

# **STRATEGI PENGUATAN USAHA MIKRO MELALUI MEDIASI KEUANGAN MIKRO**

Oleh  
Ahmad Subagyo<sup>1</sup>

## **ABSTRAK**

Usaha mikro telah menjadi bagian fondasi ekonomi bangsa yang terbukti kuat dan tahan terhadap terpaan badai krisis apapun dan telah menopang jutaan masyarakat marginal di Indonesia. Permodalan sebagai salah satu unsur penggerak usaha masih menjadi kendala utama bagi usaha mikro. Kesulitan akses usaha mikro terhadap permodalan dapat diatasi dengan jasa pelayanan keuangan mikro. Keuangan mikro dapat dipraktekkan oleh lembaga keuangan mikro maupun lembaga perbankan di Indonesia. Sektor usaha mikro akan menjadi kuat dengan adanya mediasi permodalan usaha melalui keuangan mikro.

Kata Kunci : Usaha Mikro, keuangan mikro, kredit mikro, Bank, strategi.

## **A. PENDAHULUAN**

### **1. Latar Belakang**

Sektor UMKM terutama sejak krisis moneter tahun 1998 dapat dipandang sebagai katup penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, baik dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi maupun penyerapan tenaga kerja. Kinerja UMKM dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan peningkatan. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan besaran Produk Domestik Bruto yang diciptakan UMKM dalam tahun 2007 mencapai nilai Rp 2.121,3 triliun atau 53,6 persen dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang mencapai Rp 3.957,4 triliun. Jumlah populasi UMKM pada 2007 mencapai 49.8 juta unit usaha atau 99,99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia. Sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 91 juta orang (97,3 persen) terhadap seluruh tenaga kerja Indonesia. Sekretaris Menteri Negara Koperasi dan UMKM, Guritno Kusumo, mengatakan bahwa PDB Indonesia pada 2007 tumbuh sebesar 6,3 persen terhadap 2006. “Bila dirinci menurut skala usaha, pertumbuhan UMKM mencapai 6,4 persen dan usaha besar tumbuh 6,2 persen,” katanya. Jadi dibandingkan 2006, pertumbuhan PDB UMKM hanya 5,7 persen dan PDB usaha besar hanya 5,2 persen. Sementara itu pertumbuhan PDB UMKM 2007 terjadi pada semua sektor ekonomi. Pertumbuhan tertinggi terjadi pada sektor bangunan sebesar 9,3

---

<sup>1</sup> Dosen Tetap Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) GICI Depok.

persen, diikuti sektor perdagangan, hotel dan restoran 8,5 persen, dan sektor pertambangan dan penggalian sebesar 7,8 persen. “Pada 2008 kami menargetkan semua sektor UMKM akan tumbuh,” kata Guritno.

Perkembangan sektor UMKM yang demikian menyiratkan bahwa terdapat potensi yang besar atas kekuatan domestik, jika hal ini dapat dikelola dan dikembangkan dengan baik tentu akan dapat mewujudkan usaha menengah yang tangguh. Namun, disisi yang lain UMKM juga masih dihadapkan pada masalah mendasar yang secara garis besar mencakup: *pertama*, masih sulitnya akses UMKM pada pasar atas produk-produk yang dihasilkannya, *kedua*, masih lemahnya pengembangan dan penguatan usaha, serta *ketiga*, keterbatasan akses terhadap sumber-sumber pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal khususnya dari perbankan.

Keterbatasan akses sumber-sumber pembiayaan yang dihadapi oleh UMKM khususnya pengusaha Kecil dan Mikro (UMKM) terutama dari lembaga-lembaga keuangan formal seperti perbankan, menyebabkan mereka bergantung pada sumber-sumber informal. Bentuk dari sumber-sumber ini beraneka ragam mulai dari pelepas uang (*rentenir*) hingga berkembang dalam bentuk unit-unit simpan pinjam, koperasi dan bentuk-bentuk yang lain.

Dalam perkembangannya, lembaga-lembaga keuangan informal ini lebih mengena di kalangan pengusaha kecil dan mikro karena sifatnya yang lebih fleksibel, misalnya dalam hal persyaratan dan jumlah pinjaman yang tidak seketat persyaratan perbankan maupun keluwesan pada pencairan kredit. Hal ini merupakan salah satu indikator bahwa keberadaan sumber keuangan informal sesuai dengan kebutuhan pengusaha UMKM, yang umumnya membutuhkan pembiayaan sesuai skala dan sifat usaha kecil.

