

## **Peranan lembaga keuangan mikro dalam pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah**

Tasya Aspiranti\*

### **Abstrak**

Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) terjadi di Indonesia seiring dengan perkembangan UKM serta masih banyaknya hambatan UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal. Hambatan ini timbul karena lembaga-lembaga keuangan formal pada umumnya memperlakukan UKM sama dengan Usaha Menengah dan Besar dalam setiap pengajuan pembiayaan yang antara lain sebagian besar pelaku UKM tidak mampu memenuhi persyaratan tersebut di samping kebutuhan mereka masih dalam skala kecil, yang dipandang oleh sebagian pelaku lembaga-lembaga keuangan formal memberatkan biaya operasional. Selain itu berkembangnya LKM juga tidak terlepas dari karakteristik LKM yang memberikan kemudahan kepada pelaku UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan. Meskipun biaya atas dana pinjaman dari LKM lebih tinggi sedikit dari tingkat bunga perbankan, LKM memberikan kelebihan misalnya berupa tidak adanya jaminan / agunan seperti yang dipersyaratkan oleh perbankan bahkan dalam beberapa jenis LKM pinjaman didasarkan pada kepercayaan karena biasanya peminjam beserta aktivitasnya sudah dikenal oleh LKM, kemudahan yang lain adalah pencairan dan pengembalian pinjaman yang, fleksibel yang juga sering disesuaikan dengan cash flow pinjaman.

*Kata kunci : lembaga keuangan mikro, usaha mikro, kecil dan menengah*

Pada saat ini Lembaga Keuangan Mikro telah menjadi suatu wacana global yang diyakini oleh banyak pihak menjadi cara untuk mengatasi kemiskinan. Berbagai lembaga multilateral dan bilateral mengembangkan keuangan mikro dalam berbagai program kerjasama. Pemerintah di berbagai negara berkembang telah mencoba mengembangkan keuangan mikro pada berbagai program pembangunan. Berbagai lembaga keuangan dan lembaga swadaya masyarakat turut berperan dalam aplikasi keuangan mikro.

Di Indonesia sendiri posisi keuangan mikro dalam tataran wacana dan kebijakan masih marjinal meski sebenarnya keuangan mikro memiliki sejarah yang amat panjang. Pada beberapa waktu lalu terakhir wacana keuangan mikro kembali diangkat, perhatian terhadap lembaga keuangan mikro semakin besar dalam upaya mencari pendekatan alternatif untuk menanggulangi kemiskinan dan memberdayakan ekonomi rakyat yang peran strategisnya semakin diakui (Krisnamurthi, 2002). Keberadaan Lembaga Keuangan Mikro tidak dapat terlepas dari perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Peranan UMKM terutama sejak krisis tahun 1998 dapat dipandang sebagai katup penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, baik dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi maupun penyerapan tenaga kerja. Dapat dikatakan pula bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM)

---

\*Penulis adalah Dosen Tetap Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Unisba

Dapat dikatakan pula bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan koperasi memiliki sumbangan yang besar terhadap keberlangsungan ekonomi Indonesia pada saat krisis dan pasca krisis ekonomi. Tetapi di sisi lain UMKM masih menemui berbagai masalah untuk dapat mempertahankan atau meningkatkan usahanya.

UMKM mengalami kesulitan untuk mengakses lembaga keuangan formal. Dengan demikian UMKM selama ini lebih tergantung kepada lembaga-lembaga keuangan informal seperti pelepas uang (rentenir), koperasi simpan pinjam dan lainnya.. Dalam perkembangannya lembaga keuangan informal lebih dapat diakses oleh UMKM disebabkan tingkat fleksibilitasnya yang lebih tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan Bank dalam hal persyaratan, jumlah pinjaman dan pencairan kredit. Lembaga-lembaga ini lebih sesuai dengan karakteristik UMKM yang berskala kecil, sehingga kemudian Lembaga-lembaga ini lebih berkembang dan dikenal dengan Lembaga Keuangan Mikro yang dikhususkan untuk pembiayaan masyarakat berpenghasilan rendah.

Tetapi hingga saat ini LKM memiliki beban berat dengan dirinya sendiri maupun ketika berhadapan dengan lingkungan eksternal. Secara internal, LKM masih berurusan juga dengan masalah manajemen, pengembalian kredit, dan lain-lain. Mengenai ukuran suatu LKM dalam pengertian jumlah dana yang dikelola, jumlah staf, jumlah klien, dan sebagainya harus menjadi besar karena biaya operasional suatu LKM relatif besar sementara nilai kredit dan simpanan yang dilayani mikro karenanya untuk dapat survive LKM harus memiliki outreach yang besar dan ini berarti kelembagaan suatu LKM juga harus besar (Ismawan, 2002). Permasalahan terbesar UMKM/Koperasi adalah kurangnya modal, sedangkan permasalahan lainnya yang penting berturut-turut adalah bahan baku, pemasaran, persaingan dan manajemen dan produksi. Pernyataan ini berdasarkan penelusuran permasalahan seperti yang terungkap dalam Workshop Nasional Pendekatan Inovatif dalam Capacity Building Keuangan Mikro (2008).

Menurut BPS (2002). UMKM/ Koperasi lebih banyak menggunakan modal sendiri, yaitu 90,36 % UMKM dan Koperasi. UMKM/Koperasi yang menggunakan modal pinjaman hanya 18,79%, sedangkan 70,35% UMKM memilih sumber pinjaman dari pihak-pihak di luar lembaga keuangan seperti keluarga, rentenir dan lainnya.

