

KELAYAKAN UMKM MENGGUNAKAN KREDIT KOMERSIAL

Rapma Siaahan^{*)}

Abstrak

Ketidaklayakan UMKM untuk menjadi nasabah bank konvensional dan sebaliknya ketidakefisienan bank konvensional untuk memberikan kredit kepada UMKM merupakan dogma yang sudah dibuktikan ketidakbenarannya oleh Grammen Bank di Bangladesh. Dengan memperhatikan beberapa potensi UMKM dan kendala yang dihadapi dalam rangka membangun hubungan dengan perbankan akan terlihat bahwa UMKM pada prinsipnya tidak layak menjadi nasabah bank konvensional dan sebaliknya. Untuk mengatasi hal ini yang perlu dipikirkan adalah bagaimana menghubungkan potensi UMKM dengan persyaratan bank konvensional. Pada prinsip tiga persyaratan perbankan (karakter, capital dan kolateral) perlu dicarikan solusi pemecahannya. Capital akan bertambah jika bank mau memberikan pinjaman kepada UMKM. Sedangkan karakter dan kolateral seharusnya dapat dieleminir dengan mencarikan solusi penggantinya. Misal dengan legalisasi UMKM dan penjaminan oleh pemerintah seperti yang dilakukan dalam Program Kredit Usaha Rakyat. Kolateral juga idealnya dapat digantikan dengan social capital yang dihimpun sendiri oleh kalangan UMKM. Banyak lagi bentuk substitusi ketiga kendala tersebut yang mungkin didapat pengkajian.

Kredit komersial, potensi, kelayakan

I. Pendahuluan

Era reformasi yang diharapkan dapat membawa angin segar bagi pemberdayaan ekonomi rakyat yang sebagian besar (99,9%) dibangun oleh kelompok usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), dalam kenyataannya sampai sekarang ini belum memenuhi harapan. Sistem perekonomian nasional ternyata belum memberikan kesempatan yang signifikan (keberpihakan) pada kelompok UMKM, walaupun kelompok usaha ekonomi ini telah secara nyata memberikan sumbangan yang cukup besar dalam proses penyembuhan perekonomian nasional (national economics recovery).

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) per bulan Agustus tahun 2007, memperlihatkan bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) masih menjadi pelaku usaha yang paling banyak yaitu mencapai 48,64 juta unit atau 99,9% dari pelaku bisnis yang ada di Indonesia. Dalam hal penyerapan tenaga kerja diketahui bahwa kelompok usaha ini mampu menyerap 86,7% dari jumlah tenaga kerja produktif yang tersedia. Ironisnya peran UMKM dalam mendukung pendapatan nasional (GNP) relatif kecil yaitu baru mencapai 54,47%. Demikian juga dalam pemilikan modal, jumlah modal yang dimiliki oleh kelompok UMKM hanya sebesar Rp. 149,27 triliun atau 4,19% dari jumlah modal yang digunakan dunia usaha dalam perekonomian

^{*)} Peneliti pada Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKMK

nasional. Demikian juga laba yang diperoleh UMKM masih relatif sangat kecil yaitu Rp. 211,53 triliun, dibandingkan dengan jumlah UMKM yang sedemikian besar. Dengan demikian rata-rata pendapatan per kepala (income per capita) kelompok masyarakat yang tergolong UMKM masih sangat kecil yaitu Rp. 3.929.440,- atau lebih kurang US \$ 435 per KK pertahun (Laporan Bank Indonesia tahun 2006).

Demikian juga keterbatasan sumberdaya yang dimiliki UMKM khususnya modal dan teknologi merupakan kendala klasik yang selama ini dihadapi UMKM dalam memperluas kegiatan bisnisnya/usahanya. Sementara peran perbankan/lembaga keuangan formal lainnya dalam mendukung pemberdayaan UMKM masih sangat terbatas dan terlalu hati-hati. Idealnya semua kendala tersebut sejak lama sudah dapat diatasi melalui regulasi perbankan terutama Undang-undang Perbankan yang menjadi dasar kebijakan pemerataan pemilikan modal (capital reform). Namun Ironisnya UU Perbankan Nomor 14 tahun 1967 yang diperbaharui dengan UU Perbankan No 10 tahun 1998 cenderung diskriminatif dalam pemberian kredit karena masih bersandar pada paradigma lama yaitu mengutamakan keamanan kredit dengan menerapkan konsep The Five C of Credit (Karakter, Capital dan Colateral, Capacity of repayment dan Condition of economics) yang sangat memberatkan UMKM.

