

DEVELOPMENT STRATEGIES OF SMALL MEDIUM MICRO ENTERPRISES (SMEs) LOW-INTEREST LOANS

Zakiatuzzahrah

Lecturer of STIA YAPPANN

Email : Zakiarusdi69@yahoo.co.id

ABSTRACT

The presence of SMEs not only in order to increase revenue but also to ensure equal distribution of income. This is understandable because the SMEs sector involves a lot of people with a variety of business cases. The government expects an independent and resilient SMEs can flourish and encourage regional and national economy. Support for SMEs must of course be immediately supported by the easiness for SMEs in obtaining venture capital. With the SMEs loans will increase the pace of the economy, which in turn will increase the prosperity and welfare.

Keywords : strategy, development, UMKM, bank credit.

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UMKM MELALUI KREDIT BUNGA RENDAH

ABSTRAK

Kehadiran UKM bukan saja dalam rangka peningkatan pendapatan tapi juga dalam rangka pemerataan pendapatan. Hal ini bisa dimengerti karena sektor UKM melibatkan banyak orang dengan beragam usaha. Pemerintah mengharapkan UMKM yang mandiri, tangguh dapat berkembang, mendorong perekonomian regional serta nasional. Dukungan terhadap UMKM ini tentunya harus segera diwujudkan dengan cara memberi kemudahan-kemudahan bagi UMKM dalam mendapatkan modal usaha. Dengan adanya kredit UKM akan meningkatkan laju perekonomian, sehingga pada akhirnya akan meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat.

Kata kunci : strategi, UMKM, kredit perbankan.

PENDAHULUAN

Keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan bagian integral dalam bisnis nasional dimana ia memiliki potensi serta peranan yang sangat strategis dalam pembangunan nasional. Untuk itu UMKM harus terus dikembangkan untuk kepentingan kesejahteraan masyarakat serta mewujudkan kemakmuran yang sebesar-besarnya bagi seluruh rakyat Indonesia.

Dalam mewujudkan tujuan tersebut, pemerintah harus serius memperhatikan UMKM, Perhatian pemerintah terhadap UMKM harus ditingkatkan mencakup pengembangan UMKM secara luas dan menyeluruh. Untuk itu Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan serta masyarakat harus saling gotong royong, bekerjasama mewujudkan kemajuan UMKM. Masyarakat sebagai pelaku utama pembangunan, sedangkan Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan berkewajiban untuk mengarahkan, membimbing, melindungi serta menumbuhkan iklim usaha. Pemberian kredit harus ditingkatkan sesuai dengan permintaan, dan harus sejalan dengan kesadaran bahwa ternyata UMKM telah dapat menunjukkan eksistensi dirinya terhadap dunia usaha.

Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia dapat ditinjau dari empat aspek (Nurhajati; 2005, 2) yaitu : (1) UMKM merupakan bagian terbesar dari seluruh unit usaha yang ada di Indonesia; (2) UMKM berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja; (3) UMKM memberi kontribusi yang cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB); (4) UMKM memberikan kontribusi terhadap perkembangan ekspor.

Di Indonesia, UMKM haru dijadikan momentum. Jumlah perusahaan kecil mencapai lebih dari separuh kegiatan dalam dunia usaha. Sekitar 90% dari semua perusahaan diklasifikasikan sebagai perusahaan kecil. Upaya penumbuhan kemampuan dan ketangguhan UMKM yang memiliki jumlah besar dan tersebar di seluruh tanah air, merupakan kegiatan yang tak

dapat dipisahkan dari upaya menumbuhkan kemampuan, ketangguhan dan ketahanan nasional secara keseluruhan.

Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia juga ternyata belum mampu meningkatkan daya saing ekonomi di tingkat Internasional, bahkan ditingkat regional pada ASEAN pun masih saja tidak dapat bersaing. Hasil penelitian *Word Economic Forum* terhadap 59 negara termasuk Indonesia, menunjukkan bahwa Indonesia menduduki posisi ke-37 pada tahun 1999.

Berdasarkan indeks daya saing global (*Global Competitiveness Index/GCI*), Indonesia kembali naik ke peringkat 34 dari 144 negara, sebagaimana dilansir *World Economic Forum* dalam *Global Competitiveness Report 2014-2015*. Di level ASEAN, peringkat Indonesia ini masih kalah dengan tiga negara tetangga, yaitu Singapura yang berada di peringkat 2, Malaysia di peringkat 20, dan Thailand yang berada di peringkat ke-31. Namun demikian, posisi Indonesia ini masih mengungguli Filipina yang berada di peringkat 52, Vietnam di peringkat 68, Laos di peringkat 93, Kamboja di peringkat 95, dan Myanmar di peringkat 134.