Sabirin (2001) menjelaskan bahwa untuk memberdayakan masyarakat golongan ekonomi lemah atau sektor usaha kecil adalah dengan menyediakan sumber pembiayaan usaha yang terjangkau. Salah satu strategi pembiayaan bagi golongan ini adalah usaha kredit mikro. Lembaga keuangan mikro merupakan institusi yang menyediakan jasa-jasa keuangan penduduk yang berpendapatan rendah dan termasuk dalam kelompok miskin.

Lembaga keuangan mikro ini bersifat spesifik karena mempertemukan permintaan dana penduduk miskin atas ketersediaan dana. Bagi lembaga keuangan formal perbankan, penduduk miskin akan tidak dapat terlayani karena persyaratan formal yang harus dipenuhi tidak dimiliki.

Keberadaan LKM bel um mendapat posisi yang jelas dalam perekonomian nasional sebagaimana lembaga keuangan lainnya seperti perbankan, asuransi, perusahaan pembiayaan. Keberadaan perbankan telah diatur secara jelas dalam Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dengan Bank Indonesia sebagai motor penggerakannya, bahkan terdapat penjaminan oleh pemerintah berupa Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang semakin mengukuhkan keberadaan perbankan. Kondisi ini akan jauh berbeda bila dibandingkan dengan LKM yang jelas telah memberikan kontribusi sangat signifikan terhadap Produk Domestik Bruto. Upaya yang selama ini dilakukan oleh pemerintah lebih berorientasi kepada subsidi untuk memutus rantai kemiskinan. Padahal pemutusan rantai kemiskinan yang lebih sustain akan lebih efektif dengan cara memotivasi masyarakat menjadi lebih produktif. Persoalannya kemudian adalah bagaimana meningkatkan peran Lembaga Keuangan Mikro dalam upaya pembiayaan UMKM. Makalah ini akan membahas peran Lembaga Keuangan terhadap pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia.

## **2. Pembahasan**

### **2.1 Lembaga Keuangan Mikro**

Layanan terhadap keuangan mikro bukanlah hal yang baru, tetapi selalu hadir dalam masyarakat. Berbagai fakta menunjukkan bahwa masyarakat miskin akan melanjutkan kebutuhan dan penggunaan terhadap layanan lembaga informal tersebut ada intervensi lembaga keuangan mikro yang didukung secara eksternal. Pada beberapa kasus, dukungan terhadap lembaga keuangan mikro atau program keuangan mikro melalui LSM memang tidak selalu merupakan pilihan terbaik, atau hanya sebatas intervensi terhadap pengurangan angka kemiskinan saja.

Meskipun terdapat kesamaan fungsi Lembaga Keuangan Mikro dengan Bank, tetapi terdapat kekhususan dari lembaga ini, oleh karenanya berbagai definisi berikut perlu untuk diketahui. Siu (2001) menjelaskan bahwa, *"LKM adalah lembaga yang menyediakan jasa keuangan kepada masyarakat miskin dan keluarga berpendapatan rendah (serta kegiatan usaha skala mikro mereka), memungkinkan mereka mengelola dengan lebih baik resiliency, mencapai pola konsumsi yang konsisten, serta mengembangkan basis ekonominya."*

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).

Pengalaman puluhan tahun menunjukkan bahwa masyarakat miskin tidak hanya kreatif dengan kredit mikro (pinjaman kurang atau sama dengan US\$50), tetapi mereka mempunyai keinginan untuk mengembalikan kredit tersebut dengan baik. Tetapi mengacu ke laporan UNDP (2001), hanya 3% sampai 6% dari 500 juta keluarga miskin di dunia yang bisa dijangkau oleh program keuangan mikro.

"*Microenterprise*" merupakan usaha yang mengembangkan produk atau jasa dalam skala yang mikro. Usaha mikro mencakup beragam sektor primer maupun sekunder. Sektor primer meliputi usaha di bidang pertanian, peternakan, perikanan, industri rumah tangga, dan kerajinan. Sedangkan sektor sekunder mencakup berbagai kegiatan perdagangan, seperti menyalurkan beraneka barang dagangan bahkan menjadi penyalur untuk kegiatan sektor modern.

*Target group* pelayanan keuangan mikro adalah orang-orang miskin yang terbagi ke dalam 3 strata, yaitu kelompok yang sangat miskin (*the poorest*), kelompok miskin namun aktif secara ekonomi (*economically active poor*), dan kelompok berpenghasilan rendah. Saat ini muncul kecenderungan, bahwa pelayanan keuangan dengan pendekatan kredit komersial dapat diberikan kepada kelompok miskin yang aktif secara ekonomi dan yang berpenghasilan rendah. Sedangkan untuk kelompok yang sangat miskin paling jauh dapat dilayani dengan kredit non komersial. Perlu ditambahkan, dewasa ini *microcredit* menjadi salah satu unsur yang sangat berpengaruh dalam dinamika wacana dan kegiatan pengembangan masyarakat (*community development*).

