

Modul 5

Sumber Dan Fasilitas Pendanaan Bagi UMKM

DAFTAR ISI

Daftar Isi	i
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Deskripsi Singkat Modul.....	1
B. Hasil Belajar	1
C. Indikator Hasil Belajar	1
D. Pokok Bahasan.....	2
BAB II SUMBER DANA BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH	3
A. Lembaga Keuangan dan Non Lembaga Keuangan sebagai Sumber Dana bagi UMKM.....	3
B. Peranan Bank sebagai Lembaga Pemberi Kredit	6
C. Bantuan Teknis Fasilitas Kredit bagi UMKM.....	8
D. Latihan Kelompok	11
E. Rangkuman.....	12
BAB III PENDANAAN BAGI PEMBERDAYAAN UMKM.....	13
A. Pengembangan Fasilitas Kredit dan Kendala Pelayanan Kredit bagi UMKM	13
B. Peranan Lembaga Keuangan Mikro sebagai sumber pembiayaan bagi UMKM.....	15
C. Dana Bergulir Bagi Pemberdayaan Usaha Mikro,.....	25
D. Latihan Kelompok	33
E. Rangkuman.....	33

BAB I PENDAHULUAN

A. Deskripsi Singkat Modul

Mata diklat ini dimaksudkan untuk meningkatkan kompetensi para pejabat yang berfungsi memberdayakan Koperasi dan KUMKM dengan tujuan dapat meningkatkan kompetensi para pengusaha tersebut mengenai sumber dana dan fasilitasi kredit untuk mengembangkan usahanya. Perolehan dana dapat berasal dari lembaga keuangan maupun non lembaga keuangan.

Salah satu aspek penting bagi para pebisnis KUMKM adalah mengetahui berbagai sumber dana dan bagaimana memperoleh dana tersebut sebagai tambahan modal untuk mengembangkan usahanya. Kendala yang dihadapi oleh UMKM adalah modal usaha, tetapi juga adalah proses memperoleh kredit dari lembaga keuangan. Oleh karena itu pemerintah membantu para KUMKM dengan memberikan bantuan teknis konsultasi terhadap para pebisnis KUMKM tentang perolehan modal baik dari sumberdana lembaga keuangan dan non lembaga keuangan.

Pada umumnya sumber modal KUMKM berasal dari modal sendiri. Tetapi untuk mengembangkan bisnisnya memerlukan modal dari luar. Oleh karena itu upaya untuk meningkatkan modal KUMKM dapat dilakukan dengan mencari dana melalui fasilitasi perkreditan dari perbankan atau non perbankan dan fasilitasi dana bergulir baik dari pemerintah atau swasta. Untuk memperoleh dana melalui kredit memerlukan persyaratan antara lain proposal kegiatan usaha. Lembaga keuangan dan non lembaga keuangan juga memerlukan persyaratan lain untuk memberikan kredit. Persyaratan ini sering menjadi kendala bagi usaha mikro dan kecil mendapat dana pinjaman untuk pengembangan bisnisnya.

B. Hasil Belajar

Setelah selesai proses pembelajaran ini peserta mampu memahami dan menguasai tentang sumber dana fasilitasi perolehan dana dari lembaga keuangan dan non lembaga keuangan dengan tujuan untuk meningkatkan kompetensi pebisnis KUMKM.

C. Indikator Hasil Belajar

Setelah mempelajari Modul ini peserta diharapkan dapat:

1. Memiliki persepsi yang sama mengenai peranan lembaga keuangan dan non lembaga keuangan sebagai sumber dana bagi penambahan modal UMKM.
2. Menganalisis proses perolehan modal usaha dari lembaga perbankan dan dari lembaga non perbankan,
3. Menganalisis keperluan bantuan teknis perolehan dana dari lembaga perbankan bagi KUMKM,

4. Menguraikan peranan lembaga keuangan mikro sebagai sumber dana bagi KUMKM,
5. Mengidentifikasi rencana bantuan pemerintah untuk perkuatan modal bagi KUMKM.

D. Pokok Bahasan

1. Sumber Dana Bagi KUMKM dengan sub Pokok Bahasan

- a. Lembaga Keuangan dan Non Lembaga Keuangan sebagai sumber dana bagi KUMKM,
- b. Peranan Bank dan Kilas Balik Pemberian Kredit bagi KUMKM,
- c. Bantuan Teknis Fasilitasi Kredit Bagi KUMKM.

2. Pendanaan Bagi Pemberdayaan KUMKM

- a. Pengembangan fasilitasi kredit dan kendala pelayanan kredit perbankan bagi KUMKM,
- b. Dana Bergulir Bagi Pengembangan Usaha Mikro,
- c. Peranan dan Kendala Lembaga Keuangan Mikro dan dukungan Pemerintah terhadap LKM.

BAB II

SUMBER DANA BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

Setelah proses pembelajaran ini peserta diharapkan memiliki persepsi yang sama mengenai sumberdana bagi UMKM, peranan lembaga keuangan perbankan dan non perbankan, dan menganalisis proses perolehan modal usaha dari kedua kelembagaan tersebut dan bantuan teknis yang diperlukan untuk perolehan dana dari lembaga tersebut.

A. Lembaga Keuangan dan Non Lembaga Keuangan sebagai Sumber Dana bagi UMKM

Fungsi Lembaga Keuangan adalah sebagai perantara antara kelompok masyarakat yang kelebihan dana dengan kelompok masyarakat yang mengalami kekurangan dana. Kelompok masyarakat yang kelebihan dana adalah kelompok yang dengan berbagai alasan menyimpan uangnya pada Bank atau Lembaga Keuangan lainnya dengan alasan *safety, liquidity, accessibility, convenience* dan untuk mencapai target jumlah tertentu.

Kelompok yang mengalami kekurangan dana terbagi menjadi kelompok yang mengalami kekurangan modal kerja, kelompok yang memerlukan dana untuk investasi dan kelompok yang memerlukan dana konsumtif.

Lembaga Keuangan Perbankan. Bank adalah Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (menurut UU No. 10 tahun 1998). Bank pada dasarnya adalah badan usaha yang melakukan usaha di bidang:

1. Jasa perantara di bidang keuangan dalam bentuk menghimpun dana dari masyarakat untuk kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat,
2. Jasa di bidang lalu lintas pembayaran.

Berdasarkan hal tersebut Bank akan mengembangkan jenis-jenis produknya dalam bentuk berbagai pelayanan perbankan. Produk itu berkembang sesuai dengan perkembangan kebutuhan pelayanan dan variasinya dan berkembang sesuai dengan kemajuan teknologi informasi. Tetapi keragaman tersebut dibatasi oleh jenis banknya, karena setiap Bank memiliki ciri khas, keleluasaan dan keterbatasan tertentu.

Berdasarkan undang-undang yang berlaku pengelompokan Bank di Indonesia dibedakan berdasarkan:

1. Cakupan kegiatannya, dimana dibedakan antara Bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat,
2. Berdasarkan pola kerjanya, dimana dibedakan Bank yang bekerja berdasarkan sistem bunga atau secara konvensional dan Bank yang bekerja dengan prinsip Syariah,

Sistem perbankan di Indonesia berdasarkan atas Undang-undang No. 10 Tahun 1998 serta Undang-undang 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Sistem perbankan Indonesia terdiri atas:

1. Bank Indonesia sebagai Bank Sentral Republik Indonesia yang bertujuan untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai Rupiah atau dengan perkataan lain Bank Indonesia adalah otoritas moneter di negara kita.
2. Bank Umum adalah Bank yang melaksanakan kegiatannya secara konvensional atau berdasarkan prinsip Syariah.
3. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Selain Bank sebagai lembaga keuangan non perbankan adalah: Asuransi, Dana pensiun; Perusahaan Reksa Dana dan Lembaga Pembiayaan lainnya.

Modal Ventura merupakan salah satu alternatif pendanaan bagi pengusaha selain Bank seperti PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia yang didirikan Tahun 1973 oleh Departemen Keuangan dan Bank Indonesia yang berkedudukan di Jakarta. PT Bahana Artha Ventura bersama sama BUMN/BUMD di masing-masing daerah dan Pengusaha Swasta Nasional mendirikan perusahaan modal Ventura daerah diseluruh Provinsi. Misalnya PT Sarana Sumut Ventura (SSUV) yang didirikan tgl 23 September 1994.

Seperti telah disebutkan UKM menghadapi kendala modal dan pasar. Pembinaan selain masalah manajemen dan teknologi. Oleh karena itu salah satu tujuan PT Modal Ventura adalah membantu pemerintah dalam usahanya meningkatkan pemerataan pendapatan dengan cara membantu UKM agar dapat maju dan berkembang.

Ciri khas modal Ventura adalah: (a) Pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal yang bersifat sementara, (b) Mengambil resiko dalam modal (*risk taker, risk capital*), dan (c) Bantuan manajemen.

Sasaran diprioritaskan kepada usaha skala kecil termasuk skala mikro, dan menengah sesuai dengan SK Menteri Keuangan Republik Indonesia N. SK316/KMK 016/1994, tgl 27 Juni 1994 mengenai sektor sektor usaha modal dan atau pengalihan penyertaan modal Ventura.

Badan Usaha Calon Perusahaan Pasangan Usaha (CPPU) dapat berbentuk badan hukum PT, CV, Firma maupun Perseorangan dan kriteria lainnya:

1. Lokasi usaha di wilayah kerja Modal Ventura di provinsi tersebut,
2. Wajib memenuhi seluruh peraturan perpajakan yang berlaku, peraturan perdagangan dan lain-lain,
3. Pengusaha berjiwa wiraswasta yang kuat dan ulet, berpengalaman, memiliki visi kedepan, profesional, ahli dibidangnya, reputasi integritas dan riwayat hidup yang baik,
4. Manajemen yang baik dan profesional,

5. Perusahaan didirikan berdasarkan hukum di Indonesia,
6. Saham dan surat berharga lainnya, belum diperdagangkan di dibursa efek dan tidak bergerak di bidang jasa keuangan,

Berdasarkan persyaratan tersebut maka usaha skala mikro akan sulit untuk memenuhinya dan nampak modal Ventura lebih diarahkan kepada usaha kecil papan atas dan usaha menengah.

Untuk pelayanan bagi usaha skala mikro dilakukan dengan pendekatan kelompok yang terdiri dari beberapa usaha mikro. Dengan demikian ketua kelompoklah yang berhubungan dengan PT Modal Ventura. Sedangkan bagi pengusaha kecil dan menengah dapat langsung berhubungan dengan Perusahaan Modal Ventura.

Lembaga Keuangan Non Perbankan adalah lembaga yang menyalurkan dana bagi berbagai kegiatan usaha mikro dan kecil yang sumbernya berasal dari Pemerintah dan Swasta/BUMN/BUMD dan Pegadaian. Saat ini banyak juga perusahaan-perusahaan terutama perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang mempunyai program untuk membantu pengusaha kecil, baik pusat maupun di daerah dengan memberikan bantuan kredit dana bergulir. Contoh bentuk program kemitraan bina lingkungan (PKBL) seperti dilakukan oleh PT Pertamina dengan membantu para kelompok tani andalan untuk mengikuti pelatihan, PT Telkom dalam bentuk bantuan dana bagi usaha mikro dan BUMN lainnya dan Swasta Besar, misalnya Unilever).

Lembaga Keuangan non perbankan yang juga memberikan modal usaha dalam pinjaman bergulir adalah pemerintah pusat dan daerah, BUMN/BUMD dan perusahaan swasta besar sebagai program kemitraan bina lingkungan (PKBL) dalam bentuk pinjaman dana bergulir. Bunga pinjaman bergulir biasanya sangat rendah kredit dan persyaratannya sangat lebih mudah dan sering tanpa agunan, menjadi salah satu bentuk insentif bagi UMKM walaupun harus tetap mengikuti prosedur dan persyaratan lainnya.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) atau unit Usaha Simpan Pinjam Koperasi (USP) juga sebagai alternatif lembaga keuangan non perbankan seperti KSP Dalam koperasi serba usaha; seperti Kopkar PT Argo Panthes, Kopkar PT Teh Sostro, Koperasi Keluarga Guru Jakarta, Koperasi Serba Usaha (KSU) Tunas Jaya, Jakarta dimana terdapat Unit Usaha Simpan Pinjam.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP/Kospin) yang masuk "kelas besar" seperti KSP/Kospin Jasa Pekalongan yang memiliki 51 cabang; KSP/Kospin Kodanua Jakarta, yang memiliki 19 cabang, KSP/Kospin Nasari Semarang yang memiliki 6 cabang dan memiliki 150 loket pelayanan di 150 Kabupaten dengan jumlah anggota dan nasabah sampai Juli 2006 sebanyak 82.000 orang dengan aset sebesar Rp. 52,9 milyar¹.

