



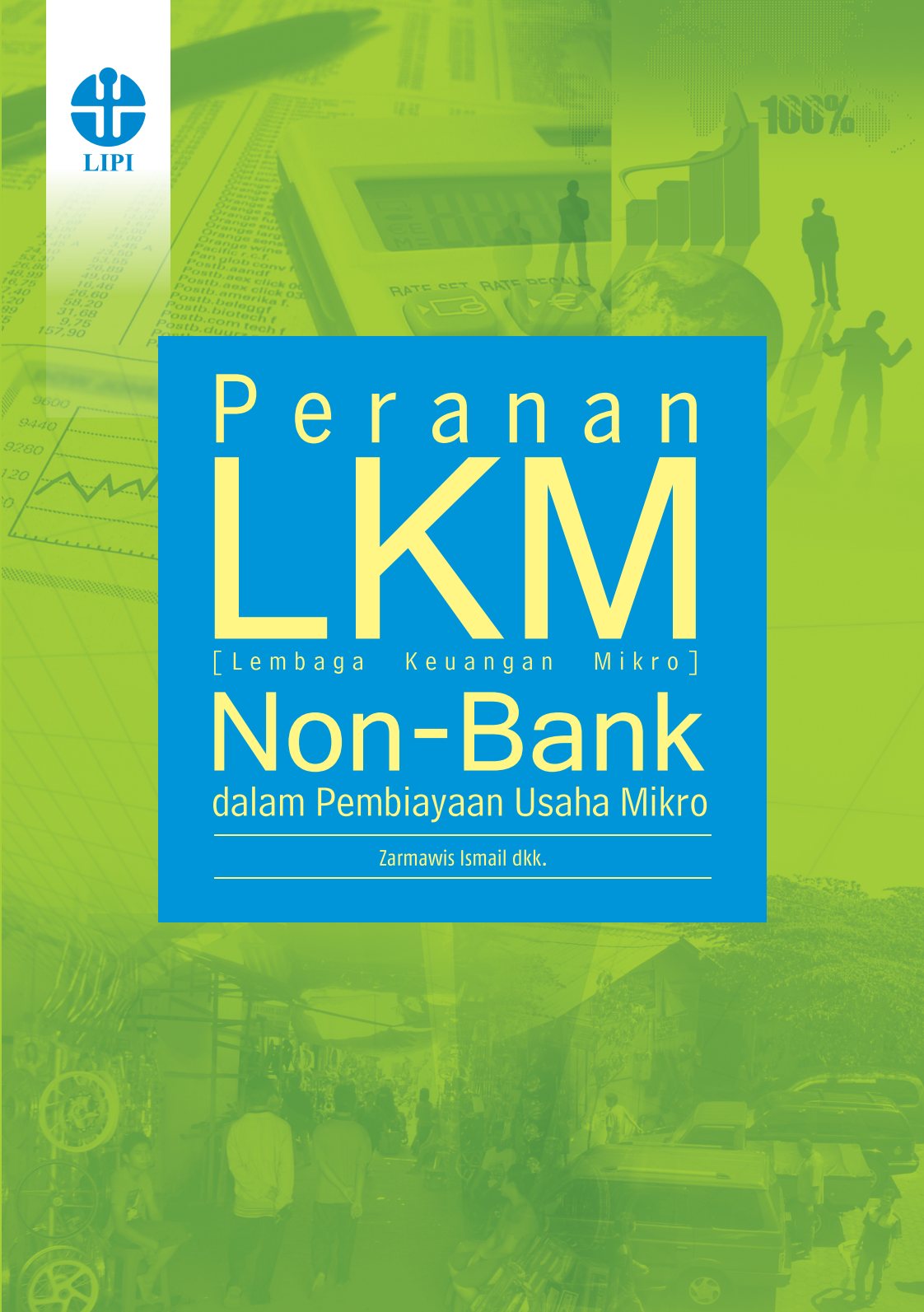
100%

Peranan LKM

[Lembaga Keuangan Mikro]

Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro

Zarmawis Ismail dkk.



Peranan LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro

Sanksi Pelanggaran Pasal 72,
Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002
Tentang Hak Cipta

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dipidana dengan pidana paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Peranan LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro

Zarmawis Ismail
Agus Eko Nugroho
Latif Adam
Nurlia Listiani
Yeni Saptia
Purwanto
Budi Kristianto

LIPI Press

© 2014 Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI)
Pusat Penelitian Ekonomi

Katalog dalam Terbitan (KDT)

Peranan LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro/Zarmawis Ismail dkk.—Jakarta:
LIPI Press, 2014.

xii hlm. + 122 hlm.; 14,8 x 21 cm

ISBN 978-979-799-774-8

1. Lembaga Keuangan

2. Keuangan Mikro

332.1

Copy editor : Muhammad Kadapi
Proofreader : Sarwendah Puspita Dewi
Risma Wahyu Hartiningsih
Penata isi : Ariadni
Desainer sampul : Junaedi Mulawardana
Sumber gambar : www.sxc.hu

Cetakan Pertama : Juni 2014



LIPI

Diterbitkan oleh:
LIPI Press, anggota Ikapi
Jln. Gondangdia Lama 39, Menteng, Jakarta 10350
Telp. (021) 314 0228, 314 6942. Faks. (021) 314 4591
E-mail: press@mail.lipi.go.id

DAFTAR ISI

PENGANTAR PENERBIT	vii
KATA PENGANTAR	ix
PRAKATA	xi
BAB I Peranan Lembaga Keuangan Mikro Non-Bank terhadap Pembiayaan Usaha Mikro: Sebuah Pendekatan	1
A. Latar Belakang	1
B. Perkembangan dan Kebijakan Lembaga Keuangan Mikro Non-Bank di Indonesia.....	4
BAB II Karakteristik Lembaga Keuangan Mikro Non-Bank sebagai Sumber Pembiayaan Usaha Mikro.....	9
A. Latar Belakang.....	9
B. Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Bogor dan Surakarta	12
C. Kendala Pengelolaan Koperasi dan BMT dalam Rangka Pemberdayaan UMKM.....	28
D. Alternatif Solusi untuk Mengurangi Kendala Menuju Kinerja Koperasi dan BMT yang Optimal	30
BAB III Prinsip Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro dalam Mengembangkan Usaha Mikro: Pendekatan “5C”	35
A. Latar Belakang	35
B. Sistem Pembiayaan Mikro	39
C. Prinsip Pemberian Kredit oleh LKM.....	43
D. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pelaku Usaha Mikro Mengakses Layanan Kredit LKM.....	54

BAB IV Kemandirian Keuangan Lembaga Keuangan Mikro	
Non-Bank	59
A. Latar Belakang.....	59
B. Metode Estimasi Kinerja Keuangan	60
C. Analisis Struktur Keuangan	68
D. Analisis Kinerja Keuangan	73
E. Keterkaitan Antara Struktur Keuangan dan Kinerja LKM.....	84
BAB V Penutup: Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Mendorong Kinerja Usaha Mikro	89
A. Latar Belakang.....	89
B. Permasalahan Pembiayaan Usaha Mikro	93
C. Peran Pembiayaan LKM dalam Mendorong Kinerja Usaha Mikro	95
D. Peran <i>Networking</i> Antar Usaha Mikro dalam Pengembangan Usaha.....	102
E. Peran <i>Networking</i> Antara Usaha Mikro dan LKM bagi Peningkatan Aktivitas Usaha Mikro	104
F. Pengembangan Kapasitas Organisasi Usaha Mikro.....	110
DAFTAR PUSTAKA	115
BIODATA PENULIS	121

PENGANTAR PENERBIT

Sebagai penerbit ilmiah, LIPI Press memiliki tanggung jawab untuk mencerdaskan kehidupan bangsa melalui penyediaan terbitan ilmiah yang berkualitas. Terbitan dalam bentuk buku ilmiah dengan judul *Peranan LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro* ini telah melewati mekanisme penelaahan dan penyuntingan oleh Dewan Editor LIPI Press.

Buku ini membahas tentang peran usaha mikro yang sangat penting dalam memperkuat perekonomian domestik. Dalam hal ini, lembaga keuangan masyarakat, seperti koperasi dan *Baitul Mal wat Tanwil* (BMT) telah menjadi penolong sebagai sumber dana bagi usaha mikro yang kesulitan mendapatkan bantuan permodalan dari perbankan. Selain itu, buku ini bertujuan untuk menunjukkan karakteristik dari lembaga keuangan mikro (LKM), kemandirian keuangan dalam menjalankan fungsinya, dan sejauh mana peranannya sebagai sumber pembiayaan dalam mendorong kinerja usaha mikro.

Harapan kami buku ini dapat memberikan sumbangan ilmu dan wawasan bagi para pembaca sehingga dapat memberikan pemahaman mengenai peran dan pentingnya lembaga keuangan mikro.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu proses penerbitan buku ini.

LIPI Press

KATA PENGANTAR

Usaha mikro memiliki peran yang sangat penting dalam memperkuat perekonomian domestik. Hal ini disebabkan usaha mikro dapat menyerap tenaga kerja yang besar dan relatif memiliki daya tahan yang kuat terhadap adanya gejolak ekonomi. Namun, usaha mikro memiliki kendala terutama dalam hal permodalan untuk pengembangan usahanya. Dalam hal ini, lembaga keuangan masyarakat seperti koperasi dan *Baitul Mal wat Tanwil* (BMT) telah menjadi penolong sebagai sumber dana bagi usaha mikro yang kesulitan mendapatkan bantuan permodalan dari perbankan.

Buku ini bertujuan untuk menunjukkan karakteristik dari Lembaga Keuangan Mikro (LKM), yaitu koperasi dan BMT, kemandirian keuangan LKM dalam menjalankan fungsinya, dan sejauh mana peranan LKM sebagai sumber pembiayaan dalam mendorong kinerja usaha mikro. Dari hasil penelitian diketahui bahwa struktur keuangan dan permodalan LKM yang memiliki dana pihak ketiga mempunyai tingkat kemandirian yang relatif lebih baik dibandingkan dengan LKM yang mengandalkan dana dari modal sendiri. Selain itu, koperasi juga diketahui memiliki kemampuan keuangan yang relatif lebih baik daripada BMT.

Namun, baik koperasi dan BMT memiliki kendala dalam meningkatkan proporsi simpanan sukarela karena adanya keterbatasan ekonomi para anggota dan kesulitan untuk mendapatkan tambahan dana dari pihak perbankan. Padahal, keberadaan koperasi sebagai

wadah organisasi sesama pelaku usaha mikro memberikan manfaat yang besar dalam aktivitasnya, seperti adanya kerja sama bantuan modal kerja terutama penyediaan bahan baku dan pemasaran. Bahkan, koperasi menjadi satu-satunya wadah organisasi usaha mikro yang paling aktif dalam menggiatkan aktivitas usaha mikro.

Dengan demikian, untuk mengoptimalkan peran UKM sebagai sumber pembiayaan usaha mikro, pemerintah, dan BI perlu melakukan serangkaian upaya sebagai berikut. *Pertama*, membentuk UKM *fund* dengan kewenangan menghimpun sumber dana dari pusat untuk didistribusikan ke daerah melalui LKM sehingga sumber permodalan LKM menjadi lebih bervariasi dan semakin besar. *Kedua*, mengintensifkan program kemitraan perbankan (*banking linkage program*) di antara bank umum dengan LKM. *Ketiga*, membuat aturan agar LKM dan bank umum tidak bersaing secara tidak seimbang.

Drs. Darwin, M.Sc.
Kepala Pusat Penelitian Ekonomi LIPI

PRAKATA

Selain BUMN dan swasta, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pelaku ekonomi nasional. Ketika terjadi krisis ekonomi pada tahun 1998, akibat krisis moneter yang menyebabkan runtuhnya usaha-usaha besar, baik BUMN maupun perusahaan besar multinational, UMKM dengan segala aktivitasnya menunjukkan perkembangan yang nyata dengan memberikan kontribusi dan berperan penting pada perekonomian nasional.

Dalam perkembangannya, UMKM menghadapi berbagai masalah, terutama untuk melakukan pembiayaan operasional dan pengembangannya. Mengingat peranan UMKM yang relatif cukup besar dalam perekonomian nasional sebagai pencipta lapangan kerja dan sumber penerimaan negara, perlu dilakukan berbagai upaya penyediaan modal untuk kelangsungan kegiatan UMKM tersebut.

Buku *Peranan LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro* ini merupakan hasil penelitian yang secara umum bertujuan untuk merumuskan konsep pengembangan peranan LKM dalam pembiayaan dan mendorong peningkatan kinerja usaha mikro. LKM yang dimaksud dalam buku ini adalah lembaga keuangan semi formal, yaitu koperasi dan *Baitul Mal wat Tanwil* (BMT). Studi kasus yang disajikan dalam pembahasan buku ini dilakukan di dua provinsi, yaitu Kabupaten Bogor, Jawa Barat dan di Kotamadya Surakarta Jawa Tengah.

Hasil penelitian di dua daerah tersebut memberikan gambaran yang beragam tentang peranan, perkembangan, kendala/masalah yang dihadapi koperasi dan BMT sebagai LKM. Misalnya, koperasi di Kabupaten Bogor jumlahnya begitu besar dengan pertumbuhan yang tinggi, tetapi dalam waktu bersamaan beberapa koperasi tersebut tidak aktif. Sebaliknya, BMT di Kota Surakarta meskipun dengan jumlah relatif tidak banyak, tetapi peranannya dalam menggerakkan ekonomi masyarakat menengah ke bawah begitu besar dan nyata.

Terbitnya buku ini berkat berlangsungnya penelitian atas bantuan dan kerja sama antara LIPI dan Ristek sebagai penyedia anggaran serta dukungan dinas/instansi terkait, pengurus koperasi, dan BMT di kedua daerah penelitian yang telah memberikan data/informasi yang diperlukan, dan keseriusan anggota peneliti dalam melakukan tugasnya. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang tinggi, baik kepada instansi, perorangan maupun tim peneliti yang telah bekerja keras sehingga menghasilkan buku ini. Kami berharap agar buku ini dapat dijadikan sumbangsih akademik dalam pengembangan LKM ke depan untuk membiayai dan meningkatkan kinerja usaha mikro.

Buku ini bagaimanapun juga masih terdapat berbagai kelemahan, tetapi suatu karya tulis harus tetap disusun dengan segala keterbatasannya untuk menggugah pemikiran-pemikiran lain yang lebih baik sehingga terbangun konsep-konsep yang lebih baru, karena itu kritik, komentar, dan saran pembaca sangat kami harapkan untuk menghasilkan karya yang lebih baik dalam bidang yang sama di masa mendatang.

Penulis

BAB I

Peranan Lembaga Keuangan Mikro Non-Bank terhadap Pembiayaan Usaha Mikro: Sebuah Pendekatan

A. LATAR BELAKANG

Peranan usaha mikro sangat penting dalam memperkuat perekonomian domestik di Indonesia. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa perkembangan UMKM, khususnya usaha mikro masih memberikan kontribusi yang signifikan terhadap dinamika perekonomian Indonesia (Charitonenko dan Afwan 2003). Keunggulan usaha mikro ini antara lain besarnya daya serap tenaga kerja, berbasis pada ekonomi kerakyatan, dan daya tahan yang kuat terhadap gejolak krisis ekonomi. Oleh karena itu, cukup beralasan bahwa perekonomian Indonesia yang didukung oleh perkembangan UMKM yang dinamis dan berdaya saing akan memperkuat ketahanan ekonomi nasional. Kegiatan bisnis UMKM yang dinamis ini juga berpotensi dalam mengentaskan kemiskinan dan memperkecil disparitas pendapatan.

Data Kemenkop dan Bank Indonesia menunjukkan pada tahun 2010 UMKM menyumbang lebih dari 50% dalam pembentukan produk domestik bruto (PDB) atas harga berlaku dan 33,8%-nya dihasilkan oleh segmen usaha mikro. Selain itu, pada tahun yang sama, UMKM menyerap 99,4 juta tenaga kerja yang 93 jutanya diserap oleh segmen usaha mikro. Itulah mengapa pemerintah harus meningkatkan komitmennya untuk memberdayakan UMKM, terutama usaha mikro karena perannya yang sangat besar dalam perekonomian nasional.

Permasalahan dalam pengembangan UMKM, terutama usaha mikro di Indonesia sebenarnya sudah diketahui sejak lama. Berbagai kajian menyebutkan bahwa masalah utama usaha mikro dalam mempertahankan dan memperbesar skala produksi dan pemasaran adalah ketidakmampuannya dalam mengakses kredit perbankan. Perbankan tidak termotivasi untuk memberikan kredit skala kecil kepada usaha mikro karena tingginya risiko gagal bayar dan besarnya biaya administrasi pengelolaan kredit tersebut. Hal ini terjadi karena perbankan menghadapi berbagai masalah informasi (*asymmetric information problems*) yang menyebabkan kesulitan dalam menilai kelayakan kredit pada usaha mikro. Jumlah usaha mikro yang besar dan keterbatasan SDM menyebabkan perbankan tidak mampu membedakan usaha mikro yang baik di antara yang tidak layak.

Mencermati kelemahan dari perbankan besar dalam melayani usaha mikro ini mendorong Lembaga Keuangan Mikro (LKM) untuk melakukan pembiayaan terhadap usaha mikro. Di Indonesia, LKM ini memiliki bentuk yang beragam dan heterogen. Dalam hal ini LKM dapat digolongkan ke dalam bentuk formal¹, semi-formal², dan informal³, dan BRI-unit desa serta berbagai divisi pelayanan keuangan mikro dari bank-bank besar. Namun, secara umum, LKM dapat didefinisikan sebagai lembaga penyedia layanan keuangan bagi usaha ekonomi masyarakat berpenghasilan rendah (miskin), yang tidak memiliki akses pada perbankan berskala besar.

Keunggulan LKM dibandingkan dengan perbankan besar adalah fleksibilitas dalam pelayanan keuangan terhadap nasabah kecil. Fleksi-

¹ LKM formal adalah lembaga keuangan mikro yang beroperasi di bawah aturan main perbankan, seperti Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

² LKM semi-formal dikenal dengan lembaga keuangan mikro yang beroperasi di bawah peraturan pemerintah selain aturan perbankan, seperti koperasi, BMT, pegadaian, dan berbagai program kredit pemerintah.

³ LKM informal adalah lembaga keuangan mikro yang beroperasi di luar aturan main pemerintah, seperti rentenir, kelompok simpan-pinjam, dan arisan.

bilitas ini mencakup ketentuan pemberian jasa pelayanan keuangan yang cepat, sering kali tanpa agunan, dan persyaratan administrasi yang sederhana. Sifat operasional yang dekat dengan nasabah kecil memungkinkan LKM dapat menilai kelayakan usaha mikro secara baik sehingga mampu memberikan kredit tanpa agunan. Namun, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh LKM. *Pertama*, keterbatasan kemampuan LKM dalam memobilisasi tabungan masyarakat sehingga membatasi mereka dalam penyaluran kredit kepada usaha mikro. Masalah kesulitan dalam memobilisasi tabungan ini terutama akibat kerangka hukum LKM yang berbenturan dengan peraturan perbankan. *Kedua*, masih rendahnya profesionalisme dan tata kelola bisnis sehingga menghambat perkembangan LKM.

Studi tentang peranan LKM dalam melakukan pembiayaan kepada UMKM telah banyak dilakukan. Namun, sebagian besar studi memfokuskan pada peran LKM formal, seperti BPR, BRI-unit desa, dan LDKP. Secara umum berbagai studi menyimpulkan keberhasilan pendekatan pengelolaan LKM secara komersial mampu meningkatkan kinerja usaha LKM sejalan dengan peningkatan dalam melayani UMKM. Namun, di sisi lain, LKM semi-formal, seperti koperasi menunjukkan kinerja yang tidak cukup mengembirakan. Begitu juga dengan berbagai kredit program bersubsidi, seperti kredit Bimas, KUT, dan berbagai skema sejenis disinyalir banyak mengalami kegagalan dilihat dari besarnya kredit macet dan ketidakmampuan skema tersebut dalam meningkatkan skala usaha UMKM.

Mencermati hal tersebut, studi yang komprehensif mengkaji berbagai bentuk LKM, baik yang berbentuk formal, semi-formal, maupun informal, penting untuk dilakukan. Namun, buku ini hanya fokus pada LKM semi-formal, yaitu LKM non-bank. Dalam buku ini terdapat berbagai hal yang dibahas, yaitu mengenai karakteristik dari LKM non-bank dengan studi kasusnya pada koperasi dan BMT, mengkaji prinsip pembiayaan LKM dalam mengembangkan usaha

mikro serta menganalisis kemandirian keuangan dan peran LKM non-bank dalam mendorong kinerja usaha mikro. Dengan demikian, buku ini diharapkan akan dapat memberikan rekomendasi untuk peningkatan kinerja usaha UMKM, khususnya pada usaha mikro.

B. PERKEMBANGAN DAN KEBIJAKAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO NON-BANK DI INDONESIA

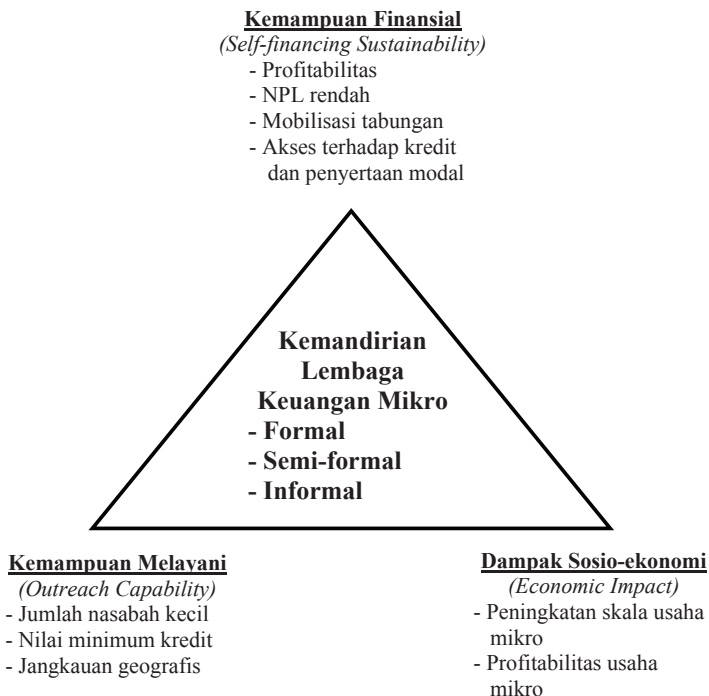
Seperti yang telah diketahui secara umum bahwa salah satu kendala utama pengembangan usaha mikro di Indonesia adalah masalah keterbatasan modal. Usaha mikro yang merupakan bagian dari UMKM menghadapi masalah pembiayaan ini karena keengganan perbankan untuk memberikan kredit kepada usaha mikro. Ada dua faktor penyebab hal ini terjadi. *Pertama*, perbankan enggan memberikan kredit kepada UMKM karena kebutuhan UMKM terhadap kredit berskala kecil (Zeller dan Johannsen 2006; Robinson 2001). Kredit berskala kecil ini memiliki biaya rata-rata jauh lebih besar dibandingkan kredit berskala besar. Karenanya perbankan lebih suka menyediakan kredit berskala besar kepada pengusaha besar dibandingkan UMKM (Zeller dan Johannsen 2006). Faktor kedua adalah ketidakmampuan UMKM menyediakan kolateral yang sesuai dengan ketentuan perbankan. Ketiadaan kolateral ini menyebabkan perbankan tidak mampu menilai UMKM mana yang memiliki tingkat pengembalian yang besar terhadap kredit yang telah diberikan.

Mencermati gap permintaan dan penawaran kredit berskala kecil yang dihadapi oleh UMKM, pertanyaan yang muncul adalah sejauh mana pemerintah mengantisipasi gap tersebut? Secara umum, sejak tahun 1970 hingga sekarang, upaya yang dilakukan pemerintah adalah dengan memberikan kredit bersubsidi kepada UMKM. Pada tahun 1970-an misalnya, program kredit Bimas (Bimbingan Massa) diberikan kepada petani dalam rangka memenuhi swasembada beras. Pada awal tahun 1980-an, program ini dihapuskan karena besarnya

kredit macet dan ketidakmampuan program ini menyejahterakan petani penerima. Pada tahun berikutnya dikeluarkan program Kredit Usaha Tani (KUT) dan kredit candak kulak dan Kredit Usaha Kecil (KUK). Pada intinya, kredit bersubsidi ini diharapkan akan mempersempit gap antara permintaan dan penawaran kredit di pedesaan. Selanjutnya, dengan tingkat bunga yang rendah, kredit bersubsidi ini diharapkan juga akan menggusur peran rentenir di pasar keuangan mikro di pedesaan. Kredit bersubsidi dengan tingkat bunga yang murah akan menjadi pesaing bagi rentenir. Harapannya adalah bahwa petani akan beralih ke kredit bersubsidi sehingga menurunkan ketergantungan mereka terhadap rentenir.

Pemerintah Indonesia juga secara aktif menggunakan koperasi dalam rangka pembiayaan UMKM. Namun, tujuannya bukan untuk mengembangkan koperasi sebagai LKM yang unggul dan profesional, tetapi lebih pada upaya menyalurkan kredit bersubsidi. Akibatnya, kegagalan kredit bersubsidi berimbas pada ketidakmampuan koperasi dalam meningkatkan kemandirian finansialnya. Berbagai kegagalan koperasi juga menyebabkan mereka sulit mendapatkan kepercayaan dari masyarakat kecil. Karenanya, sebagian besar koperasi, terutama KUD, masih sangat bergantung pada subsidi yang diberikan, baik oleh pemerintah maupun donor lainnya (Charitonenko and Afwan 2003). Namun, perkembangan pesat dari *Baitul Mal wat Tanwil* (BMT) beberapa tahun terakhir ini memberikan sinyal positif bahwa koperasi mampu memberikan pelayanan kepada UMKM dengan profitabilitas yang memadai.

Aspek lain yang juga dibahas dalam buku ini adalah indikator yang menunjukkan kemampuan LKM dalam memberikan pelayanan kepada kelompok miskin, seperti pola pengucuran kredit tanpa agunan, skala kredit yang kecil, proporsi nasabah kecil. Indikator ini penting untuk dikaji karena tujuan utama dari operasional LKM adalah memberikan jasa pelayanan keuangan kepada kelompok



Gambar 1.1 Alur Pikir Penelitian

marginal. Dalam jangka panjang, operasional LKM ini akan membantu penanggulangan kemiskinan. Beberapa studi menunjukkan bahwa terdapat dilema antara upaya LKM dalam memenuhi tujuan ini dengan upaya pemenuhan tujuan kemandirian finansial. Misalnya, upaya meningkatkan profitabilitas sering kali diikuti dengan pergeseran fokus pelayanan kepada kelompok non-miskin. Sebaliknya, LKM cenderung enggan memberikan pelayanan kepada kelompok miskin akibat besarnya risiko ketidakpastian dan biaya rata-rata pengelolaan kredit kepada kelompok ini.

Sementara itu, untuk mengkaji dampak sosio-ekonomi, buku ini memfokuskan pada beberapa indikator dampak yang dihasilkan

dari pelayanan jasa keuangan LKM terhadap kinerja UKM. Dalam hal ini, kinerja UMKM akan dilihat dari peningkatan skala produksi, kemampuan profitabilitas, kapasitas manajerial, dan kesejahteraan keluarga pebisnis UMKM. Kajian dampak sosial ini penting untuk dikaji karena penggunaan kredit LKM oleh kelompok miskin sering kali bukan hanya ditujukan untuk tujuan produksi, melainkan juga membantu pembiayaan bagi pendidikan anak, konsumtif, ataupun menopang pengeluaran emergensi, seperti kematian, sakit, dan bencana alam lainnya.

BAB II

Karakteristik Lembaga Keuangan Mikro Non-Bank sebagai Sumber Pembiayaan Usaha Mikro

A. LATAR BELAKANG

Keberadaan LKM memiliki peran strategis dalam mengentaskan kemiskinan melalui pemberdayaan ekonomi masyarakat, sebab LKM non-bank sebagai salah satu intermediasi aktivitas perekonomian mampu memberikan layanan keuangan bagi masyarakat golongan ekonomi lemah, khususnya para pelaku usaha mikro untuk mengakses sumber-sumber pembiayaan yang selama ini tidak dapat diperoleh dari lembaga-lembaga keuangan perbankan. Rumitnya persyaratan kredit dan tingginya suku bunga kredit masih menjadi penyebab utama sulitnya para pelaku usaha mikro mengakses kredit ke perbankan.

Dalam perkembangannya, lembaga-lembaga keuangan mikro ini relatif lebih mengena di kalangan pelaku usaha mikro karena sifatnya yang lebih mudah dan fleksibel. Misalnya, dalam hal persyaratan dan jumlah pinjaman yang diberikan LKM non-bank tidak seketat persyaratan yang diberikan oleh pihak perbankan. Hal ini merupakan salah satu indikator bahwa keberadaan lembaga-lembaga keuangan mikro sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha mikro, yang pada umumnya membutuhkan pembiayaan sesuai dengan skala dan sifat usaha kecil.

Menurut Nowak (2008), pola-pola keuangan mikro Indonesia terdiri atas:

- 1) *Saving Led Microfinance* yang berbasis anggota, pada pola ini pendanaan atau pembiayaan yang beredar berasal dari pengusaha mikro sendiri. Contoh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), *Credit Union* (CU), Koperasi Simpan Pinjam (KSP).
- 2) *Credit Led Microfinance*, pada pola ini, sumber keuangan bukan dari usaha mikro, tetapi sumber lain seperti Badan Kredit Desa (BKD), Lembaga Dana Kredit Pedesaan (LDKP), Grameen Bank, Asa Model (Bangladesh).
- 3) *Micro Banking*, pada pola ini, bank difungsikan untuk pelayanan keuangan mikro seperti telah dilaksanakan oleh BRI, BPR, Danamon Simpan Pinjam, dan
- 4) Pola hubungan bank dan kelompok swadaya masyarakat (PHBK), integrasi antara bank dan kelompok swadaya masyarakat.