Sehubungan dengan itu, setidaknya terdapat 3 pendekatan pelayanan keuangan bagi orang miskin. Pertama, pendekatan dana bergulir (*revolving fund*) sebagai instrumen untuk pembangunan melalui sektor keuangan dimana kelemahannya adalah sifat terlalu sosial (*too social*). Kedua, pendekatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan formal (terutama perbankan) yang terlalu menekankan aspek-aspek finansial (*too financial*). Dan ketiga, pendekatan yang dikembangkan oleh lembaga koperasi. Kelemahannya, lebih menekankan pada keanggotaan (*too membership*). Tantangannya, persoalan kemiskinan begitu besar (*massive*) sehingga tak mungkin kalau hanya menekankan pada salah satu

aspek saja. "Unsur-unsur finansial, sosial, dan keanggotaan tetap penting. Namun, ketiganya perlu diramu dan diarahkan pada spirit yang *pro-poor*"

Istilah LKM secara umum digunakan untuk semua tipe lembaga yang menawarkan layanan keuangan mikro yang tidak sepenuhnya discover oleh regulasi formal dari sektor perbankan. Berbagai model organisasi dan dari LKM yang ada di beberapa Negara berkembang seperti misalnya di Mongolia, India dan Bangladesh adalah sebagai berikut:

1. ***Poverty-focused Development Banks*** yaitu sebuah bank dimana para staf profesionalnya mempunyai akses dan keputusan terhadap administrasi dana independen yang dimilikinya yang dipinjamkan pada perorangan atau sekelompok masyarakat (yang tergolong miskin).
2. ***Village Banks*** dimana dana pinjaman disediakan oleh lembaga eksternal untuk organisasi berbasis masyarakat lokal, yang bisa terdaftar secara resmi atau tidak. Fungsi dan transaksi perbankan secara keseluruhan dikelola oleh organisasi tersebut yang membentuk tim pengawasan dan persetujuan pinjaman.
3. ***Poverty-focused Development Banks*** yaitu sebuah bank dimana para staf profesionalnya mempunyai akses dan keputusan terhadap administrasi dana independen yang dimilikinya yang dipinjamkan pada perorangan atau sekelompok masyarakat (yang tergolong miskin) .
4. ***Village Banks*** dimana dana pinjaman disediakan oleh lembaga eksternal untuk organisasi berbasis masyarakat lokal, yang bisa terdaftar secara resmi atau tidak. Fungsi dan transaksi perbankan secara keseluruhan dikelola oleh organisasi tersebut yang membentuk tim pengawasan dan persetujuan pinjaman.
5. ***Thrift and Credit Co-operatives (TCCs) and Credit Unions (CUs)*** yaitu suatu organisasi dengan keanggotaan yang terdaftar secara formal diatur oleh peraturan pemerintah. Organisasi yang dibentuk oleh sekelompok orang yang memiliki ikatan yang sama tersebut (misalnya hidup dalam komunitas yang sama atau bekerja dalam perusahaan yang sama) sepakat untuk menyimpan uang secara bersama dan meminjamkannya pada tingkat bunga yang rendah, atau menggunakannya untuk atau proyek yang dimiliki bersama. Anggota organisasi memiliki semua aset dari organisasi tersebut.
6. ***Intennediary progunmes*** yaitu LSM memfasilitasi hubungan antara kelompok akar rumput (dalam hal ini kelompok usaha mikro atau masyarakat berpendapatan rendah) dengan sistem keuangan formal. Mereka melakukan penyerahao, bantuan untuk pengajuan, pelatihan, bantuan teknis, dan penjaminan untuk penyedia jasa (misalnya

bank) yang mengurangi biaya dan resiko dari sasaran penerima bantuan (dalam hal ini misalnya masyarakat miskin). LSM juga bisa membantu penyedia jasa tersebut dalam hal perancangan produk (pinjaman). LSM bisa memperoleh keuntungan baik dari penerima atau pemberi bantuan, atau didukung oleh sumber dana lain.

Di India, LKM memainkan peranan penting dalam menjembatani kesenjangan antara permintaan dan penawaran jasa keuangan ketika LKM dapat berhasil menghadapi berbagai penghalang atau tantangan. Tantangan pertama berkaitan dengan keberlanjutan. Berbagai pustaka menyatakan bahwa model LKM secara komparatif lebih mahal dalam pengiriman jasa keuangan. Hasil penelitian Jindal dan Sharma menunjukkan bahwa dari 36 MFI di India, 89% LKM tergantung subsidi (dalam menjalankan kegiatannya) dan hanya 9 LKM yang mampu menutup 80% dari biaya operasinya. Penelitian tersebut menjelaskan fakta bahwa pada saat biaya supervisi kredit tinggi, volume dan ukuran pinjaman justru relatif kecil. Selain itu, LKM mungkin dapat mengatasi biaya penyaluran kredit yang tinggi kepada penerima jasa yang tergolong tidak *sensitive* terhadap tingkat bunga untuk pinjaman yang *relative* kecil; tetapi akan lain persoalannya jika ukuran pinjamannya meningkat. Jadi LKM perlu mengembangkan strategi untuk meningkatkan kisaran dan volume layanan keuangannya. Tantangan lainnya adalah kekurangan modal ketika LKM mulai menunjukkan laju pertumbuhan usahanya.