Dalam kondisi permodalan UMKM yang masih lemah seperti sekarang ini dan kesulitan UMKM untuk mengakses sumber-sumber permodalan, pemerintah telah mengeluarkan berbagai program perkuatan untuk memberdayakan UMKM. Program perkuatan permodalan UMKM, baik yang dilaksanakan secara sektoral maupun kedaerahan (regional). Berbagai kebijakan tersebut memberikan gambaran konkrit tentang keseriusan pemerintah untuk memberdayakan UMKM. Yang sering dipertanyakan adalah tingkat keberhasilan dari program-program itu sendiri, yang selama era reformasi nampak belum menunjukkan peran yang signifikan. Kenyataan ini antara lain diindikasikan dari masih rendahnya rata-rata pemilikan modal UMKM, besarnya keterikatan UMKM pada sumber pinjaman non formal serta rendahnya rata-rata pendapatan UMKM. Tingkat keberhasilan UMKM yang belum sesuai dengan harapan tersebut memang tidak seluruhnya menjadi tanggung jawab pemerintah karena terlalu banyak faktor yang perlu diperhatikan, tetapi pada dasarnya semua faktor tersebut idealnya dapat dikendalikan melalui kebijakan makro.

II. Potensi dan Kendala UMKM Untuk Memanfaatkan Kredit Komersial

1. Potensi UMKM Memanfaatkan Kredit Komersial

Potensi UMKM untuk memanfaatkan pinjaman dari bank komersial dalam membangun permodalannya selama ini memang tidak banyak mendapat perhatian baik dari stakeholder maupun UMKM sendiri. Seperti dikemukakan oleh Muhammad Yunus dari Bangladesh (1999) bahwa orang miskin bukanlah berarti mereka tidak punya apa-apa. Mereka sebagai manusia paling tidak memiliki tenaga akal dan pikiran untuk bertahan hidup dan membangun kehidupannya. Demikian juga Gonzales (1981) beranggapan bahwa para money leander demikian pintar memanfaatkan potensi orang miskin untuk mendapatkan

keuntungan hanya karena mereka tahu usaha yang dilakukan oleh orang tersebut adalah potensial dan akan menghasilkan laba yang cukup.

Potensi UMKM untuk berusaha pada bidang-bidang usaha spesifik yang sulit dikerjakan oleh pengusaha besar memang sering dilupakan atau sengaja dilupakan oleh kalangan lembaga perkreditan formal karena tidak ingin menanggung resiko yang besar. Hasil kajian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKK tahun 2006, membuktikan bahwa laba yang diperoleh dari kegiatan UMKM relatif cukup besar yaitu antara 62% sektor pertanian sampai 447% sub sektor industri kerajinan terutama barang-barang yang bernilai seni. Sedangkan rata-rata laba yang diperoleh UMKM per tahun mencapai 128,3%. Data ini memang cukup fantastis tetapi sudah menjadi kecenderungan disemua tempat disegala lapangan usaha UMKM. Hal lain yang perlu diperhatikan adalah bahwa ada bidang usaha UMKM yang memiliki keuntungan cukup tinggi. Sifat alami dari bidang usaha tersebut tidak akan mungkin dapat dimasuki oleh pengusaha menengah dan pengusaha besar. Kelemahan dari jenis usaha seperti adalah kualitas SDM yang spesifik (mempunyai keahlian) dan pasarnya relatif cepat jenuh.