Lembaga Keuangan Mikro, secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu lembaga keuangan mikro formal dan informal. Lebih lanjut, menurut Bank Indonesia, lembaga keuangan mikro formal di Indonesia dibagi menjadi dua kategori, yaitu LKM yang berwujud bank dan non-bank. LKM yang berwujud bank contohnya BRI Unit Desa, BPR, dan Badan Kredit Desa (BKD). Sementara itu, yang bersifat non-bank adalah Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Unit Simpan Pinjam (USP), Lembaga Dana Kredit Pedesaan (LDKP), *Baitul Maal wat Tamwil* (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, akibat persyaratan peminjaman menggunakan metode bank konvensional, pengusaha mikro kebanyakan masih kesulitan mengaksesnya.

LKM yang berwujud bank dan non-bank antara satu dengan yang lain tentu saja memiliki ciri dan karakteristik yang berbeda. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No. Kep. 38/MK/IV/I/1972 perbedaan karakteristik antara LKM bank dan non-bank dapat ditinjau dari pengumpulan dan penyaluran dana pinjaman ke masyarakat. Lembaga Keuangan Mikro non-bank secara umum mempunyai kegiatan yang tidak jauh beda dengan bank, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat, hanya saja LKM non-bank tidak menghimpun dana secara langsung berupa simpanan dalam bentuk giro dan deposito dari masyarakat sebagaimana yang dilakukan oleh LKM berbentuk bank. Tidak hanya antara LKM bank dan non-bank, antara LKM non-bank yang satu dengan lainnya juga memiliki karakteristik berbeda. Antara koperasi dan BMT misalnya, meskipun sama-sama merupakan LKM non-bank yang berbasis anggota, keduanya memiliki ciri yang berbeda dalam hal sistem atau cara pengumpulan dan penyaluran dana ke masyarakat.

Berdasarkan latar belakang di atas, bab ini mencoba menjelaskan bagaimana karakteristik yang terlihat dari kelembagaannya, manajemen operasional, dan strategi pengembangan pada beberapa Lembaga Keuangan Mikro, khususnya yang menjadi fokus kajian tim ini pada LKM non-bank, yaitu Koperasi dan BMT di Kabupaten Bogor dan Surakarta. Kemudian, dalam bab ini, penulis juga mencoba untuk memaparkan berbagai kendala yang dihadapi oleh koperasi dan BMT dalam rangka pemberdayaan usaha mikro serta beberapa alternatif solusinya. Namun, sebelum menguraikan karakteristik dari koperasi dan BMT tersebut, terlebih dahulu akan dikemukakan tentang sejauh mana perkembangan koperasi dan BMT.

B. PERKEMBANGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI KABUPATEN BOGOR DAN SURAKARTA

1. Perkembangan Koperasi

Perkembangan koperasi di Kabupaten Bogor dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Sampai dengan bulan Desember 2010 jumlah koperasi mencapai 1.588 (berbadan hukum), 964 di antaranya merupakan koperasi aktif (ada pengurus dan kegiatan). Pertumbuhan koperasi di Kabupaten Bogor mencapai 40–60 koperasi setiap tahunnya. Sebelumnya, perkembangan koperasi di Kabupaten Bogor paling pesat pada tahun 1990-an. Hal ini disebabkan adanya program Kredit Usaha Tani (KUT) dari Pemerintah Pusat sehingga dalam waktu satu tahun mencapai 400 koperasi baru. Namun, dari 400 koperasi tersebut sampai dengan saat ini banyak dijumpai koperasi yang sudah tidak aktif walaupun tetap berbadan hukum. Hal ini disebabkan antusiasme masyarakat untuk memperoleh bantuan permodalan melalui program KUT saat itu dilakukan dengan membentuk “koperasi jadi-jadian”. Artinya, koperasi tersebut dibentuk hanya bersifat formalitas saja selanjutnya tanpa ada kelanjutannya. Sementara untuk membubarkan koperasi yang tidak aktif tersebut bukanlah perkara yang mudah, sebab yang mempunyai kewenangan dalam memberikan badan hukum koperasi adalah pemerintah pusat, yaitu Kementerian Koperasi dan UKM yang kemudian dilimpahkan ke Kepala Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan masing-masing daerah atas nama Menteri Koperasi dan UKM.

Berdasarkan UU No. 25 Tahun 1992, koperasi dibagi menjadi lima kelompok, yaitu koperasi simpan pinjam, koperasi jasa, koperasi perdagangan, koperasi produksi, dan koperasi pemasaran. Hampir 95% dari jenis koperasi di Kabupaten Bogor mempunyai unit simpan pinjam. Contohnya, koperasi produksi di Kabupaten Bogor, yaitu Koperasi Produksi Susu (KPS) dan Koperasi Produksi Tahu dan Tempe yang menggunakan kedelai impor (Kopti). Kemudian,

koperasi pemasaran, yaitu koperasi karyawan pada perusahaan-perusahaan besar yang memiliki minimarket, seperti Koperasi Indosemen dan Koperasi KPRI, sedangkan yang termasuk dalam kategori koperasi simpan pinjam adalah Koperasi KK Sejahtera, Koperasi Bina Mandiri, dan Koperasi Simpati. Koperasi-koperasi tersebut hampir 50% berada di wilayah Bogor Tengah.

Adapun perkembangan koperasi di Kota Surakarta dalam kurun waktu empat tahun mengalami peningkatan 9,5%. Meningkatnya jumlah koperasi secara kuantitatif menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat Surakarta untuk berkoperasi semakin tinggi. Selain kuantitas, aspek kualitas juga diutamakan melalui berbagai program yang dicanangkan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Surakarta guna mengembangkan fungsi dan daya guna koperasi terkait dengan peranan koperasi dalam mengentaskan kemiskinan dan pengurangan pengangguran di Kota Surakarta.

Akan tetapi, di Kabupaten Bogor, peningkatan jumlah koperasi tidak diikuti dengan peningkatan kualitas koperasi. Kondisi ini tecermin dari banyaknya koperasi yang menghadapi berbagai hambatan dalam menjalani kegiatannya sehingga menyebabkan koperasi tidak sehat. Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi dengan beberapa narasumber terkait, beberapa faktor yang menyebabkan kualitas koperasi tidak sehat, antara lain sumber daya modal yang sangat terbatas, kurangnya sarana dan prasarana serta manajemen sumber daya manusia (SDM) yang belum berkualitas. Koperasi-koperasi yang tidak sehat tersebut juga tidak mudah untuk dibubarkan. Hal ini disebabkan koperasi menghimpun dana masyarakat sehingga diperlukan pembenahan terlebih dahulu, seperti mengenai permasalahan aset-aset koperasi dan utang-piutang dengan pihak ketiga. Ada sekitar 80 koperasi yang akan segera dibubarkan oleh Pemerintah Kabupaten Bogor pada tahun 2011 karena dalam pelaksanaannya sudah dua tahun tidak aktif dan mengganggu ketertiban umum.

Pembubaran koperasi yang bermasalah tersebut diawali dari koperasi yang tidak memiliki permasalahan dengan pihak ketiga. Kemudian, untuk meyakinkan bahwa koperasi sudah tidak aktif lagi, tim penyelesaian aset-aset koperasi akan terjun langsung ke lapangan, kemudian diumumkan di media massa, pihak kecamatan, dan kelurahan bahwa koperasi tersebut sudah tidak aktif lagi.

Khusus di Kabupaten Bogor, langkah yang dilakukan oleh Pemerintah Daerah terkait dengan banyaknya koperasi yang bermasalah, yaitu melakukan pembinaan kepada koperasi. Namun, terdapat kendala, yaitu terbatasnya jumlah anggaran dan jumlah personel yang ada. Misalnya, di Kabupaten Bogor hanya terdapat 20 orang pegawai untuk melayani 1.588 koperasi yang tersebar di 40 kecamatan. Kemudian, untuk memotivasi dan menumbuhkan persaingan yang sehat antar-koperasi maka pemerintah daerah setiap tahun melakukan pemeringkatan koperasi, yang terdiri atas koperasi berkualitas, koperasi cukup berkualitas, dan koperasi tidak berkualitas. Adapun indikator penilaian yang digunakan, yaitu sehat manajemen, sehat usaha, dan sehat modal. Sehat manajemen berarti dari sisi perencanaan dan organisasi, sehat usaha dilihat dari sisi usahanya, dan sehat modal dilihat dari proporsi modal sendiri. Namun, karena keterbatasan anggaran, belum semua koperasi di peringkat.⁴ Selain itu, juga diselenggarakan lomba koperasi berprestasi. Kemudian, untuk pengembangan SDM koperasi juga memiliki program pendidikan dan pelatihan yang sumber dananya berasal dari dana swadaya koperasi.

Mengenai sumber dana untuk membiayai kegiatan koperasi selain dari iuran wajib dan iuran sukarela para anggota, ada juga beberapa koperasi di Kabupaten Bogor yang memanfaatkan kredit usaha rakyat “KUR-linkage” (*banking linkage*), seperti Koperasi Madani dan koperasi di daerah Gunung Sindur (Koperasi Mutiara

⁴ Tahun 2011 hanya ada 25 koperasi yang diberikan peringkat.

Mandiri). Pola KUR ini adalah koperasi mendapatkan penyertaan modal melalui program KUR dari perbankan yang disalurkan ke koperasi kepada UMKM anggotanya. Selain itu, terdapat juga koperasi yang langsung mengakses ke bank untuk investasi. Kemudian, ada juga koperasi yang berperan sebagai penghubung yang menghimpun UMKM untuk mendapatkan akses ke bank. Ada juga koperasi yang mengakses dana ke bank, tetapi bukan untuk disalurkan kepada UMKM, melainkan untuk pengembangan koperasi itu sendiri.

Selama ini, dinas koperasi hanya berperan dalam membina dan memfasilitasi agar koperasi tidak menyimpang dari aturan hukum yang berlaku, seperti mengkaji AD/ART untuk pemberian badan hukum usaha koperasi. Dinas koperasi juga tidak memiliki hak untuk menentukan kepengurusan dalam organisasi koperasi karena keputusan mutlak ada pada rapat anggota. UMKM sebagai anggota dari koperasi juga berperan penting karena berkembangnya koperasi dipengaruhi oleh UMKM yang memiliki jiwa wirausaha dan kesadaran untuk membayar cicilan koperasi sesuai dengan ketentuan.

Sementara itu, dari penelitian di Surakarta terungkap bahwa salah satu koperasi yang telah berkembang pesat di kota ini adalah Koperasi Moenjari. Koperasi Serba Usaha Moenjari 45 berdiri pada tahun 2006 terletak di kawasan Pasar Notoharjo Surakarta. Pasar Notoharjo atau yang dikenal dengan Pasar Klitikan oleh masyarakat Surakarta merupakan tempat para pedagang kaki-lima yang menjual berbagai macam barang, mulai dari alat rumah tangga, onderdil motor dan mobil, sampai dengan barang antik. Pada awalnya, para pedagang di Pasar Notoharjo membuka kiosnya di sekitar Monumen Banjarsari Surakarta, di mana tempat tersebut merupakan area publik sekaligus kawasan penghijauan di Kota Surakarta. Berkat peranan Walikota Joko Widodo dengan pendekatan persuasifnya yang “*ngewongke wong*”⁵ para pedagang kaki-lima tersebut berhasil

⁵ *Ngewongke uwong*= mengorbankan orang (menghargai orang)

dipindahkan dari Monumen Banjarsari ke Pasar Notoharjo. Artinya, proses pemindahan para PKL tersebut melalui negosiasi yang telah disepakati bersama antara Walikota dan para pedagang. Walikota telah menawarkan kios-kios yang telah dibangun untuk berjualan di Pasar Notoharjo, sedangkan para pedagang mengajukan permintaan mulai dari kemudahan akses jalan pasar, sterilisasi wilayah pasar yang dulunya kumuh sampai dengan penguatan permodalan bagi para pedagang. Dalam upaya penguatan permodalan tersebut maka dibentuklah Koperasi Moenjari 45 yang anggota dan pengurusnya juga merupakan para pedagang di Pasar Notoharjo.

Dari wawancara dengan pengurus Koperasi Moenjari, diketahui bahwa pada awal dibentuk, Koperasi Moenjari ini diberi bantuan penguatan permodalan dari Pemerintah Kota Surakarta sebesar Rp200 juta dengan jangka waktu pengembaliannya selama tiga tahun. Namun, bantuan tersebut tidak mencukupi karena dari Rp200 juta tersebut dipergunakan untuk membeli perlengkapan keperluan administrasi Koperasi (seperti komputer, meja, dan kursi) serta dipinjamkan ke 1.000 pedagang yang ada di Pasar Notoharjo. Kemudian, pada tahun 2007, Koperasi Moenjari memperoleh bantuan dana pinjaman dari Kementerian Koperasi dan UKM sebesar Rp5 miliar dalam jangka waktu 10 tahun yang diperuntukkan bagi 1.000 pedagang dengan masing-masing pinjaman sebesar Rp5 juta. Namun oleh pihak pengurus koperasi, dana pinjaman yang sifatnya bergulir tersebut tidak dibagikan semua ke para pedagang karena jumlah pedagang yang baru pindah ke Pasar Notoharjo hanya berjumlah 989 sehingga sisa dana bantuan sebanyak Rp1,965 miliar langsung dikembalikan ke Kementerian Koperasi dan UKM.

Para pedagang yang berjumlah 989 kemudian diberi pinjaman oleh pihak Koperasi Moenjari sebesar Rp5 juta dengan jangka waktu pengembalian dua tahun. Koperasi Moenjari juga mengedepankan prinsip kehati-hatiannya, dengan melakukan survei bagi para

pedagang yang akan meminjam dana serta meminta jaminan dari pedagang berupa surat jual izin penempatan kios yang sifatnya tidak dapat dipindahkan. Surat tersebut sebagai alat bukti bahwa pedagang tersebut memang berjualan di area Pasar Notoharjo. Di luar dari pinjaman yang berasal dari dana Kementerian Koperasi dan UMKM, banyak juga pedagang yang meminjam dana ke Koperasi Moenjari dengan interval pinjaman mulai dari Rp500 ribu sampai dengan Rp50 juta rupiah dengan margin 1,25% per bulannya. Bagi para pedagang yang meminjam dana di bawah batas plafon Rp10 juta, persyaratannya cukup dengan surat izin penempatan kios saja. Namun, jika pedagang meminjam dana di atas batas plafon Rp10 juta, perlu ada tambahan jaminan berupa BPKB motor.

Koperasi Moenjari ini berbentuk koperasi serba usaha karena tidak hanya memberikan layanan dalam simpan pinjam atau kredit modal kerja, melainkan juga menawarkan kredit konsumsi, misalnya untuk pembelian kendaraan bermotor dan lain-lain. Di samping itu pula, koperasi Moenjari juga menawarkan biro jasa dengan melayani pembayaran listrik, telepon, maupun pulsa. Dalam upaya ekspansi usahanya, koperasi ini juga tidak hanya melayani para anggotanya yang terdiri atas para pedagang di Pasar Notoharjo, melainkan juga ke non-anggota dalam hal pemberian kredit konsumsi. Namun, terdapat perbedaan pemberian persentase bunga atas pinjaman antara anggota koperasi dengan non-anggota koperasi yang meminjam dana di koperasi tersebut. Jika anggota koperasi, selain menerima Sisa Hasil Usaha (SHU), bunga atas pinjamannya lebih rendah, yaitu sekitar 1,25% per bulan, sedangkan non-anggota koperasi tidak menerima SHU dan bunga atas pinjamannya lebih besar, sekitar 2–2,5% per bulan. Karena memang pada prinsipnya koperasi adalah lebih mengutamakan tingkat kesejahteraan para anggotanya.

Kendala yang dihadapi Koperasi Moenjari kecil karena masih tergolong bisa diatasi secara kekeluargaan. Kendala yang dihadapi

lebih pada keterlambatan anggota dalam mengangsur, pindahnya anggota ke luar Pasar Notoharjo untuk berjualan dengan tanpa pemberitahuan kepada koperasi sehingga menyebabkan terjadinya kredit macet. Untuk mengantisipasi terjadinya kredit macet, pihak Koperasi Moenjari telah menyiasatinya dengan menggunakan sistem “jemput bola”, yaitu Koperasi Moenjari memiliki tim khusus penagih yang berkeliling setiap hari untuk menagih simpanan atau tabungan dari para pedagang. Setelah satu bulan penuh, simpanan atau tabungan tersebut nantinya akan dipotong secara otomatis oleh Koperasi untuk membayar angsuran dari pinjamannya. Namun, apabila ada pedagang yang mengalami kemacetan dalam mengangsur, pihak koperasi akan memberikan surat peringatan sampai dengan tiga kali. Apabila sampai dengan ketiga kalinya tidak ada respons dari pedagang maka kios tersebut kemudian disegel lalu pedagang diajak berdiskusi secara kekeluargaan mengenai apa yang menjadi permasalahan dan solusinya. Strategi lain yang digunakan Koperasi Moenjari dalam upaya melayani para pedagang pasar adalah dengan memberikan sistem layanan *online* melalui SMS selama 24 jam. Jadi, para anggota Koperasi Moenjari, dalam hal ini pedagang pasar, dapat mengakses jumlah tabungan, jumlah angsuran, dan syarat peminjaman melalui SMS ke operator.

2. Perkembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Selain koperasi, LKM sebagai sumber pembiayaan UMKM yang menjadi kajian di kedua daerah penelitian adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Karakteristik BMT ini mencakup kelembagaan, prinsip operasional, dan produk BMT. Gambaran masing-masing karakteristik ini adalah sebagai berikut.

a. Kelebagaan

Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro non-bank secara kelembagaan, BMT telah memiliki badan hukum koperasi jasa keuangan

syariah.⁶ Penggunaan badan hukum koperasi untuk BMT ini disebabkan BMT tidak termasuk dalam lembaga keuangan formal seperti yang dijelaskan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Menurut Djazuli (2002), BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-maal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil, antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

Muhammad (2002) menambahkan bahwa BMT adalah lembaga pendukung peningkatan kualitas usaha ekonomi mikro dan pengusaha kecil berlandaskan sistem syariah. Dari beberapa pengertian tersebut dapat dijabarkan bahwa dalam kegiatannya, *Baitul Maal wat Tamwil* terdiri atas dua bagian, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infak, dan *shadaqah* (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al-Quran dan Sunnah Rasul. *Baitul Tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) ataupun deposito dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.

Dengan demikian, dapat dikatakan pula bahwa antara BMT dengan koperasi memiliki kesamaan adanya dua unsur, yakni unsur ekonomi dan unsur sosial di dalam kelembagaannya. Unsur ekonomi BMT sebagai *baitul tamwil* yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana melalui pembiayaan ke masyarakat berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sementara itu, unsur sosial

⁶ Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 91 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah, Bab I Pasal 1.

BMT sebagai *baitul maal*, juga menampung dan menyalurkan ZIS kepada pihak yang berhak menerima sesuai dengan ketentuannya. Fungsi dan peran BMT dalam mencapai tujuannya antara lain: (1) mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok, kelompok anggota (Pokusma), dan daerah kerjanya, (2) meningkatkan kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global, (3) menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota, (4) menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghniya'* sebagai pemilik dana (*shohibul maal*), dengan *dhua'fa* sebagai pengguna dana (*mudhorib*), terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infak, *Shadaqah*, wakaf, dan hibah, dan (5) menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana baik sebagai pemodal maupun sebagai penyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha yang produktif.

b. Prinsip-Prinsip Operasional

Operasional usaha *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) pada dasarnya hampir mirip dengan perbankan, yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Secara umum, produk BMT dalam rangka melaksanakan fungsinya tersebut dapat diklasifikasikan menjadi empat hal, yaitu (a) produk penghimpunan dana (*funding*), (b) produk penyaluran dana (*lending*), (c) produk jasa, dan (d) produk *tabarru'*: Ziswah (Zakat, Infak, *Shadaqah*, Wakaf, dan Hibah).

Kemudian, ditinjau dari prinsip operasionalnya,⁷ terdapat kesamaan antara koperasi dengan BMT, yaitu keduanya sebagai lembaga keuangan mikro non-bank yang berasaskan kekeluargaan, kemandirian, dan kebersamaan. Sementara itu, yang membedakan antara koperasi dengan BMT adalah ditambahkannya unsur-unsur syariah dalam prinsip operasional BMT. Artinya, meskipun secara hukum BMT berpayung pada koperasi, sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan prinsip-prinsip yang diterapkan pada bank syariah sehingga produk-produk yang berkembang dalam BMT biasanya seperti yang ada di bank syariah. Adanya kesamaan kekeluargaan antara koperasi dan BMT mengindikasikan bahwa kedua LKM non-bank tersebut memiliki tujuan yang sama, yaitu mencapai kesejahteraan hidup bersama dengan menekankan aspek saling kerja sama, tolong menolong, persaudaraan, dan musyawarah sebagai pandangan hidup demokrasi.

c. Produk BMT

Penjelasan mengenai produk BMT dengan mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dapat dikemukakan sebagai berikut: *Pertama*, produk penghimpunan dana yang ada di BMT pada umumnya berupa simpanan atau tabungan yang didasarkan pada *akad wadiah* dan *akad mudharabah*. Untuk itu, dalam BMT dikenal adanya dua jenis simpanan, yaitu simpanan *wadiah* dan simpanan *mudharabah*. Secara fikih, *akad wadiah* ditinjau dari boleh tidaknya penerima titipan untuk memanfaatkan barang titipan tersebut dibedakan menjadi dua macam, yaitu

- 1) *Wadiah al-Amanah*, yaitu akad wadiah ketika pihak yang menerima titipan tidak boleh memanfaatkan barang yang dititipkan.

⁷ Prinsip operasional BMT, yaitu 1) Keimanan dan ketakwaan kepada Allah *Swi.*; 2) Keterpaduan; 3) Kekeluargaan; 4) Kebersamaan; 5) Kemandirian; 6) Profesionalisme; 7) Istiqomah.

- 2) *Wadi'ah ad-Dhamaanah*, yaitu akad *wadi'ah* ketika pihak yang menerima titipan diperbolehkan untuk memanfaatkan uang/barang yang dititipkan, dengan ketentuan bahwa jika sewaktu-waktu pemilik barang membutuhkan, uang/barang yang bersangkutan masih utuh. BMT akan menggunakan akad *Wadi'ah ad-Dhamaanah* dalam produk simpanannya sehingga ia dapat menggunakan dana yang disimpan oleh nasabah untuk kegiatan produktif. Hal demikian juga mendatangkan keuntungan bagi nasabah, yakni bahwa nasabah dimungkinkan mendapatkan bonus yang besarnya bergantung pada kebijakan BMT dan tidak boleh diperjanjikan di muka. Melalui simpanan *wadi'ah*, nasabah BMT terhindar dari risiko kerugian, tetapi potensi penghasilan atau keuntungan yang akan diperoleh juga kecil karena sangat bergantung pada kebijakan dari BMT yang bersangkutan.

Jika nasabah BMT menghendaki uang yang disimpan juga memberikan tambahan pendapatan atau memang ditujukan sebagai sarana investasi maka BMT biasanya juga menyediakan produk simpanan yang didasarkan pada akad *mudharabah*. Melalui simpanan *mudharabah*, nasabah berpeluang mendapatkan penghasilan yang besarnya sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah diperjanjikan di awal akad. Namun, nasabah yang memakai skema simpanan *mudharabah* juga menanggung risiko kerugian atas uang yang ia simpan.

Kedua, produk penghimpunan dana yang disediakan oleh BMT bisa didasarkan pada akad-akad tradisional Islam, yakni akad jual beli, akad bagi hasil, akad sewa-menyewa, dan akad pinjam-meminjam.

- 1) Jual Beli

Jual beli intinya adalah akad antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dengan objeknya adalah barang dan harga. Adapun penerapan dari akad jual beli ini dalam transaksi BMT tampak dalam produk pembiayaan *murabahah*, *salam*, dan

istishna. Dengan demikian, akad jual beli hanya dapat diterapkan pada produk perbankan berupa penyaluran dana. Adapun pengertian dari masing-masing jenis pembiayaan dimaksud adalah sebagai berikut: (a) *Murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati; (b) *Salam* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh; dan (c) *Istishna* adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

2) Bagi Hasil

Penerapan akad bagi hasil dalam transaksi Lembaga Keuangan Syariah (LKS) inilah yang lebih dikenal di masyarakat karena memang fungsinya sebagai pengganti bunga. Akad ini unik karena dalam praktik BMT bisa diterapkan dalam dua sisi sekaligus, yaitu sisi penghimpunan dana (*funding*) dan sisi penyaluran dana (*lending*). Implementasi akad bagi hasil dalam produk BMT di bidang penghimpunan dana sebagaimana disebut di atas dalam bentuk simpanan, sedangkan implementasinya dalam produk penyaluran dana adalah pada produk pembiayaan *Mudharabah* dan pembiayaan *Musyarakah*.

3) Sewa-menyewa

Sewa-menyewa merupakan perjanjian yang objeknya adalah manfaat atas suatu barang atau pelayanan sehingga bagi pihak yang menerima manfaat berkewajiban untuk membayar uang sewa/upah (*ujrah*). Dalam praktik BMT, akad sewa-menyewa ini diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan *ijarah* dan pembiayaan *ijarah muntahia bit tamlik* (IMBT), yang penjelasannya adalah sebagai berikut.

- a) *Ijarah* adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan/atau upah-mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa.
- b) *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT) adalah transaksi sewa-menyewa yang memberikan hak opsi di akhir masa sewa bagi pihak penyewa untuk memiliki barang yang menjadi objek sewa melalui mekanisme hibah ataupun melalui mekanisme beli.

4) Pinjam-meminjam yang Bersifat Sosial

Dalam sistem konvensional, produk penyaluran dana berupa kredit merupakan perjanjian pinjam-meminjam dengan ketentuan bahwa nasabah debitur wajib membayar bunga berdasarkan persentase tertentu terhadap pokok pinjaman. Ini merupakan riba, yang jelas-jelas dilarang dalam Islam. Dalam Islam, akad pinjam-meminjam juga disediakan, tetapi hanya pada keadaan mendesak, artinya bahwa pinjaman akan diberikan hanya kepada nasabah yang benar-benar membutuhkan uang. Pihak BMT selaku pemberi pinjaman dilarang meminta imbalan betapapun kecilnya karena itu termasuk riba. Dalam operasional BMT, transaksi pinjam-meminjam ini dikenal dengan nama pembiayaan *qardh*, yaitu pinjam-meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Ada juga *qardh al-hasan* (pinjaman kebajikan), yang pada dasarnya dalam hal nasabah tidak mampu mengembalikan maka seyogianya pihak pemberi pinjaman bisa mengikhlaskannya.

Kedua produk jasa tersebut saat ini banyak dikembangkan oleh LKS, termasuk BMT karena melalui produk ini, bank akan mendapatkan pendapatan berupa *fee*. Semakin banyaknya jenis produk jasa yang diberikan oleh BMT kepada nasabahnya maka semakin besar pula pendapatan BMT yang bersangkutan dari sektor ini. Adapun

mengenai produk jasa misalnya didasarkan pada akad *wakalah*. BMT berdasarkan akad *wakalah* ini dapat memberikan jasa, misalnya dalam perpanjangan STNK, SIM, dan KTP.

Dari berbagai konsep (kelembagaan, prinsip operasional, dan produk) BMT tersebut, berikut ini berdasarkan temuan lapangan sebagai kasus dikemukakan dua BMT di Kota Surakarta, yakni BMT At-Taubah Solo dan BMT Nuur Ummah (BNU). BMT At-Taubah didirikan pada tahun 2007, pendirian BMT ini murni karena ingin membuka usaha dengan tujuan untuk akhirat. Ide untuk mendirikan BMT ini diprakarsai oleh Bapak Agus setelah beliau mengundurkan diri dari dunia perbankan yang telah digelutinya selama 16 tahun. Kemudian, Pak Agus mengajak beberapa rekannya untuk mendirikan BMT. BMT yang berlokasi di Surakarta ini bertujuan untuk membantu akses permodalan bagi pedagang kecil, agar mereka terhindar dari rentenir.

Modal awal BMT pada saat itu mencapai Rp22 juta, dengan jumlah anggota 22 orang. Pada saat pengumpulan dana awal, ada istilah yang digunakan untuk besarnya modal yang ditanamkan, yaitu 1 lot senilai dengan Rp5 juta dan 1 orang maksimal Rp25 juta. Pengumpulan modal dengan metode ini dimaksudkan untuk menghindari dominasi dalam kepengurusan. Pada akhirnya, terkumpul dana sampai dengan Rp400juta. Oleh sebab itu, sampai dengan saat ini, BMT At-Taubah belum menggunakan dana pihak ketiga formal, baik bank maupun Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB). BMT ini pernah mendapatkan dana LPDB sebesar Rp60 juta tetapi cicilannya sudah selesai.

Selain karena memang belum mendesak untuk menggunakan dana pihak ketiga, alasan lainnya adalah karena setiap pengurus harus bertanda tangan, di mana pengurus BMT ini merupakan orang-orang yang memiliki pengaruh besar dan pengusaha terkenal sehingga mereka tidak mau identitasnya diketahui oleh publik.

Jumlah pegawai tetap yang ada saat ini enam orang, dengan jumlah nasabah sudah mencapai lebih dari 3.000 nasabah. Di awal pembukaan BMT, nasabah awal adalah dari keluarga ataupun masyarakat sekitar. Kemudian berkembang sehingga rata-rata dalam satu tahun terdapat 1.000 nasabah baru. Di antara para pemilik modal juga terdapat sistem bagi hasil keuntungan yang persentasenya sama, dan untuk pengelola juga memiliki pendapatan tersendiri. Sistem pembagian hasil keuntungan sama dengan pembagian SHU dalam koperasi, yaitu menggunakan kesepakatan sebesar 5%, sisanya untuk pengembangan modal usaha.

Selama kurun waktu lima tahun, kendala paling besar yang dihadapi oleh pengurus adalah pada saat di awal pendirian BMT ini. Pada saat itu, banyak pedagang kecil yang sulit untuk diajak bangkit. Banyak sekali kredit macet ataupun tersendat karena sebagian besar dari mereka sudah berpindah lokasi dagang. Namun, itu merupakan risiko dalam berusaha dan dijadikan bahan pembelajaran agar berhati-hati dalam memberikan kredit. Sesama BMT sendiri tidak ada kompetisi dalam mendapatkan nasabah, yang ada kemitraan dan saling membantu dalam hal permodalan juga. Misalnya, ada BMT yang kekurangan dana maka BMT lainnya dapat meminjamkan atau menyimpan dana di BMT yang kekurangan dana tersebut dengan akad yang sudah disepakati antar-kedua belah pihak. Oleh sebab itu, di dalam BMT sendiri terdapat asosiasi BMT yang selalu mengadakan pertemuan guna saling bertukar informasi untuk pengembangan BMT di masa yang akan datang.