Beberapa model yang bisa digunakan untuk mengatasi keberlanjutan dan kekurangan modal MFI adalah sebagai berikut:

1. **Bank Partnership Model.** Model ini merupakan cara inovatif untuk membiayai LKM. Bank merupakan pemberi pinjaman dan LKM bertindak sebagai agen yang menanggapi berbagai pekerjaan yang berhubungan dengan pengawasan kredit, supervisi, dan recovery.
2. **Service Company Model.** Model ini digunakan di beberapa negara-negara AmerikaLatin. Model ini mungkin menarik untuk bank-bank swasta atau pemerintah yang memiliki jaringan kantor cabang yang luas. Pada model ini, bank membentuk LKM sendiri dan selanjutnya bekerja bergandengan dengan MFI tersebut untuk meningkatkan pinjaman dan layanan lainnya. Di atas kertas, model ini sepertinya mirip dengan *partnership* model yaitu MFI men-*generate* pinjaman dan bank membukukannya. Tetapi pada kenyataan di lapangan, model ini mempunyai dua sifat operasional yang cukup menarik dan *relative* berbeda dengan model kemitraan sebelumnya, yaitu:
  1. LKM menggunakan jaringan kantor cabang sebagai outlet-nya untuk menjangkau pelanggan. Hal ini memungkinkan pelanggan bisa diraih dengan biaya yang lebih

rendah dibandingkan dengan LKM yang berdiri sendiri. Pada kasus bank dengan jaringan kantor cabang yang luas, model ini memungkinkan percepatan peningkatan skala usaha. Pada model kemitraan, LKM mungkin melakukan kontrak perjanjian dengan beberapa bank. Sedangkan pada model ini, LKM hanya bekerja secara khusus untuk bank yang membentuk dan mengembangkan kerjasama operasi yang intensif yang saling menguntungkan di antara mereka.

2. Model kemitraan menggunakan kekuatan infrastruktur dan keuangan bank untuk menghasilkan biaya rendah dan pertumbuhan yang cepat. *Service Company Model* mempunyai potensi untuk mengambil beban pengelolaan keuangan mikro dari manajemen bank dan menempatkan pengelolaan keuangan mikro tersebut pada manajer LKM yang fokus pada keuangan mikro dan bahkan bisa mengenalkan berbagai produk tambahan tanpa mengganggu operasi bank serta menyediakan struktur biaya yang lebih menguntungkan untuk keuangan mikro.

Sedangkan Akanji menjelaskan bahwa ada dua model keuangan mikro secara prinsipnya terdiri dari model informal dan model formal. Model informal bekerja pada situasi dimana sekelompok masyarakat yang mempunyai komitmen untuk menabung dan meminjam dalam posisi lemah dan hanya mengandalkan pada pinjaman dari lembaga donor. Beberapa contoh kasus model informal yang berhasil adalah sebagai berikut:

1. *The Gmmmen Bank* adalah contoh pengalaman yang sukses yang diawali dengan pinjaman informal ke sekelompok masyarakat miskin. Hal tersebut dimulai untuk membantu masyarakat yang tidak memiliki laban di Bangladesh untuk mendapatkan pinjaman, yang mungkin tidak bisa diperoleh melalui fasilitas kredit dari bank komersial yang bersifat formal. Program ini telah berhasil karena kelompok masyarakat tersebut bersifat kohesif (yaitu sama-sama tidak memiliki laban) dan dibentuk berdasarkan prinsip kesukarelaan.
2. *Non Government Organization (NGO)*. Pendekatan LSM juga dikelompokkan sebagai model informal dan cenderung mengadaptasi prinsip Grammen. Model ini biasanya dibentuk berdasarkan jender atau sektoral, misalnya perumpulan wanita, kelompok tani, serikat dagang, dll. Sebagai contoh, di Ghana and Gambia, sebagian besar program kredit mikro yang berhasil adalah yang dikelola oleh asosiasi keuangan perempuan.

3. Esusu. Esusu adalah skema pinjaman bergulir di Nigeria dan menjalar ke sebagian besar Negara-negara di Afrika Barat sebagai program kredit mikro informal. Kelompok yang dibentuk untuk menjalankan skema bergulir bersifat sukarela. Anggota kelompok memberikan kontribusi uang dengan jumlah tetap pada periode waktu yang bersifat reguler. Pada setiap periode tersebut, seorang anggota kelompok mengumpulkan seluruh kontribusi dari semua anggota. Setiap anggota akan mendapatkan giliran memperoleh dana kontribusi tersebut sampai satu siklus selesai, dan selanjutnya bisa dimulai lagi. Skema ini pada dasarnya seperti model arisan di Indonesia.

Sedangkan model keuangan mikro formal dibangun oleh lembaga keuangan formal seperti bank komersial, bank desa (atau untuk kasus di Indonesia mungkin semacam BPR), dan sebagainya. Sebagian besar lembaga keuangan yang memberikan pinjaman ke masyarakat miskin relatif tidak berhasil. Alasannya adalah keterbatasan pengetahuan (atau pemahaman) terhadap masyarakat miskin serta hubungan yang relatif renggang antara lembaga formal dengan lembaga informal. Pengalaman Grammen adalah contoh model yang telah mampu mentransformasi dari model informal ke model formal dalam pemberian kredit mikro ke masyarakat miskin.

Apapun modelnya, keuangan mikro atau LKM mempunyai tugas utama menyalurkan pinjaman ke usaha skala mikro atau masyarakat berpendapatan rendah. Tetapi dalam prakteknya, LKM juga memberikan layanan lain yang masih terkait dalam penyaluran kredit tersebut. Berbagai layanan yang bisa diberikan terhadap usaha skala mikro atau masyarakat berpendapatan rendah oleh LKM atau oleh LSM yang bergerak dalam pembiayaan keuangan mikro secara lengkap bisa dilihat pada tabel 5 berikut. Albu (2003) menjelaskan berbagai layanan tambahan LKM ke usaha mikro yang berhasil dijalankan di Bangladesh.