Ada beberapa hal yang menjadi faktor kurang bagusnya daya saing Indonesia. Menurut kajian Kementerian Perindustrian, faktornya mencakup kinerja logistik, tarif pajak, suku bunga bank, serta produktivitas tenaga kerja. Secara spesifik setidaknya terdapat 3 (tiga) permasalahan internal yang dihadapi UMKM yaitu: (1) terbatasnya penguasaan dan pemilikan asset produksi terutama permodalan; (2) rendahnya kemampuan SDM dan (3) kelembagaan usaha belum berkembang secara optimal dalam penyediaan fasilitas bagi kegiatan ekonomi rakyat. Sedangkan permasalahan eksternal terdapat 7 (tujuh) permasalahan yaitu: (1) terbatasnya pengakuan dan jaminan keberadaan UMKM; (2) alokasi kredit sebagai aspek pembiayaan masih sangat timpang, baik antar golongan, antar wilayah dan antar desa-kota; (3) sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri sebagai produk *fashion* dan kerajinan dengan *lifetime* yang pendek; (4) rendahnya nilai komoditi yang

dihasilkan; (5) terbatasnya akses pasar; (6) terdapatnya pungutan-pungutan siluman yang tidak proporsional; (7) munculnya krisis ekonomi dengan berbagai implikasinya.

Arifin (2005) menyebutkan tingkat kredit macet untuk skala mikro dan kecil telah menembuskan angka 10%, bahkan apabila tidak dilakukan restrukturisasi dan *write off*, angka *non performing loan* (NPL) dapat mencapai 15 % atau lebih. Pada tahun selanjutnya NPL dapat ditekan lebih rendah lagi. Namun pada tahun 2016 Tingkat Kredit Macet atau *non performing loan* (NPL) mengalami peningkatan kembali. NPL di perbankan melonjak jauh dari 2,47% pada tahun 2015 menjadi 7,67 %. Hal tersebut diketahui dari riset yang dilakukan Info bank melalui *Infobank Outlook* 2016.

Pemerintah Indonesia belakangan ini mendapat sorotan dari mata dunia. Dunia melihat bahwa pemerintah Indonesia kurang serius dalam memajukan UMKM. Dari adanya kritik Dunia dan juga ASEAN, maka ada 10 indikator yang diukur Grup Bank Dunia, Indonesia mengalami peningkatan di lima indikator kemudahan berusaha bagi perusahaan usaha kecil menengah (UKM) dalam negeri, yakni perizinan terkait pendirian bangunan, penyambungan listrik, pembayaran pajak, penegasan kontrak, serta akses perkreditan. Sementara lima indikator di mana Indonesia mengalami penurunan yaitu memulai usaha, pendaftaran properti, perdagangan lintas negara, perlindungan terhadap investor, serta penyelesaian perkara kepailitan.

Kemudahan UMKM dalam akses pengkreditan harus disambut baik, karena masalah klasik yang ada, perusahaan UKM sangat sulit dalam pengadaan modal usaha khususnya melalui kredit Perbankan. Dengan adanya kemudahan dalam akses pengkreditan melalui Bank, diharapkan adanya perkembangan atas kemajuan UMKM di Indonesia.

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “Strategos” (stratos = militer dan ag = memimpin) yang berarti “generalship” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para Jenderal perang yang membuat rencana untuk memenangkan perang. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang, dimana Jenderal perang dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang.

Hal ini pun ditegaskan pula oleh Bateman yang menyatakan : *a strategy is a pattern of action and resource allocation designed to achieve the goals of organization* (strategi adalah pola tindakan dan alokasi sumber daya yang dirancang untuk mencapai tujuan organisasi). Karena strategi adalah suatu alat untuk mencapai tujuan baik itu tujuan organisasi atau perusahaan, maka strategi memiliki beberapa sifat antara lain:

- Menyatu (*unified*), yaitu menyatukan seluruh bagian-bagian dalam suatu organisasi atau perusahaan.
- Menyeluruh (*comprehensive*), yaitu mencakup seluruh aspek dalam suatu organisasi atau perusahaan.
- Integral (*integrated*), yaitu seluruh strategi akan cocok/sesuai dari seluruh tingkatan (*corporate, business, dan functional*).

