa.

Dan bila mungkin Pemerintah tidak usah segan-segan menyediakan fasilitas bagi usaha-usaha yang belum ada asal nantinya dapat memenuhi kebutuhan masyarakat banyak.

Tabel 24 menunjukkan Distribusi Bantuan Pemerintah Menurut Urutan Kepentingan Pengusaha.

TABEL 24
DISTRIBUSI BANTUAN PEMERINTAH MENURUT URUTAN
KEPENTINGAN PENGUSAHA

No. Urut.	B i d a n g.	Prosentase
1.	Pemberian kredit yang dapat dipikul bunganya.	37,50
2.	Informasi yang berguna bagi kemajuan usaha.	25,00
3.	Pemberian kepastian Hukum.	18,75
4.	Pembentukan Tenaga Kerja yang ahli	12,50
5.	Pajak yang sederhana dengan tingkat yang sesuai dengan daya pikul pengusaha.	6,25
Jumlah prosentase		100,00

Sumber : Survey Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah di Jawa Timur, Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, tahun 1977.

5. PEMBINAAN.

Pada mulanya banyak orang yang ragu, mungkinkah kewira -
swastaan(entre preneurships) dipelajari atau dipelajarkan.?

Karena memang sukar untuk membayangkan bagaimana mungkin memberi
kan penjelasan-penjelasan tentang adanya kemungkinan-kemungkinan
keuntungan bagi orang yang tidak bersemangat, tidak mempunyai
„ need of achievement " yang besar dan tidak berbakat.

Akan tetapi penelitian-penelitian yang telah dilakukan diberba-
gai negara dan terdiri dari bermacam-macam Ras dan agama telah
membuktikan secara empiris dimungkinkannya hal tersebut.

Bagi para pengusaha di Jawa Timur hal tersebut sudah ti -
dak menjadi masalah lagi, bahkan dalam banyak hal Pemerintah Da-
erah Jawa Timur telah memelopori pembinaan-pembinaan.

Kesungguhan Pemerintah Daerah Jawa Timur dalam Pembinaan sudah -
terbukti dari banyaknya penyuluhan, serta bantuan moril dan mate-
riil bagi penyelenggaraan kursus-kursus, survey dan research -
yang diselenggarakan oleh berbagai instansi.

Jika harus „ dicari " kekurangannya maka kekurangan itu adalah -
" koordinasi."

Tidak mustahil tidak adanya koordinasi atau lebih tepat kurangnya
koordinasi merupakan penyebab utama dari tidak berhasilnya pembi-
naan selama ini. Koordinasi yang rapi akan memungkinkan dicipta-
kannya suatu sistim pembinaan yang seragam dan menyeluruh (inta-
groted).

Telah diketahui dengan jelas tujuan dari pembinaan bagi -

pengusaha-pengusaha ekonomi lemah. Tingkat pengetahuan para pengusaha cukup heterogen, dan pusat-pusat pertumbuhan dapat diketahui, namun masalah koordinasi yang mana yang harus didahulukan dalam rangka pembinaan ini, sampai saat ini masih samar-samar.

Berbagai usaha dari departemen, atau kedinasan mengadakan pembinaan melalui kursus-kursus dan latihan, tetapi kelihatan beberapa kelemahan yang timbul :

- a. Adanya onerlapping dalam pembinaan khususnya yang menyangkut materi.
- b. Pemilihan peserta kursus yang kurang teliti, seperti umur, lokasi, jenis usaha dan sebagainya.
- c. masih dipakainya metode mengajar yang tradisional misalnya lecturing saja.
- d. Belum ada kursus yang memberi efek multiplier.
- e. Kemampuan mengadakan kunjungan dan konsultasi dari dinas yang bersangkutan masih dirasakan kurang frekwensi.
- f. Belum ada penyebaran "course-package" yang disusun secara mudah dengan memuat contoh-contoh dan kasus-kasus yang terjadi.
- g. Kurang banyaknya kedinasan memanfaatkan Terguruan Tinggi untuk bersama-sama membina para pengusaha.

Tabel 25 menunjukkan Tahun terakhir para pengusaha mengikuti Training Course.

TABEL 25

TAHUN TERAKHIR PARA PENGUSAHA MENGIKUTI
TRAINING COURSE

Tahun	Pengusaha	Prosentase
1973	1	6,25
1974	0	0
1975	1	6,25
1976	3	18,75
1977	11	68,75
Jumlah Prosentase		100,00

Sumber : Survey Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah di Jawa Timur,
Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, tahun 1977.

Termasuk dalam pembinaan adalah pengawasan terhadap hambatan perusahaan demi kelangsungan hidupnya.

Dari Tabel 5 dapat dilihat ketergantungan modal kerja perusahaan pada modal luar yaitu 70 % .