B. Peranan Bank sebagai Lembaga Pemberi Kredit

Bank sebagai lembaga pemberi kredit sangat berperan membantu pengusaha-pengusaha daerah guna meningkatkan kegiatan perekonomian di daerah, guna memperlancar kegiatan perekonomian masyarakat. Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan perimbangan bunga.

Program pemerintah memfasilitasi kredit melalui Bank-bank untuk UMKM sudah ada sejak lama, tetapi minis bagi usaha mikro. Dukungan pemerintah tersebut sebagai pendanaan bagi kegiatan pemberdayaan UKM dan koperasi dapat berasal dari dana pemerintah melalui APBN, dana yang dihimpun perbankan serta dana yang dihimpun lembaga khusus yang ditunjuk pemerintah.

1. Tujuan Pemberian Kredit

- a. Mencari keuntungan,
- b. Membantu usaha nasabah,
- c. Membantu pemerintah

Prosedur pemberian kredit melalui alat analisis dengan

Prinsip 5 C; *Character* (watak/kepribadian), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition of economy* (kondisi ekonomi), *Collateral* (jaminan/agunan).

Prinsip 5 P; *Party* (penggolongan), *Purpose* (tujuan), *Payment* (pembayaran), *Profitability* (kemampuan memperoleh laba), *Protection* (perlindungan)

Prinsip 3R; *Returns/returning* (hasil yang dicapai), *Repayment* (pembayaran kembali), *Risk of bearing ability* (kemampuan untuk menanggung risiko).

Tujuan utama pemberian kredit antara lain:

- a. Mencari Keuntungan. Pemberian kredit merupakan upaya untuk memperoleh keuntungan dari pemberian kredit tersebut. Terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh Bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah, dengan harapan nasabah yang memperoleh kredit pun bertambah maju dalam usahanya. Keuntungan nasabah ini penting untuk kelangsungan hidup Bank dan kemajuan usaha nasabah.

- b. Membantu Usaha Nasabah. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.
- c. Membantu Pemerintah. Semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin banyak pengusaha yang dapat berkembang, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor. Semakin banyak pembangunan tersebut maka semakin banyak kemungkinan pendapatan pemerintah dari sektor pajak.

2. Pertimbangan dan prosedur pemberian kredit

Pertimbangan. Kredit merupakan aktivitas Bank dari sisi aktiva yaitu pinjaman yang diberikan untuk mendapatkan penghasilan. Bank dalam memberikan kredit kepada nasabahnya melakukan penelitian yang mendalam, dimana bank umum dan Bank Syariah dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah, wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya, sesuai dengan yang dijanjikan.

Prosedur Pemberian Kredit. Lembaga perbankan sejak lama sudah melaksanakan prosedur pemberian kredit dengan terlebih dahulu melakukan penganalisaan, karena undang-undang telah mengatur hal tersebut

Analisis sebelum memberikan kredit bertujuan untuk:

- a. Mendapatkan keyakinan. Bahwa bank harus benar-benar yakin bahwa calon debitur mempunyai itikad baik dalam menggunakan kredit dan pengembaliannya.
- b. Kemampuan. Dalam arti bahwa calon debitur diyakini mempunyai sumber yang dapat diperhitungkan untuk pengembalian kredit.
- c. Kesanggupan, bank harus yakin nasabah masih tetap sanggup untuk membayar utangnya dengan mencairkan agunan kredit. Jadi dalam pemberian kredit oleh Bank harus didapatkan dua keyakinan mengenai dua jaminan kredit yaitu: Keyakinan jaminan pemberian kredit dapat dinilai dari kemampuan nasabah untuk berusaha, sehingga berpenghasilan yang menjadi sumber yang pasti untuk mengembalikan kredit. Keyakinan jaminan kredit, yaitu apabila usaha gagal sehingga tidak ada penghasilan untuk mengembalikan kredit, ada agunan yang dapat dicairkan untuk melunasi kredit.
- d. Proses pengajuan kredit kepada Bank diperlukan seperangkat analisis yang merupakan pertimbangan Bank sebelum menyalurkan dananya. Sebagai sarana analisis adalah: **(1) Prinsip 5C**; *Character* (watak / kepribadian), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition of economy* (kondisi ekonomi), *Collateral* (jaminan/ agunan). **(2) Prinsip 5P**; *Party* (penggolongan), *Purpose* (tujuan), *Payment* (pembayaran),

Profitability (kemampuan memperoleh laba), *Protection* (perlindungan) dan **(3) Prinsip 3R**; *Returns/returning* (hasil yang dicapai), *Repayment* (pembayaran kembali), *Risk of bearing ability* (kemampuan untuk menanggung risiko).

Kilas Balik Pemberian Kredit kepada Usaha Kecil. Pada masa lalu pemerintah telah berupaya menyediakan berbagai program penyediaan dana dalam bentuk skim kredit yang beraneka ragam untuk para pengusaha kecil. Misalnya program pemerintah yang dititipkan pelaksanaannya kepada Bank-bank umum, seperti: Kredit KIK/KMKP, Kredit KUK, Kredit Koperasi, Kredit Perusahaan Inti Rakyat (KPIR), Kredit Usaha Tani (KUT), Perkebunan Inti Rakyat (PIR), Tambak Inti Rakyat (TIR), dan Kredit Candak Kulak (KCK).

Hasil yang dicapai belum optimal dari upaya pemberian dana pinjaman kepada usaha kecil. Untuk memperbaiki hasil yang diharapkan lebih optimal adalah didirikan BPR (Bank Perkreditan Rakyat). Bank Pembangunan Daerah berfungsi sebagai intermediasi dengan BPR atau Bank Syariah dengan tujuan untuk memberikan pelayanan perbankan bagi masyarakat di pedesaan. Saat ini banyak juga perusahaan-perusahaan terutama perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang mempunyai program untuk membantu pengusaha kecil, pedagang kaki lima, pengusaha makanan catering/kue-kue dan lain-lain, baik di pusat maupun di daerah dengan memberikan bantuan kredit dalam bentuk dana bergulir.

C. Bantuan Teknis Fasilitas Kredit bagi UMKM

Dengan telah dikeluarkannya UU No. 23 tahun 1999 peran penyaluran kredit kepada usaha kecil dilanjutkan oleh Pemerintah. Pengalihan peran tersebut bukan berarti kegiatan pembiayaan usaha sudah tidak menjadi penting lagi bagi Bank Indonesia, namun lebih disebabkan oleh adanya pembagian yang lebih jelas antara Bank Indonesia dengan Pemerintah. Keberhasilan pelaksanaan suatu program sangat tergantung pada dukungan informasi yang menunjang. Salah satu bentuk dukungan informasi yang dilakukan adalah kegiatan sosialisasi kepada perbankan dan khususnya lembaga keuangan mikro. Dalam pemberian kredit penting ditekankan bahwa pemberian kredit harus berkelanjutan adalah pemberian kredit yang didasarkan pada bisnis dan tidak berdasarkan suatu "*charity*".

1. Pengembangan Hubungan Bank Dengan Kelompok Swadaya Masyarakat PHBK

Pada awalnya program PHBK merupakan kerjasama antara Bank Indonesia dengan GTZ (lembaga yang berasal dari Jerman) yang bertujuan untuk mengembangkan hubungan keuangan antara perbankan dan Kelompok Pengusaha Mikro (KPM) melalui pemberian bantuan teknis kepada bank dan Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat (LPSM) serta instansi pemerintah yang mengembangkan usaha mikro di semua sektor ekonomi dengan pendekatan kelompok.

Tujuan PHBK:

- Mengembangkan, memperluas dan membudayakan layanan keuangan komersial perbankan kepada pengusaha mikro agar dapat meningkatkan pendapatannya.
- Membantu perbankan untuk memperluas segmen pasar usaha mikro secara aman dan saling menguntungkan.

Sasaran PHBK:

Sasaran PHBK adalah pengusaha mikro yang tergabung dalam Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). Yang dimaksud dengan pengusaha mikro adalah pelaku usaha di semua sektor ekonomi dengan kekayaan di luar tanah dan bangunan maksimum Rp. 25 juta. Pengusaha mikro terdiri dari petani kecil, peternak, pengrajin, nelayan, industri kecil, pedagang kaki lima, bakulan di pasar, pengusaha mikro di bidang jasa dan lain-lain baik di kota maupun di pedesaan, termasuk masyarakat yang berpenghasilan tetap/pensiunan sepanjang anggota tersebut mengelola usaha produktif baik yang belum maupun yang sudah akses terhadap layanan perbankan.

Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) adalah sekumpulan orang yang melakukan kegiatan usaha skala mikro yang tergabung dalam satu ikatan pemersatu, yang saling dan percaya satu sama lain serta bersepakat untuk bekerjasama meningkatkan pendapatannya.

Partisipan PHBK adalah:

- Bank*, yaitu Bank Umum dan BPR sebagaimana disebutkan dalam UU tentang Perbankan.
- LPSM*, yaitu lembaga nir-laba yang memiliki program pengembangan sosial ekonomi khususnya bagi UMK.
- Instansi Pemerintah*, yaitu lembaga pemerintah pada berbagai tingkatan yang memiliki atau terkait dengan program pengembangan sosial ekonomi khususnya bagi UMK.
- Koordinator Kelompok*, yaitu suatu lembaga informal atau perorangan yang mempunyai kepedulian terhadap pengembangan dan pembinaan kelompok masyarakat dalam rangka memajukan sosial ekonomi.

2. Model Hubungan Keuangan Bank dengan KSM

a. Model Hubungan 1

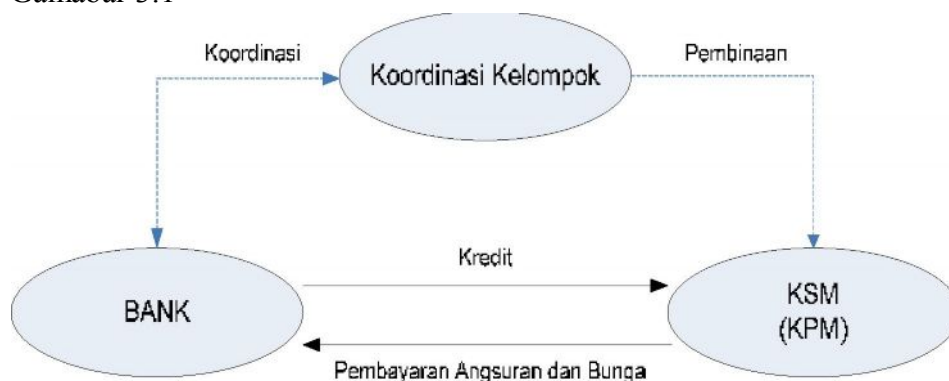
Gambar 3.1



Bank melakukan pelayanan keuangan langsung kepada kelompok. Bank dan LPSM/dinas/instansi Pemerintah membuat perjanjian kerjasama dalam rangka pembentukan dan atau pembinaan kelompok dengan kewajiban Bank memberikan fee biaya pembinaan yang diperhitungkan dalam tingkat bunga kredit. Dalam hubungan ini LPSM/dinas/instansi bertindak sebagai *chanelling agent*.

b. *Model Hubungan 1^a*

Gamabar 3.1



Bank melakukan pelayanan keuangan langsung kepada kelompok yang sudah dibentuk dan dibina oleh koordinator kelompok. Bank dan koordinator kelompok melakukan koordinasi dalam penyaluran dan pengembalian kredit. Mengenai kompensasi terhadap koordinator kelompok diberikan sesuai kesepakatan masing-masing pihak antara Bank, koordinator kelompok dan KPM.

c. *Model hubungan 2*

Gambar 3.3



Bank memberikan pelayanan keuangan kepada kelompok melalui LPSM. Pelayanan keuangan dan pembinaan kelompok dilakukan oleh LPSM. Biaya kegiatan pembinaan diperoleh LPSM dari selisih bunga kredit dari bank dengan yang dibayar oleh kelompok. Akad kredit dilakukan antara bank dengan Pimpinan LPSM yang memiliki kewenangan legal. Kemudian akad kredit antara Pimpinan LPSM dengan Ketua atau Pengurus Kelompok yang memperoleh kuasa dari para anggotanya atau atas dasar keputusan rapat anggota yang dibuktikan oleh dokumen berita acara atau notulen. Dalam hubungan ini LPSM bertindak sebagai *executing agent*.

d. *Model Hubungan 3*

Gambar 3.4



Bank mengidentifikasi sendiri kelompok yang telah ada, atau memfasilitasi proses pembentukan kelompok diantara pengusaha mikro potensial yang sudah terseleksi, memberikan pelayanan keuangan dan sekaligus membina kelompok-kelompok tersebut sebagai nasabahnya. Akad kredit dilakukan antara Bank dengan Ketua atau Pengurus Kelompok yang memperoleh kuasa dari para anggotanya atau atas dasar keputusan rapat anggota yang dibuktikan oleh dokumen berita acara atau notulen.