Dalam bukunya Tedjo, Tripomo, dan Udan, mengemukakan bahwa pengamatan lingkungan biasanya menghasilkan sejumlah situasi lingkungan yang diduga berpengaruh terhadap organisasi. Tahap selanjutnya yang perlu dilakukan adalah menyeleksi informasi tersebut sehingga terpilih beberapa situasi lingkungan atau yang biasa disebut isu strategis.

Isu strategis dapat ditentukan oleh beberapa hal, antara lain : melalui misi perusahaan, analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Berikut adalah penjelasannya : Analisis Lingkungan (Analisis SWOT); Visi; Misi.

Tedjo Tripomo & Udan mengemukakan bahwa tahapan manajemen strategik diawali dengan perumusan strategi. Perumusan strategi

adalah proses memilih Pola Tindakan Utama (strategi) untuk mewujudkan visi dan misi organisasi. Kenyataannya perumusan strategi dapat dimulai dari mana saja, bisa dimulai dari kondisi lingkungan internal (*Strength, Weakness*) dan kondisi lingkungan eksternal (*Opportunity, Threat*) atau bahkan strategi itu sendiri.

Namun yang terpenting pilihan strategi akhirnya harus saling sesuai dengan Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman yang ada dan tujuan (visi-misi-hoal) yang ingin dicapai.

J. David Hunger & Thomas L. Wheelen mengemukakan bahwa perumusan strategi juga sering kali di tunjukkan sebagai perencanaan strategi atau jangka panjang. Proses perumusan strategi berurusan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Agar ini tercapai pembuat strategi harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman kunci) pada situasi sekarang. Strategi cenderung dikembangkan dalam empat tahap, dimulai dari perencanaan, penetapan isu strategi, perumusan strategi, evaluasi. Dengan keempat tahap tersebut, maka suatu organisasi dapat berkembang dan bertahan.

Strategi Pengembangan UMKM Dengan Kredit rendah

Dinas Koperasi dan Usaha Kecil menegahkan memiliki landasan hukum berupa Undang-Undang, yaitu Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan berdasarkan dari TUPOKSI masing-masing. Koperasi diatur dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dengan dasar hukum pasal 33 ayat 1 Undang-undang Dasar 1945 yang menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan.

Pada umumnya, usaha kecil mempunyai ciri antara lain sebagai berikut (1) Biasanya berbentuk usaha perorangan dan belum berbadan hukum perusahaan, (2) Aspek legalitas usaha lemah, (3) Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku, (4) Kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan

pribadi dengan kekayaan perusahaan, (5) Kualitas manajemen rendah dan jarang yang memiliki rencana usaha, (6) Sumber utama modal usaha adalah modal pribadi, (7) Sumber Daya Manusia (SDM) terbatas, (7) Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik (Sri Winarni, 2006).

Badan Pusat Statistik (2003) di dalam Sri Winarni (2006) mengidentifikasi permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM adalah (1) Kurang permodalan, (2) Kesulitan dalam pemasaran, (3) Persaingan usaha ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan manajerial kurang, (7) Kurang pengetahuan manajemen keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

Hasil penelitian kerjasama Kementerian Negara KUKM dengan BPS (2003) di dalam Sri Winarni (2006) menginformasikan bahwa UKM yang mengalami kesulitan usaha 72,47 %, sisanya 27,53 % tidak ada masalah. Dari 72,47 % yang mengalami kesulitan usaha tersebut, diidentifikasi kesulitan yang muncul adalah (1) Permodalan 51,09 %, (2) Pemasaran 34,72 %, (3) Bahan baku 8,59 %, (4) Ketenagakerjaan 1,09 %, (5) Distribusi transportasi 0,22% dan (6) Lainnya 3,93 %.

Persentase kesulitan yang dominan dihadapi UMKM terutama meliputi kesulitan permodalan (51.09%). Lebih lanjut disebutkan bahwa dalam mengatasi kesulitan permodalannya diketahui sebanyak 17,50 % UKM menambah modalnya dengan meminjam ke bank, sisanya 82,50 % tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi ke lembaga Non bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, lainnya.

Sedangkan permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha antara lain adalah (1) Prosedur pengajuan yang sulit 30,30 %, (2) Tidak berminat 25,34 %, (3) Pelaku UMKM Tidak punya agunan 19,28 %, (4) UMKM yang tidak tahu prosedur 14,33 %, (5)

Suku bunga tinggi 8,82 %, (6) Proposal ditolak (1,93 %).