Dengan tingkat laba yang sebesar itu tentunya UMKM bukanlah orang miskin yang harus dikasihani dan juga bukan orang-orang yang selalu menginginkan adanya subsidi bunga dari pemerintah. Hal yang demikian telah dibuktikan oleh Grammen Bank di Bangladesh yang menerapkan tingkat bunga sama dengan bunga komersial. Hasil penelitian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKK tahun 2006, telah membuktikan bahwa 87,31% UMKM menyatakan ingin mendapatkan bantuan pinjaman dengan bunga komersial dan hanya 6,3% yang menyatakan memerlukan pinjaman dengan bunga bersubsidi. Dengan demikian nampaknya dogma yang menyatakan bahwa UMKM orang miskin harus dibantu pemerintah melalui subsidi bunga pinjaman sudah harus disingkirkan jauh-jauh. Hal ini juga sebenarnya sudah dikemukakan oleh Gonzales sejak tahun 1978 yang lalu dengan hukum bunga besi atau hukum besi Gonzales yang menyatakan bahwa yang ringan akan melayang diatas sedangkan yang berat akan jatuh ke bawah atau akan dikonsumsi oleh kelompok orang miskin dan UMKM. Sayang dogma tersebut sampai sekarang ini belum bisa terhapus sepenuhnya. Hal ini berkaitan dengan kepentingan kelompok-kelompok tertentu yang mendapatkan keuntungan besar dari adanya kebijakan program perkreditan dengan subsidi bunga (cheaps money policy)

Potensi lain dari UMKM yang mendukung kelayakan untuk menggunakan pinjaman dari bank komersial adalah sebagian besar pinjaman biasanya digunakan untuk biaya produksi (modal kerja) dengan tenggang waktu yang relatif pendek. Hasil kajian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKK (tahun 2006), mengemukakan bahwa waktu yang diperlukan oleh UMKM untuk memproduksi barang atau jasa sampai dengan pemasarannya berkisar antara lain kurang dari satu hari (beberapa jam saja) sampai dengan 23,14 hari, dengan rata-rata 9,18 hari. Kecilnya waktu penggunaan pinjaman berkorelasi langsung dengan kecilnya biaya bunga yang harus dibayar oleh UMKM dan kecepatan perputaran modal menjadi cukup tinggi dengan rata-rata turn over

mencapai 4.63 kali per bulan. Demikian juga yang sering tidak diperhatikan adalah bahwa kemampuan survival UMKM yang cukup tinggi dalam menghadapi gejolak pasar internasional. Hal tersebut dimungkinkan karena sebagian besar produk UMKM menggunakan bahan baku lokal dan produk tersebut dikonsumsi oleh masyarakat lokal dan regional. Hal lain yang berkaitan dengan potensi ini adalah produk UMKM dapat secara cepat berubah sesuai dengan permintaan pasar, serta tidak banyak memerlukan lagi tambahan investasi untuk melakukan perubahan tersebut.

2. Kendala UMKM dalam Memanfaatkan Kredit Komersial

Disamping adanya berbagai potensi di atas UMKM juga dihadapkan pada banyak kendala yang tidak semua dapat diselesaikan oleh UMKM sendiri. Terutama yang berhubungan dengan kebijakan ekonomi makro, baik di bidang moneter maupun kebijakan fiskal. Salah satu kendala besar yang dihadapi oleh UMKM adalah adanya anggapan bahwa UMKM bukanlah kelompok usaha yang layak untuk menjadi nasabah perbankan, dan sebaliknya bank bukanlah lembaga yang potensial untuk menjadi sumber permodalan UMKM.

Anggapan di atas memang ada benarnya, tetapi dapat dihilangkan karena ketidaklayakan UMKM adalah terkait dengan karakter dari UMKM yang pada umumnya merupakan perusahaan keluarga atau perusahaan tradisional. UMKM tidak memiliki sistem pembukuan yang standart dengan ketentuan perbankan. Demikian juga UMKM pada umumnya tidak memiliki agunan yang cukup. Masalah ke tiga yang menghambat hubungan UMKM dengan perbankan adalah jumlah kredit yang dibutuhkan UMKM biasanya kecil-kecil. Hal tersebut menyebabkan tingginya biaya operasional bank. Demikian juga bank komersial atau bank umum dianggap bukan sumber yang layak bagi UMKM untuk mendapatkan pinjaman modal. Karena adanya keterbatasan jumlah dan penyebaran bank. Untuk berhubungan dengan bank baik dalam proses pengajuan pinjaman maupun pencicilannya, UMKM memerlukan biaya transportasi yang cukup tinggi.