Dengan demikian jelaslah bahwa kredit UMKM merupakan materi yang perlu pengkajian lebih lanjut dan secara lebih dalam serta lebih tajam khususnya bagaimana strategi pengembangan UMKM agar para pelaku usaha UMKM dapat menjadi mitra Bank dengan mendapatkan pembiayaan dari Bank yang penuh dengan regulasi yang ketat.

## **2. Perumusan Masalah**

Kondisi tersebut di atas jika berjalan terus, maka secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi upaya pemerintah dalam menekan angka kemiskinan. Karena pelaku UMKM pada dasarnya adalah lapisan masyarakat yang ditinjau dari besaran pendapatan

lebih berpotensi mendekati masyarakat miskin, namun mereka masih mempunyai kemauan untuk melakukan usaha produktif. Jika UMKM terus mendapat hambatan dalam berusaha - termasuk kesulitan mengakses sumber-sumber pembiayaan – maka potensi menjadi masyarakat miskin akan menjadi kenyataan. Bagaimana strategi penguatan UMKM dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat dan menciptakan lapangan pekerjaan?

### 3. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan ini adalah:

Untuk mengetahui strategi penguatan UMKM dalam rangka peningkatan taraf hidup masyarakat.

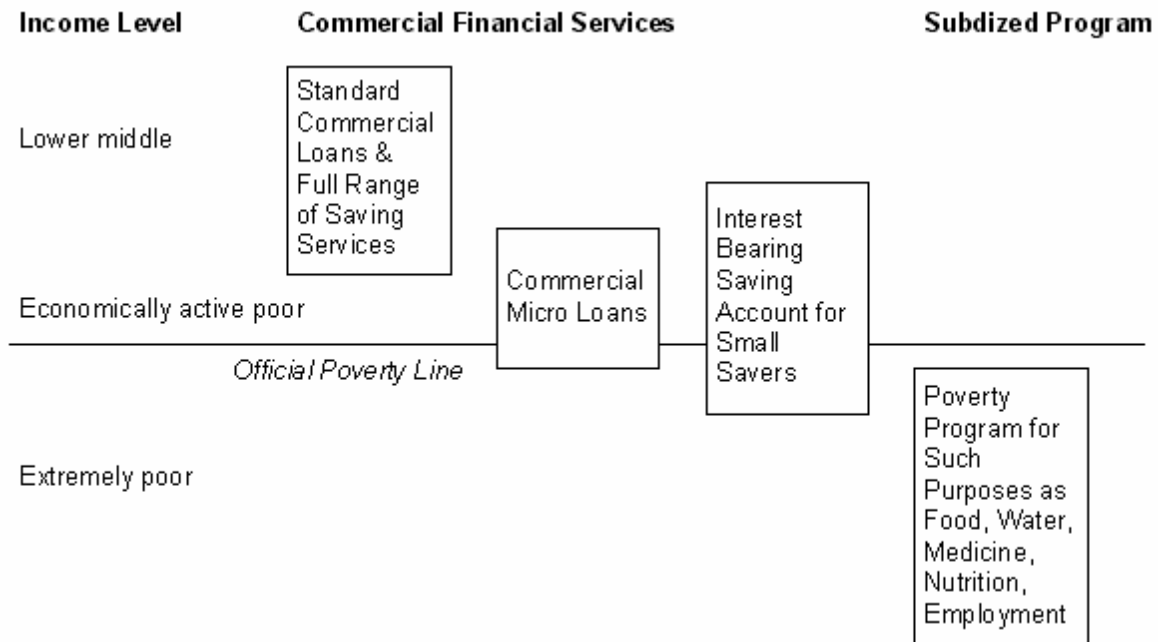
## B. PEMBAHASAN

Perbankan mempunyai fungsi sebagai intermediasi dalam aktifitas suatu perekonomian. Jika fungsi ini berjalan baik, maka perbankan dapat menghasilkan nilai tambah. Aktifitas ekonomi disini tidak membedakan antara usaha yang dilaksanakan tersebut besar atau kecil, karena yang membedakan hanya besarnya nilai tambah berdasarkan skala usaha. Hal ini berarti bahwa usaha kecilpun jika memanfaatkan lembaga keuangan juga akan memberikan kenaikan nilai tambah, sehingga upaya meningkatkan pendapatan masyarakat salah satunya dapat dilakukan dengan cara yang produktif dengan memanfaatkan jasa intermediasi lembaga keuangan, termasuk usaha produktif yang dilakukan oleh masyarakat miskin.

Pengentasan kemiskinan dapat dilaksanakan melalui banyak sarana dan program baik yang bersifat langsung maupun tak langsung. Usaha ini dapat berupa *transfer payment* dari pemerintah misalnya, program pangan, kesehatan, pemukiman, pendidikan, keluarga berencana, maupun usaha yang bersifat produktif misalnya melalui pinjaman dalam bentuk *micro credit*.