D. Latihan Kelompok

1. Peserta dibagi menjadi 5 kelompok sesuai dengan minat masing peserta secara musyawarah dan masing-masing ditetapkan ketua dan sekretaris kelompok untuk melakukan diskusi kelompok,
2. Masing-masing kelompok peserta mengidentifikasi jenis kredit apa saja yang diperlukan sesuai bidang usahanya (pertanian, peternakan, perikanan, industri rumah tangga, pedagang, industri kerajinan rakyat) untuk pemberdayaan UMKM tersebut.
3. Kendala apa yang dihadapi oleh para pebisnis UMKM dalam memperoleh kredit, coba identifikasi dan upaya upaya meningkatkan kompetensi pebisnis UMKM untuk mendapat fasilitas kredit.
4. Untuk meningkatkan akses UMKM telah dikembangkan PHBK sebagai bantuan teknis. Apakah bantuan teknis tersebut telah ada di Kabupaten/Kota untuk meningkatkan akses membantu usaha mikro dengan pendekatan kelompok yang telah ditetapkan.
5. Model hubungan apa yang paling cocok sesuai kondisi jenis kelompok usaha mikro yang dipilih tersebut, dan berikan alasan mengapa model tersebut yang dipilih,
6. Partisipan PHBK terdiri dari Bank, Pengembang Kelompok Sosial Masyarakat dan instansi pemerintah yang berfungsi membina kelompok UMKM, Untuk menjamin efektivitas pemberdayaan UMKM diperlukan koordinasi antara ketiga komponen tersebut. Langkah-langkah apa yang diperlukan agar terjadi sinergi antar partisipan tersebut yang perlu dilakukan?
7. Identifikasikan kelemahan dan kekuatan dari setiap partisipan tersebut untuk memberdayakan UMKM dari aspek sumber pendanaan?

E. Rangkuman

Fungsi Lembaga Keuangan adalah sebagai perantara antara kelompok masyarakat yang kelebihan dana dengan kelompok masyarakat yang mengalami kekurangan dana. Badan usaha dikelompokkan sebagai lembaga keuangan sebagai berikut: Lembaga keuangan perbankan dan lembaga non perbankan (Asuransi, Dana pensiun, Perusahaan Reksa Dana, Lembaga Pembiayaan Pegadaian).

Bank dalam menyalurkan kredit harus melakukan analisis dengan alat analisis dengan menggunakan parameter: **(1) Prinsip 5C**; *Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*. **(2) Prinsip 5P**; *Party, Purpose, Payment, Profitability, Protection*, dan **(3) Prinsip 3R**; *Returns/returning, Repayment, Risk of bearing ability*.

Pada masa lalu pemerintah telah berupaya menyediakan berbagai program penyediaan dana dalam bentuk skim kredit yang beraneka ragam untuk para UMKM. Misalnya program pemerintah yang dititipkan pelaksanaannya kepada Bank-bank umum, seperti: kredit KIK/KMKP, Kredit KUK, Kredit Koperasi, Kredit Perusahaan Inti Rakyat (KPIR), Kredit Usaha Tani (KUT), Perkebunan Inti Rakyat (PIR), Tambak Inti Rakyat (TIR), dan Kredit Candak Kulak (KCK). Hasil yang dicapai belum optimal dari upaya pemberian pinjaman kepada UMKM. Untuk memperbaiki hasil yang diharapkan lebih optimal adalah didirikan BPR (Bank Perkreditan Rakyat).

BAB III

PENDANAAN BAGI PEMBERDAYAAN UMKM

Setelah Proses pembelajaran ini peserta dapat memahami dan menguasai tentang pengembangan UMKM dengan fasilitasi kredit, dan kendala pelayanan dan perolehan kredit perbankan, serta peranan lembaga keuangan mikro dengan tujuan meningkatkan kompetensi UMKM.

A. Pengembangan Fasilitasi Kredit dan Kendala Pelayanan Kredit bagi UMKM

1. Pengembangan UMKM dengan Fasilitasi Kredit

Salah satu aspek dalam pemberdayaan UMKM (usaha mikro, kecil menengah termasuk koperasi) telah sering diungkapkan sebagai permasalahan klasik adalah kekuaran permodalan. Hal ini disebabkan kendala keterbatasan akses ke sumber-sumber permodalan, terutama akses ke lembaga keuangan formal seperti Bank. Faktor lain adalah keterbatasan kemampuan dalam melengkapi persyaratan perbankan. Hal ini memberikan peluang bagi praktek pelepas uang (*rentenir*) untuk memberikan jasanya untuk memberikan pinjaman dengan bunga tinggi tetapi disertai pelayanan yang mudah, cepat dan tepat waktu sesuai kebutuhan.

Belajar dari pengalaman masa lalu dimana dimana telah banyak dilakukan program bantuan pendanaan kepada UMKM masih belum memberikan hasil yang optimal. Karena faktor persyaratan dan prosedur untuk mendapatkan pinjaman merupakan hal yang mendasar yang sangat sulit dipenuhi oleh sebagian besar usaha kecil, maka faktor ini menjadi hal yang sangat penting dilakukan pendekatan baru dalam membangun sistem pembiayaan untuk usaha skala mikro dan perlunya ada segmentasi kebutuhan dari masing-masing usaha kecil. Selanjutnya dikatakan dalam tulisan tersebut bahwa dalam interaksi antara lembaga keuangan (Bank) dan Non Perbankan dan UMKM terdapat dua aspek penting yaitu **kepentingan dan manfaat dengan tujuan yang sama**. Tujuan tersebut yaitu terwujudnya layanan keuangan yang efisien dan efektif. Walaupun tujuan sama dalam interaksi tersebut tetapi berbeda dalam sisi pandang, sehingga menimbulkan ketidak harmonisan interaksi.diantara lembaga keuangan dan UMKM².

Peminjam atau nasabah (UMKM) mengharapkan **terpenuhinya kebutuhan modal dalam waktu yang tepat, dengan persyaratan dan prosedur yang mudah serta dengan biaya murah**. Lembaga keuangan apapun (*formal atau informal dan lembaga nodn perbankan*) atau kreditor tidak menjadi masalah, asal dapat memenuhi harapan tersebut.

Kreditor (lembaga keuangan) mengharapkan dapat memberikan layanan keuangan sesuai **persyaratan dan prosedur** tertentu untuk menghasilkan profit secara proporsional, jaminan keamanan atas uang yang dipinjamkan. Persyaratan dan prosedur ini menjadi parameter baku yang harus dipenuhi. Sementara usaha kecil tidak selalu dapat memenuhi ketentuan ini.

Dengan demikian faktor penentu dalam program bantuan pembiayaan bagi UMKM adalah **proses pelayanan** yang didasarkan pada aspek kepercayaan, kemudahan prosedur dan persyaratan, kedekatan serta pelayanan *jemput-bola*. Aspek-aspek tersebut adalah cocok dan dapat dipenuhi oleh usaha mikro dan kecil dalam tataran akar rumput. Walaupun juga banyak UMKM memperoleh sukses pembiayaan walaupun dengan persyaratan dan prosedur yang ketat yang ditetapkan Bank, lembaga non perbankan formal.

Karena sebagian besar usaha kecil terdiri dari usaha-usaha yang berskala mikro, maka dilakukan modernisasi sistem pembiayaan mikro melalui pola swamitra antara Lembaga keuangan mikro dan Bank.

Lembaga keuangan mikro memiliki **potensi kelembagaan** berupa jaringan, kedekatan, interaksi sosial dengan usaha mikro dan kecil calon peminjam. Lembaga perbankan yang diwajibkan untuk menyalurkan kredit kepada usaha kecil, memiliki *potensi* berupa sistem, **teknologi, administrasi keuangan serta pasokan** modal. *Dengan demikian swamitra antara kedua lembaga ini akan terjadi* sinergi dan berdampak besar untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi UMKM. Hal ini juga akan berdampak pada peningkatan kompetensi lembaga keuangan mikro, dengan tetap memberikan kemudahan dan kesederhanaan layanan keuangan dalam manajemen dan teknologi.

Agar bantuan itu lebih efektif dan efisien maka perlu dilakukan pembinaan dan dukungan yang berkelanjutan antara lain: bantuan keahlian, penyuluhan dan melalui usaha-usaha dalam rangka menumbuhkan dan mengembangkan manajemen usaha, kewirausahaan usahawan kecil, administrasi keuangan sebagai alat untuk monitoring dan evaluasi bagi kemauan usahawan kecil.

Keahlian dan kemampuan usaha dari usahawan kecil perlu ditingkatkan sehingga lambat laun dapat mengelola usaha yang lebih besar aset usahanya. Pengusaha kecil atau usahawan tingkat terendah seperti pedagang kaki lima, penjual eceran, pengusaha makanan tradisional di daerah yang sudah sukses dapat menjadi dapat menjadi contoh bagi teman-teman atau lingkungannya sehingga mereka dapat mengetahui keberhasilannya. Hal ini diharapkan akan menjadi inspirasi bagi usahawan kecil atau mikro yang masih menganggur untuk terjun ke dunia usaha kecil.

Pada dasarnya bank memberikan kredit dengan tujuan mendapatkan keuntungan di samping membantu usaha nasabah untuk investasi atau modal kerja dan membantu pemerintah dalam pembangunan serta pendapatan pemerintah dalam sektor pajak.

2. Kendala pelayanan kredit perbankan

Masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro dan sisi perbankan.

3. Kendala pada sisi usaha mikro antara lain:

- a. Lokasi usaha sering kali jauh dari jangkauan Bank;
- b. Volume usaha dan kebutuhan kredit rata-rata per nasabah masih kecil sehingga perbankan menganggap biaya transaksi terlalu tinggi dan tidak efisien;
- c. Kelemahan dalam aspek pengelolaan usaha dan administrasi keuangan;
- d. Kelemahan dalam aspek legal dan formalitas (perijinan);
- e. Tidak memiliki kekayaan sebagai jaminan kredit sehingga oleh Bank dipandang beresiko tinggi.

4. Kendala pada sisi perbankan adalah:

- a. Bank kurang pengalaman berhubungan dengan debitur pengusaha mikro;
- b. Bank enggan mengalokasikan tenaga dan kredit untuk melayani kredit mikro karena dianggap tidak efisien dan beresiko tinggi.

Untuk mengatasi kendala tersebut diatas dan agar perbankan dapat melayani sektor riil khususnya, maka Bank Indonesia telah menyelenggarakan program Pengembangan Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK) sejak tahun 1989.

B. Peranan Lembaga Keuangan Mikro sebagai sumber pembiayaan bagi UMKM

1. Peranan KSP/USP dan dukungan pemerintah terhadap pengembangan LKM

Jasa keuangan mikro memiliki lingkup yang luas, seperti simpanan, jasa pembayaran dan pinjaman/kredit. Sebagai lembaga yang menyediakan berbagai jasa keuangan LKM berfungsi sebagai lembaga yang menyediakan berbagai jasa keuangan, baik untuk kegiatan produktif yang dilakukan oleh berbagai kegiatan usaha mikro, maupun untuk kegiatan konsumtif keluarga masyarakat miskin.

Jenis LKM sangat bervariasi, baik dilihat dari sisi kelembagaan, tujuan pendirian, budaya masyarakat, kebijakan pemerintah maupun sasaran lainnya. Secara umum, LKM dikelompokkan dalam dua jenis yaitu *formal* dan *non formal*. LKM formal, misalnya Bank (seperti BPR, Badan Kredit Desa, BRI Unit) dan LKM formal non bank seperti LDKP (Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan), KSP/USP, KUD dan Pegadaian. Sedangkan LKM non formal, misalnya KSM/LSM (Kelompok/Lembaga Swadaya Masyarakat), BMT (Baitul

Maal wat Tamwil), LEPM (Lembaga Ekonomi Produktif Masyarakat Mandiri), dan UEDSP (Unit Ekonomi Desa Simpan Pinjam).

Pelayanan keuangan bagi pengusaha mikro/kecil, lazimnya disebut sebagai keuangan mikro, sedangkan lembaga yang melayani keuangan tersebut biasa disebut Lembaga Keuangan Mikro (LKM). LKM tumbuh subur di dalam masyarakat yang tingkat populasinya tinggi, hidup dalam lingkungan sosial ekonomi yang relatif kurang stabil. Struktur LKM sederhana dan mudah dibentuk, serta membutuhkan investasi yang relatif rendah. LKM, sebagai bagian dari sistem keuangan mikro telah lama menjadi sarana yang efektif untuk mengembangkan perekonomian rakyat dan memberdayakan rakyat miskin/kecil. Pada saat intermediasi sektor perbankan belum berfungsi secara optimal, maka keberadaan LKM semakin penting dalam menggerakkan sektor riil.

