

**PERANAN KREDIT MIKRO DALAM PEREKONOMIAN INDONESIA
SERTA STRATEGI PENGEMBANGANNYA**

Ria Haryatiningsih

Fakultas Ekonomi Unisba

ABSTRAKSI

Berdasarkan hasil studi Uchida, Udell dan Watanabe (2007) dikatakan bahwa bank kecil di Jepang memiliki keunggulan komparatif yaitu strategi penyaluran kredit kepada Small Medium Enterprises (SMEs) yang didasarkan pada *relationship lending* yaitu kedekatan hubungan yang lebih kuat antara bank dengan debiturnya bila dibandingkan dengan bank besar. Pengukuran *relationship lending* dilakukan dengan menggunakan variabel: (i) kedekatan hubungan, (ii) kedekatan lokasi, (iii) frekuensi pertemuan bank dengan debiturnya, dan (iv) eksklusifitas bank. Selanjutnya keunggulan komparatif bank dengan keempat pengukurannya tersebut dilakukan analisis terhadap penyaluran kredit mikro dan kecil di Indonesia. Hasilnya dapat dibuktikan bahwa bank dan koperasi di Indonesia juga menerapkan pendekatan *relationship lending* dengan debiturnya dalam penyaluran kredit mikro dan kecil. Melalui pendekatan *relationship lending* diharapkan penyaluran kredit mikro dan kecil meningkat, tetapi berdasarkan hasil analisis data kredit mikro dan kecil dari bank umum di Indonesia, diketahui bahwa kredit mikro justru menurun, kredit kecil naik dan secara bersama-sama (kredit mikro + kredit kecil) mengalami sedikit kenaikan atau relatif stabil. Oleh karena itu, untuk meningkatkan penyaluran kredit mikro dan kecil diusulkan suatu pola kerjasama pembiayaan antara bank dan koperasi yang diatur spesifik skim pembiayaannya.

1.1 Latar Belakang

Pada prinsipnya masing-masing bank

memiliki cara dan strategi tersendiri dalam kegiatan usaha penyaluran kreditnya. Berdasarkan studi literatur dan hasil studi yang ada dapat dikatakan bahwa bank skala kecil memiliki keunggulan komparatif dibandingkan bank skala besar dalam penyaluran kredit kepada *Small Medium Enterprises* (SMEs). Lebih lanjut dikatakan bahwa bank besar umumnya membuat persetujuan penyaluran kredit berdasarkan atas penilaian keuangan debitur atau atas laporan keuangan debitur yang dinamakan *transactions-based lending*. Sedangkan bank skala kecil mendasarkan persetujuan penyaluran kreditnya kepada SME atas dasar informasi kualitatif yang berhasil dihimpun oleh petugas lapangan bank atau yang dinamakan dengan pendekatan *relationship lending*. Namun demikian faktor penyusun dan pemilihan strategi penyaluran kredit bank tersebut dipengaruhi pula oleh berbagai faktor dan kondisi di setiap negara yang masing-masing berbeda, seperti misalnya faktor dari struktur industri perbankan, regulasi dan kebijakan yang berlaku, kondisi demografi, dan lainnya. Demikian halnya di Indonesia, bagaimana strategi pembiayaan dalam penyaluran kredit mikro dan kecil menjadi hal yang menarik untuk diketahui mengingat sampai saat ini sektor usaha mikro dan kecil masih mengalami permasalahan dalam pembiayaan atau *financing*. Berdasarkan data statistik usaha kecil dan menengah sebagai gambaran bahwa kelompok Usaha Mikro

Kecil dan Menengah (UMKM) sudah mencapai sekitar 51,3 juta unit. Dari jumlah UMKM tersebut hampir 99% atau 51,217.880 unit terdiri dari usaha mikro dan kecil 2 dan sisanya kurang dari 1% atau 44,029 unit merupakan Usaha Menengah. Sama halnya di negara lain, di Indonesia peranan UMKM masih menjadi sub sektor potensial dalam mendukung perekonomian. Sesuai dengan data statistik usaha kecil dan menengah tersebut, kontribusi UMKM dalam sektor ekonomi dapat diketahui yaitu dalam pembentukan *product domestic bruto* (PDB) sebesar Rp 2.609,36 triliun,- (55.56%), pembentukan total nilai ekspor nasional sebesar Rp 183,76,- triliun (16.72%), penyerapan tenaga kerja sebesar 90.896.270 orang (97.04%), dan dalam pembentukan investasi nasional sebesar Rp 461,10,- triliun (52.99%). Sedangkan dalam periode pengamatan 2008 s/d 2011 dukungan pembiayaan perbankan kepada UMKM masih sekitar 50% dari kredit bank yang disalurkan. Pembiayaan perbankan kepada sektor mikro masih sekitar 19% atau Rp 11.922.694,- miliar, dan usaha kecil sekitar 16% atau Rp 9.754.615,- miliar dari kredit bank sebesar Rp 62.614.819,- miliar³. Hal itu menunjukkan juga bahwa kelompok masyarakat usaha mikro dan kecil masih sulit mengakses pembiayaan dari sektor perbankan secara konvensional. Dengan demikian permasalahan yang dihadapi oleh sektor usaha mikro dan kecil di Indonesia yaitu

masalah pembiayaan atau *financing*. Sehubungan dengan hal itu, dalam melakukan evaluasi perkembangan penyaluran kredit mikro dan kecil dari bank umum di Indonesia, dalam penulisan makalah ini penulis akan merujuk kepada hasil studi mengenai penyaluran kredit kepada *Small and Medium Enterprises* (SMEs) yang dilakukan di Jepang.