Secara hipotesis, kaitan antara pemberdayaan kredit mikro dengan upaya pengentasan kemiskinan merupakan pintu masuk relatif mudah bagi orang yang akan menjadi pengusaha pemula. Menurut Marguiret Robinson (2000), pinjaman dalam bentuk *micro credit* merupakan salah satu upaya yang ampuh dalam menangani kemiskinan. Hal tersebut didasarkan bahwa pada masyarakat miskin sebenarnya terdapat perbedaan klasifikasi diantara mereka, yang mencakup: *pertama*, masyarakat yang sangat miskin (*the extreme poor*) yakni mereka yang tidak berpenghasilan dan tidak memiliki kegiatan produktif, *kedua*, masyarakat yang dikategorikan miskin namun memiliki kegiatan ekonomi (*economically active working poor*), dan *ketiga*,

masyarakat yang berpenghasilan rendah (*lower income*) yakni mereka yang memiliki penghasilan meskipun tidak banyak. Kategori ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1

Pendekatan yang dipakai dalam rangka pengentasan kemiskinan tentu berbeda-beda untuk ketiga kelompok masyarakat tersebut agar sasaran pengentasan kemiskinan tercapai. Bagi kelompok pertama akan lebih tepat jika digunakan pendekatan langsung berupa program pangan, subsidi atau penciptaan lapangan pekerjaan. Sedangkan bagi kelompok kedua dan ketiga, lebih efektif jika digunakan pendekatan tidak langsung misalnya penciptaan iklim yang kondusif bagi pengembangan UMKM, pengembangan berbagai jenis pinjaman mikro atau mensinergikan UMKM dengan para pelaku Usaha Menengah maupun Besar.

### 1. Lembaga Keuangan Mikro Di Indonesia

Menurut definisi yang dipakai dalam *Microcredit Summit* (1997), kredit mikro adalah program pemberian kredit berjumlah kecil ke warga paling miskin untuk membiayai proyek yang dia kerjakan sendiri agar menghasilkan pendapatan, yang memungkinkan mereka peduli terhadap diri sendiri dan keluarganya, “*programmes extend small loans to very poor for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and*

*their families*” (Kompas, 15 Maret 2005). Sedangkan Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah mendefinisikan kredit mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini dengan kriteria bahwa memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Lembaga keuangan yang terlibat dalam penyaluran kredit mikro umumnya disebut Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Menurut *Asian Development Bank* (ADB), lembaga keuangan mikro (*microfinance*) adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta *money transfers* yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha kecil (*insurance to poor and low-income households and their microenterprises*).

LKM di Indonesia menurut Bank Indonesia dibagi menjadi dua kategori yaitu LKM yang berwujud bank serta non bank. LKM yang berwujud bank adalah BRI, DSP, BPR dan lain-lain. Sedangkan yang bersifat non bank adalah koperasi simpan pinjam (KSP), unit simpan pinjam (USP), *baitul mal wattanwil* (BMT), lembaga swadaya masyarakat (LSM), pola pembiayaan *Grameen*, kelompok swadaya masyarakat (KSM).

## **2. Perkembangan UMKM**

Berdasarkan Data BPS tahun 2008, kondisi UMKM periode 2001 sampai 2007 menunjukkan perkembangan positif. Selama periode UMKM berkontribusi sebesar Rp2.121,3 triliun atau 53,6% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada 2007 yang mencapai Rp3.957,4 triliun. Secara sektoral aktivitas UMKM ini mendominasi sektor pertanian, bangunan, perdagangan, hotel dan restoran (Tabel 1). Sektor-sektor ini merupakan sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja. Usaha Besar (UB) sebesar Rp 1.836,1 triliun (46,4 persen).

Tabel 1  
**Kontribusi Usaha Kecil, Menengah, dan Besar  
 Terhadap PDB  
 2006-2007 (persen)  
 Rata-rata 2006-2007**

NO	LAPANGAN USAHA	UMKM	BESAR
1	Pertanian, Perkebunan, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	95.75	4.25
2	Pertambangan dan Penggalian	11.41	88.59
3	Industri Pengolahan	23.9	76.1
4	Listrik, Gas dan Air Bersih	8.11	91.89
5	Bangunan	66.06	33.94
6	Perdagangan, Hotel dan Restoran	96.45	3.55
7	Pengangkutan dan Komunikasi	52.96	47.04
8	Keuangan, Persewaan dan Jasa Persh.	63.72	36.28
9	Jasa-jasa	47.18	52.82