Pengalaman juga menunjukkan, bahwa keuangan mikro merupakan pendekatan terbaik dalam upaya pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, juga didorong sebagai upaya untuk mengentaskan kemiskinan. Hal ini pulalah yang mendasari berbagai lembaga Internasional bergerak langsung dalam kegiatan keuangan mikro.

Sebagai LKM formal non bank, **KSP/ USP** dapat melakukan kegiatan-kegiatan keuangan mikro (*micro finance*) yakni penyedia jasa keuangan bagi anggotanya yang berprofesi sebagai pengusaha mikro maupun kecil. Pada umumnya, LKM (KSP/USP) memberikan jasa keuangan dalam bentuk kredit, pinjaman, atau bentuk pembiayaan lain. Berkaitan dengan hal tersebut, LKM kemudian dapat menghimpun dana masyarakat. Banyak LKM, yang kegiatan penghimpunan dana (*saving*) menjadi prasyarat bagi adanya layanan pembiayaan (kredit). Namun pada kenyataannya, jumlah layanan pembiayaan diberikan jauh lebih besar dari dana yang berhasil dihimpun.

Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam (KSP/USP). Koperasi sebagai wadah membangun lembaga keuangan non perbankan bagi usaha mikro dan kecil. Seperti telah dikemukakan kendala utama yang dihadapi usaha mikro dan kecil dalam memperoleh pinjaman modal dari lembaga keuangan formal (terutama perbankan) adalah ketidakmampuan dan ketidaksiapan usaha mikro dan kecil untuk memenuhi persyaratan teknis perbankan. Para pengusaha mikro/kecil pada umumnya tidak memiliki aset yang memadai yang dapat dijadikan agunan. Kondisi dan fakta tersebut dihadapi oleh sebagian besar pelaku ekonomi masyarakat atau rakyat kecil. Oleh karena itu diperlukan lembaga keuangan alternatif yang memadai (kualitas dan kuantitasnya) dan sesuai dengan karakter dan lingkungan bisnis mereka.

Pemecahan permasalahan yang "ideal" bagi pelaku ekonomi mikro dan kecil adalah dengan secara bersama-sama mendirikan dan membangun sendiri lembaga-lembaga keuangan/pembiayaan yang dapat menjalankan kegiatan usaha simpan pinjam "dari dan untuk" mereka, dalam bentuk badan **hukum koperasi**, yang diposisikan sebagai tulang punggung ekonomi masyarakat. Dengan koperasi (bekerjasama), mereka yang kecil dan lemah itu dapat

menjadi kuat, asalkan Koperasi tersebut dikelola secara profesional dan benar menurut nilai-nilai dan prinsip-prinsip koperasi.

Kegiatan Simpan Pinjam Koperasi. Pasal 44 Undang Undang Koperasi No. 23 Tahun 1992 tentang perkoperasian menyatakan bahwa Koperasi dapat menghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan usaha simpan pinjam dari dan untuk anggota dan calon anggota koperasi yang bersangkutan, koperasi lain atau anggotanya. Kegiatan usaha simpan pinjam ini sangat dibutuhkan oleh para anggota koperasi dan banyak manfaatnya dalam rangka peningkatan modal usaha para anggotanya. Kesulitan mereka dalam hal permodalan dapat lebih mudah dipenuhi dalam wadah koperasi, dibandingkan apabila mereka mengatasinya dengan cara sendiri sendiri. Koperasi tersebut dapat berfungsi sebagai lembaga keuangan yang dapat mengatasi ketidakmampuan mereka mengakses lembaga keuangan dari perbankan. Dengan lembaga keuangan seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), yang mereka dirikan dan miliki sendiri, kebutuhan pembiayaan usaha akan relatif mudah diperoleh.

Sebagai penghimpun dana masyarakat, walaupun dalam lingkup terbatas, kegiatan usaha simpan pinjam memiliki karakter yang khas, yaitu usaha yang didasarkan pada kepercayaan dan banyak menanggung resiko. Oleh karena itu pengelolaannya harus dilakukan secara profesional dan ditangani oleh pengelola yang memiliki keahlian dan kemampuan khusus dengan dibantu dengan sistem pengawasan internal yang ketat.

Mengingat KSP yang merupakan usaha yang didasarkan kepercayaan dan terkait dengan resiko, pengaturan dan pengawasan terhadap KSP harus mengacu pada prinsip-prinsip yang sehat "*Good corporate governance*", mengenai pengelola (pengurus KSP) maupun pengelolaan keuangan. Pengaturan dan pengawasan terhadap KSP juga harus meliputi aspek-aspek permodalan, kualitas aktiva produktif, manajemen, likuiditas dan rentabilitas guna menjaga kesehatan usaha dan menjaga kepentingan semua pihak yang terkait.

Dalam wadah koperasi (KSP atau Koperasi Kredit), para pengusaha mikro/kecil itu dapat saling menukar informasi dan pengalaman serta membangun sinergi, apalagi jika anggotanya juga berasal dari bukan pengusaha mikro/kecil yang mempunyai kelebihan dana, dapat diciptakan suatu kerjasama yang saling menunjang dan menguntungkan di antara anggota. Pengurus koperasi tersebut mengenal seperti apa usaha anggotaanggotanya tersebut.

Dukungan Pemerintah Bagi Pengembangan LKM.

Menteri KUKM³ mengungkapkan bahwa Pemerintah akan menata lembaga keuangan mikro yang telah mendapatkan pendanaan Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro (P3-KUM) pada tahun 2007. Penataan akan dilakukan dengan mendirikan Badan Layanan Umum (BLU) dana bergulir UKM yang akan mengelola dana sekitar Rp. 1,7 triliun, Rp 400

milyar berasal dari dana P3-KUM yang sudah beredar dan Rp. 1,3 triliun berasal dari kompensasi pengurangan subsidi (PKPS) BBM. Pendirian BLU sudah mendapatkan persetujuan dari Menteri PAN dan Menteri Keuangan. Awal tahun 2007 diharapkan sudah berjalan. Diungkapkan pula bahwa Pemerintah saat ini sedang fokus untuk memperbanyak lembaga keuangan mikro, agar terjadi pemerataan distribusi uang di daerah, direncanakan di tiap kecamatan ada lembaga keuangan mikro. Pada tahun 2005 ada 440 lembaga keuangan mikro dan tahun 2006 sekitar 1600 dan tahun 2007, menjadi 2000 buah dan tahun 2008 sebanyak 6.130 buah. Lembaga Keuangan mikro tersebut akan mendapat bantuan sebesar Rp. 50 sampai Rp. 100 juta yang berasal dari dana APBN.

Kementerian KUKM dalam rangka mengelola dana bergulir telah membentuk Lembaga Pengelola Dana Bergulir Koperasi dan usaha Mikro, Kecil dan Menengah (LPDB-KUMKM). Tujuannya untuk menyediakan akses pembiayaan dan pembinaan bagi KUMKM yang usahanya layak tapi belum memenuhi kriteria perbankan umum serta memperkuat permodalan koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam, koperasi jasa keuangan syariah/lembaga keuangan mikro lainnya agar dapat memberikan layanan pembiayaan secara mandiri bagi KUMKM yang belum memenuhi kriteria kelayakan perbankan umum. Lembaga ini proyeksikan menjadi "Bank Sentral" untuk Koperasi Simpan Pinjam/Unit dengan modal awal Rp.375 milyar. Kantor LPDB-KUMKM disiapkan di gedung SPC Jln Gatot Subroto Kav. 94 Jakarta Selatan.

Dalam kaitan ini Bank Bank BUMN seperti; BNI '46 dan BRI, dengan BRI Unit Desa telah berlomba untuk merebut pasar keuangan UMKM. PT Bank Negara Indonesia Tbk tahun 2007 juga berencana memperkuat fokus bisnisnya di sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dengan mengembangkan BNI Wirausaha yang membidik segmen usaha kecil dengan penyaluran kredit maksimal Rp. 50 juta. Untuk keberhasilan program tersebut BNI menyiapkan dana Rp. 1 triliun. BNI wirausaha tersebut sedang dalam persiapan dan tahun 2007 dapat diluncurkan. BNI wirausaha merupakan langkah awal untuk ikut mendorong bergerakinya sektor riil, seperti diungkapkan oleh Direktur Utama BNI Sigit Purnomo⁵. Di samping itu Direktur Komersial dan Syariah target menyatakan target ekspansi BNI untuk kecil hingga akhir 2006 mencapai Rp. 2.7 milyar. Sebagai contoh adalah bahwa BNI telah menyalurkan pinjaman kredit bagi usaha kecil peternakan ayam di Subang yang kini telah menjadi besar dengan nama PT Santika Duta Nusantara dan bermitra dengan 500 plasma peternak. Asep sebagai Direktornya telah membuka usaha perkebunan jagung di lokasi peternakannya. Juga telah membuka kandang ayam sistem *close house* yang anti bau dan tahan flu burung dan sudah dieksport ke Brunei.

BNI dengan Bank Syariah jelas membidik usaha kecil dan mikro dan tentunya dan membentuk program linkage dengan BPR.

Bank Jabar sebagai Bank Pembangunan Daerah (BPD) berupaya pula memberikan dukungan kepada UMKM melalui penyaluran kredit. Menurut Direktur Kredit Bank penyaluran kredit pada UMKM di Jabar karena memiliki potensi yang sangat besar, saat ini telah terdapat 7 juta pelaku UMKM. Strategi yang ditempuh antara lain membentuk **Sentra UMKM “Mitra Utama”**, pengembangan produk perkreditan, peningkatan kerjasama penyaluran kredit, *linkage program*. Sentra Utama UMKM dibentuk sebagai pusat informasi terutama untuk mendukung program pembinaan dan pemberdayaan UMKM. Fungsinya antara lain menjalankan aspek pemasaran, administrasi (data base), monitoring, serta aliansi strategis dengan lembaga/instansi terkait. Melalui Sentra UMKM diharapkan dapat membantu kantor-kantor cabang Bank Jabar dalam menyalurkan kreditnya. Kredit Mikro Utama merupakan kredit yang ditujukan bagi para pelaku usaha mikro yang memenuhi kriteria, dengan maksimum pinjaman Rp. 50 juta, kredit dipasarkan pada kantor-kantor Cabang. Kredit ini diharapkan tidak menyebabkan kredit bermasalah yang baru. Dalam kaitan ini Sentra UMKM harus melakukan pengkajian UMKM mana yang layak mendapat kredit. Pemberian kredit akan tetap selektif untuk memilih usaha kecil yang berkualitas.

2. Peranan BPR sebagai penyalur kredit kepada Usaha Kecil

Sebagai kasus penyaluran kredit kepada usaha mikro adalah PD Bank Pasar Kota Bogor sebagai lembaga keuangan mikro (BPR).

Kredit bagi pedagang di pasar pasar sebagai usaha mikro disalurkan dengan pendekatan yang unik dan beda untuk menarik pedagang yang mencari pembiayaan untuk memperluas dan memperbesar modal usaha mikro mereka. Keunikannya adalah pendekatan jemput bola dalam pembayaran kreditnya.

Bank Pasar Kota Bogor merupakan salah satu contoh dalam menyalurkan kredit, kepada UMKM. Bank Pasar Kota Bogor sebagai Perusahaan Daerah sejak tahun 1975, tetapi memperbesar porsi sejak tahun 2003. Besar kredit yang disalurkan juga bersifat mikro hingga Rp. 50 juta. Kredit yang disalurkan sampai Juni 2006 sebesar Rp. 900 juta kepada 102 nasabah debitur UMKM dan pedagang pasar dan sampai akhir 2006 akan ditambah sebesar Rp. 480 juta lagi. Selama ini tidak ada garansi yang kuat, sehingga tingkat risiko sangat tinggi, sehingga Bank Bank Kecil cukup berhati-hati untuk menyalurkan kredit pada UMKM, sehingga Bank Pasar Kota Bogor Bank Pasar Kota Bogor sangat selektif dalam memberikan kredit. Saat ini bunga kredit yang dikenakan kepada UMKM sebesar 3% per bulan dan biaya administrasi sebesar 2,5% dengan waktu pengurusan dari persyaratan lengkap hingga kredit disetujui selama satu minggu untuk kredit UMKM.