## **2.2 Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia**

Meskipun secara substansi fungsi dari Lembaga Keuangan Mikro di Negara-negara berkembang adalah sama, yaitu pembiayaan untuk masyarakat berpendapatan rendah, tetapi di setiap Negara akan terjadi perbedaan praktik atau aturan - aturan yang berkaitan sesuai dengan situasi. Kesuksesan Lembaga Keuangan Mikro di suatu negara tidak dapat begitu saja direplika, melainkan memerlukan penyesuaian - penyesuaian dari berbagai faktor di antaranya karakteristik masyarakat berpenghasilan rendah sebagai objek LKM.

Menurut Menteri Koordinator Bidang Kesejahteraan Rakyat, Gubernur Bank Indonesia (2005), "Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disebut LKM adalah lembaga keuangan yang menyediakan jasa keuangan mikro termasuk Badan Kredit Desa atau disingkat BKD dan Lembaga Dana dan Kredit Perdesaan atau disingkat LDKP, tidak termasuk lembaga keuangan yang berupa Koperasi sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No.25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian."

Pakar lain, Bambang Ismawan (2008) mendefinisikan lembaga keuangan mikro, "*Bentuk pelayanan jasa keuangan, kredit, mobilisasi dana, dan pelayanan produk kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah. Microfinance adalah microenterprise finance atau keuangan untuk usaha mikro*"

Sementara Muchtar Abbas menyebutkan, "*microfinance* adalah keuangan, pembiayaan, atau modal bagi usaha mikro yang dikelola oleh rakyat miskin. *Istilah "microcredit"* berarti pelayanan kredit dengan jumlah relatif kecil kepada nasabah (perorangan atau kelompok). *Sedangkan "microbanking"* mengarah kepada kalangan perbankan yang dalam kiprah operasionalnya lebih banyak mengarah ke *microfinance* dan *microcredit*.

Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) terjadi di Indonesia sering dengan perkembangan UKM serta masih banyaknya hambatan UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal. Hambatan ini timbul karena lembaga-lembaga keuangan formal pada umumnya memerlukan UKM sama dengan Usaha Menengah dan Besar dalam setiap pengajuan pembiayaan yang antara lain sebagian besar pelaku UKM tidak mampu memenuhi persyaratan tersebut di samping kebutuhan mereka masih dalam skala kecil, yang dipandang oleh sebagian pelaku lembaga keuangan formal memberatkan biaya operasional. Biaya operasional yang ditanggung Bank akan lebih kecil jika memberikan kredit kepada lebih sedikit peminjam besar, dibandingkan dengan kepada sejumlah banyak peminjam kecil.

Selain itu berkembangnya LKM juga tidak terlepas dari karakteristik LKM yang memberikan kemudahan kepada pelaku UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan. Meskipun biaya atas dana pinjaman dari LKM lebih tinggi sedikit dari tingkat bunga perbankan, LKM memberikan kelebihan misalnya berupa tidak adanya jaminan / agunan seperti yang dipersyaratkan oleh perbankan bahkan dalam beberapa jenis LKM pinjaman didasarkan pada kepercayaan karena biasanya peminjam beserta aktivitasnya sudah dikenal oleh LKM, kemudahan yang lain adalah pencairan dan pengembalian pinjaman yang fleksibel yang juga sering disesuaikan dengan cash flow pinjaman.

Jenis LKM di Indonesia lebih banyak didominasi oleh Unit Simpan Pinjam (USP) namun dilihat dari aspek besarnya perputaran pinjaman lebih didominasi oleh perbankan yaitu BRI Unit dan BPR. Hal ini terjadi karena skim kredit yang ditawarkan oleh BRI Unit dan BPR lebih besar daripada USP.

Jumlah UMKM yang berjumlah 42 jutaan ternyata yang menikmati akses permodalan dari lembaga-lembaga keuangan baik perbankan maupun LKM hanya sebesar 22,14 persen. Kondisi ini menggambarkan bahwa fungsi intermediasi lembaga perbankan tidak berjalan dengan baik serta masih lebarnya permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Namun, di sisi yang lain hal ini juga memberikan potensi yang sangat besar dalam penyaluran kredit karena masih terbuka pasar yang luas untuk skim-skim kredit skala mikro.

Selain berbagai peluang diatas, perkembangan LKM masih dihadapkan pada berbagai kendala baik hambatan internal LKM maupun kondisi eksternal LKM yang kurang kondusif. Kondisi eksternal yang dihadapi oleh LKM adalah aspek kelembagaan, yang antara lain mengakibatkan bentuk LKM beraneka ragam. BRI Unit dan BPR sebagai bagian dari LKM secara kelembagaan lebih jelas karena mengacu pada ketentuan perbankan dengan pembinaan dari Bank Indonesia, sehingga LKM jenis ini lebih terarah bahkan terjamin kepercayaannya karena merupakan bagian dari kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dan berhak mendapatkan fasilitas dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Sedangkan pada LKM yang berbentuk koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam, segala ketentuan operasional dan arah pengembangannya mengikuti ketentuan yang ditetapkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Bahkan, bagi LKM lainnya yang berbentuk Bank Kredit Desa, WKP, credit union maupun lembaga non pemerintah lainnya tidak jelas kelembagaan dan pembinaannya. Padahal, fungsi LKM tidak berbeda dengan lembaga perbankan formal dalam hal sebagai lembaga intermediasi keuangan, yang didalamnya juga mengemban kepercayaan dari nasabah atau anggota yang menempatkan dananya. Kondisi kelembagaan yang beragam dan tidak jelas tersebut, akan dapat mempersulit pengembangan LKM di masa mendatang. Selain masalah eksternal, LKM juga dihadapkan masalah internal yang menyangkut aspek operasional dan pemberdayaan usaha. Masalah pertama menyangkut kemampuan LKM dalam menghimpun dana, sebagian besar LKM masih terbatas kemampuannya karena masih bergantung sedikit banyaknya anggota atau besaran modal sendiri. Kemampuan SDM LKM dalam mengelola usaha sebagian besar masih terbatas, sehingga dalam jangka panjang akan mempengaruhi perkembangan usaha LKM bahkan dapat menghambat