Dalam rangka mendukung pengembangan UMKM terutama dalam mendorong penyaluran kredit kepada UMKM, upaya Bank Indonesia antara lain melalui penerapan kebijakan kredit, pemberian bantuan teknis kepada UMKM melalui Konsultan Keuangan Mitra Bank, penelitian mengenai pola pembiayaan kepada UMKM, penyediaan sistem informasi pembiayaan usaha kecil dan pemberian bantuan teknis.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat Deskriptif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti atau penelitian yang dilakukan terhadap variabel mandiri atau tunggal, yaitu tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain. Dalam penelitian ini, peneliti belum memiliki gambaran akan definisi atau konsep penelitian. Peneliti akan mengajukan what untuk menggali informasi yang lebih jauh. Sifat dari penelitian ini adalah kreatif, fleksibel, terbuka, dan semua sumber dianggap penting sebagai sumber informasi.

Fokus penelitian digunakan sebagai dasar pengumpulan data sehingga tidak terjadi bias terhadap data yang diambil. Untuk menyamakan pemahaman dan cara pandang terhadap karya ilmiah ini, maka penulis akan memberikan penjelasan mengenai maksud dan fokus penelitian terhadap penulisan karya ilmiah ini.

Fokus penelitian ini adalah pada kebijakan pemerintah dalam memberi dukungan pada pengembangan UMKM melalui pemberian kemudahan kredit pengembangan usaha UMKM. Seperti hasil wawancara dengan Ibu Tri Nuke Pudjiastuti, pengamat ASEAN Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), bahwa seharusnya pemerintah segera memudahkan UMKM untuk dapat memanfaatkan pinjaman kredit dengan bunga yang rendah demi kelangsungan pembangunan UMKM di Indonesia, secara

khusus, dan secara luas adalah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan ekonomi bangsa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jika kita melihat kondisi terbarukan, dari kesian banyak jasa layanan perbankan, salah satunya yang saat ini sedang booming di Indonesia adalah jasa perbankan untuk sektor usaha mikro (usaha kecil). Sebagai negara yang memiliki jumlah penduduk 5 terbesar di dunia dan sebagai salah satu negara yang sedang berkembang, menjadikan Indonesia sebagai negara yang memiliki keragaman sektor usaha kecil yang sangat besar. Kondisi ini menimbulkan kebutuhan permodalan di sektor usaha ini sangat tinggi.

Sebagaimana dimaklumi 97 % usaha kecil di Indonesia memiliki omset dibawah Rp. 500 Juta/tahun, meskipun batas atas omset usaha kecil adalah sampai Rp. 1 Miliar. Pada dasarnya jika Indonesia ingin menjangkau usaha kecil terutama usaha kecil-kecil atau usaha mikro tersebut semestinya secara khusus mengarahkan perhatiannya pada kelompok ini karena mereka mewakili lebih dari 33 Juta pelaku usaha. Di sub-sektor perdagangan umum misalnya, sekitar 80% usaha perdagangan eceran yang tidak berbadan hukum yang diwakili oleh 5,2 juta unit usaha hanya memiliki omset dibawah Rp. 50 juta/tahun, sehingga jumlah usaha ekonomi rakyat lapis bawah ini benar-benar dengan skala gurem.

Usaha mikro sering digambarkan sebagai kelompok yang kemampuan permodalan UKM rendah. Rendahnya akses UKM terhadap lembaga keuangan formal, sehingga hanya 12 % UKM akses terhadap kredit bank karena :

1. Produk bank tidak sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM;
2. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya resiko kredit UKM;
3. Biaya transaksi kredit UKM relatif tinggi;
4. Persyaratan bank teknis kurang dipenuhi (agunan, proposal);
5. Terbatasnya akses UKM terhadap pembiayaan *equity*;

6. Monitoring dan koleksi kredit UKM tidak efisien;
7. Bantuan teknis belum efektif dan masih harus disediakan oleh bank sendiri sehingga biaya pelayanan UKM mahal;
8. Bank pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM.

Secara singkat kredit perbankan diselenggarakan atas pertimbangan komersial membuat UKM sulit memenuhi persyaratan teknis perbankan, terutama soal agunan dan persyaratan administratif lainnya, kendala-kendala demikian mendapat kritik dari pengamat ekonomi dan para pakar dalam dan luar negeri.

Atas hal tersebut maka pemerintah membuka diri untuk segera melakukan kebijakan baru dalam pengembangan UMKM. Diawali dari BRI sebagai bank pemerintah yang pertama kali memberikan jasa layanan simpan dan pinjam untuk para pengusaha kecil tersebut, maka pemerintah mulai melihat alasan signifikan untuk mengembangkan UMKM secara lebih serius. Pertimbangannya adalah bahwa dari terjadi krisis moneter yang melanda Indonesia pada akhir tahun 1997 sampai pada tahun 2016 UMKM mampu menciptakan investasi lebih besar dari pada usaha besar meskipun tidak terlalu besar perbedaannya, hal tersebut disadari pemerintah sebagai satu potensi UMKM yang harus mendapatkan perhatian serius.