Kendala-kendala seperti diuraikan di atas nampak bukan merupakan batu sandungan yang tidak dapat disingkirkan. Dalam era modern sekarang ini serta adanya komitmen yang kuat terutama pemerintah untuk memberdayakan UMKM, maka kendala-kendala tersebut akan dapat ditekan sekecil mungkin. Kendala kurangnya atau tidak adanya agunan dapat diatasi dengan berbagai cara. Misalnya penjaminan sebagian resiko (risk sharing) oleh pemerintah atau stakeholder lainnya, penjaminan dengan resi gudang dan yang paling potensial untuk dikembangkan adalah jaminan dikembangkannya sistem jaminan sosial atau social capital dikalangan UMKM sendiri. Pengembangan social capital seperti yang telah dilakukan oleh Grammen Bank di Bangladesh nyata berhasil baik dan meyakinkan. Hal ini terbukti dari pengembalian kredit oleh nasabah Grammen Bank yang mencapai 97%, atau tunggaknya hanya sebesar 3%.

Dalam hal kurang baiknya karakter UMKM akibat ketidakmampuan UMKM untuk melakukan pembukuan dari proses usahanya, pemerintah telah pernah mencoba memperbaiki kondisi ini dengan mengembangkan kerjasama antara koperasi dengan koperasi jasa audit. Kerjasama tersebut ternyata berhasil baik. Tetapi karena adanya biaya yang harus dikeluarkan oleh client (UMKM) relatif cukup besar maka sepatutnya dilakukan kerjasama dalam bentuk lain misalnya pencicilan pembayaran biaya audit kepada Koperasi Jasa Audit (KJA) atau adanya subsidi pemerintah. Demikian juga masalah kurangnya jumlah dan penyebaran bank-bank komersial terutama di daerah pedesaan dapat diatasi dengan berbagai cara. Misalnya pembentukan kelompok nasabah (UMKM) atau pembukaan kantor-kantor cabang pembantu yang tidak harus bekerja setiap hari di daerah pedesaan.

Kendala lain yang harus diperhitungkan dalam menilai kelayakan UMKM untuk memanfaatkan kredit komersial adalah kelemahan UMKM yang masih sangat banyak. Antara lain ditandai dengan: a) Ketidakpastian ketersediaan bahan baku utama dan bahan tambahan bagi UMKM; b) Peralatan dan teknologi produksi yang digunakan sangat sederhana sampai dengan setengah modern, sehingga produktifitas UMKM relatif rendah; c) Keahlian/keterampilan SDM belum berkembang sesuai dengan tuntutan perkembangan teknologi dan produktifitas usaha; d) Rata-rata pemilikan modal sangat terbatas; e) Sebagian besar pasar produk UMKM bersifat oligopoli bahkan ada yang cenderung monopoli; f) Kebijakan fiskal dan moneter belum sepenuhnya mendukung pengembangan produksi, keahlian, teknologi dan pasar KUKM; g) Prasarana tidak selalu tersedia atau tidak sesuai dengan yang diperlukan dalam rangka pengembangan produksi dan pasar KUKM; h) Kebijakan pemerintah dalam upaya perkuatan UMKM terlihat kurang komprehensif dan sering tidak konsisten (peraturan perbankan yang banyak dipengaruhi unsur politis dan kebijakan di bidang perdagangan dan perindustrian).