Adapun latar belakang pemilihan hasil studi di Jepang mempertimbangkan beberapa dasar pemikiran yaitu: (a) Hasil studi di Jepang mempunyai dimensi pengukuran variabel yang sama dengan hasil studi di Indonesia untuk mengukur *relationship lending* yaitu hubungan yang lebih kuat antara bank dengan debiturnya yang merupakan keunggulan komparatif bank kecil dan koperasi dibandingkan dengan bank besar dalam menyalurkan kredit mikro dan kecil. Sementara bank berskala besar lebih kepada pendekatan berdasarkan *transactions-based lending* yaitu persetujuan kredit yang didasarkan atas analisis dan penilaian atas laporan keuangan debitur, (b) Di pasar keuangan Jepang terjadi fenomena banyak bank besar mulai beralih dari pemberian kredit korporasi menjadi memasuki segmentasi pasar kredit mikro dan kecil, yang mana hal ini terjadi juga di Indonesia, dan (c) Hasil analisis studi yang dilakukan di Jepang tersebut juga ingin melihat bagaimana prospektif bank kecil kedepan apakah tetap dapat *survive* dengan skala bisnis pembiayaan

kredit SME dalam industri perbankan, hal itu sama juga dengan tujuan penulisan yaitu ingin melihat bagaimana prospek pembiayaan sektor mikro dan kecil kedepan oleh perbankan.

1.2 Perumusan Masalah

Makalah ini diharapkan dapat menjawab pertanyaan sebagai berikut:

1. Mengapa kredit Mikro memegang peranan yang penting.
2. Dalam mendorong perkembangan kredit mikro dan kecil, langkah strategi apa yang dapat dilakukan ?
3. Kebijakan seperti apakah yang perlu dilakukan oleh instansi Pemerintah terkait untuk mendukung penyaluran dan penyerapan kredit mikro dan kecil?

1.3 Landasan Teori

1.3.1 Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil: Tujuan dan Perannya dalam Ekonomi Masyarakat

Secara umum pembiayaan usaha mikro atau *microfinance* mempunyai terminologi yaitu cakupan jasa pelayanan keuangan yang dapat digunakan oleh masyarakat khususnya yang berpendapatan rendah. Jenis cakupan pelayanan jasa keuangan tersebut tidak hanya perkreditan melainkan juga tabungan, asuransi, transfer uang dan lainnya. Sedangkan Asian Development Bank (ADB), 2001, juga memberikan pengertian yang serupa yaitu pembiayaan mikro atau *microfinance*

merupakan jasa sektor keuangan dalam artian luas mencakup layanan dalam rangka deposito, pinjaman, pembayaran, transfer uang, asuransi bagi masyarakat berpendapatan rendah dan miskin.

Pembiayaan mikro dan kecil dapat menjadi alat untuk memberikan pembiayaan atas skala usaha yang dijalankan masyarakat dengan tujuan untuk mengangkat taraf dan kesejahteraan hidup masyarakat terutama masyarakat miskin. Pada dasarnya hal terpenting dan yang menjadi permasalahan mendasar bagi masyarakat usaha mikro dan kecil yaitu masalah pembiayaan. Pada umumnya pembiayaan/pendanaan tersebut digunakan untuk memulai usaha bisnis dan atau meningkatkan skala usaha. Selain sebagai modal kerja, pembiayaan mikro juga dapat dimaksudkan untuk tujuan pendidikan, kesehatan dan kebutuhan sosial yang sangat dibutuhkan lainnya. Dengan kata lain, kredit mikro dan kecil selain bertujuan untuk memproduksi keuntungan ekonomi juga mendapatkan keuntungan sosial. Lebih lanjut secara prinsip dapat dikatakan bahwa pembiayaan mikro dan kecil mempunyai dua tujuan utama yaitu:

1. Memberikan dampak sosial atau *social impact*

Suatu pembiayaan mikro/kecil seyogyanya diharapkan memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya keluarga miskin yang menjadi

nasabah dari suatu institusi pembiayaan itu sendiri; dan

2. Keberlanjutan institusi pembiayaan mikro kecil atau *financial sustainability* Bagaimana lembaga keuangan mikro/kecil tersebut dapat menutup biaya operasionalnya, dan mampu memelihara dengan baik serta mempertahankan pelayanan jasa keuangannya bagi masyarakat usaha mikro dan kecil. Bahkandiupayakan lebih lagi supaya institusi pembiayaan tersebut dapat meningkatkan kualitas jasa pelayanannya.

1.3.2 Peran dan Strategi Perbankan dalam Pembiayaan Usaha Mikro Kecil

Selama ini pembiayaan usaha mikro dan kecil telah dilakukan baik oleh perbankan maupun lembaga keuangan mikro. Sumber dana bank merupakan alternatif sumber pembiayaan eksternal yang sangat diperlukan oleh usaha mikro dan kecil. Sebaliknya bagi perbankan untuk lebih dapat fokus dalam membiayai usaha mikro dan kecil, kini telah banyak bank yang membentuk unit khusus baru atau menambah dengan unit khusus untuk pembiayaan mikro di dalam struktur organisasinya. Bank yang telah memiliki unit pembiayaan khusus mikro tersebut antara lain yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan beberapa Bank Pembangunan Daerah. Pembiayaan usaha mikro dan kecil diberikan pula oleh Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan

bank umum lainnya termasuk pembiayaan dari bank asing/campuran. Sedangkan pembiayaan dari lembaga keuangan mikro selama ini dilakukan oleh koperasi, lembaga swadaya masyarakat (LSM), dan institusi informal lainnya seperti Gapoktan (Gabungan Kelompok Tani), organisasi masyarakat yang dibentuk, dan kelompok usaha informal seperti rentenir, pengijon dan pelepas uang lainnya. Menurut studi yang dilakukan oleh Berger dan Udell, (2002) dikatakan bahwa dalam penyaluran kredit usaha kecil oleh lembaga keuangan setidaknya dikenal ada empat strategi berbeda yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