Untuk melayani segmen pasar pedagang pasar atau UMKM tidak kaku dan formal tetapi dengan pendekatan kekeluargaan, dimana setiap karyawan

mengenal langsung nasabah, mereka dilayani sebagai keluarga karena Bank berkembang juga karena merupakan bagian keluarga

Persyaratan Pengajuan Kredit:

- a. Laporan penjualan, laporan penjualan yang dilihat dan selama satu minggu penjualan bagi pedagang di pasar dan UM
- b. Telah berusaha selama 2 tahun,
- c. KTP nasabah dan istri/suami,
- d. Surat nikah/surat cerai,
- e. Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir,
- f. SPT tahunan atau perjanjian lainnya,
- g. Dokumen jaminan,
- h. *Company profile*,
- i. NPWP debitur.

Bila data data diajukan lengkap maka kredit bisa disetujui selama 1 minggu. Kendala yang dihadapi Bank Pasar Kota Bogor adalah keterbatasan modal. Walaupun ada yang mau kerja sama, tetapi tingkat bunga sangat tinggi sebesar 16% tahun, sehingga bunga yang akan dikenakan oleh Bank Pasar kepada nasabah harus lebih tinggi sehingga kurang dapat bersaing. Selain penyaluran kredit karena keterbatasan modal juga dibayangi kredit macet. Untuk memecahkan hal tersebut dilakukan restrukturisasi dengan menjadualkan kembali utang utang yang tertunda disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

Untuk melakukan penagihan kredit dilakukan dengan pendekatan jemput bola, dimana dimana para nasabah diberi kesempatan untuk membayar perminggu atau perbulan sesuai dengan permintaan nasabah dimana tidak dikenakan lagi biaya karena termasuk bunga yang diterapkan.

3. Permasalahan Lembaga Keuangan Mikro

Permasalahan LKM di Indonesia pada umumnya adalah banyaknya LKM beroperasi tanpa dasar hukum yang jelas, juga masih belum jelas lembaga apa yang tepat untuk mengawasi kegiatan usaha LKM, khususnya LKM non bank dan in-formal, seperti KSP/USP. Kurangnya kejelasan hukum tentang LKM mengakibatkan terhambatnya pengembangan LKM, misalnya dalam memenuhi persyaratan bank apabila LKM bermaksud melakukan ekspansi kegiatan dengan meminjam dari bank. Tidak optimalnya pelayanan keuangan mikro karena khawatir dianggap sebagai "bank gelap" atau *illegal banking*.

Permasalahan umum dalam upaya mengembangkan LKM termasuk KSP/USP antara lain:

Faktor internal, yaitu; (1) Permodalan dan sumber pendanaan, dimana LKM umumnya memiliki modal yang relatif kecil dan sulit untuk menambah modal. (2) Faktor SDM, dimana LKM rata rata memiliki SDM yang rendah produktivitasnya karena tingkat pendidikan yang rendah, sistem karier yang tidak jelas, sistem penggajian dan bonus yang tidak memadai, yang menyebabkan motivasi kerja yang rendah dan kurangnya profesionalisme. (3) Inovasi dibidang pemasaran dimana LKM tidak mampu mengembangkan produk produk baru yang inovatif untuk meningkatkan daya saing dengan lembaga keuangan yang berskala besar. Hal ini disebabkan SDM yang rendah kualitasnya, kurang biaya untuk pengembangan pasar dan tidak memiliki strategi mengatasi masalah (4) LKM tidak memiliki perangkat lunak teknologi informasi untuk mendukung kegiatan operasionalnya, (5) belum memiliki sistem dan prosedur yang mantap.

Faktor eksternal yang menjadi permasalahan LKM adalah (1) Persaingan yang dihadapi oleh LKM dari sesama LKM maupun dengan Bank umum yang memiliki unit usaha kecil atau cabang di daerah pedesaan, misalnya sebagai contoh adalah BRI Unit yang berada dipedesaan.(2) Tingkat kepercayaan masyarakat, misalnya penutupan beberapa BPR menyebabkan tingkat kepercayaan masyarakat menurun tajam. (3) Tidak ada jaringan antar LKM, jika ada kerna lemahnya jaringan tidak membawa manfaat bagi LKM anggotanya.

Untuk menghimpun dana masyarakat seperti yang dilakukan Bank umum dan BPR, tentu saja LKM non bank atau LKM informal tidak diperbolehkan oleh undang-undang perbankan. Di pihak lain, pelayanan kredit masih menggunakan persyaratan perbankan formal, sehingga aksesibilitas pengusaha mikro dan kecil untuk mendapatkan kredit dari perbankan sangatlah rendah. Ironisnya, jika ingin menabung, para pengusaha mikro/kecil harus ke Bank. namun, apabila mereka memerlukan dana maka mereka terpaksa mengakses LKM non bank. Hal inilah yang menyulitkan LKM non-bank, sebab mereka harus meminjam ke Bank dan memberikan pinjaman pada pengusaha mikro dengan bunga lebih tinggi karena harus membayar *cost of fund*.

Setiap pihak yang melakukan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, wajib terlebih dahulu memperoleh izin usaha sebagai bank umum atau BPR dari BI, kecuali apabila kegiatan dimaksud diatur dengan undang-undang tersendiri.

Selain masalah ketidakjelasan hukum, juga masalah lingkungan kebijakan berbagai departemen/ kementerian pemerintah yang cenderung mendirikan LKM sendiri-sendiri. Berbagai program dan proyek yang dilaksanakan oleh berbagai pihak telah menciptakan kondisi berbagai kegiatan pemberdayaan masyarakat dan lembaga keuangan mikro saling tumpang tindih dan saling mematikan.

Perkembangan LKM di masa depan perlu memperhitungkan kondisi dinamis seperti kompetensi, teknologi informasi dan pertunya membangun jaringan (*net-work*), apalagi di dalam kondisi deras nya arus globalisasi. Perkembangan LKM juga akan dipengaruhi oleh semakin gencarnya pemerintah daerah

(otonomi daerah) dalam menggali dan menciptakan sumber-sumber pendapatan bagi daerahnya. Sudah barang tentu peranan LKM, terutama KSP/USP di tingkat kabupaten/kota sangat penting. Selain dapat memperkuat pembiayaan kegiatan ekonomi usaha mikro/kecil, KSP/USP juga dapat menahan arus dana ke luar dari daerah tersebut.

Pengembangan KSP/USP. Peluang KSP/USP sebagai LKM sebenarnya cukup besar untuk melayani pangsa pasar kelompok berpenghasilan rendah, pengusaha mikro dan kecil yang tidak terlayani oleh pelayanan jasa Bank umum. Peluang tersebut bertambah besar mengingat lembaga keuangan yang ada belum cukup mampu melayani pengusaha mikro dan kecil, masyarakat berpenghasilan rendah maupun keluarga miskin. Dalam pada itu, banyak program dan proyek pemberdayaan masyarakat, yang dilaksanakan oleh berbagai pihak, telah menciptakan kondisi saling tumpang tindih dan saling mematikan.

Peluang itu bertambah besar manakala kita memperhatikan bahwa peta koperasi Indonesia didominasi oleh koperasi yang menjalankan kegiatan usaha simpan pinjam (KSP, USP Koperasi). Dalam pasar keuangan mikro (khususnya perkreditan mikro), posisi koperasi tersebut menempati urutan cukup tinggi setelah BRI Unit.

Di antara LKM formal non-bank dan informal, KSP/USP tampaknya lebih mudah dikembangkan/diberdayakan. Dibandingkan dengan LKM yang lain (kecuali bank), KSP/USP memiliki dasar hukum/legal yang lebih jelas. Kegiatan yang dijalankan KSP/USP di bidang *micro finance* pun sebenarnya lebih mudah "diawasi" karena memiliki aturan sendiri (di samping Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah No. 9 Tahun 1995).

Fungsi-fungsi yang dapat dijalankan KSP/USP sebagai LKM bahkan lebih variatif dan luas cakupannya dibanding LKM-LKM lain. Di samping melaksanakan kegiatan-kegiatan *micro finance*, KSP/USP juga dapat menjalankan fungsi-fungsi seperti yang dijalankan KKMB, PHBK. Hanya fungsi perbankan yang tidak semuanya dimungkinkan untuk dijalankan oleh KSP/USP, mengingat KSP/USP memang bukan lembaga perbankan yang harus mematuhi peraturan dan teknis-teknis perbankan sesuai ketentuan BI.

Mengingat hal itu perlu upaya-upaya **pengembangan dan pemberdayaan KSP/USP** sebagai lembaga keuangan yang dapat membantu dan mendukung usaha-usaha ekonomi anggotanya dan masyarakat. Pengembangan dimaksudkan untuk mendorong kinerja dan pertumbuhan KSP/USP sebagai lembaga keuangan ekonomi rakyat yang profesional. Pemberdayaan dimaksudkan untuk mendorong dan meningkatkan kemampuan dan ketangguhan KSP/USP sebagai badan usaha dalam melayani kepentingan keuangan/pembiayaan usaha-usaha anggota dan pelaku ekonomi rakyat pada umumnya. Upaya-upaya pengembangan dan pemberdayaan KSP/USP tentu saja harus dilakukan secara komprehensif dari berbagai aspek, baik oleh koperasi itu sendiri (internal) maupun pemerintah serta dukungan dari pihak terkait (*stakeholder*).

Pemberdayaan Aspek Hukum (ekstern). KSP/USP tergolong bisnis pengelolaan uang yang penuh dengan risiko. Sementara, pengaturan/sistem kegiatan usaha simpan pinjam masih belum memadai untuk menjadi landasan perkembangannya, dan belum mencakup beberapa aspek penting untuk mengamankan dan melindunginya. Dalam pada itu, upaya penegakan hukum dan peraturan belum dilakukan secara optimal, walaupun tidak dikatakan masih sangat lemah. Akibatnya, banyak praktek yang menyimpang dari seharusnya, seperti memanfaatkan *trade mark* KSP/ USP untuk melakukan operasi seperti perbankan, yang bukan saja merugikan nama baik KSP/USP tetapi juga merugikan masyarakat.

Menurut ketentuan Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995, Koperasi dapat menghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan usaha simpan pinjam. Kegiatan usaha simpan pinjam tersebut dilaksanakan "dari dan untuk" : (1) Anggota Koperasi yang bersangkutan, (2) Calon anggota yang memenuhi syarat, dan (3) Koperasi lain dan/atau anggotanya. Namun dalam prakteknya, ketentuan tersebut sering dilanggar atau tidak dilaksanakan sepenuhnya sebagaimana mestinya, malahan yang melanggar itu adalah KSP KSP yang sudah relatif besar. Mereka menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan ke masyarakat, layaknya seperti perbankan dan tidak ada kaitannya dengan koperasi maupun anggotanya. Namun, pelanggaran itu sukar dibuktikan secara administratif karena pelayanan kepada "masyarakat umum" itu dapat dimanipulasi sebagai "calon anggota". Maklum, ketentuan "calon anggota yang memenuhi syarat" belum jelas dan lengkap, dan kriterianya ditentukan di dalam AD/ART masing-masing koperasi.

Pelayanan kredit kepada non-anggota tersebut sebenarnya sudah terakomodasi dalam Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992. Dalam penjelasan Pasal 17 disebutkan bahwa Koperasi dapat melayani bukan anggota dengan maksud untuk menarik yang bukan anggota menjadi anggota. Pasal 43 ayat menyebutkan, bahwa jika ada kelebihan kemampuan pelayanan koperasi, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang bukan anggota. Untuk menghindari koperasi dari penyimpangan dari koperasi yang kegiatan simpan pinjam dari kamuplase pengumpulan dana dari masyarakat hanya KSP yang melakukan kegiatan usaha simpan pinjam sebagai usaha sebagai usaha tunggal. Sedangkan koperasi-koperasi yang selama ini mempunyai unit usaha simpan pinjam tetapi bukan KSP atau koperasi kredit sebaiknya dianjurkan untuk memilih sebagai KSP.

Dasar pertimbangan pemikiran tersebut adalah: *Pertama*, kegiatan sektor keuangan harus diselenggarakan secara terpisah dengan kegiatan sektor-sektor lainnya, dengan badan hukum sendiri, mengingat kepentingan dan pengelolaannya sangat berbeda; *Kedua*, di Indonesia, selain KSP, ada juga koperasi kredit yang telah melakukan usaha simpan pinjam sebagai usaha satu-satunya atau tunggal usaha.

Pemberdayaan Organisasi dan Manajemen KSP/USP. Hal-hal yang dapat mengembangkan koperasi, sebenarnya lebih banyak ditentukan oleh faktor intern koperasi itu sendiri. Sebaik apapun kebijakan atau kondisi dari luar koperasi,

tidak akan efektif, jika lingkungan intern koperasi itu sendiri tidak mempunyai visi, kebijakan dan kemauan untuk mengembangkan dirinya.