III. Program Kredit Komersial Untuk UMKM

Pengembangan program perkreditan untuk UMKM dari bank komersial pada hakekatnya merupakan pemerataan pemilikan aset dalam rangka memperkuat potensi usaha kelompok UMKM agar dapat meningkatkan produksi dan pendapatannya. Tujuan akhir (output) dari program ini adalah meningkatkan pendapatan UMKM dan perluasan lapangan kerja dalam rangka menanggulangi masalah kemiskinan dan pengangguran. Sasaran program perkreditan terutama adalah kelompok mikro dan usaha kecil. Dari pendekatan dan dan sasaran program ini, idealnya program tersebut dibentuk sebagai program kredit mikro yang ditujukan untuk kelompok masyarakat miskin. Harus memperhatikan karakteristik atau ciri-ciri dari kelompok tersebut dari aspek ekonomi dan sosial.

Menurut Hayami dan Kikuchi (1967) dalam Syarif (1990) kelompok ini memiliki ciri ciri sebagai berikut:

1. Berpendidikan rendah sehingga sulit untuk dapat memahami prosedur perkreditan dari perbankan yang relatif rumit;

2. Tidak memiliki harta atau kekayaan yang dapat dijadikan agunan sehingga tidak memenuhi syarat perbankan yang menerapkan prinsip kehati-hatian dengan konsep The Five C of Credit;
3. Keperluan kredit tidak hanya untuk biaya produksi tetapi juga sebagian sering digunakan untuk biaya konsumsi sebelum berproduksi;
4. Kegiatan usaha tradisional yang lebih didominasi penggunaan tenaga kerja (labour intensive). Sedangkan investasi dan modal kerja yang digunakan relatif kecil. Mereka dapat dimasukkan dalam kelompok usaha mikro dan atau usaha kecil;
5. Sebagian besar kegiatan UMKM dapat dilaksanakan (perdagangan, industri kerajinan, penggalian, angkutan dan sektor informal) dalam waktu yang singkat sehingga turn over dari kegiatan usahanya sangat cepat (antara 1 sampai 7 hari per satu kali putaran). Kecuali kegiatan di sektor pertanian;
6. Sangat tergantung pada kesempatan (opportunity) yang relatif sempit dengan time lag yang relatif sempit;
7. Margin yang diperoleh dibandingkan dengan modal yang digunakan relatif besar, yang bervariasi (Di Indonesia antara 3,8%-87,6% per bulan) tergantung pada jenis kegiatan yang diusahakan ;
8. Solidaritas dalam kelompok relatif besar.

Oleh karena program kredit mikro yang dilaksanakan oleh pemerintah pada umumnya ditujukan untuk masyarakat miskin dengan ciri-ciri seperti disebutkan di atas, maka idealnya program perkreditan tersebut memiliki prinsip dasar sebagai berikut:

1. Tidak menggunakan agunan, atau agunan dapat digantikan dengan social capital yang ada dikalangan kelompok itu sendiri, seperti yang digunakan dalam konsep perkreditan Grameen Bank di Bangladesh;
2. Prosedur peminjaman dibuat sesederhana mungkin agar lebih mudah dipahami;
3. Penggunaan kredit tidak dibatasi pada satu atau beberapa jenis kegiatan usaha saja, mengingat jenis kegiatan dan keperluan kelompok miskin ini sangat beragam;
4. Waktu proses pengajuan kredit sampai pencairan kreditnya singkat (cepat);
5. Jumlah yang diberikan sesuai atau mencukupi;
6. Tingkat bunga diperhitungkan berdasarkan jenis sektor kegiatan yang dilaksanakan. Setiap sektor kegiatan usaha memiliki besar margin yang berbeda. Untuk menghindari terjadinya manipulasi kredit oleh kelompok pelaksana maupun kelompok lain yang ingin mengambil kesempatan dari adanya subsidi bunga maka subsidi bunga harus ditiadakan atau tingkat bunga minimal adalah sama dengan bunga bank komersial