BMT Nuur Ummah (BNU) didirikan pada tanggal 25 April 2004, berdasarkan hasil pelatihan manajemen syariah tingkat Dasar dan Lanjutan dalam pengelolaan BMT yang diikuti oleh Sekretaris Takmir Masjid An Nuur, Ir. H. Suyitno, M.M. Sejarah berdirinya BMT Nuur Ummah tidak lepas dari peranan Takmir Masjid An Nuur dalam memberdayakan ekonomi umat di lingkungan masjid.

BNU mulai beroperasi sejak tanggal 14 Mei 2004 dan diresmikan tanggal 16 Mei 2004 oleh Takmir Masjid An Nuur dan Pejabat Kelurahan Manahan. Sampai akhir Juni 2004 terkumpul dana Rp102 juta sebagai modal awal. BNU telah mendapat legalitas Badan Hukum dengan Akte Notaris Pendirian Koperasi No. 25 tanggal 4 Mei 2005, dan SK Gubernur Jawa Tengah No. 14068/BH/KDK.11/VIII/2005 tanggal 3 Agustus 2005. Berdasarkan keputusan Rapat Anggota Tahunan III (RAT III), KJKS BMT Nuur Ummah (BNU) menempati kantor baru yang beralamat di Jalan M.H. Thamrin No. 77 Surakarta dan membuka kantor cabang di Kompleks Beteng Trade Center (BTC) Blok D-19 Surakarta.

BMT Nuur Ummah, selanjutnya disingkat BNU, melaksanakan dua macam kegiatan, yakni kegiatan bisnis secara profesional sebagai kegiatan utama dan kegiatan sosial sesuai dengan manajemen Baitul Maal sebagai kegiatan inti. Pengelolaan BNU bersifat mandiri, artinya ditumbuhkan dan dikembangkan dengan pijakan keswadayaan. BNU juga dikelola secara adil, amanah, mandiri, dan profesional yang didirikan dan dikelola untuk kepentingan masyarakat.

Selanjutnya, sistem manajemen yang diterapkan oleh BNU adalah manajemen syariah. Pola ini bertujuan membantu pengusaha kecil untuk berdagang secara syariah dengan memberikan pembiayaan yang dipergunakan sebagai modal dalam rangka mengembangkan usahanya. Dengan kegiatan bisnis ini, usaha anggota berkembang dan BNU akan memperoleh pendapatan atau bagi hasil yang akan dibagikan kepada investor/anggota penabung, anggota pendiri, dan biaya operasional sehingga kegiatan tersebut dapat berkesinambungan secara mandiri.

Operasional BNU dengan legalitas Koperasi Jasa Keuangan Syariah menerapkan manajemen BMT dalam koridor Koperasi. Misalnya, investasi syariah berdasarkan prinsip *mudarabah mutlaqah* dan *wadi'ah* dalam koperasi disebut simpanan (pokok, wajib, penyertaan,

dan sukarela), sisa bagi hasil dalam koperasi disebut sisa hasil usaha, dan lain-lain, yang tertuang dalam Anggaran Rumah Tangga dan Peraturan Khusus BNU.

Pengelolaan manajemen keuangan syariah yang diterapkan BNU sudah menggunakan komputer dengan Sistem Program Manajemen BMT yang telah terbukti andal diterapkan di banyak BMT/Lembaga Keuangan Syariah selama ini. Program komputer tersebut meliputi tabungan, simpanan berjangka, pembiayaan, dan pembukuan yang ditangani oleh karyawan yang terlatih dan ahli. Kemudian dalam pengelolaan usaha, BNU memiliki beberapa prinsip, yaitu (1) Berorientasi bisnis, mencari keuntungan bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota, anggota dan lingkungannya; (2) Bukan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak, *shadaqah*, wakaf, amal dan hibah (Ziswaf) bagi kesejahteraan orang banyak (umat); (3) Ditumbuhkan dari bawah berdasar peran dari masyarakat sekitarnya; (4) Milik bersama masyarakat kecil bawah dan kecil dari lingkungan BNU sendiri, bukan milik perorangan atau orang lain di luar masyarakat; (5) BNU mengadakan kegiatan keagamaan (pengajian) rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya ditentukan (madrasah, musala atau masjid, rumah anggota, ruang pertemuan). Setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari anggota atau anggota; dan (6) Manajemen BNU dikelola secara profesional, amanah, istiqomah, dan purna waktu dengan pendidikan minimal D3 dan lebih baik S1/S2 yang telah pelatihan BMT, proaktif bersilaturahmi, beranjang-sana, dan berinisiatif dalam prakarsa.

C. KENDALA PENGELOLAAN KOPERASI DAN BMT DALAM RANGKA PEMBERDAYAAN UMKM

Berbagai kendala dihadapi pengurus dalam mengelola koperasi dan BMT dalam upaya pemberdayaan sektor riil/UMKM. Secara garis

besar, kendala-kendala tersebut dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal adalah kendala yang disebabkan oleh faktor dari dalam koperasi dan BMT itu sendiri. Hal ini tampak pada fakta yang banyak dijumpai pengurus atau pengelola, baik pada koperasi dan BMT yang kurang paham mengenai prinsip pengelolaan usaha yang baik dan benar. Khusus untuk BMT belum terpenuhinya sumber daya insani yang mumpuni di bidang ekonomi syariah sehingga dalam praktiknya BMT sering kali menjadi sama dengan lembaga keuangan konvensional yang jauh dari nilai-nilai Islami. Kemudian, keterbatasan sumber dana atau modal juga terkadang menjadi penghambat dalam upaya koperasi dan BMT memberikan fasilitas pelayanan, terutama pinjaman.

Kemudian, sistem operasional BMT tidak jauh berbeda dengan Bank Syariah sehingga produk-produk yang berkembang dalam BMT mirip dengan produk-produk yang ditawarkan Bank Syariah. Akan tetapi, secara hukum, BMT berpayung pada koperasi sehingga BMT harus tunduk pada Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dan PP Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Usaha Simpan Pinjam oleh koperasi. Hal ini dipertegas oleh Keputusan Menteri Nomor 91 Tahun 2004 tentang Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Akan tetapi, regulasi tersebut belum mampu memenuhi kebutuhan BMT dalam memberikan layanan keuangan bagi UMKM. Salah satu faktor penyebabnya, dimungkinkan karena BMT memberikan pinjaman atau pembiayaan tidak hanya kepada anggota, tetapi juga di luar anggota. Artinya, untuk memperoleh pembiayaan dari BMT tidak harus menjadi nasabahnya terlebih dahulu.

Adapun kendala eksternal adalah yang disebabkan oleh faktor dari luar koperasi dan BMT, seperti masih adanya budaya masyarakat yang belum sepenuhnya menerima eksistensi lembaga keuangan syariah karena dianggap berbelit-belit/*njlimet* dan tidak terprediksi. Kendala pada aspek hukum juga masih dijumpai, yakni fungsi BMT

yang hampir mirip dengan bank, sebagai lembaga intermediasi keuangan belum mendapatkan pijakan hukum yang kokoh. Adanya kendala dimaksud perlu segera dicarikan jalan keluarnya, agar BMT sebagai lembaga dengan target market sektor riil berupa usaha-usaha kecil dapat menjalankan perannya dan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat.

D. ALTERNATIF SOLUSI UNTUK MENGURANGI KENDALA MENUJU KINERJA KOPERASI DAN BMT YANG OPTIMAL

Kendala berupa rendahnya sumber daya insani pada koperasi dan BMT yang memahami pengelolaan lembaga keuangan diatasi oleh pemerintah daerah setempat dengan melakukan berbagai pelatihan manajemen untuk meningkatkan pengetahuan para pengurus dan pengelola. Khusus untuk BMT yang baru berdiri, adanya kendala operasional dapat diatasi dengan proses magang pada BMT lain yang sudah memiliki kredibilitas dalam operasionalnya. Di samping itu, juga dapat melalui partisipasi dalam program pelatihan ekonomi syariah yang diselenggarakan oleh lembaga-lembaga terkait.

Adapun untuk mencapai keberhasilan dalam melaksanakan kegiatan pembiayaan kepada masyarakat, koperasi dan BMT dapat menerapkan prinsip-prinsip berikut: (1) kehati-hatian; (2) mengenal karakter nasabah; (3) menerapkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance*; (4) SDM yang mengerti tata kelola keuangan yang baik; dan (5) kesadaran anggota koperasi ataupun BMT untuk memenuhi kewajiban. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pemilik BMT dan anggota koperasi, prinsip-prinsip tersebut merupakan salah satu kunci sukses yang menjadikan koperasi dan BMT yang mereka kelola dapat berkembang.

Di samping itu, terdapat juga beberapa strategi usaha yang harus dilakukan agar produk-produk usaha yang dijalankan oleh koperasi dan BMT cepat dikenal oleh masyarakat. *Pertama*, memperluas

jaringan kerja sama. Misalnya, koperasi melakukan kerja sama untuk peningkatan modal dengan mengikuti KUR-*linkage* (*banking linkage*), seperti Koperasi Madani dan koperasi di daerah Gunung Sindur (Koperasi Mutiara Mandiri). Pola KUR ini, yaitu koperasi mendapatkan penyertaan modal melalui program KUR dari perbankan yang disalurkan ke koperasi kepada UKM anggotanya. Selain itu, koperasi atau BMT dapat mencoba untuk memanfaatkan tambahan dana dari perbankan untuk menambah modal. Kemudian, ada juga koperasi yang berperan sebagai penghubung yang menghimpun UKM untuk mendapatkan akses ke bank. *Kedua*, melakukan metode jemput bola. Metode ini perlu ditempuh untuk mengakselerasi perkembangan koperasi dan BMT, misalnya dengan pembentukan unit khusus yang menawarkan produk koperasi dan BMT dari rumah ke rumah. Seperti yang dilakukan oleh Koperasi Moenjari 45 di Solo. Strategi pemasaran tersebut sama-sama penting dan saling menguatkan dalam rangka optimalisasi peran koperasi dan BMT.

Selanjutnya, faktor utama yang harus diterapkan sebelum menerapkan prinsip dan strategi dalam menjalankan usaha, yaitu memiliki kualitas sumber daya manusia yang unggul. Hal ini penting, sebab sebagai pelaku, dan pengelola koperasi dan BMT harus mampu bertindak jujur, amanah serta profesional di bidangnya. Pengelola koperasi dan BMT harus mampu menerapkan transparansi manajemen, keikhlasan menerima kritik dan saran, bijaksana dalam mengambil keputusan penting, dan selalu memberikan pelayanan yang terbaik.

Dukungan penuh dari pemerintah pusat dan daerah juga sangat diperlukan bagi pengembangan dan kemajuan koperasi dan BMT dalam membantu pengembangan usaha mikro. Pemerintah pusat perlu memperluas dan memperjelas ruang gerak BMT dan koperasi sebagai lembaga keuangan non-bank dengan mengkaji ulang kembali perangkat hukum yang menjadi landasan beroperasinya

BMT. Pemerintah daerah dengan dinas terkait bekerja sama sebagai pendamping dan fasilitator dalam mengembangkan akses terhadap pasar, modal, informasi, dan teknologi, penataan dan penguatan kelembagaan koperasi dan BMT.

Karakteristik antara BMT dan koperasi memiliki kesamaan dan perbedaan. Sebagai lembaga keuangan mikro non-bank, keduanya memiliki kesamaan dalam hal prinsip dan tujuannya, yaitu mencapai kesejahteraan hidup bersama dengan menekankan prinsip kekeluargaan, saling kerja sama, tolong-menolong, persaudaraan, dan musyawarah sebagai pandangan hidup demokrasi, sedangkan perbedaan antara keduanya adalah sistem atau cara pengumpulan dan penyaluran dananya ke masyarakat. Dalam pengumpulan dana, koperasi menawarkan kepada anggotanya dalam bentuk simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan khusus serta menyalurkannya kepada anggota koperasi itu sendiri dalam bentuk pinjaman. Sementara operasional usaha BMT hampir mirip dengan perbankan syariah, yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana dalam bentuk simpanan, dan memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat dengan berlandaskan prinsip-prinsip syariah.

Namun, dalam perkembangannya, kedua LKM non-bank tersebut masih dihadapkan pada berbagai kendala, baik secara internal maupun eksternal. Kendala dari internal antara lain masih banyak dijumpai pengurus atau pengelola koperasi dan BMT yang kurang paham tentang prinsip pengelolaan usaha yang baik dan benar. Kemudian, keterbatasan sumber dana atau modal juga terkadang menjadi penghambat bagi koperasi dan BMT untuk memberikan fasilitas pelayanan, terutama pinjaman.

Sementara itu, kendala eksternal antara lain masih adanya budaya masyarakat yang belum sepenuhnya menerima eksistensi lembaga keuangan syariah karena dianggap berbelit-beli dan tidak dapat diprediksi. Kendala pada aspek hukum juga masih dijumpai

pada BMT, yakni fungsi BMT sebagai lembaga intermediasi keuangan belum mendapatkan pijakan hukum yang kokoh karena selama ini masih di bawah payung hukum koperasi.

Oleh sebab itu, agar BMT dan koperasi sebagai lembaga keuangan mikro non-bank dapat menjalankan fungsi dan perannya dengan baik dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, perlu adanya solusi alternatif dan strategi dalam mengatasi berbagai kendala tersebut. Untuk mengatasi keterbatasan pengetahuan dan kemampuan para pengurus dan pengelola, baik BMT maupun koperasi dapat melakukan berbagai program pelatihan manajemen atau program magang pada koperasi dan BMT lain yang sudah maju serta memiliki kredibilitas dalam operasionalnya. Dukungan penuh dari pemerintah pusat dan daerah juga sangat diperlukan bagi pengembangan dan kemajuan koperasi serta BMT dalam membantu pengembangan usaha mikro. Pemerintah pusat perlu memperluas serta memperjelas ruang gerak BMT dan koperasi sebagai lembaga keuangan non-bank dengan mengkaji ulang kembali perangkat hukum yang menjadi landasan beroperasinya BMT. Sementara itu, pemerintah daerah dengan dinas terkait bekerja sama sebagai pendamping dan fasilitator dalam mengembangkan akses terhadap pasar, modal, informasi, dan teknologi, penataan serta penguatan kelembagaan koperasi dan BMT. Adapun untuk mencapai keberhasilan dalam melaksanakan kegiatan pengumpulan dan penyaluran dana kepada masyarakat, koperasi, dan BMT dapat menerapkan beberapa strategi usaha antara lain memperluas jaringan kerja sama dan melakukan metode jemput bola.

BAB III

Prinsip Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Dalam Mengembangkan Usaha Mikro: Pendekatan “5C”

A. LATAR BELAKANG

Berdasarkan RPJMN 2010–2014, agenda meningkatkan kesejahteraan masyarakat lima tahun ke depan salah satunya adalah melalui penciptaan lapangan kerja untuk mengurangi tingkat pengangguran. Oleh sebab itu, untuk mewujudkan sasaran tersebut diperlukan upaya melalui pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah secara optimal. Hal ini mengingat bahwa persentase UMKM sangat besar dalam keseluruhan pelaku usaha di Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Negara Koperasi dan UKM, pada tahun 2009 jumlah UMKM sebanyak 52,7 juta unit atau sekitar 99,6% dari total usaha di Indonesia. Kemudian, pada tahun 2011, jumlah UMKM meningkat hingga menjadi 55,2 juta unit atau sekitar 99,9% dari keseluruhan unit usaha ekonomi yang ada.

Sementara itu, berdasarkan sumber data yang sama, berkaitan dengan aspek penyerapan tenaga kerja, pada tahun 2009 UMKM mampu menyerap sebanyak 96,2 juta atau sekitar 97,3% dari seluruh tenaga kerja yang ada. Sementara pada tahun 2011, penyerapan tenaga kerja oleh UMKM semakin meningkat hingga menjadi sebanyak 101,72 juta tenaga kerja atau menjadi sekitar 98%. Mengingat pentingnya peranan sektor usaha ini, khususnya dalam menyerap

tenaga kerja maka sudah sewajarnya kalau sektor ini mendapatkan perhatian untuk dikembangkan sehingga benar-benar bisa menjadi salah satu penyangga utama perekonomian nasional.

Namun, di balik kinerja UMKM tersebut, secara empiris operasionalisasi UMKM, khususnya usaha yang berskala mikro, masih menghadapi berbagai kendala dan masalah yang mendasar. Beberapa permasalahan yang sering dihadapi usaha mikro, antara lain adalah manajemen usaha yang masih bersifat tradisional, kualitas sumber daya manusia yang belum memadai, skala dan teknik produksi yang masih terbatas, dan terbatasnya akses pembiayaan usaha. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa baru sebagian kecil usaha mikro yang memiliki akses untuk memperoleh pembiayaan dari perbankan.

Ismawan (2003) juga menambahkan bahwa sebagian besar usaha mikro masih mengandalkan modal sendiri dan jarang sekali yang mendapat pembiayaan dari perbankan. Hal tersebut disebabkan oleh persyaratan yang diberlakukan oleh perbankan, seperti masalah legalitas, jaminan kredit, permodalan, dan laporan keuangan, banyak yang tidak mampu dipenuhi oleh para pengusaha mikro. Di samping itu, usaha mikro tidak mampu menyajikan informasi menyangkut rencana dan perkembangan usaha serta prospek usahanya. Berdasarkan survei Bank Indonesia tentang profil UMKM di Indonesia 2005, menunjukkan bahwa kelemahan usaha mikro lebih pada tidak adanya izin usaha dan legalitas badan hukum yang tidak jelas. Jika kondisi ini terus berlanjut maka sebagian besar usaha mikro tidak akan pernah *bankable* karena salah satu syarat administrasi yang diminta perbankan adalah adanya dokumen legalitas usaha dan kejelasan badan hukum, khususnya untuk pemberian kredit di atas Rp50 juta.⁸

Rendahnya akses pembiayaan bagi pengusaha skala mikro juga disebabkan oleh perbankan. Sistem dan mekanisme pembiayaan

⁸ Bank Mesti Inovatif untuk Kredit UMKM oleh: Djoko Retnadi, *Senior Economist The Indonesia Economic Intelligence Koran Investor Daily*, Selasa 10 April 2007.

perbankan belum dapat memenuhi kebutuhan usaha mikro, terutama karena kendala persyaratan formal perbankan yang biasa dikenal dengan 5-C (*character, condition of economy, capacity to reply, capital, dan collateral*). Terbatasnya akses usaha mikro terhadap permodalan juga karena pada umumnya perbankan belum menjangkau sektor usaha mikro akibat perbankan masih menganut sistem pinjaman berdasarkan adanya jaminan (*collateral base*) dan jangka waktu pengembalian pinjaman belum seluruhnya bisa dengan pola musiman yang biasa diterapkan pada usaha berskala kecil dan menengah. Ismawan (2003)⁹ menjelaskan bahwa kondisi tersebut dapat menyebabkan terjadinya fenomena “gunung es”, di mana hanya sebagian kecil usaha mikro yang dapat mengakses pembiayaan, sedangkan lapisan di bawahnya belum tergarap secara sistematis dan berkelanjutan.

Oleh sebab itu, dalam konteks pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro diperlukan berbagai program yang meliputi aspek-aspek, antara lain penciptaan iklim yang kondusif; dukungan pengembangan kemampuan usaha; dukungan pengembangan pasar; dan dukungan penyediaan pembiayaan. Sumodiningrat (2004)¹⁰ menyebutkan bahwa secara garis besar terdapat 3 (tiga) jenis kebijakan dan strategi utama yang dibutuhkan dalam pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro dalam konteks penanggulangan kemiskinan. *Pertama*, penciptaan iklim usaha yang kondusif serta penyediaan lingkungan yang mampu mendorong pengembangan usaha mikro secara sistemik, mandiri, dan berkelanjutan. *Kedua*, penciptaan sistem penjaminan finansial kegiatan usaha ekonomi produktif yang dijalankan oleh usaha mikro. *Ketiga*, penyediaan bantuan teknis dan

⁹ Bambang Ismawan, 2003. “Merajut Kebersamaan dan Kemandirian Bangsa Melalui Keuangan Mikro untuk Menanggulangi Kemiskinan dan Menggerakkan Ekonomi Rakyat”. *Jurnal Ekonomi Rakyat* Tahun II 6: 1–7.

¹⁰ Gunawan Sumodiningrat, 2004. *Otonomi Daerah dalam Penanggulangan Kemiskinan*: Sekretariat KPK, Edisi Pertama, Cetakan Pertama Oktober.

pendampingan secara manajerial dalam peningkatan status usaha mikro agar *feasible* dan *bankable* dalam jangka panjang.

Tersedianya LKM yang didukung infrastruktur yang memadai merupakan solusi bagi pembiayaan usaha mikro. Sumodiningrat (2003)¹¹ mengemukakan bahwa pemberdayaan LKM merupakan salah satu prasyarat mutlak yang harus dipenuhi untuk pengembangan usaha mikro yang diarahkan untuk menanggulangi kemiskinan. Hal ini didasarkan atas LKM itu sendiri yang memuat 3 (tiga) elemen kunci (versi Bank Pembangunan Asia dan Bank Dunia). *Pertama*, menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan yang relevan dengan kebutuhan riil masyarakat yang dilayani. *Kedua*, melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (masyarakat miskin menjadi pihak *beneficiaries* utama). *Ketiga*, menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel, agar lebih mudah dijangkau oleh masyarakat miskin yang membutuhkan pelayanan.

Rudjito (2003)¹² menambahkan bahwa LKM dapat menumbuhkan minat masyarakat di pedesaan untuk berusaha atau menumbuhkan pengusaha-pengusaha kecil di pedesaan karena *pertama*, meningkatkan produktivitas usaha masyarakat kecil di pedesaan; *kedua*, meningkatkan pendapatan penduduk desa; *ketiga*, menciptakan lapangan kerja baru di pedesaan sehingga dapat memperkecil keinginan masyarakat pedesaan untuk melakukan urbanisasi; dan *keempat*, menunjang program pemerintah dalam mengupayakan pemerataan pendapatan penduduk desa dan upaya pengentasan kemiskinan.

¹¹ Sumodiningrat, Gunawan. 2003. "Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Menanggulangi Kemiskinan Terkait dengan Kebijakan Otonomi Daerah", *Jurnal Ekonomi Rakyat* Tahun II 1: 1-7.

¹² Rudjito (2003). "Peran lembaga Keuangan Mikro dalam Otonomi Daerah Guna Menggerakkan Ekonomi Rakyat dan Menanggulangi Kemiskinan: Studi Kasus Bank BRI". *Ekonomi Rakyat Online: www.ekonomirakyat.org*. Th II, (1). IT Publicatiuons. Diunduh tanggal 30 Oktober 2011.

Di samping itu, LKM juga mampu memberikan kredit tanpa jaminan dan tanpa aturan yang ketat kepada para pelaku UMKM. LKM sebagai perpanjangan tangan dari lembaga keuangan formal, telah dianggap lebih efisien dari lembaga keuangan lain karena kedekatannya kepada masyarakat yang dilayani, di mana faktor kedekatan ini dapat mengurangi biaya-biaya transaksi. Ghate (1992b) dalam Arsyad (2008) mengemukakan bahwa terdapat dua keunggulan komparatif LKM dalam melayani masyarakat berpenghasilan rendah di daerah-daerah pedesaan, yaitu kelenturan prosedur kredit LKM dan penyediaan pinjaman kecil berjangka pendek. Kelenturan LKM dalam persoalan agunan membuat LKM tersebut dapat membiayai sejumlah besar kegiatan jasa tanpa harus ada agunan.

Berangkat dari latar belakang di atas maka bab ini menjelaskan bagaimana sistem dan prinsip-prinsip kredit/pembiayaan yang diberikan LKM terhadap pelaku usaha mikro berdasarkan pada beberapa kasus LKM yang berhasil ditemui di daerah penelitian. Kemudian, ditinjau dari sudut pandang pelaku usahanya, bab ini juga akan mengemukakan faktor-faktor apa saja yang memengaruhi pelaku usaha mikro dalam mengambil kredit atau pembiayaan di LKM.

B. SISTEM PEMBIAYAAN MIKRO

Sistem pembiayaan mikro secara garis besar ada dua macam. *Pertama*, sistem ini merupakan bagian dari sistem sosial-kultural masyarakat yang bersifat mandiri dan mengakar kuat di tengah masyarakat. Bentuk konkret penerapan sistem ini di antaranya pola arisan atau gotong royong. *Kedua*, sistem pembiayaan mikro yang pertumbuhannya diprakarsai melalui program pemerintah. Meskipun berbeda jalur, keduanya memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk melayani

kebutuhan permodalan usaha mikro dan usaha kecil yang tidak dapat memenuhi syarat dan akses dengan lembaga keuangan formal.¹³

Sistem pembiayaan mikro merupakan kebutuhan dan pilihan pembiayaan bagi usaha berskala mikro. Mengapa? Karena sistem pembiayaan mikro memiliki keunggulan dalam mengatasi masalah permodalan. *Pertama*, sistem pembiayaan mikro tumbuh dengan nilai kemandirian. Pembiayaan mikro merupakan sistem pembiayaan yang mampu memenuhi dan melayani kebutuhan modal usaha mikro dan kecil atas dasar potensi yang dimilikinya. Nilai kemandirian ini tidak hanya tecermin pada kemandirian keuangan (modal usaha simpan pinjam), tetapi kemandirian kelembagaan yang menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menerima bantuan modal dari pihak lain (pemerintah), yang dapat memengaruhi persepsi dan nilai disiplin yang telah dibangun dari dalam. *Kedua*, sistem pembiayaan mikro juga menempatkan aspek sosial-kultural, di mana lembaga keuangan mikro dalam memberikan kredit/pinjaman lebih menekankan pada aspek saling mengenal dan percaya atas kredibilitas calon peminjam. Adanya pertimbangan sosial-kultural dapat berpengaruh pada pilihan sistem dan prosedur layanan keuangan, penetapan lokasi, dan kepercayaan sosial yang menjadi syarat jaminan lembaga keuangan tersebut.

Nilai kemandirian dalam hal keuangan dan kelembagaan telah tecermin pada salah satu contoh keuangan mikro BMT At Taubah di Solo. Menurut narasumber yang merupakan direktur sekaligus penggagas BMT tersebut, modal awal BMT sebesar Rp400 juta bukan berasal dari dana pihak ketiga, baik melalui bank maupun LPDB, melainkan telah berhasil mengumpulkan dari beberapa orang pendiri BMT dengan cara menjual saham ke anggota BMT 1 lot

¹³ Taufiq, Muhammad. "Membangun Sistem Pembiayaan bagi Usaha Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKM)". http://www.smecda.com/deputi71%20file_infokop%20edisi2023.

yang bernilai Rp5–25 juta. Adanya pembatasan dijualnya saham sampai dengan Rp25 juta tersebut agar tidak ada dominasi dalam hal pemilikan modal di BMT.¹⁴

Selanjutnya, Ismawan dan Budiantoro (2005) mengemukakan bahwa terdapat empat model pendekatan lembaga keuangan mikro di antaranya, sebagai berikut.¹⁵

1. Saving Led Microfinance

Model ini bertumpu dari mobilisasi keuangan (tabungan) yang mendasarkan diri pada kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat miskin (pengusaha mikro) itu sendiri. Bentuk ini bertumpu pada anggota dengan keanggotaan dan partisipasinya terhadap kelembagaan mempunyai makna yang sangat penting. Aspek yang menonjol dalam pendekatan ini adalah soal pendidikan dan kemandirian, yaitu anggota dididik untuk menggunakan uang secara hati-hati dan terencana melalui tabungan. Dengan kata lain model pendekatan ini sumber modalnya berasal dari tabungan para anggota, seperti koperasi dan BMT.

2. Credit Led Microfinance

Sumber pendanaan dari model pendekatan LKM ini terutama bukan diperoleh dari mobilisasi tabungan masyarakat miskin, melainkan berasal dari sumber-sumber lain yang memang ditujukan untuk pengembangan usaha mikro. Hal ini dikarenakan pengumpulan tabungan dari masyarakat miskin membutuhkan waktu yang lama. Dengan ketersediaan dana yang mencukupi memungkinkan melakukan kegiatan pelayanan mikro kepada pengusaha mikro lebih banyak dan cepat. Oleh sebab itu, dalam rangka mengumpulkan dana secara

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Direktur BMT At Taubah Solo,

¹⁵ Ismawan, B., dan S. Budiantoro . 2005. "Mapping Microfinance in Indonesia". *Jurnal Ekonomi Rakyat*; Hlm.17

cepat dan lebih banyak, LKM model pendekatan ini mencari investor yang bersedia memberikan pendanaan. Pendekatan ini berbeda dengan pendekatan model *Saving Led Microfinance*, di mana sumber modal awal yang digunakan bukan berasal dari tabungan anggotanya.

3. Micro Banking

Model pendekatan dari LKM ini adalah sektor perbankan yang didesain untuk melakukan pelayanan keuangan mikro. Contoh dari model ini adalah Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

4. Linkage Model

Model pendekatan melalui *linkage* yang pada prinsipnya memanfaatkan kelembagaan yang telah ada. Dalam hal ini ada dua macam *linkage*, *pertama linkage* antar-lembaga keuangan (perbankan atau lembaga pembiayaan lain) yang berhubungan dengan LKM. Sebagai contoh *linkage* antara bank-bank umum dan BPR, *linkage* antara Permodalan Nasional Madani (PNM) dan BPR. *Kedua*, antara lembaga keuangan (bank) dan kelompok swadaya masyarakat. *Linkage* macam ini biasa disebut sebagai Pola Hubungan Bank dan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK-SM). PHBK-SM merupakan terobosan yang memungkinkan bank melayani masyarakat kecil (melalui kelompok) yang tidak memiliki jaminan fisik dan kelembagaan formal.