**Sumber:** BPS

Bila ditelaah secara sektoral UMKM memiliki keunggulan dalam sektor tersier seperti perdagangan, hotel dan restoran dan bidang usaha yang memanfaatkan sumber daya alam (pertanian tanaman bahan makanan, perkebunan, peternakan dan perikanan). Penciptaan nilai tambah UMKM di masing-masing sektor tersebut masing-masing tercatat rata-rata 96,4 persen dan 95,7 persen selama periode 2006-2007. Sebaliknya Usaha Besar memiliki keunggulan dalam sektor padat modal seperti listrik, gas dan air bersih serta pertambangan dan penggalian, dan pengolahan lebih lanjut dari produk hasil ekstraksi sumber daya alam (industri pengolahan). Di masing-masing sektor ini peranan Usaha Besar dalam menciptakan nilai tambah adalah 91,9 persen, 88,6 persen dan 76,1 persen.

Pada tahun 2007 akselerasi pertumbuhan UMKM menjadi lebih cepat masing-masing sebesar 6,38 persen terhadap tahun 2006 dan untuk pertumbuhan Usaha Besar adalah sebesar 6.24 persen. Meskipun akselerasi pertumbuhan kelompok UMKM dan Usaha Besar tidak terlalu cepat pada 2007 namun peranannya yang cukup besar dalam penciptaan nilai tambah nasional sumbangan kedua kelompok usaha ini terhadap laju pertumbuhan ekonomi menjadi cukup signifikan peranannya.

**Tabel 2  
 Laju Pertumbuhan PDB UMKM, 2005-2007 (persen)**

Skala Usaha	2005	2006	2007
UKM	5.95	5.73	6.38
Usaha Besar	5.37	5.23	6.24

**Sumber:** BPS

### 3. Unit Usaha, Tenaga Kerja dan Produktivitas

Pada tahun 2007 jumlah populasi UMKM mencapai 49,8 juta unit usaha atau 99,99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia yang berjumlah 49,845 juta unit usaha. Sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 persen terhadap seluruh tenaga kerja Indonesia yang berjumlah 94,3 juta pekerja.

**Tabel 3**  
**Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja UMKM dan UB**  
**2006-2007**

NO	Uraian	2006		2007	
		UKM	UB	UKM	UB
1	Unit Usaha (Unit)	48,779,151	4,398	49,840,489	4,527
2	Tenaga Kerja (Orang)	89,547,762	2,445,595	91,752,318	2,520,707

**Sumber:** BPS

Bila dilihat secara sektoral, lebih dari separuh (52,5 persen) populasi UMKM di tahun 2007 bergerak di sektor pertanian, diikuti oleh sektor perdagangan sebanyak 28,1 persen, dan sektor industri sebanyak 6,5 persen. Sedangkan pada Usaha Besar mayoritas bergerak di sektor industry sebesar 42,5 persen, diikuti sektor perdagangan sebanyak 26,9 persen, dan sektor keuangan sebanyak 10,6 persen. Sementara jumlah tenaga kerja pada kelompok UMKM 46,4 persen berada di sektor pertanian, diikuti sektor perdagangan sebanyak 25,2 persen, dan sektor industri sebanyak 11,4 persen. Pada kelompok Usaha Besar, jumlah tenaga kerja di sektor industry mencapai 73 persen, diikuti sektor perdagangan sebanyak 6,9 persen, dan sektor keuangan sebanyak 6,8 persen.

**Tabel 4**  
**Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja UMKM & UB**  
**menurut Lapangan Usaha (2007)**

NO	LAPANGAN USAHA	JUMLAH UNIT USAHA		JUMLAH TENAGA KERJA	
		UMKM	BESAR	UMKM	BESAR
1	Pertanian, Perkebunan, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan	26,156,679	47	42,571,974	36,786
2	Pertambangan dan Penggalian	263,255	81	605,790	74,900
3	Industri Pengolahan	3,232,841	1,923	10,417,507	1,838,734
4	Listrik, Gas dan Air Bersih	11,626	144	103,458	55,598
5	Bangunan	172,810	233	734,146	31,750
6	Perdagangan, Hotel dan Restoran	14,017,478	1,219	23,112,280	174,595
7	Pengangkutan dan Komunikasi	2,760,114	254	3,533,320	87,770
8	Keuangan, Persewaan dan Jasa Persh.	930,599	480	2,635,015	171,632
9	Jasa-jasa	2,295,087	146	8,038,828	48,942
		49,840,489	4,527	91,752,318	2,520,707

Dari uraian diatas, terlihat bahwa masing-masing kelompok usaha memiliki keunggulan komparatif dan saling melengkapi satu dengan lainnya. Kelompok Usaha Besar memiliki potensi sebagai motor pertumbuhan, sementara kelompok Usaha UMKM sebagai penyeimbang pemerataan dan penyerapan tenaga kerja. Namun, hal ini juga memperlihatkan bahwa unit-unit usaha UMKM pada umumnya masih menjadi sandaran hidup masyarakat kecil yang jumlahnya besar.