Oleh karena itu, untuk memberdayakan internal KSP/USP perlu dilakukan langkah-langkah, antara lain sebagai berikut:

- a. Memperkuat kapasitas KSP/USP (*capacity building*) dalam bentuk peningkatan kualitas SDM melalui training bersertifikat untuk mendukung *good corporate governance*, dan penyediaan teknologi informasi, serta memperkuat modal KSP/USP.
- b. Memperkuat infrastruktur KSP/USP, dengan memberdayakan jaringan yang sudah ada (integrasi vertikal dan horizontal), membentuk *apex bank* yang mandiri dan *sustainable* sebagai alternatif "bank sentral" bagi KSP/USP.
- c. Keberadaan *rating agency* sangat diperlukan, misalnya untuk memenuhi asas keterbukaan (*disclosure*) dan pertanggungjawaban (*accountability*) dalam pengelolaan usaha keuangan mikro. Dengan *rating*, dapat diketahui profil risiko dan kredibilitas KSP/USP yang ditunjukkan oleh kinerja keuangan, kompetensi manajemen dan kemampuan dalam mengelola usaha.

Hal-hal yang perlu dilakukan memberdayakan KSP/USP sebagai LKM antara lain:

- a. Memberikan bantuan dan perkuatan dalam penyelenggaraan pendidikan dan latihan bagi anggota, karyawan dan pengelola KSP/USP. Untuk ini pemerintah perlu menetapkan norma dan standar penyelenggaraan akreditasi pendidikan dan pelatihan KSP/USP:
- b. Memberikan bantuan dan perkuatan di bidang organisasi dan manajemen. Untuk ini, perlu adanya pedoman kelembagaan dan manajemen KSP/USP; pedoman pengawasan intern KSP/USP, pemberian bantuan konsultasi dan advokasi kepada KSP/USP yang memerlukan bantuan, guna memecahkan permasalahan yang dihadapi KSP/USP;
- c. Memberikan bantuan dan perkuatan untuk memperkokoh permodalan KSP/USP, meningkatkan akses KSP/USP terhadap sumber-sumber permodalan. Untuk ini, perlu adanya pedoman dan tata cara penguatan modal KSP/USP; kebijakan pembiayaan, penjaminan, dan perpajakan yang "memihak" KSP/USP; Dalam kaitan inilah Kementerian KUMK telah mendirikan LPDP-KUMKM.
- d. Memberikan "perlindungan" kepada KSP/USP, misalnya menertibkan koperasi-koperasi yang berpraktek seperti "Bank gelap", sehingga citra baik KSP/USP senantiasa terpelihara.
- e. Untuk memperkuat operasional KSP diperlukan adanya pengimplemenyasian teknologi informasi yang memadai bagi operasionalnya,
- f. Peningkatan kerjasama KSP dengan Bank Umum/Lembaga lain (lingkage program) sebagai bentuk kerjasama yang saling menguntungkan antara bank umum/lembaga keuangan dengan KSP/USP untuk meningkatkan jangkauan penyaluran kredit mikro.

C. Dana Bergulir Bagi Pemberdayaan Usaha Mikro,

1. Dana Bergulir dari Pemerintah Pusat

Pemerintah Pusat dalam hal ini sebagai kasus adalah Departemen Pertanian: DJ Hortikultura.

Untuk mengembangkan kelompok tani tanaman hias DJ Hortikultura, menyediakan dana untuk kelompok pengusaha tanaman hias (hortikultura) sebanyak Rp. 75 juta/kelompok. Di Kabupaten Bogor telah ada 4 kelompok tanaman hias yang telah mendapat bantuan modal untuk pengembangan usahanya. Dana langsung ditranfer kepada kelompok tani, sedangkan pembinaan teknis dilakukan oleh Dinas Pertanian, Bidang Usaha. Jumlah kelompok tani tanaman hias di Kabupaten Bogor sebanyak 17 kelompok tani. Jenis tanaman hias diusahakan adalah anggrek, tetapi lebih banyak aneka tanaman hias yang tersebar di 11 Desa sebagai sentra tanaman hias, berada di 5 Kecamatan. Kelompok tani ini menunjukkan adanya sentra-sentra kawasan dengan unggulan tanaman hias. Pemasaran selain dijual kepasar bunga, juga dapat bermitra dengan kontraktor taman di kawasan permukiman.

Dinas Pertanian dan Kehutanan, khususnya Bidang Bina Usaha, Seksi Pengembangan usaha dalam melakukan pembinaan menggunakan dana APBD untuk dinas tersebut yang sangat terbatas, sehingga pembinaan diserahkan pada UPTD Dinas tersebut dimana kelompok usaha berlokasi.

Dalam kaitan ini para pembina teknis seyogyanya tidak dilibatkan dalam prosedur pencairan atau penagihan dana yang disalurkan pihak Bank, dimana Bank pelaksana yang lebih kompeten melakukan pembinaan aspek keuangan, atau konsultan/pendamping jika menggunakan jasa KKMB, tetapi karena jumlah personil KKMB masih terbatas, maka akhirnya petugas dari dinas yang dilibatkan. Dalam kaitan ini petugas dari dinas merasa keberatan bertugas dalam aspek keuangan, dimana yang paling sesuai adalah petugas Bank pelaksana, dimana Bank Pelaksana adalah BRI.

2. Pemerintah Daerah:

Kabupaten Bogor. GMM merupakan gerakan masyarakat Kabupaten Bogor dalam upaya melepaskan diri dari kemiskinan yang difasilitasi dan dimotivasi oleh Pemerintah Kabupaten Bogor. Program GMM bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat miskin melalui peningkatan kegiatan usaha kecil produktif, lebih berdaya dan mandiri dan memanfaatkannya untuk keluarga dan lingkungannya. Sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga maka GMM menyalurkan kredit modal kerja berupa pinjaman modal yang merupakan dana perguliran dari pemerintah kabupaten Bogor yang penyalurannya melalui Bank yang ditunjuk,

dalam hal ini BRI. Kredit modal kerja diarahkan untuk pembiayaan tambahan untuk pemandirian masyarakat miskin yang memiliki potensi untuk usaha kecil dan usaha mikro sebagai usaha rumah tangga. Mediator perguliran dana adalah lembaga perbankan dengan prinsip bunga konvensional dan bagi hasil (syariah) yang mendapat tambahan modal dari lembaga keuangan Bank konvensional dan Bank Syariah yang ditunjuk oleh pemerintah kabupaten Bogor yang penyaluran dan pengembaliannya disepakati oleh para pelaku yang terlibat berdasar prinsip tersebut.

Kegiatan pokok GMM terbagi dalam dua tahap, yaitu tahap pemandirian yang mengantarkan kelompok miskin produktif ke tahap yang lebih berani untuk maju kelangkah produktif dengan mendapat dukungan bantuan dari pemerintah. Tahap kedua adalah perguliran dana dengan melibatkan lembaga perbankan, LSM dan lembaga keuangan mikro yang tumbuh dan berkembang disekitarnya. Besarnya pinjaman modal kerja dengan tingkat bunga 8%/tahun tanpa denda bunga.

Sasaran GMM adalah masyarakat miskin yang berpotensi produktif, sebagai kelompok usaha mikro dalam bidang pertanian, peternakan, perikanan, industri kecil dan usaha skala rumah tangga yang jumlah penyalurannya tergantung pada proses pemandirian yang dilakukan oleh lembaga pemandirian yang ditunjuk.

Program ini sebagai komitmen/keberpihakan pemda memberdayakan kelompok UMKM untuk meningkatkan pendapatan (meningkatkan daya beli) sebagai faktor utama dalam mendongkrak Indeks Pembangunan Manusia (IPM).

Pemerintah Kabupaten Jemberana.

Penyaluran Dana Bergulir, yang di atur dengan Perda Kabupaten Jemberana Nomor 3 Tahun 2006 tentang Penyaluran dan Pengelolaan Dana Bergulir Pemerintah Kabupaten Jemberana.

Tujuan dana bergulir:

Untuk meningkatkan pendapatan masyarakat secara bertahap dapat berdampak pada meningkatnya kesejahteraan masyarakat.

Sasaran dana bergulir:

Adalah Pokmas, LPD (Lembaga Perkreditan Desa), Koperasi, dan Lembaga perekonomian lainnya.

Sumber dana bergulir: (a) Bantuan dari Pemerintah Kabupaten Jemberana yang karena sifatnya untuk membiayai usaha produktif dalam rangka pemberdayaan masyarakat; (b) Dana Pembangunan; (c) Sumber-sumber lain

yang sah dari program-program yang dapat disinergikan dan diintegrasikan, karena memiliki komitmen yang sama untuk memberdayakan ekonomi masyarakat.

Persyaratan; (a) Kelembagaan yang mantap; (b) Telah memiliki RUK/RUB; (c) Unit usaha dinilai layak.

Rincian persyaratan, kriteria dan petunjuk pelaksanaannya diatur lebih lanjut dengan Peraturan Bupati.

Plafon dan Mekanisme Penyaluran: (a) Plafon atau pemberian maksimal kepada 1 Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga Perekonomian lainnya sebesar Rp 1.000.000.000; (satu milliard rupiah).; (b) Besarnya nilai dana bergulir ditetapkan dengan Keputusan Bupati Bupati setelah melalui proses pengkajian kelayakan dan mendapat persetujuan Bupati; (c) Plafon atau pemberian maksimal dapat diberikan lebih dari Rp 1.000.000.000; (satu milyar rupiah) berdasarkan kajian kelayakan usaha dengan persetujuan DPRD.

Tata laksana penyaluran; (a) Langsung ke LPD, Koperasi dan Lembaga Perekonomian Lainnya; (b) Pokmas melalui LPD dan atau Koperasi dan Lembaga Perekonomian lainnya.

Hak dan Kewajiban: Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga Perekonomian Lainnya berhak atas: (a) Mengelola dana yang diterima sesuai dengan RUK/RUB yang disetujui untuk dibiayai; (b) Mendapat prosentase bagi hasil sesuai Surat Perjanjian, (c) Mengembangkan unit usaha yang dikelola dengan dana guliran apabila dipandang layak, (d) LPD, Koperasi dan Lembaga Perekonomian Lainnya yang ditunjuk sebagai penyalur mendapatkan fee 10% dari 30% keuntungan yang disetorkan ke rekening dana bergulir sebagai dana operasional, sedangkan Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga Perekonomian Lainnya sebagai penerima dan pengelola mendapatkan 70% dari keuntungan.

Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga Perekonomian Lainnya berkewajiban atas: (a) Memanfaatkan dana yang diterima sesuai dengan RUK/RUB yang diajukan, (b) Menyetorkan prosentase bagi hasil sesuai Surat Perjanjian kepada Pemerintah Kabupaten, (c) Mengembalikan dana yang diterima sebagai pokok pinjaman, baik diangsur maupun sekaligus sesuai Surat Perjanjian, (d) Resiko Pengembalian dilakukan secara tanggung renteng, (e) Melakukan pembinaan, pengelolaan, pengembalian dan administrasi Pokmas, (f) Melaporkan perkembangan unit usaha yang dibiayai kepada Bupati secara berkala setiap bulan.

Pengelolaan: (a) Prinsip pengelolaan adalah kehati-hatian, transparan, berkelanjutan, efisiensi, efektifitas dan akuntabilitas, (b) Pengelolaan mulai dari pengkajian, penyaluran, pembinaan, pemanfaatan dan pengembalian serta pelaporannya dilakukan oleh unit teknis yang melaksanakan tugasnya berada di bawah dan bertanggungjawab kepada Bupati; (c) Penyaluran kembali dana bergulir hasil pengembalian Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga

Perekonomian Lainnya, sesuai dengan mekanisme penyaluran sebagaimana diatur sesuai dengan penentuan Plafon dan Mekanisme Penyaluran.

Pengendalian dan Pengawasan:

- a. Pengamanan dana bergulir menganut Tri Sukses yaitu: Sukses Penyaluran, Pemanfaatan dan Pengendalian;
- b. Terkoordinir ditingkat Kabupaten, Kecamatan dan Kelurahan/Desa;
- c. Pengawasan penyaluran, pemanfaatan dan pengembalian dana bergulir dilakukan secara berkala maupun insidental sesuai dengan kebutuhan;
- d. Pengawasan dilakukan oleh Badan Pengawas Daerah, masyarakat atau lembaga fungsional lainnya.