Berdasarkan beberapa model atau pendekatan LKM di atas, koperasi maupun BMT yang berhasil dijumpai di lapangan sebagai unit analisis pada penelitian ini tergolong model LKM dengan pendekatan kombinasi antara *saving led* dan *credit led microfinance* serta LKM dengan *linkage model*. Contohnya, Koperasi Moenjari 45 di Surakarta yang telah dikemukakan sebelumnya, bahwa koperasi ini merupakan koperasi simpan-pinjam yang sumber permodalannya tidak hanya berasal dari anggota koperasi saja, melainkan ada yang

bersumber dari pemerintah. Dalam menghimpun dana, koperasi ini juga memberlakukan adanya simpanan wajib sebesar Rp100 ribu bagi anggotanya, simpanan pokok, dan beberapa tabungan yang besarnya disesuaikan dengan kemampuan anggotanya. Begitu juga dengan BMT At Taubah, sumber permodalannya bukan hanya berasal dari para nasabahnya, melainkan ada juga yang berasal dari beberapa penanam modal yang menginvestasikan dananya di BMT sebagai sumber modal awal BMT tersebut.

Sementara itu, model *linkage* juga sudah banyak dijumpai oleh beberapa koperasi, salah satunya di daerah Kabupaten Bogor melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)-*linkage*. KUR-*linkage* ini merupakan salah satu program kredit modal kerja dengan plafon kredit secara total eksposur sampai dengan Rp500 juta yang diberikan kepada Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Badan Kredit Desa (BKD), dan BMT atau Lembaga Keuangan Mikro (LKM) lainnya dengan pola penjaminan melalui program *linkage*. Contoh koperasi di Kabupaten Bogor yang telah mengikuti program KUR-*linkage*, di antaranya Koperasi Madani dan Koperasi Mutiara Mandiri.

C. PRINSIP PEMBERIAN KREDIT OLEH LKM

Pengertian kredit secara umum menurut Astiko dan Sunardi (1996) adalah pinjaman yang diberikan bank kepada nasabahnya untuk meningkatkan usahanya dan untuk mencapai keuntungan yang dicita-citakan. Dalam praktiknya, kredit bank adalah pemberian pinjaman oleh bank kepada nasabahnya untuk membiayai kegiatan usahanya dalam jumlah tertentu dalam jangka waktu tertentu yang disepakati bersama antara bank sebagai kreditur dan nasabah sebagai debitur, dengan ketentuan-ketentuan yang disetujui bersama yang dituangkan dalam suatu perjanjian kredit yang berisi antara lain

kesediaan debitur untuk membayar kembali kreditnya, termasuk beban bunganya.¹⁶

Sementara itu, menurut definisi yang dipakai dalam Microcredit Summit (1997), yang dimaksud dengan kredit mikro adalah program pemberian kredit berjumlah kecil kepada warga paling miskin untuk membiayai proyek yang dikerjakan sendiri agar menghasilkan pendapatan, yang memungkinkan untuk 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*). Bank Indonesia juga mendefinisikan kredit mikro merupakan kredit yang diberikan kepada para pelaku usaha produktif, baik perorangan maupun kelompok, yang mempunyai hasil penjualan paling banyak Rp100 juta per tahun.¹⁷

Kredit mikro dapat diartikan bermacam-macam karena memang produk kredit mikro sendiri tidak homogen dan lembaga pelaksanaannya juga bermacam-macam apabila ditinjau dari segi sifat dan status legalnya. Perkreditan mikro selain dilihat dari segi produk dan kelembagaannya juga dapat dilihat, baik dari segi permintaan dan penawaran maupun dari sudut penggunaan. Gambaran ini akan menjelaskan pembagian kerja fungsional antarlembaga perkreditan mikro dengan berbagai kelompok sasaran berdasarkan tingkat pendapatan dan dapat juga terkait dengan penggunaan kredit. Sementara itu, ciri pasar kredit mikro adalah kecepatan pelayanan dan kesesuaian dengan kebutuhan pengusaha mikro (Ismawan dan Budiantoro, 2005).

Dalam memberikan kredit, bank mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi utangnya sesuai dengan perjanjian. Untuk memperoleh keyakinan tersebut,

¹⁶ Astiko dan Sunardi. 1996. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Yogyakarta: Andi Offset.

¹⁷ Laporan Akhir Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro. 2006. Yayasan Pengembangan Masyarakat Agromaritim (YPMA). Download http://regional.coremap.or.id/downloads/Keuangan_Mikro.pdf, hlm.33

sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian dengan seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha debitur. Dalam dunia perbankan, kelima faktor yang dinilai tersebut dikenal dengan prinsip 5C atau *the five C's principles*. Prinsip 5C, yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan mengembalikan utang), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), dan *Condition* (situasi dan kondisi) di mana perbankan lebih cenderung memberikan kredit/pembiayaan kepada nasabah yang telah memenuhi kriteria 5C tersebut. Lantas bagaimanakah dengan LKM apakah LKM dalam memberikan pembiayaan dapat bersandar pada 5C tersebut. Menurut pendapat penulis, LKM dapat memberikan pembiayaan dengan bersandar pada 5C dengan beberapa penyesuaian-penyesuaian berdasarkan karakteristik nasabahnya. Uraian lebih lanjut kelima faktor tersebut yang menjadi penilaian bagi bank dalam memberikan pinjaman pada debitur adalah sebagai berikut.

1. Watak (*Character*)

Watak atau karakter adalah data tentang kepribadian dari calon pelanggan seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan hidup, keadaan, dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Karakter ini digunakan untuk mengetahui apakah nantinya calon nasabah ini jujur berusaha untuk memenuhi kewajibannya, dengan kata lain ini merupakan *willingness to pay*. LKM perlu juga memerhatikan bagaimana karakter nasabah dan anggotanya sebelum memberikan pembiayaan, mulai dari latar belakang keluarganya, kebiasaan, dan sifat-sifat pribadinya. Seperti halnya yang dilakukan oleh BMT At Taubah dalam memberikan pembiayaan bagi nasabahnya, BMT tersebut hanya memberikan persyaratan secara administrasi. Sementara itu, untuk mengetahui bagaimana karakter nasabah yang ingin meminjam modal, BMT tersebut juga mengadakan survei dengan pendekatan kekeluargaan.

Berikut kutipan wawancara dengan Direktur Utama BMT At Taubah Solo.

Kita kembali ke tujuan awal persyaratan sampai yang komplet kita tahu semua. Persyaratan kita sangat mudah. Yang penting kita ada KTP, tahu dia punya keluarga yang baik, Kartu Keluarga, kita tahu persis dia tinggal di sana, kita hanya minta rekening telepon atau listrik. Agar kita tahu apakah alamat di sana sama dengan KK atau tidak. Kita juga ada survei tapi saya lebih mengutamakan intuisi. Sebab mereka kolateral saja tidak punya, kapital juga tidak punya, kapasitas terbatas, sedangkan kondisinya sudah sangat butuh uang. Selama rumahnya dia jelas, dan saya bisa melihat dia punya kemampuan untuk mengangsur pinjaman akan kami beri pinjaman.

Pelaku usaha mikro cenderung memiliki latar belakang ekonomi yang tergolong masih lemah serta memiliki kebiasaan usaha musiman serta tidak memiliki laporan keuangan yang sistematis. Oleh sebab itu, LKM dapat menyikapinya dengan pendekatan kekeluargaan dan pembinaan atau dengan memberikan alternatif cara pembiayaan dengan sistem tanggung renteng bagi anggota atau nasabahnya.

Penyaluran kredit secara berkelompok dengan aturan tanggung renteng, seperti *Grameen Bank*, dapat menciptakan jaminan secara sosial (*social collateral*) pada kredit yang diberikan. Kredit secara berkelompok (*group lending*) dapat meminimalkan risiko kredit macet karena dua faktor, yaitu adanya seleksi kelompok (*peer selection*) dan tekanan dari kelompok (*peer pressure or punishment*) (Varian 1990; Stiglitz 1990; Hoff and Stiglitz, 1997; Besley *et al.* 1993; Conning 1999 & Karlan 2005, 2007).

Namun, pola kredit berkelompok ala *Grameen Bank* bukanlah inovasi baru dalam bisnis keuangan mikro. Jauh sebelum munculnya gagasan pola kredit berkelompok, rentenir telah menyalurkan kredit pada Rumah Tangga Miskin (RTM) dan UKM dengan tingkat pengembalian yang tinggi. Hal ini menunjukkan bukti bahwa faktor kelembagaan non-pasar berfungsi secara baik dalam memecahkan masalah informasi dan *enforcement problems* di pasar keuangan mikro.

2. Kemampuan (*Capacity*)

Kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usahanya, dan sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit atau tidak, bagaimana mengatasi kesulitan). Kemampuan ini merupakan ukuran dari kemampuan nasabah untuk membayar.

Tidak adanya kapasitas atau kemampuan dalam membayar pinjaman, merupakan salah satu faktor alasan perbankan untuk tidak memberikan pembiayaan kepada para pelaku usaha mikro. Namun, kelemahan tersebut justru dapat dijadikan peluang bagi LKM dalam memberikan pembiayaan bagi para pelaku mikro karena sejatinya mereka bukan berarti tidak mau membayar pinjaman, tetapi yang mereka butuhkan selain dana adalah adanya toleransi waktu dan kemudahan dalam mengangsur pinjamannya. Mengingat hasil usaha di skala mikro ini rata-rata tidak dapat diprediksi, terkadang menghasilkan untung dan kadang pula mengalami kerugian sehingga memengaruhi pembayaran angsuran pinjaman.

Penyebab ketidakpastian dalam usaha mikro disebabkan oleh sifat usaha yang musiman atau adanya kesulitan pelaku usaha mikro dalam membedakan hasil usahanya antara untuk kebutuhan pribadi dan tambahan modal. Seperti halnya yang telah dilakukan oleh pihak manajemen BMT At Taubah dengan berdasarkan pada salah satu hadits Nabi yang menyatakan “Janganlah engkau memaksakan seseorang mengembalikan pinjaman apabila memang dia belum punya”.¹⁸ BMT ini telah memberikan toleransi dan tidak dikenakan denda bagi nasabahnya yang mengalami keterlambatan dalam mengangsur pinjamannya dengan nilai pinjaman Rp1 juta. Pihak BMT beranggapan bahwa dengan strategi memberikan kemudahan bagi para nasabahnya diharapkan dapat menjadikan mereka lebih

¹⁸ Hasil wawancara dengan Direktur BMT At Taubah, Solo.

loyal terhadap BMT tersebut. Namun, bukan berarti kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh BMT tersebut lantas dapat membuat nasabah mengulur-ulur jangka waktu pelunasan hingga benar-benar menyepelkan dengan tidak membayar angsuran pinjaman. Sebab, apabila kemudahan tersebut disepelkan, pihak BMT akan memberikan sanksi bagi nasabahnya dengan tidak memberikan pinjaman lagi. Berikut kutipan wawancaranya.

Dengan tidak memberikan denda, justru secara psikologis mereka akan bilang 'wah ini enak'. Kami selalu bilang kita gampang, tapi ojo nggampangke, (kita permudah tapi jangan disepelkan). Karena efeknya tidak akan kita beri pinjaman lagi. Mereka paling takut. Tapi kalau bisa mengangsur tepat waktu bisa kita tambah pinjamannya. Jadi bagaimana kita membuat orang tersebut menjadi loyal dengan kita.

3. Modal (*Capital*)

Modal adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelola. Hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan rugi-laba, struktur permodalan, rasio keuntungan yang diperoleh seperti *return on equity* dan pengembalian investasi pada usaha yang berskala besar. Dari kondisi di atas dapat dinilai apakah layak calon pelanggan diberi pembiayaan dan berapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan. Berbagai laporan kondisi keuangan yang termasuk modal sebenarnya memang tidak tercatat dengan baik bagi para pelaku usaha mikro, baik dari neraca keuangannya, laporan rugi-laba, maupun struktur permodalan. Namun, faktor tersebut bukan berarti tidak dapat memberikan peluang bagi LKM untuk memberikan pembiayaan bagi usaha mikro. Kelemahan ini dapat diatasi dan dicarikan solusi alternatif oleh LKM dengan cara memberikan penawaran konsep “tabungan harian”. Tabungan tersebut merupakan salah satu cara mendidik para pelaku usaha mikro untuk mencatat setiap angsuran per harinya dan hasil keuntungan yang disisihkan untuk ditabung. Selanjutnya, tabungan harian tersebut akan disetor setiap minggunya

kepada petugas penagih dari pihak LKM. Cara seperti ini memang tidak pernah dijalankan oleh pihak perbankan dan hanya LKM yang mampu menjalankannya sebab LKM cenderung memiliki agen penagih angsuran yang merupakan bagian dari para pelaku usaha mikro, yang biasanya lebih mengerti dan memahami kondisi mereka. Berikut hasil kutipan wawancara dengan nasabah anggota KSU tersebut.

Kalau dulu di Banjarsari misalnya dapat Rp150 ribu/hari hasilnya untuk rumah tangga Rp50 ribu dan sisanya untuk ambil dagang lagi, dan tidak ada pembukuan. Tapi kalau di KSU Notoharjo pelayanannya bagus, ada petugas yang menariki tabungan dan angsuran tiap harinya. Jadi, tiap bulan kalau bisa menabung lebih dari Rp800 ribu, sekalian untuk bayar angsuran pinjaman yang langsung dipotong dari tabungannya itu.¹⁹

4. Jaminan (*Collateral*)

Jaminan adalah barang yang dapat diserahkan oleh peminjam sebagai jaminan atas kredit yang diterimanya. Pada hakikatnya, bentuk jaminan ini bisa bermacam-macam tidak hanya jaminan kebendaan (bergerak atau tidak bergerak) yang berwujud secara fisik, tetapi juga jaminan yang tidak berbentuk kebendaan, misalnya jaminan pribadi, rekomendasi, dan kelembagaan non-pasar.

Kelembagaan non-pasar, seperti kekeluargaan dan hubungan personal, dapat menjadi jaminan pengganti dari ketiadaan jaminan aset dalam penyaluran kredit secara individu (*individual lending method*). Pola ini juga telah diaplikasikan oleh BRI unit desa, di mana kredit diberikan kepada UKM dengan cara membangun hubungan baik antara staf penyalur kredit dan UKM (Chavez and Gonzales-Vega 1996, Robinson 2001, Martowijoyo 2007). Hubungan kedekatan yang baik antara staf pemberi kredit dan nasabah UKM akan memudahkan mereka mendapatkan informasi tentang

¹⁹ Hasil wawancara dengan anggota KSU (pedagang onderdil bekas sepeda motor), Oktober 2011.

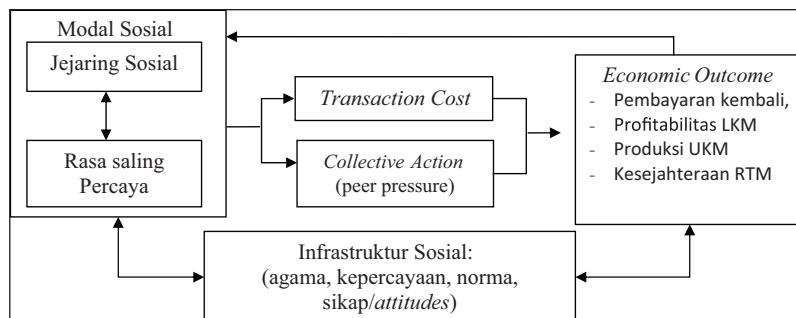
karakter dan kemampuan finansial UKM dalam membayar kembali kredit yang telah diberikan. Sebagaimana yang dilakukan oleh BMT At Taubah, BMT ini tidak mensyaratkan adanya agunan sebagai jaminan bagi nasabahnya yang mengambil pinjaman dengan plafon Rp1 juta. BMT ini mendidik calon nasabahnya untuk menabung sebagai syarat pengajuan kredit dan tabungan anggota tersebut dapat diambil untuk membayar angsuran jika peminjam sewaktu-waktu menunggak angsuran kreditnya (tidak sesuai kontrak).

Demikian halnya dengan KSU Moenjari, koperasi kredit ini juga memiliki karakteristik bisnis yang menekankan pentingnya kelembagaan non-pasar dalam kegiatan usahanya. Dalam sejarahnya, koperasi dikembangkan oleh Frederich Wilhelm Raiffeisen tahun 1840-an di Jerman adalah untuk menurunkan ketergantungan RTM kepada rentenir. Sejak tahun 1980-an, koperasi telah berkembang di berbagai negara menjadi salah satu LKM penting dalam meningkatkan akses RTM dan UKM pada jasa keuangan mikro. Menurut Krahnert dan Schmidt (1995), koperasi dapat menjadi lembaga mandiri (*self-help support*) yang membantu RTM dengan pola kredit non-tanggung (*non-collateral loan*) yang diberikan. Pola kekeluargaan dan informal serta prosedur penyaluran kredit yang sederhana juga memudahkan RTM dan UKM dalam mengajukan kredit kepada koperasi. Dari sisi koperasi, pola seperti ini dapat mendekatkan koperasi dengan UKM dan RTM sehingga memudahkan staf koperasi untuk memperoleh informasi yang valid tentang kualitas personal dan kemampuan finansial calon debitur. Informasi ini sangat penting untuk meminimumkan risiko kredit yang akan diberikan.

Lebih jauh lagi koperasi adalah lembaga yang dibangun dari anggota untuk anggota sehingga rasa kepemilikan pada koperasi tersebut akan sangat besar. Dalam hal ini, rasa kepemilikan ini akan meminimumkan *moral hazard* yang berpotensi muncul dalam penyaluran kredit tanpa agunan. Dalam konteks ini, *peer monitoring* dari

anggota lain akan muncul dalam penyaluran kredit kepada salah satu anggota koperasi. Selanjutnya, bila penerima kredit memaknai secara baik prinsip kekeluargaan dari koperasi maka hal ini juga berpotensi meminimumkan *moral hazard*. Insentif untuk membayar kembali akan besar karena mereka menyadari bahwa kredit macet akan menyebabkan anggota lain kesulitan mendapatkan kredit dari koperasi (Guinanne, 2001).

Bagaimana pentingnya aspek kelembagaan non-pasar yang termanifestasikan oleh modal sosial dapat dijelaskan pada Bagan 3.1. Seperti ditunjukkan di banyak literatur, modal sosial merupakan produk interaksi sosial yang melahirkan jejaring sosial dan rasa saling percaya/resiprositas. Menurut Putnam (1995), modal sosial mencakup norma dan kepercayaan. Dalam tulisan ini faktor kepercayaan dan norma dipandang sebagai infrastruktur sosial.



Sumber: O'Hara, 2007 dalam Eko Nugroho (2011).

Gambar 3.1 Keterkaitan Antara Modal Sosial (Kelembagaan Non-Pasar) dengan Keuangan Mikro

Infrastruktur sosial ini, baik secara langsung maupun tidak langsung dapat menyebabkan naik-turunnya modal sosial di masyarakat. Selanjutnya, modal sosial dapat menghasilkan dampak positif dari kegiatan ekonomi LKM dan UKM melalui dua transmisi, yaitu

(1) penurunan biaya transaksi dan (2) munculnya aksi kolektif dari masyarakat/kelompok. Misalnya, bila rasa saling percaya antarpelaku ekonomi (LKM dan peminjam) adalah besar maka biaya transaksi melakukan bisnis keuangan mikro akan rendah. Rendahnya biaya transaksi ini antara lain yang tecermin dari ketiadaan kredit penjaminan dan biaya pencarian informasi karakter peminjam juga rendah. Sebagai hasilnya, biaya rata-rata penyaluran kredit kepada UKM dapat ditekan seminimal mungkin. Sementara itu, aksi kolektif dapat muncul dengan adanya *peer pressure* dan *peer sanction*. Dalam penyaluran kredit oleh koperasi, misalnya, anggota kelompok akan mengawasi secara sukarela penyaluran kredit sehingga dapat meminimalkan risiko *moral hazard* dalam bisnis keuangan mikro.

5. Kondisi (*Condition*)

Kondisi mencakup situasi dan kondisi politik, sosial ekonomi, dan budaya yang dapat memengaruhi kelancaran usaha dari pihak yang memperoleh kredit. Pengalaman krisis moneter tahun 1997 yang mengakibatkan terpuruknya sektor perbankan mengakibatkan banyak perusahaan besar yang gulung tikar dan tidak mampu lagi meneruskan usahanya karena tingginya tingkat suku bunga pada waktu itu.

Lain halnya dengan usaha mikro dan menengah yang ternyata terbukti mampu bertahan dan berkembang dalam badai krisis pada waktu itu. Bahkan, keberadaan usaha mikro dan menengah mampu memberikan kontribusi terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja. Oleh sebab itu, kemampuan usaha mikro dan menengah dalam menghadapi krisis dan peranannya bagi pembangunan ekonomi tersebut selayaknya dapat menjadi faktor peluang bagi LKM untuk memberikan pembiayaan bagi usaha mikro.

Namun, ciri heterogen usaha mikro, dari sisi besarnya aset, jenis kegiatan, kemampuan bisnis, dan ketidakmampuan menyediakan

laporan keuangan yang baik sehingga sulit membedakan antara usaha mikro yang sehat dan tidak. Di mana hal ini dapat menimbulkan adanya masalah informasi dalam menyalurkan kredit kepada usaha mikro. Oleh sebab itu, dalam upaya mengurangi, baik adanya *moral hazard* maupun *asymmetric information* yang sering kali terjadi antara pelaku usaha mikro LKM, diperlukan adanya program pendampingan dari pihak LKM. Secara konseptual, ada dua hal yang harus diperhatikan dalam mengembangkan program pendampingan, yakni aspek pemberdayaan dan kemandirian serta aspek keberlanjutan. Menurut Ismawan (2000), aspek-aspek tersebut dapat dicapai melalui lima program, yakni; (i) program pengembangan sumber daya manusia, meliputi berbagai kegiatan yang menggali motivasi kerja sama, kegiatan pendidikan dan latihan tentang keterampilan mengelola kelembagaan kelompok, keterampilan teknik produksi, dan keterampilan pengelolaan usaha; (ii) program pengembangan kelompok, meliputi pengembangan mekanisme organisasi, kepengurusan, dan administrasi; (iii) program pemupukan modal swadaya, dengan membangun sistem tabungan dan kredit anggota; (iv) program pengembangan usaha, baik produksi maupun pemasaran; dan (v) program penyediaan informasi dan teknologi tepat guna sesuai dengan kebutuhan anggota dengan berbagai tingkat perkembangannya serta menghubungkan mereka dengan berbagai pusat pelayanan yang diperlukan.

Dalam mengimplementasikan berbagai program tersebut, pendamping selayaknya harus dapat berperan sebagai motivator, fasilitator, dan komunikator. Sebagai motivator, pendamping harus dapat menumbuhkan motivasi para anggota atau nasabah untuk mendukung pelaksanaan kegiatan usahanya. Sebagai fasilitator dan komunikator, pendamping harus mengerti dan memahami apa yang menjadi keluhan dan permasalahan dalam berusaha serta mampu

memberikan fasilitas dan jalan keluar atas permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha kecil dan menengah.

D. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI PELAKU USAHA MIKRO MENGAKSES LAYANAN KREDIT LKM

Berdasarkan persepsi dari beberapa responden yang merupakan pelaku usaha mikro, terdapat faktor-faktor yang memengaruhi pelaku usaha mikro untuk mengakses pembiayaan dari LKM, yaitu sebagai berikut.

1. Persyaratan yang mudah dan cepat

Persyaratan yang mudah dan cepat menjadi salah satu faktor bagi para pelaku usaha menengah kecil untuk mengajukan kredit atau pembiayaan ke LKM. Misalnya, BMT At Taubah sebagai salah satu contoh LKM di Solo, BMT ini memberikan kemudahan persyaratan bagi nasabahnya yang ingin meminjam hanya dengan memberikan fotokopi KTP, Kartu Keluarga, dan rekening listrik. Persyaratan tersebut digunakan tim survei BMT untuk mengetahui bagaimana karakter dan latar belakang keluarga dari calon peminjam. Kemudahan persyaratan ini hanya diberlakukan bagi nasabahnya yang mengajukan kredit dengan plafon kecil (Rp500.000,00–Rp2.000.000,00).

Sama halnya dengan KSU Moenjari, koperasi ini juga memberikan persyaratan yang mudah bagi para anggotanya yang ingin mengajukan pembiayaan atau kredit, di antaranya fotokopi KTP, Kartu Keluarga, dan jaminan berupa SIPK. Persyaratan tersebut diperuntukkan bagi anggotanya yang ingin meminjam kredit dengan plafon berkisar antara Rp500.000,00–Rp10.000.000,00. Apabila ada anggotanya yang ingin meminjam lebih dari Rp10 juta dikenai jaminan berupa BPKB motor atau sertifikat rumah/tanah. Berikut kutipan wawancara salah satu anggota KSU yang mengajukan kredit.

KSU Moenjari sangat membantu karena persyaratan tidak susah dan angsuran lebih ringan. Dulu waktu di Monumen Banjarsari belum ada koperasi, adanya bank harian sekarang di sini (Pasar Notoharjo) ada koperasi (lebih nyaman karena dapet modal).

2. Jaminan yang Ringan

Adanya jaminan yang ringan atau bahkan tanpa jaminan menjadikan LKM diminati para pelaku usaha mikro yang ingin meminjam modal. Misalnya, sertifikat kepemilikan kios yang diperolehnya secara gratis dari pemerintah kota dapat dijadikan jaminan para pedagang klitikan di Pasar Notoharjo untuk mendapatkan modal dari KSU Moenjari. Begitu juga dengan beberapa pelaku usaha mikro yang mengajukan kredit atau pinjaman di BMT At Taubah tanpa menggunakan jaminan, meskipun jumlah kredit yang diajukan bernilai besar. Oleh karena itu, jaminan yang diberikan berupa kepercayaan sudah dibuktikan para pelaku usaha mikro tersebut dengan keberhasilan mereka mengangsur pinjaman kredit yang telah diberikan oleh BMT At Taubah dengan nilai nominal yang masih sangat sedikit.

Hal ini berarti selain karakter dan latar belakang nasabah, faktor perilaku dapat dijadikan sebagai jaminan sosial yang menjadi pertimbangan bagi pengurus LKM untuk mengabulkan permohonan kredit nasabah. Artinya, apabila nasabah tersebut lancar dalam mengangsur pinjaman maka nasabah tersebut akan dipercaya oleh pengurus LKM dan dapat memperoleh kredit berikutnya. Sebaliknya, jika nasabah sering menunggak angsuran pinjaman maka nasabah tersebut akan sulit untuk mendapatkan kredit berikutnya. Sebab, kredit pada dasarnya adalah kepercayaan *dari* LKM kepada peminjam, bahwa kredit yang diberikan akan dibayar kembali di masa datang. Salah satu faktor penting dalam membangun rasa saling percaya ini adalah kualitas informasi yang dimiliki LKM tentang kemampuan peminjam untuk mengembalikan kredit akan diberikan.

3. Tingkat Bunga Rendah dan Fleksibilitas Pengembalian Pinjaman

Faktor lain yang menjadikan pelaku usaha mikro dan menengah tertarik untuk meminjam modal di LKM adalah tingkat bunga yang rendah. Berikut kutipan wawancara dengan salah satu pedagang kaki lima di Pasar Notoharjo yang merupakan anggota atau nasabah di KSU Moenjari:

Ada bank keliling bunganya 12,5% setahun, kalau di KSU Moenjari 4% bunganya sedikit. Misalnya pinjam Rp5 juta, kalau di bank bunganya bisa sampai Rp500 ribu, kalau di KSU Moenjari tidak sampai Rp500 ribu setahun, kalau bank keliling bisa sampai lebih dari Rp500 ribu setahun.

Hal ini menunjukkan bahwa LKM mampu mengakomodasi apa yang menjadi satu masalah bagi para pelaku usaha mikro. Keringanan dan fleksibilitas yang disusun LKM tersebut bertujuan untuk mengurangi risiko kredit yang dapat berdampak pada kinerja keuangan dan keberlangsungan LKM.

Dalam memberikan kredit, LKM dapat memberikan pembiayaan dengan bersandar pada prinsip 5C dengan beberapa penyesuaian berdasarkan karakteristik nasabahnya yang merupakan para pelaku usaha mikro. Sementara itu, untuk meminimumkan risiko, baik *moral hazard* maupun *asymmetric information* yang sering kali terjadi antara LKM dan nasabahnya, LKM dapat menggunakan tenaga lokal sebagai pendamping yang mengerti karakteristik nasabah di daerah tersebut. Pendamping tersebut merupakan perpanjangan tangan LKM yang berperan sebagai motivator, fasilitator, dan komunikator terhadap para pelaku usaha mikro. Mekanisme ini membantu mitigasi informasi yang dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi usaha mikro serta meningkatkan kinerja LKM dalam membiayai pelaku usaha mikro. Mekanisme pembiayaan oleh LKM dengan sistem *character-based lending* ini dapat mengurangi biaya operasional

LKM, sebab tenaga lokal memiliki kelebihan dalam memberikan informasi nasabah karena lebih mengenal karakter dan kondisi daerah tersebut.

Lembaga keuangan mikro memiliki karakteristik yang sesuai dengan ciri pelaku usaha mikro yang identik dengan siklus hasil usaha yang tidak teratur dan tidak terprediksi, kualitas SDM yang belum memadai, dan manajemen usaha yang belum tertata dengan baik. Kelebihan dari karakteristik lembaga keuangan mikro antara lain memberikan persyaratan yang mudah, tidak adanya jaminan, dan adanya fleksibilitas waktu pengembalian kredit bagi para pelaku usaha mikro. Bahkan, lembaga keuangan mikro sebagai penyelamat bagi para pelaku usaha mikro dari jeratan para rentenir karena LKM mampu memberikan pinjaman dengan tingkat suku bunga lebih rendah dibandingkan tingkat bunga dari perbankan ataupun lintah darat.