Pemerintah mengharapkan UMKM yang mandiri dan tangguh dapat berkembang dan mendorong perekonomian regional dan nasional. Dukungan terhadap UMKM ini tentunya harus segera didukung dengan adanya kemudahan-kemudahan bagi UMKM dalam mendapatkan modal usaha.

Pemerintah melalui Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan untuk mendorong pemberian kredit bagi UMKM. Kebijakan tersebut antara lain: a. Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 3/2/PBI/2001 tentang pemberian Kredit Usaha Kecil. Kebijakan ini menganjurkan bank menyalurkan sebagian kreditnya kepada usaha kecil b. PBI No. 6/25/PBI/2004 sebagaimana telah diubah oleh PBI No. 12/21/PBI/2010 perihal rencana bisnis bank

umum dalam penyaluran kredit UMKM Setiap bank umum baik konvensional maupun syariah wajib mencantumkan realisasi kredit usaha mikro, kecil dan menengah dalam rencana bisnisnya. Hal ini untuk mengetahui komitmen bank dalam merealisasikan kredit untuk UMKM. c. PBI No. 14/22/PBI/2012 tentang pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan bantuan teknis dalam rangka pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

Kebijakan ini mewajibkan Bank Umum untuk memberikan Kredit atau pembiayaan kepada UMKM. Jumlah pembiayaan ditetapkan paling rendah 20% dari total kredit yang disalurkan oleh bank tersebut yang dilakukan secara bertahap dari tahun 2013 hingga 2018. Pemberiaan kredit tersebut dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung. Apabila target ini tidak terpenuhi pada akhir tahun, maka bank umum wajib menyelenggarakan pelatihan kepada UMKM yang tidak sedang dan/atau belum pernah mendapatkan pembiayaan UMKM dengan jumlah paling besar Rp. 10 milyar atau berdasarkan persentase tertentu dari selisih antara rasio pembiayaan UMKM yang wajib dipenuhi. Untuk memperlancar akses pemberian kredit kepada UMKM, Bank Indonesia dapat memberikan bantuan teknis berupa penelitian, pelatihan, penyediaan informasi dan fasilitasi.

Dengan adanya kebijakan di atas menurut Laporan Perkembangan Kredit UMKM Bank Indonesia Triwulan I tahun 2013, pada triwulan I 2103 net ekspansi kredit UMKM mencapai Rp. 3,4 triliun atau 2,35% dari Rencana Bisnis Bank (RBB) yang sebesar Rp 145 triliun. Realisasi RBB kredit UMKM tersebut lebih rendah bila dibandingkan dengan realisasi total kredit perbankan yang telah mencapai 63,8 triliun. Untuk baki debit kredit UMKM mencapai Rp. 555,6 triliun, tumbuh 15,5% (yoy). Pertumbuhan tersebut lebih tinggi dari pertumbuhan triwulan sebelumnya sebesar 15,1% (yoy).

Pertumbuhan kredit UMKM pada tahun 2014-2015 terutama terjadi di sektor jasa perorangan yang melayani rumah tangga dan pertanian, perburuan dan kehutanan masing-masing sebesar 43,4% (yoy) dan 43,1% (yoy).

Menurut klasifikasi usaha, sebagian besar kredit UMKM disalurkan pada kredit usaha menengah yaitu 49,2% dan selebihnya kepada kredit usaha kecil 23,9% dan kredit usaha mikro sebesar 20,9%.

Atas dasar laporan tersebut, memungkinkan bahwa pencapaian pengembangan UMKM cukup optimal karena adanya peningkatan kredit rendah bunga bagi UMKM. Namun demikian masih banyak kendala yang mungkin datang dari UMKM itu sendiri. Banyak UMKM di Indonesia yang masih belum siap secara administrasi, dan belum dapat menunjukkan kemajuannya, dan karena beberapa hal termasuk syarat administrasi daripada UMKM tersebut, mereka banyak tidak dapat memanfaatkan kredit perbankan, sebagai contoh adalah mereka yang masih belum memiliki surat perijinan yang lengkap, atau belum dapat menyiapkan laporan keuangan dan berbagai proposal yang harus dilengkapi dalam upaya pengadaan dana pinjaman sesuai yang disyaratkan oleh Perbankan.