Lembaga keuangan mempunyai fungsi sebagai intermediasi dalam aktivitas suatu perekonomian. Jika fungsi ini berjalan baik, maka lembaga keuangan tersebut dapat menghasilkan nilai tambah. Aktivitas ekonomi tidak membedakan antara usaha yang dilaksanakan besar atau kecil, karena yang membedakan hanya besarnya nilai tambah berdasarkan skala usaha. Hal ini berarti bahwa usaha kecil pun 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 tidak langsung. Usaha ini dapat berupa transfer payment dari pemerintah, seperti program pangan, kesehatan, pemukiman, pendidikan, keluarga berencana, maupun yang bersifat produktif misalnya melalui pinjaman dalam bentuk micro credit.

Secara hipotesis, hubungan antara pemberdayaan kredit mikro dengan upaya pengentasan kemiskinan merupakan pintu masuk yang relatif mudah bagi orang yang akan menjadi pengusaha pemula. Jika pengusaha pemula ini tumbuh dan berkembang akan terentaskan karena menjadi pengusaha atau karena trickle down effect dari semakin banyaknya pengusaha mikro (Krisna Wijaya : 2005).

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 di antara mereka, yang terdiri dari pertama masyarakat yang sangat miskin (the extreme poor) yakni mereka yang tidak berpenghasilan dan tidak memiliki kegiatan produktif, kedua, masyarakat yang dikategori miskin namun memiliki kegiatan ekonomi (economically active working poor), dan ketiga, masyarakat yang berpenghasilan rendah (lower income) yaitu mereka yang memiliki penghasilan meskipun tidak banyak.

Pendekatan yang digunakan dalam rangka pengentasan kemiskinan tentu berbeda-beda untuk ketiga kelompok masyarakat 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 berupa penciptaan iklim yang kondusif bagi pengembangan UKM, pengembangan berbagai jenis pinjaman mikro atau mensinergikan UKM dengan para pelaku Usaha Meneogah maupun Besar.

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 Bank Indonesia meodefinisikan kredit mikro merupakan kredit yang diberikan kepada para pelaku usaha produktif baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai basil penjualan paling banyak seratus juta rupiah per tahun.

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 Unit Desa, BPR dan BKD (Badan Kredit Desa). Sedangkan yang bersifat non bank adalah koperasi simpan pinjam (KSP), unit simpan pinjam (USP), lembaga dana kredit pedesaan (WKP), baitul mal wattamwil (BMT), lembaga swadaya masyarakat (LSM), arisan, pola pembiayaan Grameen, pola pembiayaan ASA, kelompok swadaya masyarakat (KSM), dan credit union. Meskipun BRI Unit Desa dan BPR dikategorikan sebagai LKM, namun akibat persyaratan peminjaman menggunakan metode bank konvensional, pengusaha mikro kebanyakan masih kesulitan mengaksesnya.

Pada tahun 2007, pertumbuhan total kredit UMKM menunjukkan kenaikan sebesar 23%. Bank Swasta Nasional tercatat sebagai pemberi kredit UMKM terbesar dengan proporsi sebesar 47% dari total keseluruhan kredit UMKM. Sedangkan untuk penggunaannya, kredit tersebut lebih banyak digunakan untuk konsumsi dengan proporsi sebesar 50% dari total kredit, lalu diikuti untuk penggunaan modal kerja sebesar 41%, kemudian untuk keperluan investasi sebesar 9% (lihat Tabel 1).

Tabel. Pertumbuhan Kredit UMKM (Rp, Miliar)

Kelompok Bank	2006	2006	2007	Jan 2008	Growth 06-07	Share 07
Bank Persero	122,189	144,935	176,740	172,797	22%	35%
Bank BPR	42,442	52,868	57,774	57,506	26%	13%
Bank Swasta Nasional	176,421	195,328	238,211	235,961	22%	47%
Bank Asyraf dan Lainnya	13,836	17,322	20,073	20,055	16%	4%
<b>Total Kredit UMKM</b>	<b>354,908</b>	<b>410,442</b>	<b>502,798</b>	<b>496,924</b>	<b>23%</b>	<b>100%</b>
<b>Jenis Penggunaan</b>						
Modal Kerja	142,833	171,118	204,765	197,067	20%	41%
Investasi	33,049	37,141	44,575	43,863	20%	9%
Konsumsi	179,225	202,177	253,453	255,959	25%	50%

Sumber : Statistik Perbankan Indonesia (2008) dalam Mudrajad Kuncoro. 2008. *Pembiayaan Usaha Kecil*. Economic Review No.211 Maret 2008