#### 4. Karakteristik UMKM

Penelitian yang dilakukan LM-FEUI pada tahun 1994 menemukan karakteristik usaha kecil di Indonesia sebagai berikut :

- a. Hampir setengah perusahaan kecil hanya menggunakan kapasitas terpasang 60% atau kurang. Hal ini disebabkan karena kesalahan dalam perencanaan dan ketidakmampuan memperbesar pasar, dan lebih dari setengah perusahaan kecil didirikan sebagai pengembangan usaha kecil-kecilan.
- b. Masalah utama yang dihadapi berbeda menurut tahap pengembangan usaha. Pada masa pengembangan (sebelum investasi) terdapat dua masalah menonjol, yaitu permodalan dan kemudahan berusaha (lokasi dan perijinan). Pada tahap selanjutnya sektor usaha kecil menghadapi masalah pemasaran ditambah permodalan dan hubungan usaha. Pada tahap peningkatan usaha, pengusaha kecil menghadapi kendala permodalan dan pengadaan bahan baku. Selain hal itu juga karena kurangnya keterampilan teknis dan administrasi.
- c. Tingkat ketergantungan terhadap bantuan pemerintah berupa permodalan, pemasaran dan pengadaan bahan baku relatif masih tinggi.



- d. Hampir 60% masih menggunakan teknologi tradisional.
- e. Hampir 70% usaha kecil melakukan pemasaran langsung terhadap konsumen.
- f. Sebagian besar pengusaha kecil dalam memperoleh bantuan perbankan merasa rumit dan dokumen yang harus disiapkan sukar dipenuhi.

## 5. Strategi Umum Pengembangan UMKM

Kebijakan pengembangan usaha mikro yang efektif hendaknya dilakukan secara lebih luas dan terpadu, bukan hanya sekedar membuat daftar program dukungan financial dan teknis yang berdiri sendiri tanpa adanya kaitan antara satu dengan yang lain. Kebijakan pengembangan usaha mikro memerlukan pengkajian dan reorientasi peran pemerintah dalam banyak aspek. Kebijakan pemerintah yang baik merupakan salah satu isu sentral dalam pengembangan usaha mikro yang berkesinambungan, untuk itu perlu penyempurnaan kebijakan pengembangan usaha mikro oleh pemerintah. Pengaturan pemerintah dan implementasinya sangat mempengaruhi akses usaha mikro. Ketidakpastian hukum akan membuat distorsi dalam pengambilan keputusan akan menyulitkan pengembangan usaha mikro terutama dalam menghadapi pasar yang berkembang dengan dinamis.

Oleh karena itu, strategi pengembangan UMKM ditujukan dalam rangka meningkatkan peran UMKM yaitu:

**Pertama, menumbuhkan iklim usaha yang kondusif.** Penumbuhan iklim usaha yang kondusif ditujukan untuk memberikan kesempatan yang sama kepada masyarakat dan pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya, termasuk akses kepada sumberdaya produktif. Dalam kaitan ini, tidak ada perbedaan perlakuan antara usaha besar dan UMKM semuanya diperlakukan sama secara proporsional. Penumbuhan iklim usaha kondusif ini lebih banyak ditujukan dalam aspek regulasi dan deregulasi. Pengaturan yang memang diperlukan diwujudkan dalam bentuk peraturan perundang-undangan. Demikian juga, kalau ada peraturan yang menghambat akan disempurnakan atau barangkali ditiadakan/deregulasi. Ada beberapa peraturan perundang-undangan yang dipandang masih dibutuhkan untuk pengembangan UMKM, antara lain: UU tentang UMKM, UU Penjaminan Kredit dan Peraturan yang menyangkut pengembangan Sistem Pelayanan Perizinan Satu Pintu.