(a) *Financial statement lending*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman dan persyaratan pinjaman yang dilakukan berdasarkan penilaian atas informasi keuangan/rasio keuangan dari laporan keuangan debitur seperti dari neraca dan laporan rugi-laba. Metode ini cocok sekali digunakan untuk perusahaan debitur yang memiliki laporan keuangan yang baik, telah dilakukan audit dan transparan. Tetapi laporan keuangan demikian pada umumnya dimiliki oleh perusahaan besar,

(b) *Asset-based lending*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman yang didasarkan pada penilaian atas kualitas jaminan atau collateral kredit yang tersedia. Jenis penyaluran kredit ini memerlukan pengawasan kredit yang

sangat intensif dan relatif memerlukan biaya mahal. Pada umumnya aset yang menjadi jaminan yaitu penerimaan pendapatan dan persediaan barang;

(c) *Credit scoring*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman yang didasarkan pada informasi dari laporan keuangan dengan menambahkan perhitungan pembobotan pada kondisi keuangan usaha/perusahaan debitur dan modal pemilik. Penggunaan metode penyaluran kredit ini masih jarang atau tidak banyak digunakan untuk wirausaha kecil karena kebanyakan pada usaha kecil kondisi keuangan usaha/perusahaan dan keuangan pemilik umumnya agak sulit dibedakan;

(d) *Relationship lending*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman dan persyaratan pinjaman yang didasarkan pada informasi atas usaha debitur, karakter dan kredibilitas debitur sebagai pemilik, serta informasi lingkungan usaha debitur. Informasi ini dikumpulkan oleh petugas bank dari berbagai hasil pertemuan dengan debitur dalam jangka waktu tertentu baik yang diperoleh dari orang-orang dilingkungan sekitar maupun yang mengenal debitur.

Ketiga metode yang pertama sebagaimana tersebut di atas yaitu *financial statement lending*, *asset-based lending*, dan *credit scoring* termasuk jenis penyaluran kredit yang didasarkan pada *transactions-based lending* yaitu keputusan persetujuan kredit yang didasarkan pada penilaian laporan keuangan debitur, atau diistilahkan dengan *hard*

information karena lebih bersifat kuantitatif, standar dan informasi tersebut dapat lebih mudah disampaikan atau ditransfer kepada orang lain di dalam suatu bank/institusi kreditur secara internal. Sedangkan relationship lending merupakan keputusan kredit yang didasarkan atas soft information yaitu informasi mengenai karakter dan kredibilitas debitur yang mungkin agak sulit untuk dikuantisir atau dilakukan standarisasi dan untuk dapat ditransfer kepada pihak lain di dalam suatu bank/kreditur secara internal. Adapun penulisan tesis ini selanjutnya akan lebih fokus kepada penyaluran kredit mikro dan kecil yang didasarkan pada pendekatan relationship lending.

Hal lainnya yang masih terkait dengan pembiayaan mikro dan kecil yaitu seperti dikemukakan oleh Uchida, Udell dan Watanabe, (2007), dalam hasil studinya mengatakan bahwa sejalan dengan kondisi liberalisasi keuangan, dan perkembangan skala perusahaan serta perkembangan pasar modal di Jepang mengakibatkan perusahaan besar banyak lari dan mencari sumber pendanaan ke pasar modal dan bukan ke sektor perbankan lagi, sehingga banyak bank besar yang semula banyak memberikan kredit kepada perusahaan besar sekarang mulai beralih kepada pembiayaan di sektor mikro. Namun demikian, peran bank kecil masih tetap menjadi bank utama atau *primary bank* dalam pembiayaan sektor mikro kecil dan belum dapat digantikan oleh bank besar untuk pemberian kredit yang

didasarkan pada hubungan kedekatan antara bank dengan debiturnya atau *relationship lending*. Oleh karena itu di Jepang sendiri, peran bank kecil kedepan untuk membiayai sektor mikro dan kecil masih prospektif.

Lebih lanjut dikemukakan pula bahwa bank kecil memiliki keunggulan komparatif dibandingkan dengan bank besar dalam membiayai sektor usaha mikro dan kecil. Keunggulan komparatif yang dimaksud yaitu pemberian kredit yang didasarkan pada strategi kedekatan hubungan antara bank dengan debitur atau disebut *relationship lending*. Untuk mengetahui kekuatan dari *relationship lending* tersebut dapat digunakan variabel pengukuran yaitu:

- (a) Cakupan kedekatan hubungan antara bank dengan debiturnya atau *the scope of relationship*,
- (b) Kedekatan lokasi antara bank dengan debiturnya atau *the distance from the borrower*,
- (c) Frekuensi pertemuan antara bank dengan debiturnya atau *the frequency of contract*, dan
- (d) Eksklusifitas bank/koperasi sebagai kreditur atau *the exclusivity of lenders*.