Pemerintah juga mengeluarkan program penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR diluncurkan pertama kali pada 5 November 2007. Nilai kredit pada program ini dipatok sebesar Rp500 juta per debitur dengan bunga maksimal 16% per tahun. Perbedaan KUR dengan program kredit lainnya adalah, program kredit yang ditujukan untuk sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan koperasi ini diberikan dengan pola penjaminan pemerintah. Penjamin kredit KUR adalah Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) dan Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo). Jaminan KUR sebesar 70 persen dapat ditutup oleh pemerintah melalui Askrindo dan SPU, dan bank pelaksana 30%. KUR didesain untuk mengatasi masalah agunan, yang umumnya jadi kendala UMKM untuk memperoleh kredit dari bank umum. KUR disalurkan untuk sektor ekonomi produktif dengan bunga maksimum 16 persen dan jumlah plafon kredit maksimum Rp 500 juta per debitur. Sektor produktif yang dirnaksud adalah pertanian, perikanan, kelautan, koperasi, kehutanan, perindustrian, dan perdagangan. Program ini diluncurkan untuk mendukung program pemerintah dalam upaya pengentasan kemiskinan dan mengurangi pengangguran. Program KUR ini hanya melibatkan enam bank pemerintah, tanpa melibatkan BPD. Namun, hal penting yang harus diperhatikan adalah proses pendampingan bagi UMKM yang telah diberikan kredit tersebut. Pihak-pihak debitur, khususnya bank, harus memiliki program pendampingan usaha bagi UMKM tersebut. Tujuannya adalah agar UMKM dapat dengan baik mengelola kredit yang telah diberikan. Proses pendampingan dapat dilakukan melalui kerja sama dengan pemerintah, universitas, dan pihak-pihak lain yang terkait.

Pada praktiknya, di berbagai daerah program KUR masib belum tersosialisasi pada para pelaku UMKM. Keterbatasan akses UMKM pada jaringan informasi permodalan menyebabkan informasi mengenai KUR tidak semua dapat diakses dengan baik terutama oleh UMKM di pelosok daerah. Pelaku UMKM menyestalkan dalam praktiknya KUR masih memerlukan agunan, selain itu KUR masih dengan tingkat suku bunga yang tinggi. Bagi pelaku UMKM, tingkat suku bunga 16% masih sangat berat dirasakan, disebabkan kondisi usaha yang seringkali berfluktuasi dilihat dari omset penjualan. Para pelaku UMKM semakin kritis dengan membandingkan tingkat suku bunga UMKM di Negara lainnya yang berkisar 4 - 5 %, jauh di bawah tingkat suku bunga KUR. Selain itu, plafon kredit KUR dalam praktiknya kurang memadai untuk mendukung kegiatan operasional UMKM, sehingga nilai tambah KUR bagi keberlangsungan usaha menjadi kurang optimal. Keluhan lainnya dari pelaku UMKM adalah KUR yang dinilai masih kurang fleksibel dilihat dari waktu pemberian kredit. Permintaan yang berfluktuasi,

menyebabkan UMKM terkadang membutuhkan kredit pada waktu tertentu. yang seringkali tidak sesuai dengan waktu penyaluran KUR.

Berbagai keluhan UMKM mengenai KUR merupakan peluang sangat besar bagi Lembaga Keuangan Mikro terutama yang berbentuk Non Bank untuk dapat melayani pelaku UMKM yang tidak dapat dilayani oleh Bank. Lembaga Keuangan Mikro Non Bank, seperti yang diimplementasi di berbagai Negara Berkembang lainnya dapat berhasil karena kelenturannya dalam melayani UMKM yang sangat spesifik, berbeda dengan Usaha Besar yang biasa dilayani oleh Bank. Segmen pasar UMKM sangat berkomplemen dengan Lembaga Keuangan Mikro Non Bank, karena pendekatan yang lebih persuasif atau personal, kekeluargaan, tidak menyulitkan secara administratif, mengutamakan kepercayaan, adanya motif saling membantu, toleran dalam agunan, plafon kredit, timing pemberian kredit, dan cara pembayaran.

### **3. Kesimpulan**

Kendala UMKM dalam mengakses kredit menjadi persoalan klasik disebabkan berbagai kendala .UMKM yaitu. tingkat pendidikan yang rendah, sumberdaya manusia yang belum mengenal teknologi informasi, kurang intensifnya para pelaku UMKM dalam berasosiasi dengan pelaku UMKM sejenis sehingga informasi sulit diperoleh, agunan rendah, kelembagaan yang kurang mendukung legalisasi usaha untuk persyaratan kredit serta ketidakmampuan UMKM dengan tingkat suku bunga yang cukup tinggi. Di berbagai Negara berkembang, persoalan ini menjadi sangat klasik, sehingga berbagai upaya persuasif dilakukan untuk mengatasinya.

Lembaga Keuangan Mikro kemudian menjadi salah satu alternatif bagi para pelaku UMKM yang dianggap tidak bankable atau kesulitan mengakses lembaga keuangan Bank komersial yang biasa melayani usaha berskala besar. Pelayanan kepada debitur UMKM memang memerlukan upaya yang sungguh - sungguh tidak hanya oleh pemerintah sebagai fasilitator dan payung hukum, melainkan dari lembaga pemberi kredit Spesifikasi UMKM yang sangat khas, berbeda dengan usaha berskala besar, sepiantas memang seperti kurang menguntungkan, berisiko dan sangat tidak efisien sehingga tidak banyak menarik minat perbankan komersial untuk menyalurkan kreditnya pada segmen ini. Maka skim kredit semacam KUR diluncurkan pemerintah dalam upaya menyalurkan kredit melalui perbankan komersial pada pelaku UMKM. Pada praktiknya skim kredit seperti ini pun dianggap masih memberatkan para pelaku UMKM dilihat dari keterbatasan informasi mengenai produk KUR, plafon kredit yang kurang memadai, tingkat suku bunga yang tinggi dan timing pemberian kredit yang tidak tepat Maka Lembaga Keuangan Mikro Non Bank tampaknya lebih berkomplemen dengan pelaku

UKM, disebabkan Lembaga Keuangan Mikro Non Bank akan lebih mudah melakukan pendelcatan yang persuasif atau personal, kekeluargaan, tidak menyulitkan secara administratif, mengutamakan kepercayaan, adanya motif saling membantu, toleran dalam agunan, plafon kredit, timing pemberian kredit, dan cara pembayaran. Seperti halnya di Negara berkembang lainnya yang sudah berhasil dengan konsep tersebut.