Hal ini sangat membahayakan kelangsungan perusahaan. Kelemahan - kelemahan lainpun masih banyak. Tabel 3 misalnya menunjukkan bahwa informasi yang diterima oleh Pengusaha dari sumber Pemerintah hanya 13,80 % atau urutan ke empat sedang urutan ke satu, kedua, dan ke tiga adalah : Buletin & Majalah sebanyak 28,50 %, Koran 27,65 % dan Lembaga Swasta sebesar 17,89 %.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

A. Kesimpulan.

1. Perusahaan - perusahaan milik para pengusaha golongan ekonomi lemah kebanyakan masih dalam tingkatan kecil dan hanya sebahagian kecil saja yang berada dalam tingkatan sedang.
2. Kurang adanya organisasi yang baik dengan pengelolaan yang banyak berlandaskan hubungan kekeluargaan dan faktor tradisi lainnya menyebabkan management perusahaan tidak dapat memenuhi persyaratan dan berfungsi sebagaimana mestinya.
3. Arus informasi intern perusahaan, meskipun memiliki mobilitas yang tinggi serta sumber informasi terpercaya, tetapi dapat terjadi kekurangan unsur obyektivitas. Sehingga informasi tidak cukup kuat untuk dapat melatar belakangi kebijaksanaan - pimpinan dalam menanggapi setiap situasi dan keadaan yang berubah secara cepat.

Arus informasi dari luar (extern) perusahaan kurang banyak dimanfaatkan terutama untuk pemakaian teknologi yang lebih-baru.

Informasi yang bersumber dari lembaga-lembaga pemerintah dirasa sangat kurang peranannya, yaitu hanya sebanyak 13,80% dari seluruh informasi yang diterima.

Perhatian para pengusaha banyak ditujukan pada sumber informasi yang dapat memberi keterangan tentang kredit dan fasilitas.

Perhatian pada informasi tentang pemasaran menduduki tempat kedua. Sedangkan informasi tentang penggunaan ketatalaksanaan dan teknologi baru, sangat kurang mendapat perhatian.

4. Prosedur yang berlaku didalam lingkungan perusahaan masih sebahagian besar bersifat informal, dimana faktor-faktor : Kebiasaan, kepercayaan dan hubungan famili memegang peranan penting.

Sebahagian besar para pengusaha masih beranggapan bahwa prosedur yang ditempuh dalam pemberian kredit dan fasilitas merupakan beban administratif dengan adanya sistim pelaporan yang dianggap cukup ruwet, disamping kurang cepatnya pelayanan yang diberikan.

5. Bahwa kebutuhan akan modal untuk dapat mempercepat pengembangan usaha pada pengusaha golongan ekonomi lemah / pribumi tidak disangsikan. Persoalannya hanyalah bagaimana cara memperoleh tambahan modal dengan cara secepat dan semurah mungkin.

6. Penggunaan keuntungan untuk menambah modal, dapat disimpulkan sebagai berikut ini :

- Semua perusahaan menggunakan sebahagian dari keuntungannya untuk investasi kembali (reinvesment).
- Sebanyak 25 % dari perusahaan telah menggunakan sebahagian dari keuntungannya untuk membuka usaha baru.

7. Sangat diperlukan adanya suatu badan usaha/organisasi yang kuat yang khusus menangani pemasaran barang-barang export, seperti JETRO yang dimiliki Jepang. Mungkin bentuk koperasi adalah yang paling cocok untuk Indonesia.

8. Para Pengusaha Golongan Ekonomi Lemah Pribumi perlu mendapatkan perlindungan dan atau fasilitas khusus agar dapat mengembangkan usahanya.
9. Meskipun umur para pengusaha pada umumnya sekitar 45 tahun akan tetapi latar belakang sosial dan pendidikan mereka sangat ber - beda-beda. Hal ini menyebabkan sulitnya pembinaan.

B. Saran - Saran.

1. Untuk membantu para pengusaha golongan ekonomi lemah / pribumi terutama bagi pembiayaan Modal kerja yang ternyata ketergantungannya pada sumber modal luar (kredit) sangat besar, sebaiknya :
Prosedur pemberian kredit dan pelaporan lebih disederhanakan dengan jaminan yang agak diperlonggar.
2. Hendaknya arus informasi yang berasal dari lembaga-lembaga pemerintah lebih ditingkatkan, terutama informasi tentang :
Prosedur dan sumber kredit, perluasan pasar dan tentang keadaan saingan diluar - negeri.
Informasi hendaknya juga dapat membawa serta arus teknologi baru - dalam rangka modernisasi perusahaan-perusahaan golongan ini.
3. Pemerintah hendaknya memelopori berdirinya suatu koperasi yang - khusus menangani pemasaran barang-barang export. Subsidi dalam bentuk ini akan sangat berguna bagi para pengusaha karena secara bersama dapat memberikan informasi pasar, membeli hasil produksi dan mempopulerkan nama dari pengusaha.

4. Fasilitas dan perlindungan yang diberikan hendaknya benar-benar dijaga agar tidak mengakibatkan pada pengusaha "tergantung" pada bantuan pemerintah.
5. Koordinasi dalam pembinaan hendaknya meliputi keseluruhan Jawa-Timur karena banyaknya persamaan masalah agar tidak banyak tur-pang tindih.
6. Hendaknya dibentuk suatu dewan yang khusus untuk merencanakan membahas dan melaksanakan pembinaan.
7. Pembinaan hendaknya ditujukan pada peningkatan kewiraswastaan.