Berdasarkan keunggulan-keunggulan di atas, pada dasarnya kondisi LKM sebenarnya telah mampu menjadi lembaga keuangan bagi para pelaku-pelaku usaha mikro kecil untuk bertransaksi keuangan. Oleh sebab itu, diperlukan strategi kebijakan untuk pengembangan LKM di masa yang akan datang, di antaranya: (1) dalam rangka pemberdayaan dan peningkatan kualitas SDM, LKM perlu difasilitasi bantuan teknis dalam bentuk pendidikan, pelatihan, dan konsultasi, baik bagi para staf pegawai LKM maupun pendamping, (2) dalam rangka memperkuat permodalan LKM dengan tetap berorientasi pada tingkat bunga yang meringankan pelaku usaha mikro, diperlukan adanya dukungan, baik dari pemerintah pusat maupun daerah untuk mengupayakan bantuan keuangan yang berasal dari APBN dan APBD, dan (3) dalam rangka meningkatkan peran LKM sebagai *secondary bank* untuk melayani para pelaku usaha mikro, hubungan, baik antar-LKM maupun antara LKM dan lembaga keuangan lainnya perlu diperluas dan ditingkatkan.

BAB IV

Kemandirian Keuangan

Lembaga Keuangan Mikro Non-Bank

A. LATAR BELAKANG

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) non-bank memiliki peran penting sebagai sumber pembiayaan bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Sayangnya, beberapa hasil studi (Nugroho, 2008) menunjukkan sebagian besar LKM non-bank belum memiliki struktur keuangan dan permodalan yang cukup kuat dan mandiri. Akibatnya, LKM non-bank belum benar-benar optimal menjalankan perannya sebagai sumber pembiayaan usaha kecil dan menengah.

Menurut Soetrisno (2001) dan Hendayana dan Bustaman (2010), lemahnya struktur keuangan dan permodalan LKM non-bank merupakan akumulasi dari beberapa permasalahan. *Pertama*, kapabilitas SDM pengelola LKM non-bank untuk membangun *seed capital* relatif masih sangat lemah. *Kedua*, kemampuan ekonomi anggota sebagai sumber utama permodalan tidak cukup mendukung LKM non-bank meningkatkan struktur permodalannya. *Ketiga*, *cash flow* LKM non-bank relatif lambat sehingga tidak cukup kuat meningkatkan akumulasi modal. *Keempat*, dukungan pemerintah dan lembaga keuangan formal relatif masih lemah dalam membantu peningkatan modal LKM non-bank.

Tujuan utama dari tulisan pada bab ini adalah menemu kenali struktur keuangan dan permodalan LKM non-bank di dua lokasi penelitian, yaitu Kabupaten Bogor dan Kota Surakarta. Diharapkan hasil analisis pada bab ini akan mampu mengidentifikasi bagaimana kondisi kemandirian LKM non-bank, apa kendala keuangan yang dihadapi LKM non-bank, bagaimana LKM non-bank mengatasi permasalahan yang mereka hadapi, dan bagaimana peran pemerintah dalam membantu LKM non-bank mengatasi permasalahan.

Untuk mengetahui kemandirian LKM non-bank, bab ini mengandalkan pada analisis mengenai beberapa laporan keuangan, seperti profitabilitas²⁰, solvabilitas²¹, likuiditas²², dan stabilitas²³ LKM non-bank. Namun, karena laporan keuangan yang disusun masing-masing LKM non-bank ternyata berbeda maka analisis keuangan yang dilakukan terhadap masing-masing LKM tidak persis sama.

B. METODE ESTIMASI KINERJA KEUANGAN

1. Laporan Keuangan

Menurut Brigham dan Houston (2001), laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan.

²⁰ Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan suatu keuntungan dan menyokong pertumbuhan, baik jangka pendek maupun jangka panjang berdasarkan laporan laba rugi yang menunjukkan laporan hasil kinerja (Brigham, & Houston, 2001).

²¹ Solvabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya yang diukur dengan membuat perbandingan seluruh kewajibannya terhadap seluruh aktiva dan perbandingan seluruh kewajiban terhadap seluruh ekuitas (Brigham, & Houston, 2001).

²² Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban lancarnya yang diukur dengan menggunakan perbandingan antara aktiva lancar dengan kewajiban lancar (Brigham, & Houston, 2001).

²³ Stabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam mempertahankan usahanya dalam jangka waktu panjang tanpa harus merugi (Brigham, & Houston, 2001).

Suatu laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi laporan neraca (*balance sheet*), laporan laba rugi (*income statement*), dan laporan posisi keuangan (*cash flow*).

Sementara itu, laporan neraca adalah pernyataan posisi keuangan perusahaan yang sistematis berisikan aktiva/aset, kewajiban, dan modal dari suatu perusahaan dalam periode tertentu. Kemudian, laporan laba rugi menunjukkan hasil kegiatan operasi selama periode tertentu yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban sehingga menghasilkan suatu laba/rugi bersih.

2. Analisis Rasio

Berdasarkan laporan keuangan, dapat dilakukan analisis rasio keuangan untuk menggambarkan posisi dan kinerja keuangan suatu lembaga. Analisis rasio keuangan pada dasarnya dilakukan untuk membantu mengantisipasi kondisi di masa depan dan sebagai titik awal untuk perencanaan tindakan yang akan memengaruhi kegiatan di masa depan. Analisis rasio biasanya dilakukan dengan menghitung lima rasio utama, yaitu likuiditas, manajemen aktiva, manajemen utang, profitabilitas, dan nilai pasar (Brigham, & Houston, 2001).

Terdapat dua rasio likuiditas yang umum digunakan dalam analisis likuiditas, yaitu.

- 1) Rasio lancar (*current ratio*) yang menggambarkan kemampuan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Dihitung dengan membagi aktiva lancar dengan kewajiban lancar.

$$\text{Rasio Lancar} = \text{Aktiva lancar} / \text{Kewajiban (Utang Lancar)}$$

Jika suatu perusahaan mengalami kesulitan keuangan, perusahaan tersebut mulai membayar tagihan dengan lebih lambat, meminjam dari bank, dan sebagainya. Jika kewajiban lancar meningkat lebih cepat dibandingkan aktiva lancar maka rasio

lancar akan menimbulkan masalah. Hal ini disebabkan rasio lancar memberikan indikator terbaik atas besarnya klaim kreditor yang ditutup oleh aktiva yang diharapkan akan dikonversi menjadi kas relatif lebih cepat. Untuk mengukur kemampuan membayar utang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar, idealnya adalah 2,5 kali ($> 150\%$) (Adi, 2007).

- 2) Rasio cepat/cair (*acid ratio*) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menggunakan aktiva lancar untuk menutupi utang lancar. Persediaan barang dagang tidak dihitung, meskipun termasuk dalam aktiva lancar karena persediaan dianggap sebagai aktiva lancar yang sulit diubah menjadi kas. Dihitung dengan mengurangi persediaan dari aktiva lancar dan kemudian membagi hasilnya dengan kewajiban lancar.

$$\text{Acid Ratio} = (\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}) / \text{Kewajiban (Utang Lancar)}$$

Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar utang yang dapat segera dipenuhi dengan kas, idealnya 1 kali ($> 35\%$).

- 3) *Cash Ratio*, biasanya digunakan untuk mengukur kemampuan membayar utang yang harus segera dipenuhi dengan uang kas, idealnya bergantung pada jenis usaha.

$$\text{Cash Ratio} = \text{Kas} / \text{Utang Lancar}$$

- 4) *Working capital to total asset* digunakan untuk mengukur likuiditas modal kerja dibandingkan dengan total kekayaan, idealnya lebih dari 0,5 kali.

$$\text{Working Capital to Total Asset} = (\text{Aktiva Lancar} - \text{Utang Lancar}) / \text{Total Aset}$$

Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI tahun 2010, batasan penilaian dalam likuiditas adalah seperti tampak pada Tabel 4.1. Dari tabel ini, terlihat bahwa tingkat usaha yang paling/sangat ideal adalah pada likuiditas 175–200% dan sebaliknya usaha yang tidak ideal berada pada likuiditas < 100 atau > 200%.

Tabel 4.1 Batas Penilaian dalam Likuiditas Menurut Tingkatannya

A	Likuiditas 175%–200%	Sangat ideal
B	Likuiditas 150%–174%	Ideal
C	Likuiditas 125%–149%	Cukup ideal
D	Likuiditas 100%–124%	Kurang ideal
E	Likuiditas < 100% atau >200%	Tidak ideal

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM, 2010.

Rasio manajemen aktiva digunakan untuk mengukur seberapa efektif perusahaan dalam mengelola aktiva. Apabila perusahaan memiliki terlalu banyak aktiva maka biaya modal akan menjadi terlalu tinggi, akibatnya laba kecil. Di sisi lain, jika aktiva terlalu rendah maka penjualan yang menguntungkan akan hilang. Salah satu yang termasuk dalam rasio manajemen aktiva adalah rasio modal sendiri terhadap total aktiva. Rasio ini menunjukkan pentingnya sumber modal pinjaman dan tingkat keamanan yang dimiliki oleh kreditor. Semakin tinggi rasio ini semakin rendah jumlah modal pinjaman yang digunakan untuk membiayai aktiva perusahaan.

Rasio modal sendiri terhadap total aktiva juga menunjukkan tingkat solvabilitas perusahaan dengan anggapan bahwa semua aktiva dapat direalisasi sesuai dengan yang dilaporkan dalam neraca. Selain itu, rasio ini juga menunjukkan pentingnya sumber modal pinjaman dan tingkat keamanan yang dimiliki oleh kreditor. Semakin tinggi rasio ini semakin rendah jumlah modal pinjaman yang digunakan untuk membiayai aktiva perusahaan.

$$\text{Rasio Solvabilitas} = \text{Total Aktiva} / \text{Total Kewajiban}$$

Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI tahun 2010, batasan penilaian dalam solvabilitas tampak pada Tabel 4.2. Dari tabel ini terlihat bahwa tingkat suatu usaha sangat ideal adalah dengan solvabilitas pada 135–150 % dan sebaliknya suatu usaha yang tidak ideal dengan solvabilitas < 90 atau 150%.

Tabel 4.2 Batasan Penilaian Dalam Solvabilitas Menurut Tingkatannya

A	Solvabilitas 135%–150%	Sangat ideal
B	Solvabilitas 120%–134%	Ideal
C	Solvabilitas 105%–119%	Cukup ideal
D	Solvabilitas 90%–104%	Kurang ideal
E	Solvabilitas <90% atau >150%	Tidak ideal

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM

Rasio manajemen utang, perusahaan dengan rasio utang yang relatif tinggi memiliki pengembalian yang lebih tinggi dalam situasi perekonomian normal, tetapi akan menghadapi risiko kerugian ketika perekonomian dalam kondisi resesi. Artinya, keputusan penggunaan utang mengharuskan perusahaan untuk menyeimbangkan pengembalian yang lebih tinggi terhadap kenaikan risiko. Untuk mengetahui seberapa besar pendanaan perusahaan oleh utang maka digunakan rasio total utang terhadap total aktiva (*debt ratio*). Rasio utang akan mengukur persentase dana yang disediakan oleh kreditor, yaitu

$$\text{Rasio Utang (Debt Equity Ratio)} = \text{Total Utang} / \text{Modal Sendiri}$$

Total utang mencakup utang lancar dan utang jangka panjang. Pada dasarnya, kreditor akan menyukai rasio utang yang rendah karena semakin rendah rasio ini, semakin besar perlindungan terhadap kerugian kreditor.

Rasio profitabilitas, profitabilitas adalah hasil bersih dari adanya berbagai kebijakan dan keputusan dalam suatu perusahaan. Rasio profitabilitas menunjukkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aktiva, dan utang terhadap hasil operasi. Analisis rasio profitabilitas, meliputi

1) Pengembalian atas total aktiva (*Return on Asset*–ROA)

Merupakan rasio laba bersih terhadap total aktiva setelah bunga dan pajak. Rasio ini mencerminkan keuntungan yang diperoleh tanpa melihat dari mana sumber modal dan menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam melaksanakan operasional sehari-hari.

$$\text{ROA} = \text{Laba Bersih} / \text{Total Aktiva}$$

2) Pengembalian atas ekuitas saham biasa (*Return on Equity*–ROE)

Merupakan rasio laba bersih terhadap ekuitas saham biasa atau dikenal dengan tingkat pengembalian atas investasi pemegang saham

$$\text{ROE} = \text{Laba Bersih} / \text{Modal Sendiri}$$

3) Pengembalian atas investasi (*Return on Investment*–ROI)

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sampai seberapa jauh aset yang digunakan dapat menghasilkan laba usaha. Laba usaha artinya laba dari kegiatan utama perusahaan. Aktiva operasi adalah aktiva yang dipakai untuk menghasilkan laba usaha tersebut. Artinya aset yang dihitung hanya aset yang memberikan kontribusi terhadap pencapaian laba usaha.

$$\text{ROI} = \text{Laba Usaha} / \text{Aktiva Operasi}$$

Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI tahun 2010, batasan penilaian dalam profitabilitas tampak pada Tabel 4.3. Dari tabel ini diketahui bahwa profitabilitas lebih dari 15%

usaha sangat baik dan sebaliknya jika profitabilitas kurang dari 4% mengindikasikan usaha tidak baik.

Tabel 4.3 Batasan Penilaian Dalam Profitabilitas Menurut Tingkatannya

A	Profitabilitas >15%	Sangat baik
B	Profitabilitas 12%–15%	Baik
C	Profitabilitas 8%–11%	Cukup baik
D	Profitabilitas 4%–7%	Kurang baik
E	Profitabilitas <4%	Tidak baik

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM

Rasio nilai pasar, menghubungkan harga saham perusahaan dengan laba dan nilai buku per saham. Dengan demikian, akan memberikan manajemen petunjuk mengenai apa yang dipikirkan investor atas kinerja perusahaan di masa lalu serta prospek di masa datang. Apabila rasio likuiditas, manajemen aktiva, manajemen utang, dan profitabilitas baik maka rasio nilai pasar akan tinggi dan harga saham akan tinggi pula.

3. Struktur Permodalan

Modal dapat dibedakan antara modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari badan usaha atau berasal dari pengambil bagian, peserta atau pemilik. Sementara itu, untuk badan usaha koperasi, yang dimaksud dengan modal sendiri adalah modal yang berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan cadangan atau hibah. Modal-modal tersebut menjadi tanggungan terhadap keseluruhan risiko perusahaan.

Sanusi (2001) menyatakan bahwa perbandingan antara modal sendiri dan modal pinjaman akan menentukan struktur permodalan dari badan usaha. Struktur permodalan dapat diukur berdasarkan jumlah relatif dari berbagai sumber dana. Struktur permodalan juga harus disusun sedemikian rupa untuk mencapai stabilitas keuangan

perusahaan. Namun, tidak ada ukuran yang pasti mengenai jumlah komposisi tiap-tiap jenis sumber dana karena struktur permodalan sangat dipengaruhi oleh sifat, jenis, dan kondisi usaha pada masing-masing badan usaha.

Hal terpenting adalah apabila suatu badan usaha menetapkan pembiayaannya melalui utang maka harus diperhitungkan dan dianalisis besarnya utang yang akan ditetapkan. Penetapan ini berguna agar perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam mendapatkan keuntungan dan pengembalian utang.

Bagi para pemilik, khususnya pemegang saham koperasi atau biasa disebut anggota, dengan adanya utang di dalam perusahaan merupakan suatu risiko tersendiri terhadap kemungkinan rugi yang dihadapi dari dana yang mereka tanamkan. Akan tetapi, risiko tersebut diimbangi dengan adanya harapan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi (rentabilitas) sebagai akibat dari penggunaan dana pihak lain (utang) untuk menunjang permodalan dalam perusahaan.

Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI tahun 2010, batasan penilaian dalam struktur permodalan, tampak pada Tabel 4.4. Dari tabel ini terlihat bahwa rasio struktur permodalan sangat ideal ada pada batas 60–100%, sedangkan yang berada pada batasan < 20% atau > 125% merupakan struktur pemodalannya yang tidak ideal.

Tabel 4.4. Batasan Penilaian Struktur Permodalan Menurut Tingkatannya

A	Rasio struktur permodalan 60%–100%	Sangat ideal
B	Rasio struktur permodalan 40%–59%	Ideal
C	Rasio struktur permodalan 20%–39%	Cukup ideal
D	Rasio struktur permodalan 101%–125%	Kurang ideal
E	Rasio struktur permodalan <20% atau >125%	Tidak ideal

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM

4. Tingkat Pengembalian Modal Usaha

Perusahaan atau koperasi menggunakan modal dan tenaga kerja untuk memproduksi barang dan jasa yang kemudian dijual. Salah satu tujuan utamanya adalah untuk memaksimalkan pelayanan anggota dan mendapatkan keuntungan atau sisa hasil usaha (SHU). Untuk koperasi, yang dimaksud dengan pemegang saham adalah anggota koperasi.

Menurut Sanusi (2011), terdapat tiga macam pengembalian modal usaha, yaitu pengembalian investasi modal, pengembalian pinjaman, dan pengembalian kombinasi keduanya. Dua tipe pertama memberikan gambaran tentang tingkat profitabilitas dan keamanan pemegang saham, sedangkan yang ketiga merupakan gabungan yang berpengaruh pada rasio utang terhadap modal.

C. ANALISIS STRUKTUR KEUANGAN

Pada bagian ini, pembahasan difokuskan untuk menganalisis struktur keuangan dari beberapa LKM yang dijadikan sampel penelitian di Kabupaten Bogor dan Kotamadya Surakarta. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, laporan keuangan tiap-tiap LKM berbeda antara satu dengan yang lainnya. Karena itu, kalau hanya mendasarkan diri pada analisis struktur, akan keuangan sulit menarik kesimpulan mana LKM ideal yang bisa dijadikan referensi. Untuk itu, pembahasan akan didukung dengan analisis kualitatif yang akan dibahas pada bagian selanjutnya.

1. Studi Kasus Kabupaten Bogor

Sampel penelitian LKM di Kabupaten Bogor dan Kotamadya Surakarta sebenarnya lebih banyak dari yang disajikan pada bagian ini. Namun demikian, tidak semua LKM yang dikunjungi memiliki laporan keuangan yang lengkap. Karena itu, analisis keuangan di Kabupaten Bogor hanya terfokus pada dua LKM, yaitu Koperasi Sim-

pati dan BMT Bina Insan Mandiri (BIM), sedangkan di Kotamadya Surakarta adalah Koperasi Moenjari dan BMT Nur Ummah (BNU).

a. Koperasi Simpati

Aset yang dimiliki oleh koperasi ini mencapai kurang lebih Rp3,616 miliar dengan jumlah anggota 1.354. Anggotanya terdiri atas pedagang kecil, pedagang kaki lima, asongan, pegawai negeri, dan karyawan-karyawan sekitar Citeureup—keanggotaan saat ini tidak hanya untuk wilayah Citeureup, tetapi ada juga dari luar Citeureup.

b. BMT Bina Insan Mandiri (BIM)

Modal awal pembentukan BMT ini sebesar Rp150 juta, kemudian saat ini BMT juga memiliki dana pendamping atau dana pihak ketiga dari Bank Syariah Mandiri sebesar Rp100 juta. Sampai dengan bulan Desember 2010, BMT BIM memiliki jumlah modal sebesar Rp570.364.932,00.

2. Studi Kasus Kotamadya Surakarta

a. Koperasi Moenjari 45

Koperasi ini didirikan oleh para pedagang kaki lima (PKL) yang saat itu masih berjualan di komplek Taman Monumen 45 Banjarsari (Moenjari 45) atau lebih dikenal dengan sebutan Taman Banjarsari Surakarta. Tercatat sebagai anggota awal (pendiri) sebanyak 30 orang. Dan saat ini, sebanyak lebih dari 1.000 orang telah tercatat sebagai anggota dan calon anggota. Nama KSU Moenjari 45 Surakarta diambil dari nama lokasi didirikannya koperasi tersebut, yakni Taman Monumen 45 Banjarsari (Moenjari 45) Surakarta. Akta Pendirian Koperasi Serba Usaha Moenjari 45 Surakarta Nomor: 188.4/382/BH/V/2006, tanggal 23 Mei 2006. Yang beralamat di Pasar Klithikan Notoharjo Kelurahan Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon, Surakarta.

Simpanan pokok dan simpanan wajib masing-masing memiliki besaran, yaitu Rp100.000,00 dan Rp10.000,00 per anggota, sedangkan untuk besaran modal yang dimiliki, terdiri atas modal sendiri, sebesar Rp389.737.895,76 dan modal yang didapatkan dari bantuan pihak ketiga sebesar Rp2.502.133.352,61. Kemudian, untuk tahun 2010, koperasi ini memiliki SHU sebesar Rp321.447.376,61.

b. BMT Nuur Ummah (BNU)

Sumber permodalan dan keuangan BNU terdiri atas (1) Modal Anggota Pendiri (Saham; Simpanan Pokok, Wajib, Penyertaan), (2) Simpanan Anggota (Tabungan, Simpanan Berjangka), (3) Pinjaman Dana Pihak Ketiga, (4) Modal Cadangan.

Modal anggota adalah dana abadi sebagai saham investasi dari anggota pendiri, sekaligus anggota pendiri sebagai pemilik KNU dan mendapat bagi hasil setiap tahun. Pendiri KNU adalah muslimin dan muslimat yang mempunyai profesi/status: anggota pengurus takmir masjid, pengusaha, PNS, pensiunan, pejabat pemerintah, pejabat Bank, karyawan BUMN, karyawan swasta, anggota DPRD Tk.II, anggota ABRI, ibu rumah tangga, dan mahasiswa.

Simpanan anggota adalah simpanan anggota yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh* dan *wadiah yad dhomanah*. Dengan prinsip ini, simpanan anggota diperlakukan sebagai investasi yang selanjutnya disalurkan untuk aktivitas pembiayaan. Keuntungan dari pembiayaan tersebut diberikan kepada anggota dengan prinsip bagi hasil bersama BNU sesuai nisbah yang disepakati. Adapun jenis-jenis simpanan yang dikelola BNU adalah sebagai berikut.

1) Simpanan *Nuur Ummah Wirausaha* (si Nurwira)

Jenis simpanan yang penyetoran dan penarikannya sewaktu-waktu, selama jam kerja dan anggota mendapat bagi hasil sesuai kesepakatan (75 : 25).

- 2) Simpanan *Nuur Ummah* Simpanan Berjangka (si Nurdesi)
Simpanan berjangka yang penyetorannya dilakukan satu kali dengan jumlah yang disepakati dan pengambilan dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai kesepakatan jangka waktu sebelumnya dan simpanan ini mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai jangka waktu (1 bulan 65: 35; 3 bulan 60: 40; 6 bulan 55: 45; 12 bulan 50: 50; 24 bulan 45: 55).
- 3) Simpanan *Nuur Ummah* Pelajar dan Mahasiswa (si Nurjarwa)
Simpanan dilakukan secara periodik, untuk jumlah dan jangka waktu tertentu. Simpanan ini khusus untuk mahasiswa dan pelajar, simpanan ini mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan (50: 50).
- 4) Simpanan *Nuur Ummah* Haji, Umrah, dan Kurban (si Nurhaban)
Simpanan yang dirancang untuk membantu anggota merealisasikan keinginan berhaji dan berkorban, simpanan ini mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan (55: 45).
- 5) Simpanan *Nuur Ummah* Masa Depan (si Nurmadep)
Simpanan yang dirancang untuk membantu perencanaan pensiun di masa depan, bagi kalangan pengusaha, profesional, PNS, TNI, polisi, buruh, petani, nelayan, dan karyawan. Simpanan ini mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan menurut jenis dan jangka waktunya, yaitu Nurmadep-2BB nisbah 45 : 55; Nurmadep-5SB nisbah 38 : 62; Nurmadep-10SB nisbah 36 : 64; Nurmadep-15SB nisbah 34 : 66; dan Nurmadep-5SA nisbah 34 : 66.

Dana pihak ketiga merupakan pinjaman yang akan dilakukan BNU dalam rangka pengadaan sarana kantor dan kendaraan atau menangani proyek-proyek tertentu atau melimpahnya permohonan perluasan usaha/penambahan modal usaha anggota dan anggota atau pembiayaan *murabahah*/jual beli melalui agen, misalnya kerja sama/ pinjaman kepada anggota BNU, BMT/ KJKS lain atau anggotanya,

yayasan sosial, pengusaha, agen BNU, bank syariah, bank pemerintah/swasta, penerbitan obligasi, surat utang, dan sumber dana lain yang sah dari dalam dan luar negeri.

Modal cadangan adalah pemupukan modal yang diambilkan dari sebagian kecil perolehan hasil usaha BNU setiap bulan dan setiap tahun, sebagai dana khusus untuk mengatasi risiko kerugian dan meningkatkan pengembangan usaha. BMT Dinar *Nuur Ummah* tahun 2010 membukukan aset sebesar Rp4.882.857.535,00 sehingga terjadi peningkatan sebesar Rp561.069.386,00 atau 12,98% dibanding tahun 2009 yang berjumlah Rp4.321.788.149,00. Sementara itu, untuk nilai investasinya, sampai dengan 2010, BMT *Nuur Ummah* telah merealisasikan investasi sebesar Rp3.101.131.365,00 meningkat Rp979.099.508,00 atau 46,14% dibandingkan dengan tahun 2009 yang berjumlah Rp2.122.031.857,00. Realisasi laba bersih tahun 2010 sebesar Rp29.160.000,00 meningkat 5,19% dibandingkan dengan tahun 2009 Rp27.720.000,00, namun jumlah tersebut tidak mencapai jumlah yang ditargetkan pada tahun 2010, yaitu sebesar Rp33.396.000,00 atau hanya terealisasi sebesar 87,31%. Realisasi saldo total aset pada tahun 2010 meningkat 12,98% menjadi Rp4.882.857.535,00 dan ini belum diikuti meningkatnya pendapatan karena peningkatan aset terjadi pada bulan-bulan terakhir tahun 2010.

Kepercayaan pihak ketiga (Bank, Pemerintah dan Lembaga Keuangan lain) terhadap DNU pada tahun 2010 tetap meningkat dengan diberikannya dana pinjaman modal. Secara umum, kepercayaan anggota terhadap DNU juga meningkat terlihat dari penambahan anggota yang menginvestasikan dananya, yaitu 65 orang anggota Simpanan Umum dan 18 orang anggota Simpanan Berjangka.

D. ANALISIS KINERJA KEUANGAN

Data yang digunakan untuk menganalisis kinerja keuangan pada masing-masing LKM (koperasi dan BMT) berasal dari laporan pertanggungjawaban tahun buku 2010 dan 2009. Data-data tersebut kemudian dianalisis untuk dilihat kinerja keuangannya. Adapun aspek-aspek yang dilihat seperti rasio likuiditas, rasio solvabilitas, dan rasio profitabilitas.

1. Studi Kasus Kabupaten Bogor

a. Koperasi Simpati

Perkembangan kinerja Koperasi Simpati dapat dilihat dari neraca (aktiva dan pasiva), seperti pada Tabel 4.5. Dari Tabel 4.5 ini terlihat bahwa neraca aktiva lancar pada tahun 2010 lebih besar daripada tahun 2009 dan nilai aktiva tetap boleh dikatakan hampir sama jumlahnya. Sementara itu, neraca pasiva utang lancar juga lebih besar pada tahun 2010 dibanding tahun 2009, demikian pula dengan modal sendiri.

Tabel 4.5 Neraca Aktiva dan Pasiva Koperasi Simpati Tahun 2009 dan 2010.

Per 31 Desember 2009 (Rp)			
Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar	1.612.185.513	Utang Lancar	1.678.894.067
Aktiva Tetap	682.082.757		
Penyertaan	64.033.980	Modal Sendiri	551.654.526
Total Aktiva	2.358.302.250	Total Pasiva	2.230.548.593
Per 31 Desember 2010 (Rp)			
Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar	2.283.565.431	Utang Lancar	2.091.852.171
Aktiva Tetap	655.763.715		
Penyertaan	116.170.050	Modal Sendiri	784.413.156
Total Aktiva	3.055.499.196	Total Pasiva	2.876.265.327

Sumber: Koperasi Simpati Tahun 2011.

Mengenai laporan laba-rugi kegiatan operasional Koperasi Simpati pada tahun 2009 dan tahun 2010 tampak pada Tabel 4.6. Dari Tabel 4.6 terlihat bahwa kinerja Koperasi Simpati pada tahun 2010, baik dalam jumlah pendapatan, jumlah biaya operasional, maupun sisa hasil usaha (SHU) lebih baik dibandingkan dengan tahun 2009. Peningkatan kinerja Koperasi Simpati pada tahun 2010 ini disebabkan antara lain meningkatnya jumlah nasabah yang berimplikasi pada peningkatan jumlah biaya operasional dan SHU yang diperoleh.

Tabel 4.6 Laporan Laba-Rugi Koperasi Simpati Tahun 2009 dan 2010 (Dalam Rp)

Uraian	Per 31 Desember 2009	Per 31 Desember 2010
Jumlah Pendapatan	302.806.592	401.043.335
Jumlah Biaya	277.000.184	366.902.686
Sisa Hasil Usaha (SHU)	25.806.408	34.902.649

Sumber: Koperasi Simpati Tahun 2011.

Berdasarkan neraca dan laporan rugi-laba Koperasi Simpati tahun 2010 dan 2009 maka dilakukan analisis kinerja keuangan dengan menggunakan perhitungan rasio-rasio usaha, seperti tampak pada Tabel 4.7.

Rasio Likuiditas untuk mengetahui kemampuan membayar utang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar maka digunakan perhitungan rasio lancar, yaitu perbandingan antara aktiva lancar dengan utang lancar. Dari hasil perhitungan, dihasilkan bahwa rasio lancar Koperasi Simpati tahun 2010 adalah 109. Artinya, setiap Rp1,00 utang lancar dijamin aktiva lancar sebesar Rp109,00. Kemampuan ini mengalami peningkatan sebesar 88% bila dibandingkan dengan kemampuan membayar utang di tahun 2009. Namun, dengan adanya peningkatan tersebut, kondisi kemampuan membayar utang Koperasi Simpati dengan aktiva lancar tetap berada dalam kondisi kurang likuid atau kurang ideal. Ini disebabkan kewa-

Tabel 4.7 Perhitungan Rasio Usaha Likuiditas, Rasio Solvabilitas, dan Rasio Profitabilitas Koperasi Simpati, Tahun 2009-2010.