Kebijakan dan bantuan teknis Bank Indonesia yang sudah ada, adalah memberikan kemudahan bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha, antara lain :

a. Mengoptimalkan peran Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB)

Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) adalah lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh *fee* dari jasa layanannya. Jasa yang diberikan adalah jasa konsultasi dalam hal manajemen/analisis keuangan agar terjadi kemitraan dengan bank atau terjadinya penyaluran dana bank kepada UMKM tersebut. Dalam hal ini termasuk pendampingan pada saat menyusun proposal kredit, menghubungkan ke lembaga pembiayaan/bank dan melakukan monitoring sejak saat pencairan kredit sampai pada pelunasan kredit sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.

Fungsi dan tanggung jawab KKMB adalah melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap UMKM. Pembinaan disini dimaksudkan adalah merupakan satu kesatuan proses yang di dalamnya mencakup tiga unsur yaitu menumbuhkan, memelihara dan megembangkan. Proses pelaksanaan pembinaan oleh KKMB dilakukan secara partisipatif, bahwa segala sesuatu yang berhubungan dengan pembinaan (materi, metode dll) harus selalu bertumpu pada kebutuhan UMKM, oleh karenanya hubungan kerja antara KKMB dengan UMKM bukanlah sebagai atasan dan bawahan atau hubungan antara pembina dengan yang dibina. Hubungan yang terjalin adalah sejajar dan KKMB disini berperan sebagai motivator bagi UMKM.

Bentuk kegiatan pembinaan dan pengembangan disini adalah melakukan pendampingan terhadap UMKM dengan memberikan bantuan teknis berupa pelatihan sesuai kebutuhan, arahan dan konsultasi. Untuk melakukan kegiatan tersebut seorang KKMB dalam pelaksanaannya di lapangan berpedoman pada beberapa langkah sebagai berikut : (1) Melakukan identifikasi pada calon nasabah UMKM di wilayah/sentra/populasi usaha; (2) Menentukan kelompok bila memperoleh calon nasabah mikro dalam rangka efisiensi; (3) Menyusun proposal kredit (usaha mikro) atau Kelayakan usaha (usaha kecil dan menengah); (4) Menghubungkan nasabah UMKM tersebut dengan perbankan; (5) Melakukan monitoring dan pendampingan pasca penerimaan kredit.

Diharapkan dengan adanya optimalisasi peran dari KKMB, persyaratan dan prosedur yang ditetapkan oleh Lembaga penyalur kredit, tidak lagi menjadi kendala bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha. Keberhasilan dari pendekatan ini akan nampak dari meningkatnya jumlah UMKM yang *bankable* dan memperoleh kredit modal usaha, dan mampunya KKMB beroperasi secara bisnis (saling menguntungkan) sehingga dapat membiayai dirinya sendiri.

b. Mensosialisasikan Pola Pembiayaan Bagi Hasil atau Pembiayaan Modal Ventura

Bagi beberapa UMKM yang merasa terbebani dengan suku bunga tinggi, kebutuhan modal usaha dapat diajukan ke lembaga pembiayaan yang menerapkan pola kerjasama dengan bagi hasil. Dimana *return* yang diberikan UMKM sesuai dengan hasil yang didapatkan UMKM pada saat itu sehingga UMKM tidak terbebani dengan tingkat suku bunga yang tinggi. Lembaga pembiayaan yang menerapkan pola bagi hasil adalah Perusahaan Pembiayaan Modal Ventura dengan konsep bagi hasil murni ataupun bagi hasil terkelola.

Dari segi karakteristik Modal Ventura yang bersifat *Gain Risk* (cenderung lebih berani mengambil resiko), pembiayaan ini memiliki prosedur yang lebih longgar dan lebih mengutamakan prospek dan potensi usaha UMKM dalam pengembangannya. Pembiayaan ini dapat dilakukan dalam jangka waktu pendek maupun panjang (maksimal 4 tahun).

Pembiayaan Modal Ventura tidak hanya menyalurkan dana-dana yang berasal dari pemegang saham dan pinjaman perbankan tetapi juga ikut menyalurkan dana-dana program pemerintah dengan *rate* yang lebih murah daripada *rate* kredit komersil. Adapun dana-dana program yang disalurkan oleh perusahaan Modal Ventura antara lain seperti dana LPDB (Lembaga Pengelola Dana Bergulir) dan Dana PKBL (Program Kemitraan Bina Lingkungan) dari PT. Bahana Artha Ventura dan LPEI (Lembaga Pengelola Ekspor Indonesia).