Resiko: Pembebanan resiko kerugian dan kegagalan unit usaha yang dibiayai dengan dana bergulir ditentukan sebagai berikut:

- a. Bila pada keadaan sekurang-kurangnya nilai jual (pendapatan) sama dengan pokok pinjaman, maka sepenuhnya anggota Pokmas, Koperasi, LPD dan Lembaga Ekonomi Lainnya menanggung kewajiban pengembalian sejumlah dana yang diterima sebagai pokok pinjaman;
- b. Tingkat kerugian sesuai prosentase berdasarkan hasil pemeriksaan yang didukung dengan Berita Acara, maka Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga perekonomian lainnya sebagai penerima dan pengelola dan bergulir dapat dipertimbangkan diberikan perpanjangan waktu paling lama 2 tahun setelah jatuh tempo berdasarkan kajian teknis oleh Tim dan mendapat persetujuan Bupati;
- c. Pengalihan pengelolaan unit usaha atau asset yang pengadaannya dari dana bergulir dapat dilakukan Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga perekonomian lainnya setelah dilakukan pengkajian yang matang dan ditetapkan dengan Keputusan Bupati;
- d. Apabila kegagalan 100% karena sifat unit usaha yang dibiayai sebagai dampak dari pengaruh diluar kendali manusia (bencana alam dan penyakit), atas pertimbangan yang matang berdasarkan berita acara yang dibuat oleh Tim Pengkaji, seluruh dana bergulir yang diterima oleh Pokmas, LPD, Koperasi dan Lembaga perekonomian lainnya dapat dihapuskan setelah mendapat persetujuan Bupati dan ditetapkan dengan Keputusan Bupati.

Sanksi:

- a. Pengurus Pokmas, Pengurus dan karyawan LPD atau Koperasi atau Lembaga perekonomian lainnya yang menyalahgunakan dana bergulir, baik pemanfaatan maupun penegmbalian dari anggota, wajib mengganti kerugian sebagai proses pembinaan,
- b. Pengurus Pokmas, Pengurus dan karyawan LPD atau Koperasi atau Lembaga perekonomian lainnya yang tidak mematuhi ketentuan sebagaimana dimaksud diatas diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku,
- c. Penetapan dan penerapan sanksi serta teknis operasionalnya, terhadap Pokmas, LPD, Koperasi, dan lembaga perekonomian lainnya yang masih klasifikasi pembinaan dan tindak lanjutnya diatur dengan Peraturan Bupati.

Dana operasional:

Sumber dana untuk menunjang operasional pembinaan penyaluran dan pengelolaan dana bergulir berasal dari:

- a. Rekening dana bergulir Pemerintah Kabupaten,
- b. APBD Kabupaten.

Penyaluran Dana Bergulir di Kabupaten Sleman. Tim studi banding mekomendasikan perbaikan penyaluran dana bergulir dengan memberikan alternatifnya terhadap dana bergulir yang telah dilaksanakan oleh Pemda/Dinas di Kabupaten Sleman, sebagai berikut:.

Alternatif I:

- a. Dibuat Sistem dan Prosedur yang baku dengan Perda tentang Mekanisme Penyaluran, Monitoring, Evaluasi dan Pembinaan Pemanfaatan Penguatan Modal di Kabupaten Sleman,
- b. Plafon Maksimal Alokasi Penguatan Modal dan Jangka waktu pelunasannya perlu ditinjau kembali (Plafon Maksimal Rp 25.000.000,-; dengan jangka waktu pelunasan maksimal 24 bulan), mengingat untuk pengembangan sebuah usaha besaran tambahan modal disesuaikan dengan kebutuhan riil untuk rencana pengembangan usaha itu sendiri dengan jangka waktu pelunasan disesuaikan dengan kemampuan keuangan unit usaha tersebut, dengan memberikan syarat tambahan dimana Tenaga Kerjanya berapa persen harus warga Sleman.
- c. Perlu dibentuk: (1) Tim Peneliti dan Seleksi Kelayakan Proposal yang diajukan oleh Calon Peminjam dengan melibatkan: Pemerintah Desa, Kecamatan, Dinas Teknis, BPKKD, Bawasda, Bappeda dan Setda, (2) Tim Monitoring dan Evaluasi Pemanfaatan Modal Bergulir yang terdiri dari instansi di atas; (3) Tim Pembinaan Usaha dengan melibatkan: Dinas Teknis ditambah Pendamping Usaha (dapat diambilkan Petugas dari dinas teknis yang kompetensinya memadai untuk membina usaha tersebut).
- d. Jasa yang ditanggung oleh Peminjam sebaiknya merupakan bagi hasil prosentase keberhasilan usaha,
- e. Pembiayaan Tim sebaiknya dialokasikan dari prosentase bagi hasil yang disetorkan oleh Peminjam.

Alternatif II:

Mengingat sejak Tahun 2000 Pemerintah Kabupaten Sleman sudah menggulirkan Penguatan Modal yang sampai saat ini belum ada sistem dan prosedur yang baku (baru sebatas SK Kepala Dinas), perlu segera dibuat Peraturan Bupati (kalau Perda waktunya cukup lama) dengan alternatif substansi:

- a. Dibuat Sistem dan Prosedur yang baku dengan Peraturan Bupati tentang Mekanisme Penyaluran, Monitoring, Evaluasi dan Pembinaan Pemanfaatan Penguatan Modal di Kabupaten Sleman,
- b. Plafon Maksimal Alokasi Penguatan Modal dan Jangka waktu pelunasannya perlu ditinjau kembali (Plafon Maksimal Rp 25.000.000,-; dengan jangka waktu pelunasan maksimal 24 bulan), mengingat untuk pengembangan sebuah usaha besaran tambahan modal disesuaikan dengan kebutuhan riil untuk rencana pengembangan usaha itu sendiri dengan jangka waktu pelunasan disesuaikan dengan kemampuan keuangan unit usaha tersebut (hanya perlu ditambahkan syarat Tenaga Kerjanya berapa persen harus warga Sleman),
- c. Perlu dibentuk: (1) Tim Peneliti dan Seleksi Kelayakan Proposal yang diajukan oleh Calon Peminjam dengan melibatkan: Pemerintah Desa, Kecamatan, Dinas Teknis, BPKKD, Bawasda, Bappeda dan Setda; (2) Tim Monitoring dan Evaluasi Pemanfaatan Modal Bergulir dengan melibatkan: Pemerintah Desa, Kecamatan, BPKKD, Bawasda, Bappeda dan Setda, (3) Tim Pembinaan Usaha dengan melibatkan: Dinas Teknis ditambah Pendamping Usaha (dapat diambilkan Petugas dari dinas teknis yang kompetensinya memadai untuk membina usaha tersebut).
- d. Jasa yang ditanggung oleh Peminjam tetap 6 % pertahun.
- e. Pembiayaan Tim sebaiknya dialokasikan dari prosentase kontribusi jasa yang disetorkan oleh Peminjam dengan memperhitungkan tingkat kemacetan pelunasan (jika kemacetan angsuran tinggi di atas 50% Tim tidak mendapatkan honor, semakin lancer angsuran semakin besar penghargaan yang diterima oleh anggota Tim) atau

Alternatif III:

- a. Penyaluran dana dikerjasamakan dengan BPR Bank Pasar Sleman dengan besaran bunga sesuai bunga umum bank pasar,
- b. Pemerintah Sleman memberikan subsidi selisih bunga umum dikurangi 6% bunga yang harus ditanggung oleh peminjam (misal bunga pinjaman usaha kecil Bank Pasar sebesar 11% pertahun, maka Pemerintah Kabupaten Sleman mensubsidi sebesar 5%).

Kota Bekasi, penyaluran dana bergulir untuk pemberdayaan koperasi dan usaha kecil belum diatur dalam suatu peraturan khusus dari Pemda Kota, tetapi atas inisiatif Mohammda Hasyim Affandi, mantan Koperasi Mahasiswa sewaktu masih kuliah, kemudian Koperasi Persaudaraan Muslim Indonesia dan Ketua Koperasi pasar Kranji di Bekasi, dan yang saat ini menduduki sekretaris Komisi B DPRD Kota Bekasi telah berhasil menghimpun dana Rp. Satu milyar bersama koleganya di DPRD Kota Bekasi berhasil menggulirkan **Program Bekasi Peduli** yakni program perkuatan permodalan pelaku UKM dan Koperasi di Kota Bekasi dengan pinjaman berkisar Rp. 2 juta – Rp. 10 juta. Tentu saja besaran pinjaman modal ini lebih terarah pada usaha skala mikro. Program diupayakan akan digulirkan setiap tahun dengan plafond kredit yang lebih besar.¹¹ Direncanakan pula untuk

mengusahakan pemberian bantuan bagi para pemulung berupa mesin daun ulang dengan harapan dengan peralatan itu akan meningkatkan pendapatan bagi para pemulung dimana mereka membentuk kelompok dan akhirnya koperasi kelompok pemulung. Keadaan masyarakat menurut dia dipandang masih kurang, karena koperasi hanya sebagai lembaga pinjam meminjam saja. Padahal koperasi dapat melakukan berbagai kegiatan bukan saja urusan simpan pinjam. Oleh karena itu perlu pembentukan koperasi bukan saja dari simpanan pokok, wajib dan sukarela tetapi harus ada sumberdana lain yang tidak mengikat atau membentuk unit usaha yang dapat menghasilkan.

Banyak pemerintah daerah lainnya sudah mulai peduli dengan pemberdayaan usaha mikro dan koperasi. Misalnya mendorong pembentuk kelompok usaha bersama dalam sektor pertanian, pemerintah daerah menyediakan dana untuk dinas yang bersangkutan memberikan dana bergulir, dimana dana tersebut 30% digunakan untuk pembinaan dan 70% untuk kegiatan kelompok bersama tersebut dana yang 70% dan dari hasil kegiatannya harus dikembalikan pada kegiatan berikutnya atau untuk kelompok lain. Dengan demikian ada kepastian bahwa Dinas telah memiliki dana operasional untuk tahun berikutnya, dan pemerintah daerah hanya menambah 30% untuk pembinaan kegiatan tersebut. Contoh ini di ditemukan di **Kabupaten Lampung Utara**¹².

3. BUMN dan Swasta

Dana bergulir lainnya dapat berasal dari BUMN (misalnya Telkom, atau swasta lainnya) sesuai dengan program dari BUMN dalam bidang yang diminatinya untuk dikembangkan. Pengusaha UMKM dalam bentuk kelompok dapat mengajukan dana bergulir sebagai pinjaman dengan bunga rendah. Untuk memperoleh dana bergulir kelompok UMKM mengajukan dana bantuan dengan menyusun proposal secara kelompok (Kelompok UMKM, misalnya dalam bidang agribisnis, agroindustri). Terdapat formulir khusus yang perlu diisi oleh setiap kelompok yang mengajukan dana bergulir, misalnya dari Telkom. BUMN harus menyisihkan dana pengembangan masyarakat yang ditujukan kepada kelompok sasaran tertentu misalnya koperasi atau kelompok UMKM. Untuk mendapatkan dana bergulir dipersyaratkan mengajukan dengan proposal kegiatan usaha dan harus diketahui oleh para kepala desa/lurah dan Dinas yang berkait/pembina.

Penyusunan proposal kredit memerlukan ketrampilan khusus, tetapi ketua atau kelompok UMKM atau koperasi masih belum memiliki kemampuan menyusun proposal kredit. Demikian juga suatu kegiatan usaha (*business plant*) atau studi kelayakan. Pada umumnya proposal kredit ini dibuat oleh dinas pembinaanya, dimana kelompok hanya tinggal menandatangani usulan/proposal tersebut. Oleh karena itu perlu pendampingan dari pihak ketiga.

Pendamping UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) memberikan jasa pelayanan profesional, komersial dan terjangkau. Pengembangan UMKM

dapat dilakukan dengan pola sentra (*cluster*) atau secara individual, tergantung pada pasar yang membutuhkan produk UMKM tersebut.

Konsultan/Pendamping merupakan anggota atau unsur dari LPJU yaitu Lembaga Penyedia Jasa Pengembangan Usaha. (***Business Development Service Provider***, BDS-P) yang memenuhi standar kualifikasi tertentu. Kementerian Koperasi dan UKM memberikan batasan BDS *Provider* sebagai lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan bisnis dalam rangka meningkatkan kinerja UMKM.

Semula konsultan/pendamping hanya berperan dalam menyiapkan UMKM dibidang non keuangan seperti produksi dan teknologi, manajemen, pengembangan usaha dan pemasaran. Konsultan pendamping ini kemudian diberdayakan bukan saja dalam aspek teknis, tetapi juga aspek keuangan. Konsultan pendamping yang telah dilatih aspek keuangan ini disebut KKMB (konsultan/pendamping UMKM Mitra Bank).