Rasio	Perhitungan
Rasio Likuiditas	
a. Rasio Lancar (<i>Current Ratio</i>)	109.1647614 (2010) 96.0266371 (2009)
b. <i>Cash Ratio</i>	15.35786015 (2010) 19.13543786 (2009)
c. <i>Acid Ratio</i>	103.6113073 (2010) 92.212579 (2009)
d. <i>Working capital to total asset</i>	6.274367876 (2010) -2.828668547 (2009)
Rasio Solvabilitas	
<i>Debt equity Ratio</i>	266.6773441 = Rp 2,66 (2010) Rp 3,04 (2009)
Rasio Solvabilitas	146,07 (2010) 140,5 (2009)
Rasio Profitabilitas	
a. ROA/Rentabilitas aset	1.142289582 (2010) 1.094279073 (2009)
b. ROE/Rentabilitas modal sendiri	4.449523664 (2010) 4.678001681 (2009)
c. Profitabilitas	8,70 (2010) 8,52 (2009)

Sumber: Hasil Analisis Neraca dan Laporan Laba-Rugi Koperasi Simpati.

jiban lancar meningkat lebih cepat dibandingkan aktiva lancar, rasio lancar memberikan indikator terbaik atas besarnya klaim kreditor yang ditutup oleh aktiva yang diharapkan akan dikonversi menjadi kas relatif lebih cepat.

Kemudian, perhitungan rasio tunai digunakan untuk menunjukkan kemampuan membayar utang yang segera harus dipenuhi dengan kas/bank. Hasilnya, besaran rasio tunai Koperasi Simpati tahun 2010 adalah 15,3 dan 19,13 di tahun 2009. Artinya, setiap Rp1,00 utang

lancar dijamin kas/bank sebesar Rp0,15 tahun 2010, sedangkan tahun 2009 sebesar Rp0,19. Besaran tersebut menunjukkan bahwa kondisi kemampuan bayar utang dengan kas/bank Koperasi Simpati cukup likuid.

Kondisi kemampuan membayar utang tersebut didukung oleh hasil penilaian rasio cepat/cair yang menunjukkan kemampuan membayar utang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar. Artinya, setiap Rp1,00 utang dijamin dengan aset lancar sebesar Rp1,03 tahun 2010 dan Rp0,9 tahun 2009. Besaran tersebut mengindikasikan bahwa kondisi kemampuan membayar utang yang harus segera dipenuhi kas sangat likuid sesuai dengan penilaian ideal, yaitu 1 kali (> 35%).

Akan tetapi, jika dihitung nilai *working capital to total asset* (WCTA), yaitu aktiva lancar dikurangi utang lancar terhadap total aktiva maka hanya didapatkan nilai di bawah 50%, baik untuk tahun 2010 maupun 2009. Artinya, modal kerja Koperasi Simpati masih rendah sehingga kurang dapat mendukung kegiatan operasional koperasi. Kondisi ini akan mengakibatkan laba koperasi menjadi berkurang.

Rasio Solvabilitas menunjukkan kemampuan koperasi dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Rasio ini dapat diketahui dari perhitungan *Debt to Equity Ratio* (DER), yaitu perbandingan antara jumlah utang, baik utang lancar maupun utang jangka panjang terhadap modal sendiri dan rasio total aktiva dengan total kewajiban. Berdasarkan perhitungan DER, diketahui bahwa rasio antara jumlah utang dan modal sendiri berada dalam kategori kurang baik karena > 2/3. Artinya, setiap Rp1,00 modal sendiri untuk menjamin utang sebesar Rp2,66 tahun 2010 dan Rp3,04 tahun 2009.

Akan tetapi, kemampuan Koperasi Simpati untuk membayar semua utang-utangnya, baik jangka pendek maupun jangka panjang dengan menggunakan total aktiva maka kondisi solvabilitasnya

sangat ideal karena lebih dari 135%, baik di tahun 2009 maupun 2010. Setiap Rp1,00 aset menghasilkan laba Rp1,14 di tahun 2010 dan Rp1,09 pada tahun 2009.

Rasio Profitabilitas, yang dinyatakan dengan rasio-rasio rentabilitas aset, rentabilitas modal sendiri, dan tingkat profitabilitas menunjukkan adanya kenaikan pada tahun 2010 dibandingkan dengan tahun 2009. Setiap Rp1,00 modal sendiri menghasilkan laba Rp4,00, baik tahun 2009 maupun tahun 2010. Kemudian, jika melihat dari perbandingan antara keuntungan atau SHU yang diperoleh dari kegiatan pokok koperasi dan pendapatan bruto yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut berada dalam kondisi cukup baik, yaitu antara 8%–11%, selama tahun 2009 dan 2010.

b. BMT Bina Insan Mandiri (BIM)

Khusus untuk BMT Bina Insan Mandiri, data yang dianalisis hanya satu tahun, yaitu 2010, tampak pada Tabel 4.8. Analisis ini mencakup permodalan, rentabilitas, dan likuiditas. *Permodalan*, proporsi total aset dalam struktur permodalan BMT Bina Insan Mandiri terhadap total modal tetap, yaitu modal disetor, modal tetap tambahan, dan modal cadangan sebesar 43,83% di tahun 2010. Rasio ini dikatakan ideal dalam suatu koperasi. Ini disebabkan perbandingan antara aset yang dimiliki dengan modal tetap yang ada hampir memiliki porsi yang relatif sama.

Struktur permodalan BMT BIM berdasarkan perbandingan antara besaran modal tetap dan total pinjaman berisiko yang dimiliki adalah 5,05% di tahun 2010. Artinya, setiap Rp1,00 pinjaman berisiko hanya dijamin oleh modal tetap sebesar Rp5,00. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2010), kondisi proporsi total pinjaman berisiko terhadap total modal tetap ini kurang ideal dalam struktur permodalan sebuah koperasi. Oleh sebab itu, sebaiknya

Tabel 4.8. Perhitungan Rasio Usaha BMT Bina Insan Mandiri (BIM)

Rasio	Komponen	Perhitung
1. Permodalan		
		2010
a. Rasio Modal tetap terhadap total aset	a. Modal Tetap Modal disetor = 150.000.000 Modal Tetap tambahan = 100.000.000 Cadangan = - b. Total Aset = 570.364.923	43,83%
b. Rasio Modal Tetap terhadap Pinjaman yang diberikan berisiko	a. Modal Tetap Modal disetor = 150.000.000 Modal Tetap tambahan = 100.000.000 Cadangan = - b. Pinjaman berisiko = 4.953.179.140	5,05%
c. Rasio equity terhadap total kewajiban	$(Equity/Debt)*100\%$	35%
2. Rentabilitas		
a. Rasio SHU terhadap pendapatan operasional	a. SHU sebelum pajak = 44.408.810 b. Total Aset = 570.364.923	a. 28.41%
b. Rasio SHU terhadap total aset (ROA)	c. Beban operasional = 106.282.300	b. 7.78%
c. Rasio beban operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO)	d. Pendapatan operasional = 156.279.000	c. 68%
3. Profitabilitas	SHU = 44.408.810 Pendapatan Bruto = 156.279.000 $(SHU/pendapatan\ bruto)*100\%$	28,4%
4. Likuiditas		
Rasio pinjaman terhadap dana yang diterima	a. Pinjaman diberikan = 4.953.179.140 b. Dana yang diterima: - Modal sendiri = 454.737.044 - Modal pinjaman = 80.000.000 - Modal penyertaan = 100.000.000 - Simpanan anggota = 5.549.950	77.3%

Sumber: BMT Bina Insan Mandiri Tahun 2011

BMT BIM melakukan tinjauan kembali terhadap besarnya jumlah pinjaman berisiko yang diberikan kepada nasabahnya. Kondisi permodalan BMT BIM relatif mandiri dan tidak sepenuhnya bergantung pada bantuan pihak ketiga karena besaran rasio equitas dengan total kewajibannya hanya 35%.

Rentabilitas, dari hasil perhitungan tersebut didapatkan bahwa rasio SHU terhadap pendapatan operasional, ROA, dan beban operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO) adalah 28,41%, 7,78%, dan 68%. Nilai-nilai tersebut menunjukkan bahwa kondisi rentabilitas koperasi sangat baik (> 4%). Artinya, koperasi memiliki kemampuan yang sangat kuat untuk menghasilkan laba (SHU) dalam periode tertentu.

Dari hasil perhitungan didapatkan bahwa profitabilitas atau pendapatan bruto yang dihasilkan BMT untuk menjadi SHU adalah 28,4%. Artinya, SHU yang diperoleh dari kegiatan pokok koperasi dengan pendapatan bruto yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut berada dalam kondisi sangat baik.

Likuiditas adalah tingkat kemampuan membayar BMT BIM untuk memenuhi kewajiban jangka pendek adalah 77,3%. Kondisi ini mencerminkan bahwa tingkat likuiditas BMT BIM dalam kondisi baik atau sehat.

2. Studi Kasus Kota Surakarta

a. Koperasi Moenjari 45

Permodalan, proporsi total aset dalam struktur permodalan Koperasi Moenjari 45 terhadap total modal tetap, yaitu modal disetor, modal tetap tambahan, dan modal cadangan sebesar 10,18% dan 9,5% pada masing-masing tahun 2010 dan 2009. Rasio ini dikatakan kurang ideal dalam suatu koperasi. Ini disebabkan jumlah aset yang dimiliki

Tabel 4.9 Rasio Usaha Menurut Permodalan, Rentabilitas, Profitabilitas, dan Likuiditas Koperasi Moenjari 45, Tahun 2009-2010.

Rasio	Komponen	Perhitungan	
		2010	2009
1. Permodalan			
a. Rasio Modal tetap terhadap total aset	a. Modal Tetap Modal disetor = 125.980.000 Modal tetap tambahan = 102.734.206 Cadangan = 146.985.837 b. Total Aset = 3.689.253.234	10.18%	9,5%
b. Rasio Modal Tetap terhadap Pinjaman yang diberikan berisiko	Data tidak tersedia	Data tidak tersedia	Data tidak tersedia
2. Rentabilitas			
a. Rasio SHU terhadap pendapatan operasional	a. SHU sebelum pajak = 328.997.604	a. 41.83%	a. 37,5%
b. Rasio SHU terhadap total aset	b. Total Aset = 3.689.253.234	b. 8.92%	b. 7,5%
c. Rasio beban operasional terhadap pendapatan operasional	c. Beban operasional = 1457.507.632 d. Pendapatan operasional = 786.505.236	c. 39.50%	c. 35,2%
3. Profitabilitas			
	SHU sebelum pajak = 328.997.604 Pendapatan Bruto = 786.505.236	41,83%	37,5%
4. Likuiditas			
Rasio pinjaman terhadap dana yang diterima	a. Pinjaman diberikan= 2.790.104.308 b. Dana yang diterima: - Modal sendiri = 228.714.206 - Modal pinjaman = 2.421.875.018 - Modal penyertaan = 146.985.837 - Simpanan anggota = 557.617.086	83.15%	75,5%

Sumber: Koperasi Moenjari 45 Tahun 2011

terlalu besar apabila dibandingkan dengan modal tetap yang dimiliki koperasi.

Sementara itu, Rentabilitas adalah kondisi kemampuan Koperasi Moenjari 45 untuk memperoleh SHU dianalisis dari tiga poin, yaitu rasio SHU sebelum pajak terhadap total aset (ROA), rasio SHU sebelum pajak terhadap pendapatan operasional, dan rasio beban operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO). Secara umum, dalam satu tahun periode berjalan (2009–2010) ketiga poin tersebut mengalami peningkatan, misalnya untuk ROA dari 7,5% di tahun 2009 menjadi 8,9% di tahun 2010. Artinya, kondisi Koperasi Moenjari 45 usahanya berkembang dan kemampuan rentabilitas atau menghasilkan laba (SHU) koperasi sangat baik (> 4%).

Profitabilitas, dari hasil perhitungan didapatkan bahwa profitabilitas atau pendapatan bruto yang dihasilkan Koperasi Moenjari 45 untuk menjadi SHU adalah 41,8% tahun 2010 dan 37,5% tahun 2009. Artinya, SHU yang diperoleh dari kegiatan pokok koperasi dengan pendapatan bruto yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut berada dalam kondisi sangat baik dan terjadi peningkatan sebesar 11% dalam satu tahun.

Likuiditas, tingkat kemampuan membayar Koperasi Moenjari 45 mengalami peningkatan sebesar 24% selama satu tahun (2010–2009). Artinya, kondisi kemampuan Koperasi Moenjari 45 untuk memenuhi kewajiban jangka pendek sangat baik sehingga kemungkinan untuk timbulnya kredit macet dari pinjaman yang diberikan sangat kecil.

b. BMT Nuur Ummah (BNU)

Kinerja BMT *Nuur Ummah* (BNU) dilihat dari permodalan, rentabilitas, profitabilitas, dan likuiditas memberi gambaran seperti pada Tabel 4.10. Dalam hal permodalan, proporsi total aset dalam struktur permodalan BNU terhadap total modal tetap, yaitu modal disetor, modal tetap tambahan, dan modal cadangan relatif hampir sama,

yaitu 26% untuk tahun 2009 dan 2010. Rasio ini dikatakan kurang ideal karena perbandingan antara modal tetap yang dimiliki dan jumlah aset kurang berimbang sehingga BMT sebaiknya meningkatkan jumlah modal yang disetor atau memiliki cadangan modal.

Struktur permodalan BNU berdasarkan perbandingan antara besaran modal tetap dan total pinjaman berisiko yang dimiliki adalah 51,73% di tahun 2010 dan 50,5% di tahun 2009. Artinya, setiap

Tabel 4.10 Rasio Usaha BMT Nuur Ummah, Menurut Permodalan, Rentabilitas, Profitabilitas, dan Likuiditas Tahun 2009–2010.

Rasio		Komponen	Perhitungan	
1. Permodalan			2010	2009
a.	Rasio Modal tetap terhadap total aset	a. Modal Tetap Modal disetor = 22.076.000 Modal tetap tambahan = 1.281.713.712 Cadangan = 2.772.000 b. Total Aset = 4.882.857.535	26.8%	26
b.	Rasio Modal Tetap terhadap Pinjaman yang diberikan berisiko	a. Modal Tetap Modal disetor = 22.076.000 Modal Tetap tambahan = 1.281.713.712 Cadangan = 2.772.000 b. Pinjaman berisiko = 2.525.384.043	51.73%	50,5
2. Rentabilitas				
a.	Rasio SHU terhadap pendapatan operasional	a. SHU sebelum pajak = 324.000.000 b. Total Aset = 4.882.857.535 c. Beban operasional = 557.003.862	a. 5.49%	4,5%
b.	Rasio SHU terhadap total aset	d. Pendapatan operasional = 589.403.862	b. 6,7%	6,5%
c.	Rasio beban operasional terhadap pendapatan operasional		c. 94.5%	85,7%
3. Profitabilitas			5,49%	4,5%
4. Likuiditas				
	Rasio pinjaman terhadap dana yang diterima	a. Pinjaman diberikan = 2.525.384.043 b. Dana yang diterima: - Modal sendiri = 1.306.561.712 - Modal pinjaman = 1.627.943.527 - Modal penyertaan = 76.692.981 - Simpanan anggota = 1.794.569.653	52.55%	

Sumber: BMT Nuur Ummah Tahun 2011.

Rp1,00 pinjaman berisiko dijamin oleh modal tetap sebesar Rp51,00 di tahun 2010 dan Rp50,00 di tahun 2009. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2010), kondisi proporsi total pinjaman berisiko terhadap total modal tetap ini ideal dalam struktur permodalan sebuah koperasi.

Rentabilitas, kondisi kemampuan BNU dalam menghasilkan laba (SHU) tecermin melalui rasio rentabilitas. Dari hasil perhitungan tersebut didapatkan bahwa rasio SHU terhadap pendapatan operasional, ROA, dan BOPO adalah 4,5%, 6,5%, dan 85,7% untuk tahun 2009. Sementara itu, tahun 2010 terjadi peningkatan, yaitu 5,49%, 6,7%, dan 94,5% untuk masing-masing poin yang sama. Nilai-nilai tersebut menunjukkan bahwa kondisi rentabilitas koperasi sangat baik ($> 4\%$). Artinya, koperasi memiliki kemampuan yang sangat kuat untuk menghasilkan laba (SHU) dalam periode tertentu dan efisien dalam pengelolaan dananya.

Profitabilitas, dari hasil perhitungan didapatkan bahwa profitabilitas atau pendapatan bruto yang dihasilkan BMT untuk menjadi SHU adalah 5,5% di tahun 2010 dan 4,5% di tahun 2009. Artinya, SHU yang diperoleh dari kegiatan pokok koperasi dengan pendapatan bruto yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut berada dalam kondisi cukup baik karena di bawah 7% dari jumlah aset yang dimiliki.

Likuiditas, tingkat kemampuan bayar BNU untuk memenuhi kewajiban jangka pendek adalah 52,55%. Artinya, kondisi keuangan BMT Nuur Ummah kurang likuid atau kurang ideal. Hal ini disebabkan beban kewajiban yang dibayarkan setiap bulannya lebih besar daripada penerimaan.

E. KETERKAITAN ANTARA STRUKTUR KEUANGAN DAN KINERJA LKM

Secara umum, analisis pada bagian sebelumnya menunjukkan bahwa struktur keuangan (permodalan) LKM terdiri atas modal sendiri (simpanan pokok, simpanan wajib, SHU, cadangan modal), simpanan sukarela anggota, dan modal dari pihak ketiga. Terdapat indikasi bahwa LKM dengan struktur permodalan yang masih didominasi modal sendiri memiliki performa yang kurang begitu bagus dibandingkan dengan LKM yang telah berhasil bergerak untuk menghimpun modal dari simpanan sukarela dan modal dari pihak ketiga.

Koperasi di dua lokasi penelitian memiliki kemampuan yang relatif lebih baik dibandingkan dengan BMT dalam menghimpun dana dari berbagai sumber. Artinya, sumber pendanaan koperasi, tidak terbatas hanya dari modal sendiri (simpanan pokok, simpanan wajib, SHU, cadangan modal), tetapi juga sudah mampu memobilisasi dana pihak ketiga. Tidak mengherankan bila struktur keuangan koperasi relatif lebih baik dibandingkan dengan struktur keuangan BMT

Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa LKM dengan struktur permodalan yang didominasi simpanan sukarela dan modal pihak ketiga memiliki kemampuan yang relatif lebih baik untuk berperan sebagai sumber pembiayaan bagi UMKM. Peningkatan kemampuan ini kemudian berkorelasi dengan tingkat laba yang berhasil diperoleh. Artinya, semakin tinggi kemampuan LKM berperan sebagai sumber pembiayaan UMKM, semakin besar pula tingkat keuntungan yang bisa dinikmati oleh LKM yang bersangkutan. Fenomena ini menjelaskan mengapa koperasi memiliki tingkat laba yang relatif lebih baik dibandingkan dengan BMT.

Wawancara yang dilakukan dengan beberapa pengurus koperasi dan BMT menunjukkan bahwa mereka mengetahui pentingnya memiliki permodalan dari simpanan sukarela dan modal dari pihak

ketiga. Mereka memahami bahwa tambahan modal dari simpanan sukarela dan modal pihak ketiga akan mendorong LKM yang mereka kelola memiliki *outreach* yang lebih tinggi dan lebih *sustain*.

Namun, baik koperasi maupun BMT, menghadapi kendala yang serius untuk meningkatkan proporsi simpanan sukarela dan dana pihak ketiga. Dalam kaitan dengan upaya untuk meningkatkan simpanan sukarela, kendala utama yang dihadapi adalah terbatasnya kemampuan ekonomi anggotanya.

Sementara itu, kendala untuk menambah modal dari pihak ketiga terkait dengan prosedur dan persyaratan yang sering kali tidak mampu dipenuhi. Misalnya, perbankan yang mau memberikan penyertaan modal terhadap LKM mensyaratkan adanya jaminan. Permasalahannya, khususnya yang dihadapi LKM yang berbentuk koperasi, adalah bentuk LKM yang bersifat kolektif. Karena bersifat kolektif, pengelola LKM sering tidak mau mengambil risiko untuk memberi jaminan secara pribadi.

Lebih dari itu, untuk mengoptimalkan peran LKM sebagai sumber pembiayaan UMKM, koperasi, dan BMT yang diwawancarai juga bersepakat mengenai pentingnya keberadaan UKM *fund*. UKM *fund* bisa berbentuk lembaga yang berwenang menghimpun sumber dana dari pusat untuk didistribusikan ke daerah melalui LKM sehingga sumber permodalan LKM menjadi lebih bervariasi dan semakin besar.

Untuk meningkatkan sumber permodalan LKM, program kemitraan perbankan (*banking linkage program*), yaitu program penerusan kredit dari bank umum ke LKM (untuk kemudian disalurkan ke UMKM), mungkin bisa juga dijadikan alternatif. LKM diharapkan akan mampu berperan lebih optimal sebagai sumber pembiayaan UKM melalui program kemitraan. Lebih dari itu, program ini akan mampu mendorong peran intermediasi perbankan yang mengalami kelebihan likuiditas seperti saat ini.

Meskipun memberikan beragam manfaat, BI (juga pemerintah) perlu berhati-hati dalam menyikapi dan mendukung program ini. Pengalaman di sektor manufaktur menunjukkan bahwa keterlibatan pemerintah yang terlalu interventif, misalnya dengan mewajibkan BUMN ataupun setengah memaksa perusahaan besar milik swasta untuk terlibat dalam program kemitraan (Bapak Angkat), justru berdampak kontra-produktif terhadap keberhasilan program kemitraan. Di sektor manufaktur, program kemitraan yang relatif berhasil bukan yang dibentuk secara paksa oleh pemerintah, tetapi justru yang dibentuk berdasarkan pertimbangan untung-rugi dan memberi manfaat secara ekonomi bagi pihak-pihak yang terlibat di dalamnya (*symbiosis mutualism*).

Namun, tidak berarti bahwa BI (dan pemerintah) tidak bisa melakukan sesuatu yang penting untuk mendukung program kemitraan perbankan. Salah satu hal penting yang harus dilakukan BI adalah menyediakan perangkat hukum (*legal frameworks*) untuk mengantisipasi terjadinya perselisihan bisnis (*commercial disputes*).

Harus diakui bahwa sampai saat ini, perangkat hukum di Indonesia masih sangat rumit dan belum bisa diandalkan untuk menyelesaikan perselisihan bisnis secara efektif. Misalnya, ketika salah satu pihak yang terlibat dalam program kemitraan ingin menyelesaikan perselisihan bisnis melalui jalur hukum maka ia harus siap untuk mengalokasikan biaya dan waktu yang relatif besar karena proses pengadilan yang harus ia jalani bisa berlangsung berulang-ulang dan sangat lambat. Karena itu, seperti yang terjadi di sektor manufaktur, perusahaan yang terlibat di dalam program kemitraan kurang berminat untuk menyelesaikan perselisihan bisnis melalui jalur hukum.

Program kemitraan perbankan akan melibatkan pelaku ekonomi yang relatif lebih banyak (yaitu bank umum, LKM, dan UMKM atau debitur LKM lainnya) dibandingkan dengan pelaku ekonomi yang

terlibat di dalam program kemitraan manufaktur. Karena itu, probabilitas terjadinya perselisihan bisnis (misalnya salah satu pihak tidak mau mematuhi perjanjian, seperti pengembalian ataupun pencairan kredit, yang sebelumnya telah disepakati bersama) di dalam program kemitraan perbankan akan lebih tinggi dibandingkan dengan program kemitraan manufaktur. Ini berarti bahwa BI (dan pemerintah) harus lebih serius mempersiapkan perangkat hukum yang *reliable* dan lebih efektif untuk mengantisipasi terjadinya perselisihan bisnis.

Selain itu, BI dan pemerintah juga sudah mulai harus mengatur persaingan yang tidak seimbang di antara LKM dan bank umum. Ketiadaan aturan membuat bank umum bebas melakukan ekspansi usaha ke daerah-daerah yang selama ini menjadi tempat beroperasinya LKM. Tidak mengherankan bila bank umum bisa *head to head* bersaing dengan LKM. Dengan struktur permodalan yang lebih kuat, bank umum bisa dengan mudah memenangkan persaingan itu. Masalah ini, menurut beberapa koperasi dan BMT yang diwawancarai, membuat banyak LKM mengalami kebangkrutan.

Tulisan pada bab ini telah menganalisis struktur keuangan dan permodalan LKM di dua lokasi penelitian, yaitu Bogor dan Surakarta. Hasil analisis menunjukkan bahwa LKM dengan struktur permodalan tidak hanya dari modal sendiri (simpanan pokok, simpanan wajib, SHU, dan cadangan modal), tetapi juga dari mobilisasi dana pihak ketiga memiliki struktur keuangan (seperti likuiditas, solvabilitas, dan profitabilitas) yang lebih baik dibandingkan dengan LKM yang masih mengandalkan dana dari modal sendiri.

Koperasi memiliki kemampuan yang relatif lebih baik dibandingkan dengan BMT dalam menghimpun dana dari berbagai sumber. Tidak mengherankan jika struktur keuangan, tingkat keuntungan, dan kemampuan koperasi berperan sebagai sumber pembiayaan UMKM juga relatif lebih baik dibandingkan dengan BMT.

Namun, baik koperasi maupun BMT, menghadapi kendala yang serius untuk meningkatkan proporsi simpanan sukarela karena terbatasnya kemampuan ekonomi anggotanya. Sementara itu, kendala untuk menambah modal dari pihak ketiga terkait dengan prosedur dan persyaratan yang sering kali tidak mampu dipenuhi.

Untuk mengoptimalkan peran UKM sebagai sumber pembiayaan UMKM, pemerintah dan BI perlu melakukan serangkaian upaya sebagai berikut. *Pertama*, membentuk UKM *fund* dengan kewenangan menghimpun sumber dana dari pusat untuk didistribusikan ke daerah melalui LKM sehingga sumber permodalan LKM menjadi lebih bervariasi dan semakin besar. *Kedua*, mengintensifkan program kemitraan perbankan (*banking linkage program*) di antara bank umum dan LKM. Dan *ketiga*, membuat aturan agar LKM dan bank umum tidak bersaing secara tidak seimbang.

BAB V

Penutup:

Peran Lembaga Keuangan Mikro Dalam Mendorong Kinerja Usaha Mikro

A. LATAR BELAKANG

Dalam pembangunan ekonomi negara berkembang, seperti Indonesia, usaha mikro memegang peranan yang sangat vital karena sebagian besar penduduknya memiliki latar belakang pendidikan yang rendah dan hidup dalam kegiatan sektor usaha kecil, baik secara tradisional maupun modern. Namun, meski memiliki peranan yang sangat vital, kemajuan sektor usaha mikro masihlah sangat terbatas jika dibandingkan dengan kemajuan yang dimiliki oleh usaha besar. Oleh karena itu, Pemerintah lebih banyak berpihak pada pengusaha besar hampir di semua sektor, seperti perdagangan, perbankan, kehutanan, pertanian, dan industri.

Kecenderungan Pemerintah untuk lebih menaruh perhatian terhadap sektor usaha besar justru mendapat pukulan yang sangat telak saat terjadi krisis ekonomi pada satu setengah dekade lalu di mana satu per satu usaha besar mulai berguguran terkena dampak krisis. Pada masa itu, justru sektor usaha mikro tetap bisa bertahan menghadapi krisis ekonomi serta mampu menyerap tenaga kerja pasca-terjadinya PHK besar-besaran akibat maraknya perusahaan-perusahaan besar yang gulung tikar tersebut.

Kemampuan penetrasi pasar pada usaha mikro lebih berorientasi pada pasar domestik daripada pasar internasional. Di satu sisi, hal ini mengindikasikan masih terbatasnya kemampuan penetrasi pasar bagi usaha mikro yang mengakibatkan terbatasnya pula tingkat profitabilitas yang mampu diterima pengusaha mikro. Namun, di sisi lain, kondisi tersebut akan mengurangi ketergantungan terhadap pasar internasional. Oleh karena itu, usaha mikro mampu tetap tumbuh, meskipun pasar global diterpa krisis.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat karena semakin terbukanya pasar di dalam negeri, usaha mikro mendapat ancaman serius dengan semakin banyaknya barang dan jasa yang masuk dari luar sebagai dampak dari globalisasi. Oleh karena itu, pembinaan dan pengembangan usaha mikro saat ini dirasakan semakin mendeesak dan sangat strategis untuk mengangkat perekonomian rakyat. Dengan demikian, kemandirian usaha mikro dapat tercapai di masa mendatang karena dengan berkembangnya perekonomian rakyat diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka kesempatan kerja, dan memakmurkan masyarakat secara keseluruhan.

Secara rinci, beberapa hal yang menjadi permasalahan usaha mikro di lokasi penelitian antara lain:

- 1) Kurangnya permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan. Adanya kesulitan permodalan membuat usaha mikro kurang berkembang, terutama ketika mendapatkan order dalam jumlah yang cukup besar.
- 2) Kualitas Sumber Daya Manusia yang terbatas, baik dari sisi pendidikan formal maupun pengetahuan serta keterampilannya. Rendahnya kemampuan manajerial juga menjadi salah satu permasalahan utama pelaku usaha mikro di Indonesia. Permasalahan ini timbul akibat tumpang tindihnya manajemen usaha dan manajemen keluarga, khususnya menyangkut pengelolaan keuangannya. Akibatnya, banyak pelaku usaha

mikro yang mengalami kredit macet akibat penggunaan dana kredit modal usaha yang digunakan untuk membiayai kehidupan keluarga.

- 3) Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar. Banyak pelaku usaha mikro yang memiliki produk berkualitas, namun memiliki kesulitan dalam memasarkannya, baik di pasar domestik maupun pasar ekspor karena keterbatasan akses yang mereka miliki dan rendahnya kemampuan dalam melakukan negosiasi dan transaksi.
- 4) Kurangnya mentalitas pengusaha usaha mikro untuk terus berinovasi, ulet dan berani mengambil risiko. Rendahnya mentalitas pelaku usaha mikro menjadikan mereka menjadi sedemikian mudahnya berpindah usaha untuk sekadar mengikuti tren tanpa melakukan evaluasi maupun riset pasar secukupnya guna memperoleh informasi memadai mengenai usaha baru yang akan mereka tekuni.