### **Daftar Pustaka**

- Abdul Salam: . 2002. *Makalah* disampaikan dalam Sarasehan Nasional Microfinance dan Upaya Penanggulangan Kemiskinan. di Kampus IPB, Bogor tanggal 27 Agustus 2002 kerjasama CRESCENT, Komite Penanggulangan Kemiskinan dan Partnership for Governance Reform in Indonesia.
- Akanji, O.O. *Micro-Finance As A Strategy For Poverty Reduction*. CBN Economic & Financial Review, Vol. 39 NO.4.
- Albu, M.,A. Rob dan A. Chowdhury, 2003. *Learning To Improve Business Services For Rural Microenterprise : ITDG's Experience Of Using Participatory Processes To Establish Enduring Impact Assessment Systems Among Business Service Providers In Rural Bangladesh*", EDIAIS International Conference, Manchester University UK, November 2003
- Anonim *Pendekatan Inovatif dalam Capacity Building Keuangan Milcro* .(2008). Workshop nasional Yayasan Bina Usaha Lingkungan (YBUL), PT. Permodalan National Madani (PNM), Europe Aid.
- Anonim. *Definisi Usaha Kecil dan Menengah* . 2008. Usaha Kecil dan Menengah htm
- Aries B. Setyawan. *Ekonomi Moneter*. Modul Perkuliahan.
- Bambang Ismawan. 2002. *Makalah* disampaikan dalam "Sarasehan Nasional Micro Finance dan Upaya Penanggulangan Kemiskinan" tanggal 27 Agustus 2002, kerjasama CRESCENT, Komite Penanggulangan Kemiskinan dan Partnership for Governance Reform in Indonesia
- Berita Resmi Statistik No 17/03/Th.X 16 Maret 2007, *Perkembangan Indikator Malcro UKM Tahun 2007*, Badan Pusat Statistik dengan Kementerian Koperasi & Usaha Kecil Menengah
- BPS. 2002. *Masalah UMKM Koperasi*.
- BPS. 2007. *Kontribusi masing-masing jenis Industri dalam Industri Manufaktur Indonesia, 2002-2006*
- Budi Hermana, Wardoyo, Teddy Oswari .2005. *Lembaga Keuangan Mikro: Model Organisasi dan Pemanfaatan Teknologi Informasi*
- Kementerian Negara UKM Koperasi. 2008. *Proporsi Selector Ekonomi UKM Berdasarkan Jumlah Unit Usaha Tahun 2006*
- Krishnamurti, B. 2003, *Pengembangan Keuangan Mikro dan Penanggulangan Kemiskinan*, Jurnal Ekonomi Rakyat, Artikel - Th. IT - No. 2 - April 2003.

- Krishnamurti, B. 2005, *Pengembangan Keuangan Mikro bagi Pembangunan Indonesia*, Media Informasi Bank Perkreditan Rakyat. Edisi IV Maret 2005.
- M. Syukur, 2002. *Implementasi Program Penanggulangan Kemiskinan Melalui Keuangan Mikro*. Makalah disampaikan dalam "Sarasehan Nasional Micro Finance dan Upaya Penanggulangan Kemiskinan" tanggal 27 Agustus 2002, kerjasama CRESCENT, Komite Penanggulangan Kemiskinan dan Partnership for Governance Reform in Indonesia
- Mudrajad Kuncoro. 2008. *Pembiayaan Usaha Kecil*. *Economic Review No.211 Maret 2008* Perry Warjiyo. 2004. *Pembangunan selctor UMKM: Perkembangan dan strategi ke depan*. Infokop Nomor 25 Tahun XX.2004
- Robinson, Marguerite. 2000, *Beberapa Strategi yang Berhasil Untuk Mengembangkan Bank Pedesaan: Pengalaman dengan Bank Rakyat Indonesia 1970- 1990, dalam Bunga Rampai Pembiayaan Pertanian Pedesaan, Sugianto (Ed.)*, Penerbit Institut Bankir Indonesia, Jakarta
- Sigit Triandaru, Totok Budisantoso, 2006.*Bank dan Lembaga Keuangan Lain* , Salemba Empat
- Siu, Peter, 2001. *"Increasing Access to Microfinance Using Information and Communications Technologies"*, Chemonics International Statistik Perbankan Indonesia. 2008. Pertumbuhan Kredit UMKM.
- Tasya Aspiranti. 2008. *Lembaga Keuangan Mikro dan Kemiskinan*. Makalah
- Wiloejo Wirjo Wijono . 2005. *Pemberdayaan Lembaga Keuangan Mikro Sebagai Salah Satu Pilar Sistem Keuangan Nasional: Upaya Konkrit Memutus Mata Rantai Kemiskinan*. Kajian Ekonomi dan Keuangan, Edisi Khusus November 2005