Diharapkan dengan digiatkannya sosialisasi pembiayaan modal ventura, UMKM yang memiliki permasalahan dalam hal bunga kredit tetap mendapatkan kredit modal usaha baik dalam bentuk kerjasama pembiayaan pola bagi hasil ataupun kredit program LPDB dan PKBL.

c. Meningkatkan peran serta Lembaga Penjaminan Kredit

Alternatif lain yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan perkreditan UMKM adalah skim penjaminan kredit. Dalam skim tersebut, Bank dan Perusahaan Penjamin membuat suatu perjanjian kerjasama penjaminan kredit. UMKM yang membutuhkan tambahan modal dari lembaga penyalur kredit mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin dan mengajukan kredit kepada Bank. Apabila hasil analisis kelayakan, usaha dinyatakan layak (*feasible*), namun tidak layak dari sudut pandang perbankan karena ketidakcukupan agunan (tidak *bankable*), maka bank mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin.

Selanjutnya Perusahaan Penjamin akan melakukan analisa kelayakan. Apabila Kredit tersebut dinyatakan layak untuk dijamin, maka Perusahaan Penjamin akan memberikan penjaminan kepada usaha kecil yang dinyatakan dalam bentuk Sertifikat Penjaminan. Atas penjaminan yang diberikan tersebut, usaha kecil yang dijamin harus membayar fee penjaminan kepada Perusahaan Penjamin.

Apabila kredit yang dijamin mengalami kemacetan, maka Perusahaan Penjamin akan melakukan pengecekan, apakah kondisi yang ada memenuhi persyaratan dan ketentuan yang telah disepakati oleh Perusahaan Penjamin dengan Bank. Apabila segala persyaratan telah terpenuhi, maka Perusahaan Penjamin akan melakukan pembayaran klaim. Selanjutnya, Perusahaan Penjamin berhak mendapatkan piutang subrogasi sebesar porsi kredit yang dijamin. Setelah pembayaran klaim dilakukan, Bank masih tetap harus melakukan penagihan sampai dengan hutang tersebut lunas. Hasil penagihan tersebut dibagi secara proporsional antara Perusahaan Penjamin dan Bank sesuai dengan persentase penjaminan kredit. Dengan adanya penjaminan kredit tersebut, maka : (1) Pengajuan kredit oleh usaha kecil yang sebelumnya tidak memenuhi persyaratan perbankan menjadi *bankable*, sehingga UMKM dapat mengembangkan usahanya. (2) Risiko Bank menjadi berkurang, karena sebagian telah dialihkan menjadi risiko

Perusahaan Penjamin. Dengan terpenuhinya kecukupan agunan dan berkurangnya risiko, maka kemungkinan terjadinya penolakan proposal pinjaman menjadi lebih kecil. (3) Perusahaan Penjamin juga melakukan kelayakan dan pengendalian atas kredit yang dijamin. Dengan adanya dan pengendalian dari dua pihak yang berlainan diharapkan risiko dapat lebih diminimalkan. (4) Perusahaan Penjamin akan mendapatkan pendapatan *fee* penjaminan.

Diharapkan dengan adanya skim penjaminan kredit bagi UMKM ini, maka para UMKM yang mengalami permasalahan dalam hal agunan dapat teratasi karena adanya jaminan dari lembaga penjamin kredit. Pihak lembaga penyalur kredit pun akan merasa lebih aman dalam menyalurkan kreditnya kepada UMKM.

SIMPULAN

Melihat paparan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kesulitan yang dihadapi UMKM dalam antara lain adalah : (1) Kurang permodalan, (2) Kesulitan dalam pemasaran, (3) Persaingan usaha ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan manajerial kurang, (7) Kurang pengetahuan manajemen keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

Sedangkan permasalahan yang mendasar yang umumnya dihadapi oleh UMKM dalam mendapatkan permodalan usaha adalah karena prosedur pengajuan yang sulit, tidak adanya agunan, ketidaktahuan tentang prosedur dan suku bunga tinggi. Dari beberapa permasalahan yang disebutkan di atas, yang menjadi masalah internal hanyalah faktor ketidaktahuan tentang prosedur sedangkan faktor lainnya adalah faktor eksternal (sisi kreditor).

Jika dilihat dari sisi kreditor (pemodal atau lembaga pembiayaan), untuk melindungi resiko kredit, menuntut adanya kegiatan bisnis yang dijalankan dengan prinsip-prinsip manajemen modern, ijin usaha resmi serta adanya jaminan (*collateral*). Perbedaan perspektif antara

permasalahan yang dihadapi UMKM dengan ketentuan yang harus ditaati oleh lembaga penyalur kredit inilah yang menjadi alasan mendasar mengapa para pelaku UMKM masih menemui kesulitan dalam mendapatkan kredit modal usaha.