**Kedua, meningkatkan akses pada sumberdaya finansial.**

Masalah financial merupakan masalah klasik bagi UMKM. Kalau ada 100 pelaku usaha mikro dan kecil khususnya ditanya masalahnya, barangkali 70-80 orang dari mereka menjawab permodalan. Padahal, kalau ditelaah secara mendalam masalah utamanya bukanlah permodalan, dan bahkan sering akar masalahnya akses pasar. Karena pasarnya tidak ada, maka barang yang diproduksi jadi tidak terjual. Akibatnya, para pelaku bisnis UMKM ini merasakan modalnya kurang. Untuk meningkatkan akses pada sumberdaya finansial ini, pemerintah bersama dengan Bank Indonesia mendorong pihak perbankan agar menyusun rencana bisnisnya setiap tahun. Sejak empat tahun terakhir, melalui peran BI, perbankan selalu menyampaikan rencana kerja tahunannya untuk pembiayaan UMKM. Untuk tahun 2007, rencana bisnis perbankan untuk UMKM adalah sebesar Rp.87,6 trilyun. Dalam rangka peningkatan akses pada finansial ini, selain melalui perbankan, pemerintah juga mendorong pengoptimalan pemanfaatan laba 1-3 % BUMN. Di samping itu, pemerintah juga mengalokasikan sebagian APBN untuk perkuatan KSP/USP guna meningkatkan kemampuannya dalam melayani kebutuhan pendanaan bagi usaha mikro dan kecil anggotanya antara lain melalui program PERKASSA (Perempuan Keluarga Sehat dan Sejahtera) dan P3KUM (Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro).

**Ketiga, meningkatkan akses pasar.** Secara umum, UMKM biasanya selalu sanggup memproduksi berbagai produk. Namun, kualitas, desain, dan harga sering kurang cocok dengan selera dan kemampuan konsumen. Masalah ini berdampak pada kurang lakunya produk UMKM, baik di pasar domestik dan internasional. Untuk mengatasi hal ini, maka perlu ada pelatihan keterampilan dan manajemen untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam memproduksi produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Di samping pelatihan, temu bisnis dan eksibisi di dalam dan luar negeri perlu terus digalakkan dalam rangka memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh UMKM.

**Keempat, meningkatkan kewirausahaan dan kemampuan UMKM.**

Jiwa dan semangat kewirausahaan yang dimiliki oleh UMKM Indonesia secara umum masih rendah. Rendahnya kewirausahaan UMKM dapat dilihat dari kurangnya kreativitas dan inovasi serta keberanian dalam pengambilan keputusan. Secara umum, UMKM Indonesia besar karena ketergantungan dari program pemerintah. Hal ini tampak nyata sebelum Indonesia terkena krisis moneter yang berdampak pada krisis multi dimensi. Ketika itu, tampak sekali, banyak usaha menengah dan besar tidak mampu meneruskan bisnisnya

karena terlilit hutang luar negeri, baik hutang modal dan bahan baku impor. Oleh karena itu, ke depan kita harus mampu mengembangkan wirausaha-wirausaha yang tangguh yang berbasis pada sumberdaya local. Untuk pengembangan kewirausahaan ini, pemerintah sudah dan akan terus mendorong pengembangan inkubator bisnis, baik di perguruan tinggi maupun melalui peran dunia usaha besar. Selain itu, pengembangan modal ventura juga akan lebih digalakkan agar para pengusaha-pengusaha baru ini dapat kemudahan akses permodalan awal melalui modal ventura.

**Kelima, Pemberdayaan Usaha Skala Mikro.** Program ini ditujukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala usaha mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin dalam rangka memperoleh pendapatan yang tetap, melalui upaya peningkatan kapasitas usaha, sehingga menjadi unit usaha yang lebih mandiri, berkelanjutan, dan siap untuk tumbuh serta bersaing. Program ini akan memfasilitasi peningkatan kapasitas usaha mikro dan keterampilan pengelolaan usaha serta sekaligus mendorong adanya kepastian, perlindungan, dan pembinaan usaha.

## 6. Strategi Bank Indonesia dalam hal Penyaluran Kredit UMKM oleh Bank

Dikarenakan keterbatasan-keterbatasan yang ada pada UMKM (lihat karakteristik UMKM), menjadikan pelaku usaha UMKM menjadi sangat sulit mendapatkan fasilitas dari perbankan. Perkreditan perbankan yang selama ini harus dihadapi UMKM antara lain yaitu:

- 1) Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu;
- 2) Kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha;
- 3) Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi;
- 4) Kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya, sehingga meskipun dimasa lalu pemerintah telah memberikan berbagai skim kredit bagi UMKM tetap saja skim-skim kredit tersebut tidak terjangkau.