Adanya kompleksitas permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro memerlukan strategi kebijakan yang komprehensif dan berkelanjutan sehingga upaya untuk meningkatkan skala usaha dan peningkatan kapasitas usaha mikro untuk lebih berdaya saing sebagai salah satu pilar ekonomi nasional akan dapat terwujud. Beberapa langkah yang sudah dilakukan oleh Dinas KUKM Kabupaten Bogor guna mengatasi permasalahan bagi usaha mikro tersebut antara lain:

- 1) Membantu SDM koperasi melalui pelatihan-pelatihan, terutama untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan.
- 2) Membantu permodalan dengan fasilitas dana perbankan, BUMN/BUMD, pegadaian, dan lain-lain.
- 3) Memfasilitasi pemasaran hasil produk usaha mikro melalui *website*, pameran di kabupaten, provinsi, hingga luar negeri.

Jumlah usaha mikro di Kabupaten Bogor mencapai 34.147 unit. Usaha mikro formal mencapai 8.700 unit (terdaftar oleh Dinas KUKM/memiliki *company profile*). Usaha mikro khusus perempuan sebanyak 775 orang. Data usaha mikro yang terdapat di Dinas KUKM Bogor ini belum bisa memisahkan klasifikasi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 1978 tentang UKM, mengenai batasan mikro, kecil, dan menengah menurut aset dan omset. Namun, usaha mikro di Kabupaten Bogor sudah dipilah per kecamatan dan diperoleh produk unggulan dan usaha mikro unggulan di setiap kecamatan. Dinas KUKM juga telah memilih usaha mikro berprestasi, di mana pada tahun ini telah dipilih lima usaha mikro untuk menerima penghargaan saat hari koperasi dan UKM.

Sulitnya pendataan usaha mikro menjadi permasalahan tersendiri bagi Dinas KUKM. Setidaknya terdapat dua permasalahan dalam pendataan usaha mikro, yaitu pengusaha mikro sering beralih profesi secara musiman, seperti berdagang es di musim kemarau, kemudian beralih berdagang bakso di musim hujan sehingga memungkinkan terjadinya pendataan ganda tentang unit usaha mikro dan kecil. Selain itu, terdapat pula usaha mikro yang muncul karena adanya aktivitas “pasar kaget” di wilayah Kabupaten Bogor. Pasar kaget adalah aktivitas perdagangan yang hanya terjadi pada hari, lokasi, dan waktu tertentu. Kedua hal tersebut mengakibatkan sulitnya Dinas KUKM dalam memiliki data secara tepat mengenai jumlah dan spesifikasi usaha mikro. Misalnya pada “pasar kaget” yang ada di sepanjang jalan raya yang dekat kompleks kantor Pemkab Bogor yang pada setiap hari minggu pagi diramaikan dengan “pasar kaget” yang mencapai 3.000 pengusaha/pedagang yang beraktivitas di pasar tersebut. Meskipun disebut sebagai “pasar kaget”, perputaran uangnya cukup besar sebagaimana disampaikan oleh pihak Dinas KUKM Pemkab Bogor yang menyatakan bawah nilai transaksi di pasar tersebut dapat mencapai Rp400 juta dalam setengah hari (pukul 06:00–13:00).

Selanjutnya, tulisan dari bab ini akan berupaya secara khusus mengkaji peran kelembagaan keuangan mikro dalam meningkatkan kinerja usaha mikro.

B. PERMASALAHAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh BPS pada tahun 2009, lebih dari separuh usaha Industri Pengolahan Mikro dan Kecil (57,00%) mengaku mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya. Jenis kesulitan utama, yaitu kesulitan dalam permodalan (36,11%), kesulitan bahan baku (24,80%), dan kesulitan pemasaran (24,60%). Namun, meskipun permasalahan permodalan menjadi masalah utama dalam pengembangan usaha mikro, sebagian besar usaha mikro (sebanyak 77,83% dari total usaha mikro di Indonesia) justru sama sekali tidak ingin memanfaatkan jasa pinjaman dari berbagai lembaga keuangan ataupun dari sumber pembiayaan lainnya dan hanya sebesar 22,17% usaha mikro yang mau memanfaatkan pinjaman untuk mengembangkan usahanya. Akibatnya, usaha mikro di Indonesia masih kurang dapat berkembang, baik dari sisi skala produksi, aset, jangkauan pemasaran, maupun jumlah tenaga kerja yang diserap per unit usaha.

Permasalahan permodalan menjadi permasalahan yang paling krusial bagi para pengusaha usaha mikro, padahal permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Minimnya permodalan usaha mikro umumnya karena sektor usaha mikro merupakan usaha milik perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi usaha mikro dalam memperoleh akses permodalan dari perbankan adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua usaha mikro memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan. Selain agunan, tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh perbankan kepada pelaku usaha mikro cenderung sangat tinggi dan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga perbankan yang diamanatkan kepada pengusaha besar (korporasi). Saat ini, bunga kredit usaha mikro perbankan berada di kisaran 20% hingga 30%, jauh di atas bunga kredit perbankan kepada korporasi. Selisih antara bunga kredit perbankan dan korporasi yang mencapai lebih dari 10% tersebut disebabkan oleh posisi tawar usaha mikro yang lebih rendah daripada korporasi. Nasabah korporasi bahkan dapat menegosiasikan besaran bunga kredit kepada para bankir karena selain berutang nasabah korporasi juga menempatkan dana dan memanfaatkan layanan transaksional dan produk *treasury* di perbankan. Namun, hingga bulan Oktober 2011 ini perbankan telah menyalurkan kredit usaha mikro sebesar Rp439,8 triliun.

Di samping itu, pembuatan proposal pinjaman juga menjadi faktor yang mempersulit para pengusaha usaha mikro dalam mendapatkan akses bantuan permodalan dari perbankan. Hal ini dikarenakan minimnya tingkat pendidikan yang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro tersebut.

Karena belum memiliki perizinan yang lengkap dan jaminan yang jelas, hal ini mengakibatkan para pengusaha usaha mikro terhambat dalam memperoleh akses permodalan sehingga menjerumuskan mereka untuk menggunakan jasa permodalan dari bank keliling yang tidak memerlukan jaminan khusus dan dapat cair dalam waktu yang cepat, namun dengan bunga yang sangat tinggi. Fenomena maraknya bank keliling menjadi permasalahan yang patut dicermati dalam pengembangan usaha mikro. Minimnya

kesadaran masyarakat dan sulitnya memperoleh akses permodalan mengakibatkan sulitnya pengembangan usaha mikro. Para pelaku usaha mikro yang terjerat utang dengan bunga dalam jumlah besar pada bank keliling mengalami kesulitan menginvestasikan modal untuk pengembangan usaha karena modal habis untuk membayar bunga kredit yang tinggi.

Mengingat sulitnya memperoleh permodalan melalui akses perbankan maka peranan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) (seperti koperasi dan BMT) mutlak diperlukan guna memfasilitasi para pengusaha usaha mikro tersebut dalam memperoleh permodalan guna mengembangkan usahanya. LKM biasanya tidak memberikan persyaratan yang berat dan prosedur yang berbelit-belit kepada anggotanya apabila ingin memperoleh pinjaman karena LKM tersebut memberikan pinjaman berlandaskan atas asas kekeluargaan dan bertujuan untuk menyejahterakan anggotanya.

Namun, meskipun akses pemberian pinjaman bantuan permodalan melalui LKM seperti koperasi relatif lebih mudah dijangkau oleh usaha mikro, pada kenyataannya hanya 3,11% usaha mikro yang memperoleh jasa permodalan melalui koperasi. Asal pinjaman utama bagi usaha mikro lebih banyak diperoleh dari pinjaman perorangan (sebesar 42,99%) dan selebihnya bantuan permodalan diperoleh dari perbankan (16,68%), keluarga (8,25%), lembaga keuangan bukan bank (1,59%), modal ventura (0,28%), dan melalui jasa permodalan lainnya (27,10%) (Survei Industri Mikro dan Kecil BPS, 2009).

C. PERAN PEMBIAYAAN LKM DALAM MENDORONG KINERJA USAHA MIKRO

Peran koperasi (sebagai LKM) cukup besar dalam menggerakkan aktivitas usaha mikro. Pengusaha usaha mikro memiliki jiwa wirausaha yang tinggi sehingga mampu mempergunakan fasilitas kredit secara produktif dan mampu membayar cicilan kredit tersebut sesuai batas

waktu yang telah ditentukan. Dengan jiwa kewirausahaan yang seperti itu akan mampu untuk menumbuhkembangkan koperasi. Demikian pula sebaliknya, fasilitas permodalan dengan prosedur dan persyaratan yang tidak menyulitkan sangat dibutuhkan para pengusaha usaha mikro untuk mengembangkan usahanya.

Fasilitas permodalan yang diperoleh pengusaha usaha mikro akan memiliki dampak pada pengembangan unit usaha mikro tersebut melalui berbagai pola peningkatan kinerja usaha mikro yang dapat terlihat dari peningkatan modal kerja, peningkatan jumlah aset, jumlah tenaga kerja yang terserap, perluasan cakupan pemasaran, peningkatan skala produksi, peningkatan penjualan, dan keuntungan bersih. Namun, tidak semua pengusaha usaha mikro mampu memberdayakan secara optimal fasilitas permodalan yang diberikan oleh LKM sehingga tidak mampu mendorong kinerja usaha mikro tersebut secara maksimal. Penyebabnya adalah berasal dari kapasitas manajerial pengusaha usaha mikro tersebut dalam mengelola dana yang telah disalurkan.

Pengusaha usaha mikro dengan kapasitas manajerial yang baik memiliki kemampuan untuk mengambil risiko dengan mengambil pinjaman dan memiliki komitmen untuk membayar cicilan utang tersebut beserta bunganya tepat pada waktu yang ditentukan. Mereka juga mampu mengelola keuangan usaha agar bisa dipisahkan dengan kepentingan pribadi atau keluarga. Dengan demikian, dana pinjaman menjadi efektif terserap untuk pengembangan unit usaha yang mereka miliki.

Beberapa temuan yang diperoleh saat penelitian lapangan di wilayah Bogor dan Solo mengenai karakteristik usaha mikro penerima bantuan modal dari LKM berdasarkan kinerja usahanya antara lain:

- 1) Pengusaha usaha mikro dengan kemampuan manajerial rendah sehingga kinerja usahanya tidak berubah secara signifikan, baik

omset maupun keuntungan bersih antara sebelum dan setelah meminjam dari LKM. Hal tersebut dikarenakan tidak semua dana pinjaman digunakan secara produktif untuk mengembangkan usahanya, melainkan untuk konsumsi pribadi memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Hal ini dikarenakan pengusaha usaha mikro belum memiliki sistem keuangan yang jelas untuk membedakan antara kebutuhan pribadi dan investasi. Pengusaha usaha mikro jenis ini masih mengelola usahanya secara tradisional (tidak berniat memperluas usahanya), meminjam dana pada LKM pun hanya sebatas kebutuhan pribadi (bukan untuk modal). Contoh dari pengusaha usaha mikro kategori ini adalah Bapak Samidi, nasabah Koperasi Moenjari Pasar Klithikan Notoharjo dengan usaha penjualan aksesoris onderdil sepeda motor bekas. Perubahan kinerja usaha Bapak Samidi terangkum dalam Tabel 5.1.

Tabel 5.1 Kinerja Usaha Mikro dengan Kemampuan Manajerial Rendah, Sebelum dan Setelah Memperoleh Kredit

Keterangan	Sebelum Kredit (sebelum tahun 2006)	Setelah Kredit (setelah tahun 2006)
Modal Kerja (Rp)	5.000.000	8.000.000
Aset (Rp)	8.000.000	10.000.000
Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	1	1
Cakupan Pemasaran (Lokal/Regional/Nasional)	Lokal	Lokal
Produksi (Unit)	-	-
Penjualan/bulan (Rp)	3.000.000	7.500.000
Keuntungan Bersih/bulan (Rp)	1.500.000	4.000.000
-Perputaran Modal (Rp)	1.000.000	3.000.000
-Pengeluaran Pribadi (Rp)	2.000.000	4.500.000
-Lainnya (Rp)	-	-

Sumber: Hasil Wawancara, 2011

Usaha yang digeluti oleh Bapak Samidi di atas tidak mengalami perkembangan berarti, baik dalam hal skala produksi, jumlah aset, maupun cakupan pemasaran karena kemampuan manajerial Bapak Samidi masih sangat minim. Hal ini bisa dilihat dari porsi pendapatan yang dialokasikan untuk konsumsi pribadi/rumah tangga masih lebih besar dibandingkan dengan porsi investasi. Adapun besarnya perubahan tingkat keuntungan bersih yang meningkat hingga hampir tiga kali lipat lebih disebabkan karena penjualan yang meningkat akibat lokasi usaha yang sudah lebih dikenal oleh para konsumen.

- 2) Pengusaha usaha mikro dengan tingkat manajerial tinggi yang mampu mengubah omset dan keuntungan bersihnya secara signifikan setelah mendapat pinjaman dari LKM. Pengusaha usaha mikro jenis ini bersifat agresif dalam mengembangkan usahanya. Mereka mampu mengubah skala usahanya dari skala mikro hingga kecil ataupun menengah, menambah asetnya, jumlah tenaga kerja, hingga cakupan usahanya, dari yang semula lokal hingga menjadi regional, nasional, ataupun internasional. Pengusaha usaha mikro jenis ini memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi. Mereka mampu memisahkan antara kebutuhan pribadi dan kebutuhan untuk investasi mengembangkan usahanya. Bahkan, beberapa di antara mereka hanya mengambil sedikit dari jumlah keuntungan yang mereka miliki, dalam jumlah tetap (*fixed*), untuk konsumsi rumah tangga. Sisanya (sebagian besar dari jumlah keuntungan), mereka gunakan untuk memutar modal dengan membeli aset.

Pengusaha jenis ini, selain menumpuk aset dalam jumlah banyak, mereka juga berupaya memperluas cakupan pemasaran bagi produk-produknya dan mampu mengubah strateginya dari penjualan retail menjadi grosir. Pengusaha usaha mikro jenis ini sudah sangat mengerti bagaimana mempergunakan

dana yang diperoleh untuk memperluas usahanya. Pengusaha usaha mikro jenis ini biasanya juga tidak memperoleh modal dari satu jenis LKM saja, melainkan dari beberapa jenis lembaga keuangan, termasuk perbankan. Mereka mampu memperoleh akses menuju perbankan karena telah memiliki berbagai persyaratan yang dibutuhkan perbankan untuk menyalurkan kredit, misalnya agunan. Batas limit pinjaman pun mampu mereka maksimalkan di masing-masing lembaga keuangan, seperti kredit hingga Rp50 juta di LKM ditambah kredit sebesar Rp100 juta di perbankan. Contoh dari pengusaha usaha mikro kategori ini adalah Bapak Ferry Setyawan, nasabah Koperasi Moenjari Pasar Klithikan Notoharjo yang menggeluti usaha penjualan suku cadang sepeda motor baru dengan total memiliki 17 kios di Pasar Klithikan Notoharjo (7 kios di antaranya digunakan sebagai gudang). Perubahan kinerja usaha Bapak Ferry dapat dilihat dalam Tabel 5.2.

Tabel 5.2 Kinerja Usaha Mikro dengan Kemampuan Manajerial Tinggi, Sebelum dan Setelah Memperoleh Kredit

Keterangan	Sebelum Kredit (sebelum tahun 2006)	Setelah Kredit (setelah tahun 2006)
Modal Kerja (Rp)	15.000.000	100.000.000
Aset (Rp)	30.000.000	1.500.000.000
Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	1	15
Cakupan Pemasaran (Lokal/Regional/Nasional)	Lokal	Nasional
Produksi (Unit)	-	-
Penjualan/bulan (Rp)	60.000.000	450.000.000
Keuntungan Bersih/bulan (Rp)	9.000.000	30.000.000
- Perputaran Modal (Rp)	59.100.000	447.900.000
- Pengeluaran Pribadi (Rp)	900.000	2.100.000
- Lainnya (Rp)	-	-

Sumber: Hasil Wawancara, 2011

Perbaikan kinerja usaha Bapak Ferry jelas terlihat dalam Tabel 5.2, yaitu terjadi perubahan secara signifikan di seluruh aspek, modal kerja, aset, jumlah tenaga kerja, cakupan pemasaran, maupun penjualan. Dilihat dari skala usahanya, usaha Bapak Ferry yang semula masih berada di skala mikro, kini telah berada di skala usaha kelas menengah. Demikian pula cakupan pemasaran dari usaha Bapak Ferry yang semula hanya berada dalam cakupan lokal di sekitar wilayah Surakarta, kini mulai merambah di level nasional (mencakup Papua, Kalimantan, Sulawesi, dan Maluku). Kunci keberhasilan usaha Bapak Ferry antara lain berasal dari kemampuannya dalam mengelola keuangan usaha sehingga tidak banyak tercampur oleh kepentingan pribadi/rumah tangga.

- 3) Pengusaha usaha mikro dengan tingkat manajerial menengah, namun kurang berani melakukan ekspansi usaha sehingga produksi dilakukan hanya berdasarkan pesanan yang diterima oleh para pelanggan lama. Pengusaha jenis ini lebih bersifat konservatif. Mereka tidak berniat untuk menumpuk aset, namun hanya membeli aset sesuai dengan kebutuhan pesanan yang ada. Oleh karena itu, ketika terjadi pesanan dalam jumlah besar, mereka cenderung mencari dana usaha dari beberapa institusi keuangan yang ada, tidak hanya berasal dari satu LKM saja. Mereka memiliki persyaratan yang dibutuhkan oleh perbankan sehingga mereka juga bisa mendapatkan akses kredit dari perbankan apabila dana yang dibutuhkan harus dalam jumlah besar. Namun, jika dana yang dibutuhkan dalam jumlah kecil (di bawah Rp50 juta), mereka lebih prioritas meminjam dari LKM karena beberapa hal seperti prosedurnya tidak begitu sulit, lokasi LKM yang lebih dekat dan hubungan dengan pengurus LKM yang bersifat kekeluargaan. Contoh dari pelaku usaha mikro kategori ini adalah Ibu Sri Wahyuni, nasabah BMT Dinar Noor Ummah yang mengelola sebuah toko bahan bangunan/

material. Perubahan kinerja dari usaha Ibu Sri Wahyuni dapat dilihat dalam Tabel 5.3.

Tabel 5.3 Kinerja Usaha Mikro dengan Kemampuan Manajerial Menengah, Sebelum dan Setelah Memperoleh Kredit

Keterangan	Sebelum Kredit (sebelum tahun 2006)	Setelah Kredit (setelah tahun 2006)
Modal Kerja (Rp)	300.000.000	400.000.000
Aset (Rp)	-	-
Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	8	8
Cakupan Pemasaran (Lokal/Regional/Nasional)	Regional	Regional
Produksi (Unit)	-	-
Penjualan/bulan (Rp)	600.000.000	700.000.000
Keuntungan Bersih/bulan (Rp)	40.000.000	60.000.000
- Perputaran Modal (Rp)	35.000.000	55.000.000
- Pengeluaran Pribadi (Rp)	5.000.000	5.000.000
- Lainnya (Rp)	-	-

Sumber: Hasil Wawancara, 2011

Berdasarkan Tabel 5.3 dapat dilihat bahwa kinerja usaha Ibu Sri Wahyuni tidak mengalami kemajuan secara signifikan meskipun beliau sudah mampu mengelola keuangan usaha dengan baik dengan menempatkan porsi modal usaha lebih banyak dibandingkan dengan kebutuhan pribadi/rumah tangga. Penyebab stagnannya usaha ini adalah karena pengusaha usaha mikro kurang berani dalam melakukan ekspansi usaha sehingga pelanggan dari usaha ini adalah pelanggan loyal saja. Kredit dari BMT ataupun dari lembaga keuangan lain hanya digunakan untuk memenuhi order saja tanpa digunakan untuk memperluas pemasaran produk tersebut.

D. PERAN KERJA SAMA ANTAR-USAHA MIKRO DALAM PENGEMBANGAN USAHA

Usaha mikro dalam menjalankan usahanya sering kali dihadapkan pada persoalan kapasitas manajerial yang terbatas. Hal ini dikarenakan pengelolaan usaha mikro dijalankan berdasarkan manajemen rumah tangga sehingga tata kelola usahanya dilakukan secara sederhana. Akan tetapi, kapasitas manajerial usaha mikro yang sederhana memiliki keragaman jika dikaitkan dengan kemampuannya untuk melakukan kerja sama atau *networking* usaha. Bentuk kerja sama jaringan usaha ini dapat berupa kerja sama permodalan, pasokan bahan baku, hingga pemasaran produk usaha mikro. Keragaman dari kerja sama usaha mikro tersebut antara lain:

- 1) *Business Networking*. Jaringan usaha ini umumnya terbentuk berdasarkan akumulasi aktivitas usaha yang sudah berjalan cukup lama sehingga menciptakan jalinan hubungan antarpengusaha.
- 2) *Inter-generational Networking*. Jaringan usaha yang terjadi pada aktivitas usaha yang telah dilakukan secara turun-temurun sehingga menciptakan hubungan yang erat dalam jaringan usaha antarpengusaha dan antargenerasi.
- 3) *Emotional Networking*. Adanya jaringan usaha yang terbentuk karena keterikatan emosional kedaerahan. Hal ini umumnya terjadi pada aktivitas usaha yang dijalankan oleh perantau yang berasal dari daerah yang sama, aktivitas usaha yang berkaitan, dan menetap di wilayah yang sama.

Adanya jaringan usaha yang kuat akan membantu peningkatan kapasitas manajerial. Jaringan usaha ini terjalin karena interaksi yang baik antarpengusaha dan memudahkan usaha mikro dalam memenuhi kebutuhan usahanya. *Business networking* terbentuk karena ada aktivitas usaha yang dijalankan dengan baik dan terus-menerus sebagai bagian dari *day to day business* sehingga menciptakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan antarusaha mikro. Hal

ini biasa terjadi pada jaringan *supply chain* usaha mikro sehingga terjadi hubungan vertikal, baik antara usaha mikro dengan pemasok kebutuhan produksi maupun dan pemasar hasil produksi usaha mikro.

Kontinuitas aktivitas usaha yang sudah mempunyai *business networking* biasanya sudah berjalan dengan baik sehingga menciptakan kepercayaan. Hal ini akan memberikan kemudahan dalam proses pemesanan, pengiriman, pembayaran, dan pelayanan usaha.

Dalam *inter-generation networking*, keberadaan jaringan usaha terjalin lintas generasi, yang timbul karena adanya hubungan bisnis yang baik pada generasi sebelumnya dan dilanjutkan dengan baik oleh generasi penerus. Hal ini misalnya terjadi pada aktivitas usaha turun-temurun yang diwariskan oleh keluarga dengan tetap menjaga jalinan kerja sama yang baik dengan para mitra bisnis yang sudah dikelola oleh generasi sebelumnya. Aktivitas usaha mikro di bidang jasa perdagangan biasanya memanfaatkan adanya hubungan antar-generasi ini untuk mempertahankan dan mengelola kapasitas manajerialnya. Contohnya terdapat pada salah satu narasumber penelitian di Solo yang menyebutkan bahwa usaha perdagangan bahan bangunan yang sekarang dijalankannya merupakan warisan dari orangtuanya. Dalam aktivitasnya, usaha toko bahan bangunan ini memerlukan pasokan barang yang datang tepat waktu dan konsumen yang loyal. Pengusaha yang menjadi ahli waris usaha orang tua ini kemudian tetap mempertahankan dan meneruskan kerja sama usaha yang sudah dilakukan oleh orangtuanya dengan pemasok dan konsumen sehingga tetap mampu melanjutkan usaha perdagangannya ini.

Sementara itu, dalam *emotional networking*, lebih mengarah pada terjalin kerja sama antarusaha mikro karena ada kesamaan daerah asal pengusaha yang terjalin pada suatu wilayah dan aktivitas usaha yang mirip. Jalinan kerja sama ini sebagian besar terjadi di kawasan perkotaan ketika ada kelompok pengusaha yang merantau ke daerah

perkotaan dengan membawa bekal keterampilan usaha dan mengembangkan usahanya di kota tersebut. Selain itu, *emotional networking* juga terjadi karena adanya keterkaitan pengusaha dengan pengusaha lainnya. Misalnya di daerah Bogor terdapat pengusaha-pengusaha pengolahan kedelai yang menetap di wilayah Bogor dan berasal dari daerah Pemalang, Jawa Tengah. Karena adanya kesamaan daerah asal maka para pengusaha ini menjalin hubungan bisnis dengan membentuk semacam paguyuban hingga mampu membentuk koperasi tahu tempe. Walaupun sifat keanggotaan koperasi tersebut terbuka, tetapi anggotanya sebagian besar merupakan pengusaha yang berasal dari daerah yang sama. Kerja sama usaha di tingkat usaha mikro ini sangat bermanfaat bagi perkembangan usaha mikro karena memberikan kemudahan dalam berbagai hal yang terkait dengan aktivitas usahanya.

Keragaman kerja sama dalam usaha mikro ini terjadi pada aktivitas yang juga beragam mulai dari aktivitas sektor perdagangan, jasa, dan industri. Dalam hal ini, perlu dipahami bahwa tidak ada satu bentuk kerja sama yang dianggap terbaik dan kemudian akan berlaku efektif untuk semua pengusaha. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan yang mendasar, baik dari sisi pola usaha maupun karakteristik usaha yang dijalankan oleh pengusaha mikro. Keberhasilan atau kegagalan dari pola kerja sama yang dijalankan oleh usaha mikro ini sangat tergantung pada kemampuan setiap pengusaha dalam menjaga kerja sama bagi keberlanjutan usahanya.

E. PERAN KERJA SAMA ANTARA USAHA MIKRO DAN LKM BAGI PENINGKATAN AKTIVITAS USAHA MIKRO

Selain menjalin hubungan dengan sesama usaha mikro, hubungan kerja sama juga diperlukan dalam kaitannya dengan akses terhadap sumber pembiayaan usaha. Sebagaimana telah diketahui bahwa usaha mikro sering kali terkendala pada akses terhadap sumber pembiayaan perbankan. Perbankan cenderung memperlakukan usaha mikro

seperti perusahaan besar dalam penerapan persyaratan kredit karena adanya prinsip kehati-hatian bank. Kondisi ini sering kali sulit dipenuhi oleh usaha mikro dalam pengajuan kredit usaha sehingga tidak berhasil memperoleh kredit yang diharapkan. Akibatnya, banyak usaha mikro yang mengalami kesulitan untuk memperoleh tambahan modal usaha dan modal kerja. Hal ini jugalah yang disampaikan oleh responden, baik di wilayah Bogor maupun Solo yang menyatakan bahwa akses pembiayaan lebih banyak dilakukan pada LKM seperti koperasi simpan pinjam dan BMT. Beberapa hal yang menghambat usaha mikro memperoleh sumber pembiayaan perbankan antara lain:

- 1) Tidak memiliki jaminan, baik berupa sertifikat tanah maupun aset lain yang dapat digunakan sebagai penjamin kredit.
- 2) Tidak memiliki persyaratan formal usaha dan legalitas badan hukum (izin usaha, status perusahaan, NPWP, dan lain-lain)
- 3) Pengajuan dan proses pengajuan kredit yang rumit dan membutuhkan waktu lama.
- 4) Terbatasnya informasi kelayakan usaha (informasi data neraca keuangan usaha mikro) dengan kebutuhan pembiayaan dalam skala kecil.

Porsi pembiayaan dari perbankan yang diakses oleh usaha mikro berdasarkan data Bank Indonesia hingga bulan September 2011 baru mencapai 17,2%, sedangkan sebagian besar lagi dibiayai oleh LKM (*Infobanknews*, Selasa, 29/11/2011). Jumlah penyaluran kredit usaha mikro terhadap total kredit perbankan per bulan September 2011 baru mencapai 21,5% atau sebesar Rp457,8 triliun dengan porsi sebesar 23% atau Rp105,1 triliun ke kredit usaha mikro, sebesar 31,7% atau Rp145,4 triliun ke kredit usaha kecil, dan sebesar 45,3% atau Rp207,3 triliun ke kredit usaha menengah (*Infobanknews*, Selasa, 29/11/2011). Sebenarnya, usaha mikro memiliki aset yang bisa digunakan kepada perbankan. Akan tetapi, karena adanya kekhawatiran

apabila tidak mampu membayar maka aset akan disita oleh perbankan membuat beberapa pengusaha menyatakan keenggannya untuk menjaminkan aset ke perbankan.

Menarik untuk diketahui bahwa dari hasil wawancara dengan beberapa pengusaha di lokasi penelitian yang menyatakan enggan menjaminkan asetnya ke perbankan justru bersedia melakukan penjaminan aset pada LKM. Alasannya adalah bahwa jika terjadi persoalan gagal bayar di kemudian hari masih dapat dinegosiasikan dengan pihak LKM dibandingkan dengan perbankan yang dalam persepsi pengusaha ini cenderung akan sangat tegas dan sulit diajak kompromi. Selain itu, perbankan masih dianggap sebagai institusi pembiayaan yang mensyaratkan banyak hal sehingga dianggap sebagai proses yang rumit dan membutuhkan waktu lama, sedangkan kebutuhan pembiayaan usaha biasanya harus cepat terealisasi. Demikian juga dari sisi kebutuhan pembiayaan yang umumnya dalam nominal yang tidak besar sehingga sebagian pengusaha usaha mikro menyatakan bahwa mereka tidak perlu mengakses pembiayaan ke perbankan, tetapi cukup ke koperasi ataupun LKM lainnya di sekitar tempat tinggalnya. Jaringan pembiayaan usaha mikro dengan LKM terjalin dengan baik karena munculnya kepercayaan sosial antara usaha mikro dan LKM. Hal ini terjadi karena pihak usaha mikro dan LKM pada umumnya sudah saling mengenal satu sama lain karena berada pada lingkup wilayah yang sama.

Hubungan yang paling kuat dalam jaringan pembiayaan usaha terjadi antara usaha mikro dan koperasi. Baik pada contoh kasus koperasi, baik di Bogor maupun di Solo menunjukkan bahwa kebutuhan pembiayaan usaha mikro yang dapat dipenuhi oleh koperasi akan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak. Pada contoh kasus Koperasi tahu tempe di Bogor, pihak koperasi dapat memberikan bantuan pembiayaan dengan memberikan pasokan kebutuhan bahan baku kepada pengusaha yang menjadi anggotanya.