Dengan memperhatikan berbagai program perkreditan bagi kelompok UMKM yang telah dilaksanakan di Indonesia sejak era orde baru yang lalu, nampaknya kelima prinsip dasar kredit untuk kelompok miskin seperti disebutkan di atas hampir tidak pernah ada. Kalaupun ada, hanya satu prinsip saja yang sering digunakan yaitu tidak menggunakan agunan. Sebagai kompensasi dari tidak disyaratkannya agunan dibuat prosedur perkreditan yang sangat tertutup. Akibatnya sangat menyulitkan

bagi UMKM dan menyebabkan cost of credit menjadi tinggi, tetapi membuka peluang terjadinya manipulasi dana ditingkat penyalur. Dalam hal ini para perancang program kredit mikro masih terkukung pada dogma bahwa kredit untuk orang miskin harus dengan bunga yang rendah. Pendapat ini sangat tidak realistis dan telah dibantah oleh puluhan pakar, termasuk oleh Muhammad Yunus sebagai pendiri Grammen.

Hasil penelitian Bank Indonesia pada tahun 2004, mengemukakan bahwa kelompok UMKM memang tidak, atau kurang berminat untuk memperoleh bantuan dana dari perbankan. Hanya 32% dari mereka yang masuk dalam kelompok usaha mikro dan usaha kecil yang menyatakan memerlukan bantuan modal dari pinjaman bank. Hanya 76% dari 32% yang membutuhkan tersebut menyatakan pernah meminta pinjaman kredit dari perbankan. Hal ini adalah sangat kontroversial dibandingkan dengan kenyataan di lapang yang antara lain pernah dikemukakan oleh Sondakh, Hafiz dan Mubyarto (tahun 1987), bahwa kebutuhan kredit (*demand of credit*) dilingkungan usaha kecil dan mikro di pedesaan adalah sangat besar, (mencapai 97,8% hasil penelitian Pengembangan Lembaga Kredit Pedesaan LPPI tahun 1987). Ironisnya lagi 77,1% dari kebutuhan kredit usaha mikro dan usaha kecil tersebut, didapatkan dari pinjaman para pelepas uang (rentenir). Dari sini timbul pameo bahwa “rentenir bukan lintah darat tetapi “malaikat penolong” yang memberikan kehidupan perekonomian masyarakat kecil terutama di pedesaan”. Lalu bagaimana dengan kalangan perbankan termasuk bank-bank BUMN yang ideal harus menjadi pioner dalam pemberdayaan UMKM dan koperasi?

Memang banyak orang tidak dapat mengerti dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Bank Indonesia (BI) tersebut. Mungkin saja metoda dan asumsi yang digunakan oleh BI tidak sama dengan yang dilakukan para peneliti lainnya terutama dalam melihat sebab-sebab keengganan UMKM berhubungan dengan perbankan. Dalam hal ini Hafidz dan Sondakh (1987) dari hasil penelitiannya di 27 propinsi di Indonesia secara tegas menyatakan bahwa kelompok miskin memerlukan bantuan pinjaman modal. Bank komersial tidak dapat dijadikan sandaran oleh kelompok miskin karena kelompok ini tidak akan mampu memenuhi persyaratan yang diminta oleh pihak bank (*The Five C of credit*). Hal ini juga telah dikemukakan oleh Yunus (2002) bahwa bank komersial mengharuskan adanya jaminan dan berbagai persyaratan administratif lainnya. Persyaratan tersebut tidak mungkin dipenuhi oleh mereka (kaum miskin). Untuk membantu rakyat miskin seharusnya stakeholder mengetahui apa-apa ”Yang sangat diperlukan, adalah bagaimana menghubungkan pekerjaan yang mereka lakukan dengan ketersediaan modal agar memungkinkan kelompok ini meningkatkan kemampuan ekonomi mereka, dan memperoleh sumber pendapatan.” Disini sebenarnya peran pemerintah berlaku adil untuk berpihak kepada kelompok masyarakat yang jumlahnya paling banyak (UMKM). Keberpihakan tersebut sampai sekarang belum sepenuhnya dapat dioperasionalkan.