Selain itu untuk dapat memajukan UMKM di Indonesia secara berkesinambungan maka selain seperti hal-hal yang sudah dipaparkan di atas, maka dapat penulis rangkum apa yang diperlukan langkah-langkah lainnya adalah sebagai berikut: Pertama. Lembaga pembiayaan perbankan yang tidak memiliki *core* usaha pada usaha mikro dapat menggunakan model pembiayaan linkage dan channeling dengan lembaga pembiayaan lainnya. Kedua, perlu adanya sistem informasi debitur terintegrasi antar lembaga pembiayaan bank dan non bank untuk mencegah terjadinya pembiayaan berulang pada UMKM yang sama yang dapat menimbulkan terjadi kesulitan pembayaran.

Ketiga. Diperlukan pembentukan kemitraan antara pemerintah pusat, daerah dan lembaga pembiayaan dalam hal memberikan bantuan teknis kepada UMKM, sehingga pembinaan yang dilakukan dapat lebih terintegrasi. Hal ini dilakukan untuk mempersiapkan UMKM dalam menghadapi persaingan usaha baik dari pasar modern maupun adanya Masyarakat Ekonomi Asean pada tahun 2016 dan seterusnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, D James. 2004. *Migrant and Local Entrepreneurial Net Works Development*. Jurnal management & Kewirausahaan. Vol 6. No 2. FE.UKP. Hal 93-104.
- Akyuwen, Roberto. 2005. Efektivitas Kelembagaan Keuangan Dalam Penyaluran Kredit Mikro: kajian Pendekatan Ekonomi Kelembagaan Baru. Semarang: FE Undip.
- Anselmus Bata. 2001. Suara Pembaharuan: Pemberdayaan UMKM lebih Retorikanya, 5 Agustus.
- Bank Rakyat Indonesia. 1999. Manajemen Kredit Bermasalah: Materi Pendidikan Untuk Account Officer. Jakarta
- Budisantoso Totok & Triandaru Sigit. 2006. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi 2. Salemba 4. Jakarta
- Kementerian Perdagangan RI, Analisis Pengembangan SNI dalam Rangka Pengawasan Barang yang Beredar. Jakarta: Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, 2013. Partomo dkk. Ekonomi Skala Kecil/Menengah Dan Koperasi. Bogor: Ghalia Indonesia, 2004. Primiana, Ina. Menggerakkan Sektor Rill UMKM dan Industri. Bandung; Alfabeta, 2009. Purwanggono Bambang dkk. Pengantar Standardisasi. (Jakarta: Badan Standardisasi Nasional, 2009.
- Nurhajati, Paradigma Baru Pengembangan Usaha Kecil Menengah untuk Meningkatkan Daya Saing Ekonomi, (Malang: UNISMA), 2005.
- Sri Lestari Rahayu, 2005, Analisis Peranan Perusahaan Modal Ventura Dalam Mengembangkan UKM Di Indonesia, Kajian Ekonomi dan Keuangan, Badan Pengkajian Ekonomi, Keuangan dan Kerjasama Internasional.
- Sri Mulyati Tri Subari, 2004. Kebijakan dan Strategi Pengembangan Bank Indonesia dalam Mendukung Pelayanan Keuangan yang Berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Deputi Direktur Direktorat Pengawasan Bank Perkreditan Rakyat.
- Sri Winarni, 2006. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan. Infokop Nomor 29 Tahun XXII, 2006
- Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Laporan Kementrian Perdagangan RI.
<http://www.kemendag.go.id/files/pdf/2013/09/24/laporan-keuangan-tahun-2012-audit-id0-1380017581.pdf>.
<http://www.rappler.com/indonesia/117960-mea-2015-umkm-indonesia>
<http://citraleka.com/CMBlog/definisi-ukm-kelebihan-ukm-dan-kelemahan-ukm/>
<http://khaerul21.wordpress.com/2009/06/23/analisis-artikel-kredit-usaha-kecil-dan-menengah/>
<http://seputarkreditbank.blogspot.com/2012/05/mikrofinance-banking-bank-mikro.html>
<http://www.bi.go.id/NR/rdonlyres/152BE1FA-80D3-4553-9F82-9FA11ADBF238/23539/>
 Buku Kajian Kredit Konsumsi Mikro Kecil dan Menengah untuk.pdf