Dalam skala yang lebih besar, Koperasi Munjari di Solo mampu menyediakan dana yang cukup besar hingga Rp50 juta kepada anggota yang membutuhkannya. Koperasi Munjari di Solo terbentuk dari penggusuran lapak pedagang kaki lima di kawasan Monumen Solo. Para PKL ini dipindahkan ke pasar klithikan yang merupakan area pasar yang disediakan oleh Pemerintah Kota Solo. Para PKL ini kemudian membentuk Koperasi yang pada awalnya dibentuk untuk memfasilitasi dana bantuan yang disalurkan pemerintah kepada pengusaha. Hubungan yang baik antara pengusaha dan LKM ini memudahkan proses pembiayaan dengan tetap menjaga prinsip kehati-hatian dalam penyaluran kredit dan juga mempertimbangkan kemampuan pembiayaan dari LKM.

Kepercayaan sosial juga dikembangkan oleh aktivitas pembiayaan dari koperasi yang memberikan kredit skala mikro dan menengah kepada pedagang di kawasan pasar klithikan yang dikelola melalui pembayaran kredit secara harian dan dengan metode “jemput bola” di mana pihak BMT berkeliling mengambil “tabungan” kepada penerima kredit yang kemudian jumlah tabungan ini akan diperhitungkan per bulan sebagai pengurang cicilan kredit. Hal yang serupa juga dilakukan oleh LKM/BMT, khususnya dalam penyaluran kredit skala kecil kepada pedagang pasar. Pada pembiayaan yang lebih besar, kerja sama antara pengusaha dan LKM dilakukan sebagai akumulasi kepercayaan yang diberikan oleh masing-masing pihak. Misalnya pada Koperasi Munjari, pembiayaan skala besar ini diberikan kepada beberapa anggotanya yang memiliki rekam jejak pembayaran kredit yang baik. Hal ini juga terjadi pada BMT Nuur Ummah, Solo yang dapat memberikan kredit hingga Rp100 juta kepada anggotanya, namun dengan dicairkan dalam beberapa skema pembiayaan.

Kemampuan LKM dalam melakukan pembiayaan kredit cukup memengaruhi hubungan antara pengusaha dan LKM, terutama dalam membantu perkembangan usaha mikro. Tanda-tanda yang

menunjukkan adanya peningkatan aktivitas usaha mikro dari hasil pemanfaatan pembiayaan LKM dapat diketahui dari kecenderungan peningkatan pagu kredit yang diambil oleh para pelaku usaha mikro. Responden koperasi dan LKM di Bogor dan Solo menyampaikan informasi bahwa usaha mikro yang mampu menyelesaikan cicilan kredit dengan baik cenderung akan meningkatkan pagu pinjamannya pada periode kredit berikutnya. Misalnya, pada jasa kredit tanpa agunan dengan nilai pinjaman awal antara Rp200 ribu hingga Rp500 ribu maka pada periode selanjutnya akan terjadi peningkatan permintaan kredit dan disesuaikan dengan perkembangan usaha mikro. Pihak LKM memberikan tambahan pinjaman kredit tanpa agunan ini melalui pertimbangan besarnya tabungan nasabahnya yang kemudian dapat digunakan sebagai dasar penentuan besaran kredit yang dapat disalurkan kepada pengusaha, walaupun tetap pada nominal kredit yang tidak terlalu besar. Pada skema pinjaman yang nominalnya cukup besar, LKM tetap mensyaratkan adanya agunan kredit. Akan tetapi, jenis agunan kredit ini bisa menjadi bervariasi, mulai dari agunan yang lazim digunakan seperti surat kepemilikan kendaraan bermotor dan sertifikat tanah, hingga agunan berupa surat tanda bukti hak pakai ruko. Fleksibilitas agunan ini sebenarnya terjadi karena adanya kepercayaan sosial yang dibangun oleh pihak usaha mikro dan LKM sehingga memberikan kemudahan pada pembiayaan usaha mikro.

Model hubungan antara LKM dan usaha mikro sebenarnya bisa ditiru oleh perbankan. Tentu saja tidak mudah untuk menerapkan hal tersebut secara langsung ke dalam model pembiayaan perbankan karena adanya prinsip kehati-hatian perbankan yang sangat ketat dan berlaku tanpa pengecualian. Oleh karena itu, dapat dilakukan suatu mekanisme transmisi pembiayaan yang tetap dapat meminimalkan risiko pembiayaan perbankan terhadap usaha mikro, sebagai berikut.

- 1) Pemanfaatan dana *Corporate Social Responsibility* (CSR) perbankan bagi usaha mikro dengan pola kredit dan mekanisme pembiayaan yang lebih lunak. Kemajuan dari usaha mikro akan dapat menjadi bahan pertimbangan dan evaluasi dari pihak perbankan untuk mengetahui kemampuan manajerial usaha mikro dalam mengelola kredit. Selanjutnya, perbankan dapat mempersiapkan usaha mikro sebagai suatu usaha yang layak mendapat pembiayaan komersial.
- 2) Kerja sama antara perbankan dan LKM. Dalam kerja sama ini, perbankan berfungsi sebagai penyedia kredit bagi usaha kecil melalui kerja sama dengan LKM yang relatif lebih dapat diterima oleh pelaku usaha mikro. LKM akan lebih mudah untuk beradaptasi dengan persyaratan-persyaratan perbankan memperoleh kepercayaan dalam menyalurkan kredit usaha kecil. Dalam hal ini perbankan dapat tetap menerapkan prinsip kehati-hatian kepada debitor LKM yang mengajukan permohonan kredit yang disalurkan kepada calon nasabah usaha mikro. Perbankan dapat memberikan insentif kepada LKM dalam bentuk bunga kredit yang kompetitif sehingga LKM masih dapat mengambil margin keuntungan dari biaya bunga bank tanpa harus bersaing dengan suku bunga kredit perbankan komersial. Selanjutnya, apabila terjadi perkembangan yang signifikan dari aktivitas usaha mikro yang dibiayai oleh LKM maka usaha mikro tersebut dapat langsung mendapat akses kepada perbankan melalui rekomendasi LKM yang telah bekerja sama dengan bank terkait.
- 3) Model penyaluran kredit pemerintah. Model yang saat ini diterapkan melalui program KUR, yaitu pemerintah menyalurkan bantuan kredit usaha melalui perbankan. Dalam hal ini, perbankan menjadi pihak yang menyalurkan kredit terhindar dari risiko kredit macet karena sumber pembiayaan berasal sebenarnya dari pemerintah dengan jumlah kredit yang sudah ditentukan oleh

pemerintah. Apabila usaha mikro yang mengikuti program ini dianggap sudah layak untuk memperoleh kredit perbankan secara komersial maka usaha mikro tersebut dapat berhubungan langsung dengan perbankan melalui penyaluran kredit komersial.

Proses penyaluran kredit dengan model di atas tidak sekadar memberikan bantuan kredit, tetapi juga dapat diikuti dengan metode pendampingan, pembinaan, dan penyuluhan secara intensif kepada usaha mikro melalui bantuan konsultan bisnis yang sanggup meningkatkan kinerja usaha mikro. Perbankan biasanya tidak akan melakukan proses pembinaan secara langsung, tetapi dapat dilakukan melalui perantara bisnis yang dapat menghubungkan debitur skala kecil dengan debitur skala besar apabila ada kesamaan dan keterkaitan usaha. Dalam hal ini, perbankan menjadi fasilitator dalam mempertemukan pengusaha besar dan kecil sebagai sesama debitur bank tersebut. Hal ini diharapkan dapat membantu mengatasi persoalan manajerial usaha mikro yang masih belum dikelola dengan baik.

F. PENGEMBANGAN KAPASITAS ORGANISASI USAHA MIKRO

Keberadaan usaha mikro sebagai entitas usaha di sektor riil tidak dapat menjalankan usahanya dengan baik tanpa adanya bantuan dari pihak lain. Peran pemerintah sering kali dituntut untuk lebih aktif dalam memberikan pendampingan dan pemberdayaan usaha mikro, terutama dari sisi organisasi usaha mikro. Dari hasil wawancara dengan narasumber di tingkat pemerintah daerah, organisasi usaha mikro belum banyak dibentuk, kecuali dalam wadah koperasi. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika koperasi menjadi satu-satunya wadah organisasi usaha mikro yang paling aktif dalam menggiatkan aktivitas usaha mikro.

Dari hasil wawancara dengan pelaku usaha pengolahan bahan makanan kedelai di Kabupaten Bogor, keberadaan koperasi sebagai wadah organisasi sesama pelaku usaha mikro memberikan manfaat yang besar dalam aktivitasnya seperti adanya kerja sama bantuan modal kerja, terutama penyediaan bahan baku dan pemasaran. Sesama anggota koperasi sering kali melakukan kerja sama produksi dan pemasaran apabila diperlukan sehingga dapat mengurangi intrik persaingan usaha yang dapat merugikan aktivitas usahanya. Keberadaan organisasi usaha mikro dalam bentuk koperasi ini juga dirasakan manfaatnya oleh para pelaku usaha mikro di Pasar Klithikan, Solo. Keberadaan Koperasi Serba Usaha Munjari tidak sekedar menyediakan kebutuhan usaha, tetapi juga berfungsi sebagai pemersatu pedagang karena adanya persamaan latar belakang usaha yang sebelumnya merupakan PKL yang tidak memiliki ruang usaha formal.

Oleh karena itu, koperasi juga dianggap cocok sebagai bentuk pengembangan organisasi usaha mikro karena perangkat organisasi koperasi ini lebih mengarah pada kepentingan anggota. Misalkan saja adanya mekanisme rapat anggota sebagai wadah aspirasi anggota dan pemegang kekuasaan tertinggi dalam koperasi untuk menentukan kebijakan yang berlaku dalam koperasi, termasuk dalam penetapan pengurus dan pengawas koperasi. Dengan demikian, keberadaan pengurus koperasi yang memperoleh mandat dari anggota dalam menjalankan tugasnya akan berupaya memenuhi kebutuhan anggotanya sesuai dengan AD/ART koperasi yang disesuaikan dengan ideologi koperasi. Dengan organisasi semacam ini, kebutuhan usaha mikro akan selalu diusahakan dipenuhi oleh koperasi dengan mempertimbangkan kemampuan dan kelangsungan usaha koperasi.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan pengusaha usaha mikro tidak mampu mendorong kinerjanya secara optimal sehingga usahanya

tidak mampu tumbuh dan berkembang sesuai harapan. Tiga permasalahan utama yang menghambat kinerja para pelaku usaha mikro tersebut antara lain masalah permodalan, kesulitan bahan baku dan masalah pemasaran. Di antara ketiga permasalahan tersebut, masalah permodalan masih menjadi kesulitan terbesar dari para pelaku usaha mikro.

Berbagai lembaga keuangan yang seharusnya bisa menjadi solusi atas masalah permodalan tersebut ternyata tidak mampu secara optimal memberikan suntikan modal kepada para pelaku usaha mikro. Hal ini dikarenakan berbagai persyaratan teknis yang ditetapkan oleh lembaga keuangan tersebut, seperti adanya agunan/jaminan, suku bunga yang tinggi dan proposal pinjaman. Di satu sisi, adanya beberapa persyaratan pemberian kredit tersebut merupakan prasyarat keberlangsungan usaha lembaga keuangan tersebut agar tidak terjadi kredit macet (*non-performing loans*) dalam menjalankan usahanya. Namun, di sisi lain, adanya persyaratan tersebut justru memberatkan para pengusaha mikro karena tidak semua pelaku usaha memiliki agunan yang diperlukan serta pendidikan yang memadai.

Berdasarkan kesulitan-kesulitan inilah, LKM, seperti koperasi, berperan dalam menyediakan akses permodalan bagi para pengusaha mikro dengan tidak memberikan persyaratan yang berat dan prosedur yang berbelit-belit kepada anggotanya apabila ingin memperoleh pinjaman karena LKM tersebut memberikan pinjaman berlandaskan atas asas kekeluargaan dan bertujuan untuk menyejahterakan anggotanya.

Namun, meskipun para pelaku usaha mikro sudah mendapatkan akses kredit melalui kemudahan persyaratan dari LKM, kinerja usaha mikro tidak serta-merta langsung melonjak signifikan. Kinerja usaha mikro secara umum juga dipengaruhi oleh jiwa wirausaha dan kapasitas manajerial yang tinggi dari para pelaku usaha mikro sehingga mampu mempergunakan fasilitas kredit secara produktif

dan mampu membayar cicilan kredit tersebut sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan.

Keberadaan jaringan usaha sangat membantu dalam peningkatan kapasitas manajerial dalam usaha mikro. Jaringan usaha yang kuat terjalin melalui proses interaksi yang terus-menerus antar pengusaha. Jaringan usaha ini dapat berupa kerja sama produksi dan pemasaran yang bermanfaat untuk menjaga kelancaraan aktivitas usaha dan mengurangi intrik negatif dari persaingan usaha yang dapat merugikan usaha mikro. Akan tetapi, jaringan usaha ini belum sampai pada pembentukan jaringan usaha permodalan sehingga kebutuhan pembiayaan usaha mikro masih terkendala apabila harus berhubungan dengan institusi perbankan. Perbankan masih menjadi institusi pembiayaan dengan proses yang rumit sehingga membuat usaha mikro enggan berhubungan dengan perbankan dan lebih memilih koperasi ataupun LKM sebagai jaringan pembiayaan. Hubungan yang kuat dalam jaringan pembiayaan usaha antara usaha mikro dan LKM disebabkan adanya kepercayaan sosial yang terbentuk karena akumulasi jalinan hubungan bisnis atau saling mengenal satu sama lain pada lingkup wilayah yang sama.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, M.K. 2007. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: Andi.
- Amin, S., Rai, A.S. & Topa, G. 2003. "Does Microcredit Reach the Poor and Vulnerable? Evidence from Northern Bangladesh." *Journal of Development Economics*, 70(1), 59–82.
- Ardiana. 2010. "Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya terhadap Kinerja UKM di Surabaya". *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol.12, No. 1, Maret 2010: 42–55.
- Astiko, dan Sunardi. 1996. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Badan Pusat Statistik. 2009. *Profil Industri Mikro dan Kecil 2009*.
- Besley, Timothy, Coate, Stephen and Loury, Glenn. 1993. "The Economics of Rotating Saving and Credit Associations," *American Economic Review*. 83(4). pp. 792–820.
- Brigham, E.F. & Houston, J.F. 2001. *Fundamentals of Financial Management (Dasar-Dasar Manajemen Keuangan)*. Buku 1. Edisi 8. Penerbit Erlangga.
- Charitonenko, S. & Afwan, I. 2003. *Commercialization of Microfinance: Indonesia*. Manila: ADB.
- Charitonenko, S., Champion, A. & Fernando, N.A. 2004. *Commercialization of Microfinance: Perspectives from South and Southeast Asia*. Manila: ADB.
- Chavez, Rodrigo and Gonzales-Vega, Claudio. 1996. "The Design of Successful Rural Financial Intermediaries: Evidence from Indonesia." *World Development*. 24(1). pp. 65–78.
- Chowdhury, A.M.R. & Bhuiya, A. 2004. "The Wider Impacts of BRAC Poverty Alleviation Program in Bangladesh." *Journal of International Development*, 16(3), 369–386.

- Coleman, B.E. 1999. "The Impact of Group Lending in Northeast Thailand." *Journal of Development Economics*, 60(1), 105–142.
- Conning, Jonathan. 1999. "Outreach, Sustainability and Leverage in Monitored and Peer-monitored Lending." *Journal of Development Economics*. 60(1). pp. 51–77.
- Dahlan Siamat dkk. 1999. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi UI.
- Dahlan Siamat. 1993. *Manajemen Bank Umum*. Jakarta: Intermedia.
- Departemen Sosial. 2004. *Panduan Umum: Pengembangan Usaha Ekonomi Produktif Fakir Miskin Melalui Kelompok Usaha Bersama (Kube) dan Lembaga Keuangan Mikro*. Jakarta: Departemen Sosial RI.
- Dewan Koperasi Indonesia. 2002. *Koperasi Untuk Pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro*.
- Djazuli. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Djoko Retnadi. "Bank Mesti Inovatif untuk Kredit UMKM". *Koran Investor Daily*, Selasa 10 April 2007.
- Eko Nugroho, Agus. 2011. *Microfinance Development in Indonesia Market Segmentation, Social Capital and Welfare Outreach to The Poor in Rural Java*. LAP Lambert Academic Publishing.
- Guinnane, Timothy W. 2001. "Cooperatives as Informations Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883–1914." *Journal of Economic History*. 61(2). pp. 366–389.
- Hendayana, R. dan Bustaman, S. 2010. *Fenomena Lembaga Keuangan Mikro dalam Perspektif Pembangunan Ekonomi Pedesaan*. Bogor: Balai Besar Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian.
- Hertanto Widodo. 1999. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*. Bandung: Mizan.
- Hoff, K. and Stiglitz, J.E. 1997. "Moneylenders and Bankers: Proce-increasing Subsidies in a Monopolistically Competitive". *Journal of Development Economics*. 52(2). pp. 429–462.
- Infobanknews online*, 29 November 2011. "Bagi Bank, Usaha Mikro itu Feasible Tapi Tidak Bankable", <http://www.infobanknews.com/2011/11/bagi-bank-Usaha-mikro-itu-feasible-tapi-tidak-bankable/>, diakses tanggal 12 Desember 2011.

- Ismawan, B. 2003. “Merajut Kebersamaan dan Kemandirian Bangsa Melalui Keuangan Mikro untuk Menanggulangi Kemiskinan dan Menggerakkan Ekonomi Rakyat”. *Jurnal Ekonomi Rakyat* Tahun II 6: 1–7.
- Ismawan, B. dan S. Budiantoro . 2005. “Mapping Microfinance in Indonesia.” *Jurnal Ekonomi Rakyat*, Hlm. 17.
- Ismawan, B. dan S. Budiantoro. 2005. *Keuangan Mikro: Sebuah Revolusi Tersembunyi dari Bawah*. Jakarta: Gema PKM Indonesia
- Ismawan, Bambang. “Keuangan Mikro dalam Penanggulangan Kemiskinan dan Pemberdayaan Ekonomi Rakyat”, *Temu Nasional dan Bazar Pengembangan Keuangan Mikro Indonesia*, 22–25 Juli 2002.
- Karlan, Dean S. 2005. *Social Capital and Group Banking*. Yale University, New Heaven: Mimeographed.
- Karlan, Dean S. 2007. “Social Connections and Group Banking”. *The Economic Journal*. 117 (517). pp. 52–84.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI. 2010. *Pedoman Peningkatan Koperasi*, Jakarta.
- Krahnen, Jan P. and Schmidt, Reinhart H. 1995. “On the Theory of Credit Cooperatives: Equity and On-lending in Multi-tier System—Aconcept Paper”. Geneva: International Labor Organization (ILO), *Poverty-Oriented Banking Working Paper* No. 11.
- Laporan Akhir Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro. 2006. “Yayasan Pengembangan Masyarakat Agromaritim (YPMA)”. Diunduh dari http://regional.coremap.or.id/downloads/Keuangan_Mikro.pdf.
- Laporan Neraca dan Rugi Laba Koperasi Mitra Indonesia Tahun 2009 & 2010.
- Laporan Pertanggungjawaban Pengurus BMT Nuur Ummah Surakarta Tahun Buku 2009 & 2010.
- Laporan Pertanggungjawaban Pengurus Koperasi Serba Usaha Moenjari 45 Surakarta Tahun Buku 2009 & 2010.
- Laporan Pertanggungjawaban Pengurus Koperasi Simpati Bogor Tahun Buku 2009 & 2010. *Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI No. 06/Per/M.KUKM/III/20008, tentang Pedoman Peningkatan Koperasi*.
- Laporan Tahunan. “Neraca Semester II Periode Tahun 2002–2005 *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Nurul Ummah Bandung”.
- Makhalul Ilmi SM. 2002. *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.

- Manurung, Adler Haymans. 2008. “Modal untuk Bisnis UKM”, *Kompas*, Jakarta: Kompas.
- Martowijoyo, Sumantoro. 2007. *Indonesian Microfinance at the Crossroads, Caught between Popular and Populist Policies*. USA: CGAP and IRIS Center, University of Maryland.
- Mosley, P. 2001. “Microfinance and Poverty in Bolivia.” *The Journal of Development Studies*, 37(4), 101–132.
- Mosley, P. and Rock, J. 2004. “Microfinance, Labor Markets and Poverty in Africa: A Study of Six Institutions.” *Journal of International Development*, 16 (3), 467–500.
- Muchdarsyah Sinungan. 1999. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Muhammad. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press bekerja sama dengan Tazkia Cendikia.
- Muhammad. 2002. *Kebijakan Fiskal Dan Moneter dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Salemba Empat.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Taufiq, Muhammd. 2007. Membangun Sistem Pembiayaan bagi Usaha Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKM). http://www.smecda.com/edisi_2023/ diunduh Oktober 2011.
- Nowak Maria. 2008. *Revolusi Kredit Mikro: Dimana Pinjaman Bukan Hanya untuk yang Kaya*. Jakarta: Dian Rakyat.
- Partomo, Tiktik Sartika. 2004. “Usaha Kecil Menengah dan Koperasi”. *Working Paper Series No. 9*. Jakarta: Center For Industry and SME Studies Faculty of Economics University of Trisakti.
- Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil. 2003. *Pelatihan Manajemen Operasional dan Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil, Jakarta*.
- Putnam, Robert D. 1995a. “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital.” *Journal of Democracy*. 6(1). pp. 65–78.
- Putnam, Robert D. 1995b. “The Prosperous Community: Social Capital and Public Life,” *The American Prospect*. 13(Spring). pp. 35–36.
- Rankin, K.N. 2006. “Social Capital, Microfinance and the Politics of Development in J. L. Fernando (ed.)” *Microfinance, Perils and Prospects*. London and New York: Routledge.

- Republik Indonesia. 1995. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi*. Jakarta: Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil.
- Retnadi, Djoko. 2007. "Bank Mesti Inovatif untuk Kredit UMKM", *Koran Investor Daily*, Selasa 10 April 2007.
- Robinson, M.S. 2001. *Microfinance Revolution: Lesson from Indonesia, Volume 2*, Washington, DC: The World Bank.
- Robinson, M.S. 2001. *Microfinance Revolution: Lesson from Indonesia, Volume 2*, Washington, DC: The World Bank.
- Rudjito. 2003. *Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Otonomi Daerah Guna Menggerakkan Ekonomi Rakyat dan Menanggulangi Kemiskinan: Studi Kasus Bank BRI*. *Ekonomi Rakyat Online*: www.ekonomirakyat.org. Th II, (1).IT Publicatiuons. Diunduh tanggal 30 Oktober 2011.
- Sanderatne, N. 2002. "Provocative Issues in Commercialization of Microfinance," *ADB Finance for the Poor*, 3(1), 1–4.
- Sanusi, I. 2001. *Mengukur Tingkat Kemandirian dan Efisiensi Koperasi dalam Mengelola Usaha*, Badan Pengembangan Sumber Daya Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah.
- Scully, N.D. 2004. *Microcredit No Panacea for Poor Women*. Washington, DC: Global Development Research Center.
- Soetrisno, N. 2001. *Lembaga Keuangan Mikro: Energi Pemberdayaan Ekonomi Rakyat?* [http://www.smeccda.com/deputi7/file_makalah/Lembaga Keuangan Mikro.pdf](http://www.smeccda.com/deputi7/file_makalah/Lembaga%20Keuangan%20Mikro.pdf), diunduh 15 Desember 2011.
- Soleh, Mohamad. 2008. "Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus: UKM Manufaktur di Kota Semarang)". Thesis, Program Studi Magister Management Universitas Diponegoro, Semarang.
- Stiglitz, Joseph E. 1990. "Peer Monitoring and Credit Markets," *World Bank Economic Review*. 4(3). pp. 351–366.
- Suarja, Wayan. 2007. "Pemberdayaan Ekonomi Rakyat Melalui Program Pemberdayaan Koperasi, Usaha mikro, Kecil, dan Usaha Menengah". Makalah ini disampaikan pada Konvensi Nasional Media Massa Se Indonesia Pada Tanggal 8 Februari 2007 di Samarinda.
- Sumodiningrat, Gunawan. 2003. "Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Menanggulangi Kemiskinan Terkait dengan Kebijakan Otonomi Daerah," *Jurnal Ekonomi Rakyat* Tahun II 1: 1–7.

- Sumodiningrat, Gunawan. 2004. *Otonomi Daerah dalam Penanggulangan Kemiskinan*: Sekretariat KPK, Edisi Pertama, Cetakan Pertama Oktober.
- Tambunan, T. H. Tulus. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Beberapa Isu Penting*, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Teguh Pudjo Mulyono. 1995. *Analisis Laporan Keuangan untuk Perbankan*. Jakarta: Djambatan.
- Varian, Hal B. 1990. "Monitoring Agents with Other Agents." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 148. Pp. 153–138.
- Wardoyo, Hendro Prabowo. 2004. *Kinerja Lembaga Keuangan Mikro bagi Upaya Penguatan Usaha mikro, Kecil dan Menengah di Wilayah Jabotabek*. Depok: Universitas Gunadarma.
- Woller, G.M., Dunford, C. & Woodworth, W. 1999. "Where to Microfinance?." *International Journal of Economic Development*, 1 (1), 29–64.
- Zeller, M. & Johannsen, J. 2006. "Is There a Difference in Poverty Outreach by Type of Microfinance Institution? The Case of Peru and Bangladesh". *Paper presented at the Global Conference on Access to Finance, Building Inclusive Financial Systems, the World Bank and the Brooking Institution, Washington, DC. May 30 and 31, 2006.*

BIODATA PENULIS

Zarmawis Ismail, salah satu peneliti senior di Pusat Penelitian Ekonomi (P2E)–LIPI. Menyelesaikan pendidikan S1 dari Universitas Andalas Padang dan S2 dari Universitas Indonesia, Jakarta. Banyak melakukan penelitian di bidang kewirausahaan dan usaha kecil menengah.

Agus Eko Nugroho, peneliti madya di bidang keuangan dan perbankan. Memperoleh pendidikan Ph.D. dari School of Economics and Finance, Curtin University Australia, Master of Applied Economics dari Massey University New Zealand, dan Sarjana Ekonomi dari Universitas Sebelas Maret. Aktif melakukan penelitian dan publikasi ilmiah di bidang keuangan mikro, perbankan, kemiskinan, modal sosial, dan pembangunan daerah.

Latif Adam, peneliti di Pusat Penelitian Ekonomi (P2E)-LIPI. Menyelesaikan pendidikan S1 di bidang ilmu ekonomi dan pembangunan dari Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu dan S2 (Master of Economic Studies) dan S3 (Ph.D. in Economics) di School of Economics, the University of Queensland, Australia. Banyak melakukan penelitian di bidang ekonomi industri, ekonomi moneter, dan ekonomi publik. Aktif menulis di beberapa jurnal terkemuka, seperti *Economic and Finance in Indonesia* dan media massa.

Nurlia Listiani, peneliti muda di bidang keuangan dan perbankan. Alumnus School of Economics, University of Queensland, Australia pada tahun 2009 ini telah cukup banyak melakukan penelitian di bidang keuangan dan kaitannya dengan usaha kecil dan menengah.

Yeni Saptia, peneliti di Pusat Penelitian Ekonomi (P2E)-LIPI. Menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1) di bidang Ilmu Ekonomi dan Pembangunan dari Fakultas Ekonomi Manajemen Institut Pertanian Bogor dan Pascasarjana (S2) di Pusat Studi Kajian Timur Tengah Indonesia, Universitas Indonesia. Banyak melakukan kajian dan penelitian di bidang Ekonomi Islam, ekonomi keuangan perbankan yang memiliki keterkaitan dengan usaha kecil dan menengah.

Purwanto, peneliti muda di bidang industri dan perdagangan merupakan alumni dari School of Economics, University of Queensland, Australia tahun 2006. Bergabung dengan pusat penelitian ekonomi LIPI sejak Desember 2002 dan hingga saat ini sudah cukup banyak melakukan penelitian di bidang industri dan perdagangan terutama yang berkaitan ketahanan energi dan ketahanan pangan.

Budi Kristianto, peneliti pertama di bidang industri dan perdagangan. Alumnus Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM pada tahun 2003 ini telah cukup banyak melakukan penelitian di bidang industri dan perdagangan, khususnya berkaitan dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Peranan LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro

Peranan *Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro* bertujuan memberikan informasi kepada para praktisi, akademisi, dan pengambil kebijakan. Buku ini memaparkan karakteristik lembaga keuangan mikro, yaitu koperasi dan BMT. Selain itu, buku ini juga mengulas LKM non-bank dari sisi kemandirian keuangan serta menganalisis perannya sebagai lembaga pembiayaan dalam mendorong kinerja usaha mikro, khususnya di Kabupaten Bogor dan Kota Surakarta. Struktur keuangan dan permodalan LKM yang memiliki dana pihak ketiga memiliki tingkat kemandirian yang relatif lebih baik dibandingkan LKM yang mengandalkan dana dari modal sendiri. Di lain pihak koperasi juga diketahui memiliki kemampuan keuangan yang relatif lebih baik daripada BMT. Meskipun demikian, koperasi dan BMT memiliki kendala dalam meningkatkan proporsi simpanan sukarela karena adanya keterbatasan ekonomi para anggota dan kesulitan untuk mendapatkan tambahan dana dari pihak perbankan. Padahal, keberadaan koperasi sebagai wadah organisasi sesama pelaku usaha mikro memberikan manfaat yang besar seperti adanya kerja sama bantuan modal kerja terutama penyediaan bahan baku dan pemasaran. Bahkan, koperasi menjadi satu-satunya wadah organisasi usaha mikro yang paling aktif dalam menggiatkan aktivitas usaha mikro.

Buku ilmiah ini ditulis oleh tim peneliti Pusat Penelitian Ekonomi LIPI yang banyak mendalami mengenai permasalahan lembaga keuangan mikro dan usaha kecil menengah.



Buku Obor

Distributor:

Yayasan Obor Indonesia
Jl. Plaju No. 10 Jakarta 10230
Telp. (021) 319 26978, 392 0114
Faks. (021) 319 24488
E-mail: yayasan_obor@cbn.net.id

LIPI Press