Berkaitan dengan masalah prosedur pemberian pinjaman dapat dikemukakan pendapat Muna (1989), bahwa prosedur pemberian pinjaman merupakan kendala bagi kelompok miskin khususnya dipedesaan untuk berhubungan dengan lembaga perkreditan formal yang menerapkan sistem

administrasi keuangan modern. Sistem administrasi keuangan modern tersebut masih sulit dimengerti oleh mereka yang berpendidikan rendah. Faktor ini berpengaruh nyata positif. Prosedur pemberian pinjaman adalah berkaitan langsung dengan efisiensi dalam penggunaan waktu, tenaga dan dana dalam pengajuan kredit. Prosedur yang sederhana memungkinkan UMKM untuk dapat lebih cepat mengakses permodalan dalam waktu singkat. UMKM dapat menghindari terjadinya opportunity cost yang dapat menimbulkan inefisiensi penggunaan sumberdaya (waktu tenaga dan uang).

Lebih lanjut Soemardjan mengemukakan bahwa dalam struktur sosial masyarakat kelas gurem, sebetulnya tidak diperlukan tindakan preventif yang berlebihan dari lembaga perkreditan. Mereka selalu dapat mengingat dengan baik jumlah hutang-hutang mereka dan ini telah dibuktikan dengan keberhasilan para pelepas uang untuk memberikan pinjaman dan menerima kembali pembayarannya tanpa harus menyebutkan berapa jumlahnya. Lebih jauh Sondakh mengatakan prosedur pemberian kredit dari lembaga keuangan formal dapat menyebabkan meningkatnya biaya pinjaman (cost of credit) yang harus ditanggung oleh para peminjam. Hal ini menyebabkan opportunity cost dari kredit program menjadi sangat tinggi dan munculnya para calo-calo kredit dipedesaan

Dalam masalah seperti di atas, Yunus (2002) menjadikan prosedur pemberian kredit sebagai salah satu prinsip dalam system perkreditan grameen bank. Dalam hal ini ditekankan oleh Yunus bahwa prosedur pemberian kredit harus sesederhana mungkin. Orang-orang miskin yang tidak paham terhadap berbagai prosedur bank dapat mengajukan kreditnya dengan mudah. Hasil pengamatan deskriptif menunjukkan bahwa 28,4% responden masih mengatakan prosedur pemberian kredit program bantuan perkuatan masih sulit dimengerti. Oleh sebab itu harus disarankan prosedur pemberian kredit program perkuatan lebih disederhanakan lagi atau dilakukan penyuluhan yang lebih intensif kepada kelompok UMKM (tentang prosedur pemberian kredit yang ditetapkan). Faktor yang ini mempengaruhi efektifitas pemanfaatan bantuan pinjaman untuk UMKM dari lembaga perkreditan formal adalah besar pinjaman. Faktor berpengaruh langsung terhadap sebagian besar UMKM yang memproduksi dibawah titik optimal produksi. Penambahan jumlah pinjaman masih memungkinkan bagi mereka untuk meningkatkan produksi. Volume usaha juga meningkat dan kemungkinan laba juga ikut meningkat. Disamping itu sebagian UMKM menggunakan pinjamannya dari dana perkuatan untuk membayar pinjaman dari pihak ke tiga yang memungkinkan UMKM tersebut dapat mengurangi beban bunga. Berarti penambahan pendapatan atau laba yang diperoleh UMKM

Dalam empat dekade terakhir ini pinjaman LKF untuk UMKM adalah yang bersumber dari program kredit pemerintah. Program tersebut umumnya bersifat sektoral dengan berbagai ketentuan yang mengikat yang berhubungan dengan pembangunan disektor tersebut. Disamping tujuan penggunaan pinjaman yang sudah ditentukan, pagu kredit juga ditetapkan secara agregatif. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya kelebihan atau kekurangan pagu kredit. Kalau terjadi kelebihan pagu kredit maka bukan