Informasi kualitatif yang mendasari terjadinya *relationship lending* tersebut diperoleh dari pengumpulan informasi yang dilakukan oleh petugas lapangan bank atau koperasi. Disisi lain, bank dengan skala besar dalam memberikan kredit mikro dan kecil umumnya masih didasarkan pada

pendekatan informasi kuantitatif berdasarkan analisa laporan keuangan calon debitur atau *transactions-based lending*. Sementara hasil studi sebelumnya yang dilakukan oleh Berger, et al., (2005) menyatakan bahwa variabel yang dapat digunakan sebagai proksi untuk mengukur *relationship lending* antara bank dengan debiturnya, yaitu: *the distance, the relationship length, and the exclusivity of lender*. Lebih lanjut hasil studi tersebut menyatakan bahwa pada umumnya bank besar cenderung memberikankredit kepada perusahaan besar yang telah memiliki laporan keuangan, seperti laporan neraca, rugi laba, dan hasil pemeringkat kredit perusahaan. Proses persetujuan kredit bank skala besar juga akan lebih mudah untuk menerapkan kriteria penilaian standar yang diperoleh dari evaluasi dan analisis laporan keuangan perusahaan besar, dibandingkan melakukan penilaian terhadap informasi kualitatif mengenai debitur kecil. Dalam hal ini keengganan bank besar membiayai debitur kecil atau wirausaha pemula, apa lagi yang tidak memiliki laporan keuangan, dapat dimaklumi oleh karena proses pemberian kredit kepada golongan wirausaha mikro dan kecil tersebut cenderung menggunakan penilaian kualitatif atas karakter debitur yaitu berupa *soft information*. Hal serupa dibuktikan pula oleh Cole, Goldberg, and White, (2004) dalam studi risetnya yang menyatakan bahwa ada perbedaan pendekatan yang digunakan oleh bank besar dan bank kecil dalam proses evaluasi

persetujuan aplikasi kredit mikro dan kecil. Pendekatan yang dilakukan oleh bank besar yaitu menggunakan kriteria kuantitatif standar yang bersumber dari laporan keuangan debitur, sementara bank kecil menggunakan kriteria kualitatif yang diperoleh dari informasi di lapangan yang menggambarkan karakter debitur dan asesmen terhadap aplikasi kredit. Adapun penyaluran kredit mikro dan kecil dengan menerapkan teknik pendekatan *relationship lending* memiliki kelebihan yaitu akan berdampak kepada ketersediaan dana kredit dan biaya (bunga) kredit yang diberikan. Dengan dasar kedekatan hubungan tersebut, dan semakin lama interaktif pengenalan antara debitur dan pihak bank akan menurunkan biaya (bunga) kredit menjadi lebih murah dan mempengaruhi ketersediaan dana kredit menjadi lebih besar. Bahkan lebih dari itu debitur dapat dimungkinkan memperoleh berbagai jasa keuangan lainnya yang diperlukan debitur dari bank selain perolehan pinjaman untuk modal usahanya. Hal ini sebagaimana disampaikan pula oleh Berger dan Udell, (2002, p.32) dari hasil studinya yang mengatakan: "*Under relationship lending, banks acquire information over time through contact with the firm, its owner, and its local community on a variety of dimensions and use this information in their decisions about the availability and terms of credit to the firm. Recent empirical evidence provides support for the importance of a bank relationship to small businesses in*

terms of both credit availability and credit terms such as loan interest rates and collateral requirements.”

Lebih detail lagi Berger dan Udell, (2002), menyatakan bahwa *relationship lending* secara empiris berhubungan dengan tingkat bunga yang lebih rendah, mengurangi permintaan akan jaminan atau *collateral*, pengurangan terhadap hutang dagang, perlindungan terhadap pergerakan tingkat bunga, dan penambahan ketersediaan dana kredit. Namun demikian penerapan *relationship lending* membawa konsekuensi bank harus mendelegasikan kewenangan kepada petugasnya atau *loan officer* dalam proses persetujuan kredit. Berkaitan dengan pemberian pendelegasian kewenangan tersebutlah dapat timbul permasalahan perbedaan kepentingan antara manajemen bank dan petugas bank. Sebagai contoh petugas bank lebih mengejar persetujuan kredit baru karena berkaitan dengan pendapatan komisi dibandingkan pengawasan/monitoring kredit. Dapat pula terjadi petugas bank menyembunyikan informasi keburukan debitur dikarenakan hubungan kedekatan/pertemanan dengan debitur, tawaran pekerjaan lebih baik, dan kesengajaan tindakan buruk lainnya. Oleh karena itu untuk mengurangi atau meminimalkan masalah informasi tersebut, pihak bank sebaiknya memiliki fungsi pengawasan/pemantauan yang baik terhadap kinerja setiap *loan officer*-nya.

Disisi lain, menyadari adanya potensi dan kelemahan perbankan dalam hal penyaluran kredit mikro dan kecil, maka perlu upaya bagaimana meningkatkan penyaluran dan penyerapan kredit dimaksud. Salah satu strategi yang dapat diupayakan yaitu bank melakukan kerjasama pembiayaan atau *linkage program* dengan lembaga keuangan mikro yang selama ini telah dikenal memiliki pengalaman dalam pembiayaan usaha mikro dan kecil, seperti koperasi, BPR, atau organisasi masyarakat dan lembaga swadaya masyarakat yang ada. Dengan melakukan pola kerjasama pembiayaan tersebut, diharapkan bank dapat meningkatkan peran intermediasinya melalui penyaluran kredit kecil, dan dapat menekan biaya operasionalnya. Biaya operasional bank dapat menjadi lebih rendah karena bank tidak perlu harus melakukan perekrutan petugas lapangan yang banyak dan mahal untuk berhubungan langsung dengan pelaku usaha mikro dan kecil, karena sudah diperantarai oleh lembaga keuangan mikro yang melakukan kerjasama pembiayaan dengan bank sebagaimana disebutkan di atas, dan lembaga keuangan mikro tersebut memiliki akses berhubungan langsung dengan debiturnya. Disamping itu, manfaat dari pola kerjasama pembiayaan ini adalah supaya dapat lebih banyak lagi menjaring nasabah usaha kecil khususnya yang berada di daerah pedesaan atau daerah pinggiran yang umumnya belum terjangkau oleh pelayanan perbankan.