Sejalan dengan telah pulihnya sektor perbankan, penguatan sektor keuangan khususnya perbankan dalam pemberian pembiayaan kepada UMKM perlu ditingkatkan,

baik dari segi kelembagaan, produk, maupun pasar keuangan agar mampu menyediakan pembiayaan kepada UMKM dengan jumlah yang lebih besar dan jenis yang lebih banyak dengan prosedur dan persyaratan yang lebih mudah. Berkaitan dengan hal tersebut penguatan kredit untuk sektor UMKM saat ini menjadi fokus perhatian pemerintah, antara lain Presiden SBY turun langsung memimpin rapat koordinasi terbatas (Rakortas) dengan agenda "peningkatan sistem jaminan kredit bagi UMKM" di kantor Kementerian Negara Koperasi dan UMKM awal Maret 2007, dan meminta penyaluran kredit untuk pengusaha kecil dapat dilakukan dengan mudah dengan cara paling mudah, perlu adanya jaminan kredit, perbankan agar melonggarkan persyaratan kredit dan tidak mematok bunga kelewat tinggi. Dalam kesempatan ini Wapres menyatakan : Rakortas kali ini bertujuan menggerakkan sektor riil, sehingga bisa mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih berkualitas.

Menindaklanjuti komitmen pemerintah agar performa kredit usaha kecil dan menengah meningkat, Bank Indonesia akhirnya mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) no. 9/6/PBI/2007 tentang Perubahan kedua atas PBI No.7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum yang intinya memperlonggar sejumlah persyaratan kredit perbankan bagi UMKM. Pelonggaran meliputi tiga hal, yaitu: 1) ketentuan kredit bagi UMKM dipermudah, bila selama ini kredit pada UMKM harus memenuhi tiga syarat, yaitu prospek industri, sisi balanced, dan kemampuan membayar, maka kini dua persyaratan dihilangkan tinggal satu persyaratan yaitu kemampuan membayar antara lain penetapan kualitas aktiva produktif hanya berdasarkan ketepatan pembayaran pokok dan atau bunga diberlakukan untuk kredit dan penyediaan dana lain sampai dengan jumlah Rp500 juta; Jenis agunan yang dapat diperhitungkan sebagai pengurang Penyisihan Penghapusan Aktiva (PPA) diperluas dengan tambahan yaitu mesin yang merupakan satu kesatuan dengan tanah dan diikat dengan hak tanggungan, dan resi gudang yang diikat dengan hak jaminan atas resi gudang; 2) pelonggaran mengenai pemberian kredit bagi perusahaan yang bermasalah, yaitu bila perusahaan bermasalah bukan karena kesengajaan tapi akibat situasi makro dan eksternal perusahaan misalnya terjadinya bencana alam, maka perusahaan tersebut boleh mendapat kredit; 3) kemudahan bagi perusahaan yang berada dalam induk perusahaan (holding) bermasalah, tetapi unit perusahaan dinilai sehat dan tak bermasalah, maka dapat diberikan kredit.

Meskipun telah dilakukan pelonggaran dalam kredit perbankan atau ketentuan kredit bagi UMKM dipermudah, yaitu bila selama ini kredit pada UMKM harus memenuhi tiga syarat, yaitu: prospek industri, sisi balanced, dan kemampuan membayar, maka kini dua persyaratan dihilangkan tinggal satu persyaratan yaitu kemampuan membayar. Berarti kredit perbankan UMKM mendasarkan pada kelayakan usaha, maka UMKM harus melakukan pembenahan dan peningkatan kemampuannya. Dalam hal ini, hanya UMKM yang memiliki usaha layak dan memiliki manajemen dan administrasi rapi yang akan cepat bisa memanfaatkan kredit perbankan. Dengan prasyarat seperti itu, maka tidak akan banyak pula UMKM yang dapat memanfaatkan kredit bank. Untuk itu, agar kemudahan kredit tersebut dapat optimal bisa dimanfaatkan UMKM masih perlu dukungan penjaminan kredit. Penjaminan keuangan adalah suatu perjanjian pihak ketiga untuk menutup sebagian dari potensi kerugian kepada pihak yang meminjamkan atas suatu pinjaman bila pinjaman tersebut tidak bisa dibayar penuh oleh peminjam. Di Indonesia telah beroperasi perusahaan penjaminan, yaitu Perum Pengembangan Sarana Usaha (Perum Sarana), yang pada awal berdirinya (tahun 1971) merupakan Lembaga Jaminan Kredit Koperasi (LJKK), P.T. Penjaminan Kredit Pengusaha Indonesia (P.T. PKPI), P.T. ASKRINDO, yang selama ini sudah cukup membantu perkreditan UMKM, namun karena keterbatasan dana dan kemampuannya, layanan perusahaan penjaminan tersebut dirasakan masih sangat terbatas. Dalam hal penjaminan kredit, menurut Gubernur BI pemerintah berkomitmen memperkuat posisi Askrido. Untuk memperkuat modal Askrido dan Perum SPU, pemerintah akan menyertakan modal sebesar Rp. 1,4 triliun. Dengan dana sebesar Rp. 1,4 triliun tersebut akan dapat menjamin total kredit sebesar Rp. 28 triliun. Dengan asumsi masing-masing UMKM membutuhkan dana Rp. 8 juta-Rp. 10 juta, maka akan dapat melayani 3,5 juta unit UMKM, dan jika diasumsikan setiap UMKM mempekerjakan satu orang maka akan dapat menyerap 3,5 juta orang tenaga kerja.