Pemberdayaan KKMB merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan akses perbankan terhadap target group UMKM. Strategi lain yang dikembangkan terus adalah; **(1) Pola hubungan Bank dengan kelompok (PHBK), dan (2) Pola hubungan Bank dengan BPR dan lembaga keuangan mikro (*linkage program*) atau PHBL.**

Dukungan Pemerintah

Tujuan dari program dan rencana tindakan ini adalah untuk memperluas kemampuan Koperasi dan UMKM untuk akses kepada sumber-sumber pendanaan, telah disusun rencana tindak dengan kegiatan kegiatan anrata lain sebagai berikut:

- a. Pengembangan model-model layanan LKM,
- b. Pemberian insentif bagi LKM dan KSP/USP (koperasi simpan pinjam dan unit usaha simpan pinjam) dalam pembentukan sistem jaringan,
- c. Penyehatan KSP/USP Koperasi,
- d. Penyusunan skema insentif pengembangan perusahaan pemula (baru) inovatif,
- e. Pengembangan perusahaan modal Ventura,
- f. Pengembangan dan perluasan lembaga peminjaman kredit koperasi dan UMKM nasional dan daerah,
- g. Penyediaan dana penjaminan kredit,
- h. Penyediaan awal bagi pengusaha pemula,
- i. Pengembangan Lembaga Keuangan Usaha Mikro baik Bank dan non bank
- j. Pembentukan lembaga pengelola dana pengembangan UMKM,
- k. Pengembangan skema penjamin kredit bag UMKM untuk memperbesar peluang akses permodalan, l. Pengembangan rencana bisnis perbankan dalam pengalokasian pembiayaan bagi UMKM.

D. Latihan Kelompok

1. Peserta dibagi menjadi 5 kelompok sesuai dengan minat masing-masing peserta secara musyawarah, dan masing-masing ditetapkan ketua dan sekretaris kelompok untuk melakukan diskusi kelompok,
2. Masing-masing kelompok peserta untuk mengidentifikasi jenis kredit apa saja yang diperlukan sesuai bidang usahanya (pertanian, peternakan, perikanan, industri rumah tangga, pedagang, industri kerajinan rakyat) untuk pemberdayaan UMKM tersebut.
3. Dari segi sumber dana pengembangan dari kelompok pebisnis UMKM yang dipilih dan ditetapkan sebagai subjek pembinaan kendala yang dihadapi oleh pebisnis dan kendala dari sisi pelayanan kredit dari lembaga perbankan, buatlah analisis berbagai faktor penyebabnya.
4. Setelah diidentifikasi upaya apa yang harus dikembangkan dalam arti kompetensi apa yang harus ditingkatkan dari sisi kelompok sasaran pebisnis UMKM dan dari sisi pelayanan kredit?
5. Berikanlah tanggapan terhadap rencana kegiatan pemerintah dalam pembentukan Badan Penataan Lembaga Keuangan mikro dengan dibentuknya Badan Layanan Umum yang bersumber dari APBN, kemungkinan tingkat keberhasilannya ditinjau dari analisis kekuatan, kelemahan dan peluang serta tantangannya dengan terutama di lihat dari aspek sumberdaya manusia dari BLU tersebut.
6. Apa yang harus disiapkan oleh pemerintah Kabupaten/Kota dan kemungkinan persaingan lembaga keuangan lainnya seperti BNI wirausaha dan Bank Jabar dalam penyaluran kredit sehingga akan menimbulkan permasalahan baru.
7. Berikanlah tanggapan kemungkinan Penerapan model GMM di kabupaten/Kota bapak /Ibu untuk membantu kelompok masyarakat miskin produktif dapat diterapkan, atau uraikan program yang mendekati kesamaan dengan contoh-contoh di atas !,

E. Rangkuman

Kebijakan pemberdayaan UMKM dilakukan dengan strategi melalui fasilitasi kredit. Karena faktor persyaratan dan prosedur untuk mendapatkan pinjaman merupakan hal yang mendasar yang sangat sulit dipenuhi oleh sebagian besar usaha kecil, maka faktor ini menjadi sangat penting pendekatan baru dalam membangun sistem pembiayaan untuk usaha skala mikro. Disamping itu perlu ada segmentasi kebutuhan dari masing-masing usaha kecil. Dalam interaksi antara lembaga keuangan (Bank) dan Non Perbankan dan UMKM terdapat dua aspek penting yaitu **kepentingan dan manfaat dengan tujuan yang sama.**

Peminjam atau nasabah (UMKM) mengharapkan **terpenuhinya kebutuhan modal dalam waktu yang tepat, dengan persyaratan dan prosedur yang mudah serta dengan biaya murah.**

Disisi lain lembaga keuangan apapun (formal atau informal dan lembaga non perbankan) atau kreditor mengharapkan dapat memberikan layanan keuangan sesuai ***persyaratan dan prosedur*** tertentu untuk menghasilkan profit secara proporsional, dan jaminan keamanan atas uang yang dipinjamkan. Dengan

demikian faktor penentu dalam program bantuan pembiayaan bagi UMKM adalah *proses pelayanan* yang mendasarkan pada aspek kepercayaan, kemudahan prosedur dan persyaratan, kedekatan serta pelayanan jemput-bola. Karena sebagian besar usaha kecil terdiri dari usaha-usaha yang berskala mikro, maka dilakukan modernisasi sistem pembiayaan mikro melalui pola swamitra antara Lembaga keuangan mikro dan Bank.

Agar bantuan itu lebih efektif dan efisien maka perlu dilakukan pembinaan dan dukungan yang berkelanjutan antara lain: bantuan keahlian, penyuluhan dan melalui usaha-usaha dalam rangka menumbuhkan dan mengembangkan manajemen usaha, kewirausahaan usahawan kecil, administrasi keuangan sebagai alat untuk monitoring dan evaluasi bagi kemauan usahawan kecil.

Pemerintah akan menata **Lembaga Keuangan Mikro** yang telah mendapatkan pendanaan Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro (P3-KUM) pada tahun 2007. Penataan akan dilakukan dengan mendirikan Badan Layanan Umum (BLU) dana bergulir UKM yang akan mengelola dana sekitar Rp. 1,7 triliun, Rp 400 milyar berasal dari dana P3-KUM yang sudah beredar dan Rp. 1,3 triliun berasal dari kompensasi pengurangan subsidi (PKPS) BBM. Pemerintah saat ini sedang fokus untuk memperbanyak lembaga keuangan mikro, agar terjadi pemerataan distribusi uang di daerah,.

BPR sebagai penyalur kredit kepada UMKM dimana sebagai contoh kasus adalah **PD Bank Pasar Kota Bogor** sebagai lembaga keuangan mikro(BPR) telah menyalurkan kredit bagi pedagang di pasar-pasar sebagai usaha mikro disalurkan dengan pendekatan yang unik dan beda untuk menarik pedagang yang mencari pembiayaan untuk memperluas dan memperbesar modal usaha mikro mereka. Keunikannya adalah pendekatan jemput bola dalam pembayaran kreditnya. Saat ini bunga kredit yang dikenakan kepada UMKM sebesar 3% plat perbulan dan biaya administrasi sebesar 2,5% dengan waktu pengurusan dari persyaratan lengkap hingga kredit disetujui selama satu minggu untuk kredit UMKM.

Fasilitasi Dana Bergulir bagi UMKM, dimana salah satu contoh adalah komitmen Pemerintah daerah dalam memberdayakan UMKM, seperti GMM (Gerakan Masyarakat Mandiri), Kabupaten Jembrana, Kabupaten Sleman dan beberapa kabupaten atau kota lainnya. Pemerintah Kabupaten Bogor telah mengembangkan Program GMM bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat miskin melalui peningkatan kegiatan usaha kecil produktif, lebih berdaya dan mandiri dan memanfaatkannya untuk keluarga dan lingkungannya. Kredit modal kerja diarahkan untuk pembiayaan tambahan untuk pemandirian masyarakat miskin yang memiliki potensi mengembangkan usaha mikro dan usaha kecil usaha rumah tangga.

Dana bergulir lainnya dapat berasal dari BUMN atau perusahaan swasta sebagai tanggung jawab sosial. Pebisnis usaha mikro dalam bentuk kelompok dapat mengajukan dana bergulir sebagai pinjaman dengan bunga rendah. Untuk memperoleh dana bergulir kelompok usaha bersama ini mengajukan dana bantuan dengan menyusun proposal secara kelompok dan harus diketahui oleh para kepala desa/lurah dan Dinas yang terkait/pembina. (Kelompok usaha mikro misalnya kelompok pembudidaya ikan hias, agribisnis tanaman hias, atau tanaman hortikultura lainnya, kelompok industri rumah tangga).

Dana bergulir dari pemerintah pusat, misalnya untuk mengembangkan kelompok tani tanaman hias, Departemen Pertanian, DJ Hortikultura, menyediakan dana untuk **kelompok pengusaha tanaman hias** (*hortikultura*) sebanyak Rp. 75 juta/kelompok. Setelah para kelompok tani ini dapat mengembalikan dana, maka dana ini akan disalurkan kepada kelompok tani tanaman hias lainnya. Di Kabupaten Bogor telah ada 4 kelompok tanaman hias yang telah mendapat bantuan modal untuk pengembangan usahanya.

LKM, sebagai bagian dari sistem keuangan mikro telah lama menjadi sarana yang efektif untuk mengembangkan perekonomian rakyat dan memberdayakan rakyat miskin/kecil. Keberadaan LKM semakin penting dalam menggerakkan sektor riil.

Pengalaman juga menunjukkan, bahwa keuangan mikro merupakan pendekatan terbaik dalam upaya pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro untuk penanggulangan kemiskinan. Banyaknya perhatian dan usaha untuk mengembangkan keuangan mikro, terutama didasarkan pada motivasi untuk mempercepat penanggulangan kemiskinan.

Secara umum, LKM dikelompokkan dalam dua jenis yaitu *formal* dan *non formal*. LKM formal, misalnya bank (seperti BPR) dan non bank seperti KSP/USP. Sedangkan LKM non formal, misalnya KSM/LSM (Kelompok/Lembaga Swadaya Masyarakat), BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*).

Sebagai LKM formal non bank, KSP/ USP dapat melakukan kegiatan-kegiatan keuangan mikro (*micro finance*) yakni penyedia jasa keuangan bagi anggotanya yang berprofesi sebagai pengusaha mikro maupun kecil. Pada umumnya, LKM (KSP/USP) memberikan jasa keuangan dalam bentuk kredit, pinjaman, atau bentuk pembiayaan lain. Oleh karena itu KSP/USP perlu dikembangkan dan diberdayakan sebagai alternatif dari LKM formal yang telah ada, dimana koperasi juga dipandang sebagai soko guru/pilar ekonomi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Frida Rustiani (editor); Mengembangkan Ekonomi masyarakat Dalam Era Globalisasi: Masalah Peluang dan Strategi Praktis: Diterbitkan Atas Kerja Sama Yayasan AKTIGA- YAPIKA, 1996,
- Ismeth Abdullah, Drs Pemerhati masalah koperasi, Anggota Dewan Redaksi Majalah Warta Koperasi dan Sekarang Gubernur Riau Kepulauan, Berbagai masalah yang dihadapi oleh Usaha Simpan Pinjam Koperasi sebagai Lembaga Keuangan Mikro Infokom Nomor 24 Tahun XX 2004.
- Muhammad Taufik; Deputy Pengembangan dan Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah; Membangun sistem pembiayaan bagi Usaha Kecil.Menengah dan Koperasi (UKMK), Infokop Nomor 23 Tahun XIX, 2003, Media Pengkajian Koperasi UsAha Kecil dan Menengah.
- Syarif .A. Mengenal bank dan Lembaga Keuangan Non Bank. Jakarta: Djambatan, 2002..
- Suryadharma Ali yang diungkapkan kepada Media Indonesia tgl 28 Oktober 2006.
- Komite Penanggulangan Kemiskinan, Thn 2003, Pengantar Pengetahuan Perbankan dan Perkreditan, Bank Indonesia,
- Komite Penanggulan Kemiskinan, Thn 2003, Kemiskinan dan Keuangan Mikro, Diterbitkan oleh Gema PKM Indoensia,
- BNI Alokasikan Rp.1 triliun untuk UMKM Media Indonesia, tgl 28 Oktober 2006.
- Saatnya Bank Jabar Genjot Kredit UMKM, Pikiran Rakyat 9 Oktober 2006.
- TABLOID PELUANG USAHA; 04 17 September 2006, PD Bank Pasar Kota Bogor.
- Kementerian Koperasi dan UKM: Rencana Tindak Jangka Menengah (RTJM) Pemberdayaan Koerasi dan Usha Mikro, Kecil dan Menengha Tahun 2005 – 2009 Tahun 2005.
- PP No. 275/Juli/XXIV/2006, seabreg aksi buat Koperasi.