Suatu alternatif pola pembiayaan perbankan kepada sektor usaha mikro dan kecil juga dikemukakan oleh Morduch, (1999), dari hasil studinya yang mengatakan bahwa pembiayaan sektor mikro memerlukan skema pembiayaan khusus, seperti diluar prosedur kredit bank yang formal, salah satu inovasi sistem pembiayaan tersebut yaitu dengan memperkenalkan dan menerapkan mekanisme pinjaman kelompok atau *group lending*. Manfaat teknik pinjaman kelompok tersebut yaitu: memperbaiki tingkat pengembalian kembali dari kredit yang diberikan, menurunkan biaya bunga pinjaman, meningkatkan kesejahteraan sosial dan adanya unsur pembinaan/pelatihan bagi anggota kelompok untuk meningkatkan keterampilan dan skala usahanya.

1.3.3 Prinsip-prinsip Pembiayaan Mikro (Microfinance)

Berdasarkan publikasi yang diterbitkan oleh *Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)* yaitu suatu forum komunikasi yang berada di bawah naungan World Bank, dikatakan bahwa pembiayaan mikro secara umum memiliki beberapa prinsip dalam sistem pembiayaannya, yaitu:

1. Berbagai jenis pembiayaan mikro yang diperlukan.

Wirausaha mikro pada umumnya memerlukan juga berbagai layanan jasa keuangan seperti: pinjaman, tabungan, transfer uang, dan asuransi. Namun demikian, karakteristik

layanan jasa keuangan tersebut memerlukan hal khusus seperti fleksibilitas, kemudahan, harga yang terjangkau, dan dapat sesuai dengan kebutuhan.

2. Pembiayaan mikro merupakan alat ampuh memerangi kemiskinan.

Kemampuan sektor mikro untuk dapat mengakses sistem pembiayaan akan berdampak kepada peningkatan pendapatan, membangun aset, dan mengurangi/mencegah kerentanan kaum miskin terhadap dampak eksternal *shocks*. Pembiayaan mikro juga bertujuan meningkatkan taraf hidup, perbaikan nutrisi, kesehatan, pendidikan masyarakat.

3. Pembiayaan mikro berarti membangun sistem keuangan yang melayani masyarakat miskin.

Masyarakat miskin merupakan populasi mayoritas di negara-negara berkembang. Namun demikian mereka masih sulit mengakses pembiayaan bank. Di beberapa negara, pembiayaan mikro masih dipandang sebagai sektor marginal dan menjadi perhatian utama dari para donatur, pihak pemerintah dan investor. Dalam rangka pemberdayaan sektor mikro kebawah, diharapkan pembiayaan mikro menjadi bagian penting dalam sistem sektor keuangan.

4. Kestinambungan/keberlanjutan layanan keuangan sangat perlu untuk menjangkau masyarakat miskin.

Kebanyakan masyarakat miskin sulit mengakses layanan jasa keuangan dikarenakan kurang tersedianya layanan keuangan retail pada institusi intermediari

keuangan tersebut. Pengertian keberlanjutan disini yaitu kemampuan penyedia jasa pembiayaan mikro untuk menutup seluruh biaya operasionalnya. Demikian juga bagaimana mengurangi biaya transaksinya, melakukan penawaran jasa dan produk lebih baik, memenuhi kebutuhan kliennya, dan bagaimana melakukan terobosan untuk menjangkau masyarakat miskin yang selama ini tidak terlayani oleh perbankan.

5. Pembiayaan mikro berarti adanya institusi keuangan lokal yang permanen.

Pembangunan sistem keuangan bagi masyarakat miskin dimaksudkan untuk membangun institusi intermediari yang dapat menyediakan layanan jasa keuangan bagi masyarakat miskin secara berkesinambungan / permanen. Diharapkan institusi intermediari tersebut dapat memobilisasi keuangan domestik. Dapat pula mengelola pendanaan dari pemerintah dan kaum donor dana.

6. Sistem pendampingan pembiayaan mikro.

Kredit pembiayaan mikro supaya efektif dan tidak menjadi tunggakan seharusnya dilakukan dengan sistem pendampingan kepada klien untuk memberikan pembimbingan dan pelatihan bagaimana menggunakan dana pinjamannya, serta cara pengumpulan tabungan.

7. Pembatasan suku bunga (ceilings) dapat mempengaruhi akses masyarakat miskin terhadap layanan jasa keuangan.

Pemberian kredit dalam jumlah kecil yang banyak akan lebih mahal daripada sejumlah pinjaman besar. Ketika pemerintah mengatur tingkat suku bunga untuk membuat suku bunga menjadi rendah sehingga kredit mikro berjalan, hal itu akan memerangi praktek para pelepas uang yang umumnya membiayai masyarakat miskin dan usaha mikro.

8. Peranan pemerintah.

Peran pemerintah sangat penting sebagai pembuat kebijakan yang bertujuan menstimulasi dan mendukung perkembangan sistem jasa keuangan dan sekaligus dapat melindungi dana masyarakat miskin. Peranan penting lainnya yang dapat dilakukan pemerintah untuk mendukung pembiayaan sektor mikro atau *microfinance* yaitu memelihara stabilitas makro ekonomi, menghindari adanya pembatasan suku bunga atau *interest rate caps*, dan kredit program yang menimbulkan tunggakan besar, pemberantasan korupsi, distribusi pasar dan infrastruktur.