Bank Indonesia juga terus mendorong kerjasama (*linkage program*) antara bank umum dengan bank perkreditan rakyat (BPR) dalam rangka meningkatkan penyaluran kredit kepada usaha mikro, mendukung pembentukan unit layanan khusus usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM Center) di kantor-kantor cabang bank dan menyesuaikan ketentuan perbankan guna mendorong penyaluran kredit usaha mikro, kecil dan menengah dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Dari sisi **pemberian bantuan teknis**, Bank Indonesia secara terus menerus melakukan berbagai kegiatan berupa pelatihan kepada staf perbankan, penelitian dan penyediaan informasi kepada sektor perbankan. Dari sisi penyediaan informasi, Bank Indonesia juga telah mengembangkan Sistem Informasi Pengembangan Usaha Kecil (SIPUK) sebagai sarana penyedia informasi untuk sektor UMKM yang potensial, melakukan penelitian potensi dasar ekonomi daerah dan penelitian komoditi yang layak dibiayai oleh bank (*lending model*).

### C. PENUTUP

1. Pengembangan usaha UMKM merupakan program nasional yang memiliki peranan yang strategis karena merupakan bagian integral dari upaya pemerataan hasil-hasil pembangunan dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat dan menciptakan lapangan pekerjaan.
2. Dengan optimisme pertumbuhan dan peran UMKM dan potensi pembiayaan kredit dari perbankan yang semakin baik, perlu dirumuskan dan dijabarkan implementasi strategi dan program yang jelas untuk mencapainya, yaitu dukungan apa yang dapat dilakukan pemerintah, Bank Indonesia, perbankan maupun lembaga keuangan non-bank, dunia usaha serta masyarakat pada umumnya, agar UMKM benar-benar bisa menjadi pilar utama perekonomian.
3. Pelaku UMKM memiliki karakteristik yang secara teknis tidak dapat memperoleh pembiayaan dari perbankan, namun untuk dapat memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan bank yang mendasarkan hanya pada kelayakan usaha, maka harus dilakukan pembenahan dan peningkatan kemampuan dipihak UMKM. Peningkatan kemampuan kewirausahaan, organisasi, manajemen, ketrampilan teknis usaha yang digeluti, kemampuan inovasi, manajemen keuangan seperti perencanaan keuangan, maupun kemampuan menyusun proposal kelayakan usaha sangat dibutuhkan guna menjadikan UMKM ataupun wirausaha dengan produktivitas dan daya saing tinggi.
4. Menindaklanjuti komitmen pemerintah agar performa kredit UMKM meningkat, BI akhirnya mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No 9/6/PBI/2007, yang intinya memperlonggar sejumlah persyaratan kredit perbankan bagi UMKM.

## SARAN

1. Perlunya secara lebih intens melakukan kerja sama dengan pihak asuransi sebagai lembaga penjaminan kredit terhadap usaha UMKM dalam rangka mendukung program pemerintah dalam mengembangkan usaha UMKM.
2. Dalam rangka mengatasi kelemahan UKM menyediakan agunan, Pemerintah sebaiknya meningkatkan pelaksanaan program sertifikasi tanah/lahan kepada UKM dengan prosedur yang lebih sederhana, proses cepat, dan biaya yang transparan.

## DAFTAR PUSTAKA

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

Badan Pusat Statistik (BPS), *Perkembangan Indikator Makro Ukm Tahun 2008*, Berita Resmi Statistik No. 28/05/Th XI, 30 Mei 2008.

Peraturan Bank Indonesia No 9/6/PBI/2007 tentang Perubahan kedua atas PBI No.7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum.

The Asia Foundation, (1999). *Small and Medium Enterprise Development*. Jakarta.

Taufiq, M, (2003). *Membangun Sistem Pembiayaan Bagi Usaha Kecil Menengah dan Koperasi*, dalam Infokop Nomor 23 XIX Prospek Bisnis UKM dalam Era Perdagangan Bebas. Jakarta.

Arah Kebijakan Perbankan, BEI NEWS Edisi 29 Tahun V, Januari-Februari 2006

Andi Ikhwan Dan Wolfram Hiemann, ADB Technical Assistance SME Development, *Strategies To Enhance Market- Based Lending To SME*, Juli 2001.