9. Kendala kapasitas institusi dan sumber daya manusia.

Pembiayaan mikro merupakan layanan keuangan khusus yang mengkombinasikan layanan perbankan dengan tujuan sosial. Oleh karena itu pembangunan kapasitas dan kompetensi diperlukan disemua tingkatan,

baik dari institusi keuangan, regulator, departemen teknis terkait, sistem informasi, dan stakeholders lainnya.

10. Transparansi keuangan dan jangkauan layanan.

Keterbukaan informasi yang akurat dan standar mengenai kinerja keuangan, manajemen dan sosial institusi jasa keuangan yang melayani masyarakat miskin sangat penting dan diperlukan yaitu oleh para pengawas bank, pembuat kebijakan, donor, investor, dan terutama masyarakat miskin yang menjadi klien pembiayaan mikro tersebut untuk mengetahui resiko dan hasil dananya.

1.4 Pembahasan

a. Kontribusi UMKM dalam Perkonomian

Sebagai gambaran dapat disampaikan bahwa kelompok UMKM sudah mencapai sekitar 51,3 juta unit. Dari jumlah UMKM tersebut hampir 99% atau 51,217,880 unit terdiri dari usaha mikro dan kecil dan sisanya kurang dari 1% atau 44,029 unit merupakan Usaha Menengah. Sehingga sampai saat ini sektor usaha mikro dan kecil masih mendominasi UMKM. Sama halnya di negara lain, di Indonesia peranan UMKM masih menjadi sub sektor potensial dalam mendukung perekonomian. Hal tersebut dapat dilihat dari kontribusi UMKM dalam sektor ekonomi, yaitu dalam pembentukan PDB sebesar Rp 2.609,36 triliun,- (55.56%), pembentukan total nilai ekspor nasional sebesar Rp 183,76,-

triliun (16.72%), penyerapan tenaga kerja sebesar 90.896.270 orang (97.04%), dan dalam pembentukan investasi nasional sebesar Rp 461,10,- triliun (52.89%). Melihat sektor mikro dan kecil yang cukup dominan dalam struktur UMKM, dan perannya yang cukup potensial dalam perekonomian, sehingga perlu dukungan pembiayaan dan peningkatan kredit kepada sektor usaha mikro dan kecil.

b. Segmentasi Pasar Kredit Mikro Masih Besar

Berdasarkan data yang ada diketahui bahwa penyaluran kredit mikro dan kecil baru mencapai sekitar 19 % dan 16%. Sedangkan kebanyakan sektor mikro dan kecil sebagian besar berada di daerah pedesaan dan tingkat kabupaten kota. Namun justru keberadaan perbankan masih terbatas yang berada dipedesaan. Kebanyakan sampai di daerah kabupaten. Hal tersebut juga dapat diketahui dari kemampuan pemenuhan persyaratan kredit perbankan bahwa hanya sebagian sektor usaha mikro dan kecil yang mampu memenuhi persyaratan kredit bank untuk akses dana bank, sehingga hanya sebagian kecil saja usaha yang baru bisa dibiayai oleh bank, sedangkan usaha mikro dan lainnya yang tidak sanggup memenuhi persyaratan kredit tidak dapat akses ke bank. Oleh karena masih banyaknya yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan formal seperti perbankan, sehingga banyak dibiayai oleh sektor keuangan informal seperti lembaga swadaya masyarakat, rentenir,

pengijon dan lainnya.

c. Bank Memiliki Potensi Dana yang Besar

Bank diperbolehkan menghimpun dana dari masyarakat dan melakukan pinjaman dari pihak lain oleh karena itu bank memiliki sumber dana yang besar. Namun berdasarkan data yang ada, diketahui bahwa kesenjangan antara grafik kredit perbankan dibandingkan dengan grafik kredit mikro dan kecil masih luas. Hal itu menunjukkan potensi kemampuan bank untuk dapat membiayai sektor mikro dan kecil. Sementara LDR dari bank persero rata-rata 70 % juga menunjukkan kemampuan bank yang cukup besar untuk menyalurkan kreditnya. Berdasarkan hasil survei menyatakan bahwa beberapa Bank Pembangunan Daerah seperti BPD Jawa Timur, BPD Jawa Barat, dan BPD Jawa Tengah sudah memiliki unit khusus pembiayaan mikro, disamping itu ada potensi dana yang berasal atau dialokasikan oleh pemerintah daerah untuk mendorong pengembangan usaha mikro dan kecil didaerahnya masing-masing, dan dana tersebut sangat dimungkinkan berada di bank milik pemerintah daerah tersebut. Bank-bank persero juga dapat menjadi *policy bank* untuk menjalankan program pemerintah dalam rangka pemberdayaan usaha mikro dan kecil.

d. Koperasi Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Mengalami Keterbatasan

Dana.

Sumber dana koperasi utamanya berasal dari simpanan anggotanya oleh karena secara prinsip tidak diperbolehkan menghimpun dana dari masyarakat selayaknya bank. Namun demikian, koperasi juga dapat memperoleh pinjaman atau sumber dana lain yang berasal dari bank, investor atau pihak lainnya. Simpanan koperasi secara umum dibagi menjadi: simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela. Simpanan pokok merupakan iuran wajib yang disetorkan ke koperasi pada waktu pertama kali menjadi anggota. Sedangkan simpanan wajib dibayarkan secara periodikal sesuai kesepakatan waktu dan pada saat pencairan kredit yang telah disetujui, besarnya simpanan wajib ditentukan oleh koperasi atau berdasarkan kesepakatan atau sebesar yang ditetapkan oleh koperasi, misal 5 %. Sedangkan simpanan sukarela merupakan simpanan anggota koperasi yang sewaktu-waktu dapat disetorkan oleh anggota kepada koperasi dan besar jumlahnya tidak ditentukan sesuai dengan kemampuan anggota untuk menabung. Sehubungan dengan itu dapat diperkirakan apabila koperasi hanya memiliki sumber dana pokok yang berasal dari simpanan anggota saja, maka akan ada keterbatasan sumber dana, sehingga dalam hal anggota memerlukan pinjaman dana kepada koperasi atau koperasi ingin mengembangkan usahanya akan terbentur pada ketersediaan sumber dana koperasi.

- e. Pembiayaan Mikro dan Kecil Memiliki Prospek yang Menguntungkan Hasil studi riset.

Perputaran usaha lebih cepat, keuntungan lebih besar dan dapat dihitung per hari atau minggu. Sanggup membayar bunga tinggi, NPL terbukti kecil karena jasa petugas penyuluh lapangan (PPL), pola pembiayaan kelompok: ada sistem pengawasan antar anggota debitur kelompok, ada pembinaan sosial, ada jaminan finansial dan sosial, yaitu: aset, usaha yang dibiayai, dan jaminan tanggung renteng, perkembangan usaha termonitor, dan pelatihan pengembangan usaha.

Dalam hal ini dasar pertimbangan pemilihan koperasi dikarenakan koperasi memiliki pengalaman dan keunggulan dalam pembiayaan usaha mikro dan kecil. Beberapa keunggulan pembiayaan koperasi tersebut antara lain yaitu:

- a. Menerapkan prosedur dan persyaratan pinjaman yang mudah
- b. Mempunyai lokasi yang berdekatan dengan debiturnya
- c. Mengutamakan kesejahteraan anggotanya
- d. Memiliki unsur pembinaan dan bimbingan teknis kepada kelompok debitur
- e. Mempunyai potensi sumber dana yaitu simpanan pokok, simpanan wajib dan sukarela, pinjaman bank, dan perolehan dana dari pemerintah

daerah dan pemerintah pusat.

Namun demikian, peranan koperasi dalam pola kerjasama pembiayaan dengan bank umum dimaksud memerlukan dukungan dari berbagai pihak terkait. Hal itu dimaksudkan agar supaya koperasi dapat menjalankan peran dan fungsinya dengan baik dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat kecil. Berbagai dukungan yang diperlukan oleh koperasi tersebut antara lain dukungan terhadap sumber pendanaan, sistem penjaminan simpanan dan kredit, serta dukungan sistem pengawasan dan pembinaan koperasi sebagaimana dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Dukungan sumber pendanaan koperasi. Dalam operasional kegiatan usaha koperasi, diketahui bahwa simpanan anggota yaitu simpanan wajib dan simpanan sukarela masih merupakan sumber pendanaan utama bagi operasional koperasi. Tetapi mengingat keterbatasan daya menabung masyarakat khususnya anggota koperasi sudah tentu untuk perkembangan usaha koperasi tidak cukup hanya mengandalkan sumber dana simpanan/tabungan dari para anggotanya saja, sehingga sampai saat ini koperasi masih menghadapi masalah keterbatasan dana pembiayaan. Oleh karena itu, untuk mendukung perkembangan usaha koperasi sehingga koperasi dapat berperan lebih baik untuk kesejahteraan anggotanya maka diperlukan berbagai alternatif dukungan sumber pendanaan, khususnya sumber dana

mudah sehingga dapat disalurkan oleh koperasi dan mampu diserap oleh usaha mikro dan kecil. Salah satu alternatif strategi pembiayaan bagi koperasi yaitu dengan melakukan kerjasama pembiayaan dengan suatu lembaga keuangan perbankan atau lembaga khusus yang bertindak sebagai pengumpul dana atau *pooling of funds*, dalam hal ini yaitu bank umum: kelompok bank persero dan bank pembangunan daerah. Dukungan penjaminan simpanan dan kredit koperasi.

Dalam praktek pengelolaan koperasi, peranan simpanan/tabungan sangat penting sebagai sumber pendanaan, tetapi sampai saat ini belum ada suatu lembaga yang menjamin simpanan koperasi, sebagaimana penjaminan terhadap simpanan masyarakat yang ada di perbankan yang selama ini dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Oleh karena itu keberadaan suatu lembaga penjamin simpanan koperasi sudah sangat diperlukan untuk menarik minat masyarakat menabung di koperasi. Berkaitan dengan hal itu, Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah telah melakukan kajian mengenai penjaminan simpanan koperasi, khusus untuk penjaminan simpanan sukarela, yaitu dengan tiga alternatif strategi pendirian lembaga penjamin simpanan koperasi: alternatif pertama yaitu dengan membuat/menambahkan divisi baru yang khusus menangani simpanan koperasi dalam struktur organisasi lembaga penjamin yang sudah ada yaitu LPS; alternatif kedua yaitu

memanfaatkan keberadaan Lembaga Pengelolaan Dana Bergulir (LPDB) yang selama ini telah bekerjasama dengan koperasi dan menyalurkan dananya kepada koperasi untuk selanjutnya oleh koperasi disalurkan kepada para anggota debiturnya. Dalam alternatif strategi kedua ini, diharapkan LPDB dapat sekaligus sebagai lembaga penjamin simpanan koperasi. Selanjutnya, alternatif ketiga yaitu Kementerian Koperasi dan UKM mendirikan sebuah lembaga baru yang akan melakukan kegiatan penjaminan simpanan koperasi. Dalam hal ini untuk tahap awal yang diusulkan untuk dijamin adalah simpanan sukarela. Sedangkan untuk penjaminan kredit koperasi dalam prakteknya selama ini telah dilakukan penjaminan oleh perusahaan penjaminan kredit yang didirikan pemerintah yaitu Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) dan Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) untuk menjamin kredit yang disalurkan kepada koperasi dan UKM.

c. Dukungan sistem pengawasan dan pembinaan koperasi

Sebagai bagian dari pelaksanaan sistem pengawasan dan pembinaan (termasuk bimbingan teknis) kepada koperasi yang dilakukan oleh Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, dilakukan uji kesehatan dan uji kompetensi pengelola. Dalam pelaksanaan sistem uji kesehatan koperasi, khususnya bagi koperasi simpan pinjam, uji kesehatan tersebut dilakukan satu

tahun sekali per individu koperasi. Dalam proses uji kesehatan tersebut koperasi dinilai apakah sudah dapat memenuhi berbagai nilai kriteria kesehatan yang ditetapkan. Pada akhir tahap uji kesehatan akan diperoleh hasil penilaian tingkat kesehatan yaitu: sangat sehat, sehat, cukup sehat dan kurang sehat. Selain uji kesehatan, juga dilakukan penilaian atau pemingkatan koperasi dengan kelompok pemingkatan menjadi: sangat berkualitas, berkualitas, cukup berkualitas, dan kurang berkualitas. Selain itu, diterapkan pula uji kompetensi bagi para pengelola koperasi, hal ini untuk mengetahui sejauhmana para pengelola/manajemen koperasi telah memiliki kemampuan manajerialnya. Sebelum diuji, para pengelola terlebih dahulu diwajibkan mengikuti program pelatihan atau pembelajaran dibidang manajemen koperasi dan keuangan, setelah itu wajib mengikuti uji sertifikasi kompetensi.

Keseluruhan kegiatan pengawasan dan pembinaan tersebut dilakukan dalam rangka untuk mencapai dan memenuhi target dan kriteria ISO yang telah ditetapkan secara internasional dibidang manajemen dan bisnis keuangan koperasi. Sistem pengawasan dan pembinaan koperasi ini akan terus semakin ditingkatkan sesuai perkembangan yang ada. Dilain pihak, bagi para petugas pengawas koperasi juga dibekali dengan berbagai program pelatihan atau training untuk dapat menjalankan tugasnya dibidang pengawasan dan pembinaan koperasi secara profesional.

1.3 Kesimpulan

- a. Hasil telaah teori yang menyatakan bahwa bank kecil/ koperasi memiliki keunggulan komparatif yaitu kedekatan hubungan yang lebih kuat dengan debiturnya dibandingkan dengan bank besar dalam penyaluran kredit mikro dan kecil, terbukti juga diterapkan oleh bank/koperasi di Indonesia.
- b. Dengan terbuktinya keunggulan komparatif tersebut, seyogyanya penyaluran kredit mikro dan kecil di Indonesia meningkat, tetapi berdasarkan data kredit bank yang ada justru kredit mikro mengalami penurunan yaitu dari 21% menjadi 17%, sementara kredit kecil meningkat dari 13% menjadi 18%, sedangkan secara bersama-sama (kredit mikro + kredit kecil) relatif stabil dalam periode waktu pengamatan.
- c. Dalam hal penyaluran kredit menunjukkan bahwa penyaluran kredit melalui koperasi lebih prospektif dibandingkan melalui kelompok penyalur LSM dan Swasta lainnya.
- d. Sektor usaha mikro masih menghadapi masalah pembiayaan atau *financing*, dan memerlukan skim pembiayaan khusus sesuai karakteristik usahanya.
- e. Pembiayaan mikro dan kecil menjadi efektif bila dilakukan melalui kerjasama pembiayaan atau *linkage*

program antara bank dengan koperasi. Hal itu mengingat bank memiliki potensi sumber dana besar yang berasal dari dana pihak ketiga, sedangkan koperasi mengalami keterbatasan sumber dana karena bersumber dari simpanan anggota. Dalam rangka kerjasama pembiayaan tersebut, skim pembiayaannya perlu diatur atau disepakati, yaitu kesepakatan yang berkaitan dengan sumber dana, suku bunga, plafon kredit, jaminan, prosedur persetujuan dan pembayaran, persyaratan koperasi dan debitur, pengawasan kredit, bimbingan teknis kepada koperasi dan debitur, dan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Limbong, Bernhard. (2010). *Pengusaha Koperasi Memperkokoh Fondasi Ekonomi Rakyat*. Margaretha Pustaka, Jakarta
- Mishkin, Frederic S. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, Eighth Edition. (2007). Pearson International Edition.
- Pindyck, Robert S. & Rubinfeld, Daniel L. (2005). *Microeconomics*,

International Edition, Sixth Edition, Pearson Prentice Hall.

Partomo, Tiktik Sartika M.S. (2009). *Ekonomi Koperasi*, Ghalia Indonesia, Bogor

Jurnal

Berger, A. N., Miller, N.H., Petersen, M.A., Rajan, R.G., and Stein, J.C. (2005). Does Function Follow Organizational Form ? Evidence From The Lending Practices of Large and Small Banks. *Journal of Financial Economics*, Vol. 76, pp. 237-269.

Berger, A. N. & Udell, G. F. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure. *The Economic Journal*, 112, F32-F53, Blackwell Publishing, 108 Cowley Road, Oxford OX4 1JF, UK and 350 Main Street, Malden, MA 02148, USA.

Berger A. N. & Udell, G. F. (1995). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *The Journal of Business*, Vol. 68, No. 3, pp. 351-381.

Cole, R.A., Goldberg, L.G., & White, L.J. (2004). Cookie-Cutter Versus

Character: The Micro Structure of
Small-Business Lending by Large
and Small Banks. Journal of
Financial and Quantitative Analysis,
Vol. 39, pp. 227-251.