tidak mungkin akan terjadi pemborosan. Sebaliknya kalau pagu kredit yang diberikan masih kurang maka peminjam akan meminjam lagi dari tempat lain sehingga akan mengganggu proses pengembalian kredit program tersebut. Sebagai contoh dapat dikemukakan hasil kajian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK tahun 2006, terhadap kemanfaatan pinjaman program UKMK. Rata-rata pinjaman yang diberikan adalah sebesar Rp. 3,03 juta. Jumlah bantuan perkuatan ini ternyata belum mencukupi UKMK untuk dapat melaksanakan usahanya. Seandainya selisih antara modal yang digunakan dengan bantuan perkuatan adalah dimiliki oleh UKMK sendiri, hal tersebut tidak menjadi masalah. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar (62,3%) UKMK masih meminjam modal dari pihak ketiga, yang sebagian besar adalah rentenir. Keadaan ini cukup mencemaskan karena bunga kredit pinjamannya dari rentenir cukup besar. Berarti laba yang diperoleh UKMK sebagian akan digunakan untuk membayar bunga kredit. Sebagian besar UKMK masih berproduksi dibawah titik optimal, maka laba UKMK yang sedikit harus digunakan untuk membayar pinjaman dari pihak ketiga tersebut

Adanya ketentuan penggunaan pinjaman pada kredit yang bersumber pada program harus sesuai ketentuan program menyebabkan sebagian (14,8%) peminjam harus mengalihkan kegiatan usahanya sesuai dengan ketentuan program. Dari hasil Kajian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK tahun 2006, diketahui bahwa faktor ini berpengaruh nyata positif terhadap efektivitas penggunaan kredit dan laba peminjam. Disarankan UKMK dapat memilih sendiri jenis kegiatan usaha yang dinilai dapat memberikan keuntungan terbesar bagi mereka. Adanya ketentuan penggunaan pinjaman pada kredit yang bersumber pada program perkuatan sektoral menyebabkan UKMK terikat pada jenis-jenis usaha yang telah ditetapkan dalam program. Sebaliknya pemberian kebebasan penggunaan pinjaman seperti yang dilaksanakan dalam program bantuan perkuatan USP/KSP memberikan kesempatan yang lebih luas kepada UKMK untuk menentukan sendiri kegiatan yang akan dipilih berdasarkan pertimbangan pengetahuan, ketersediaan bahan baku dan ketersediaan pasar dan margin terbesar yang dapat diperoleh. Adanya ketentuan penggunaan kredit maka sebagian peminjam harus mengalihkan usahanya pada bidang yang sesuai dengan ketentuan kredit. Kelompok inilah yang banyak mengalami kegagalan dalam berusaha. Mereka menjadi pengusaha pemula lagi pada kegiatan yang baru ditekuninya. Pemberian kebebasan penggunaan pinjaman seperti yang dilaksanakan dalam program bantuan perkuatan USP/KSP, memberikan kesempatan yang lebih luas kepada UKMK untuk menentukan sendiri kegiatan yang akan dipilihnya berdasarkan pertimbangan pengetahuan, ketersediaan bahan baku dan ketersediaan pasar.

Kebebasan ini juga bukan tidak mungkin menyebabkan UKMK menggunakan sebagian pinjamannya untuk keperluan konsumsi. Menurut Mubyarto (1991), konsumsi bagi kelompok miskin merupakan bagian dari proses produksi dan bisa diperhitungkan dalam analisis keuangan mereka (produsen). Sebagai contoh Mubyarto menceritakan nelayan hendak ke laut harus membeli juga bahan-bahan konsumsi untuk dibawa sebagai

bekal ke laut dan sebagian dipakai untuk konsumsi keluarganya yang ditinggal di darat. Menurut Mubyarto sangat tidak logis jika selama ini pemerintah hanya memberikan pinjaman untuk kegiatan produksi saja. Masyarakat miskin untuk dapat berproduksi harus lebih dulu makan. Pemikiran perlunya kredit untuk konsumsi sebelum panen hanya pernah ada pada program Tebu Rakyat Intesifikasi (TRI), dalam bentuk Cost of living (biaya beban hidup). Sedangkan dalam program perkreditan lainnya yang dikeluarkan sesudah TRI (antara tahun 1990 s.d. 2000) komponen biaya Cost of living tidak pernah ada lagi.

Hasil kajian Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK juga menyimpulkan bahwa UMKM yang memperoleh margin tertinggi adalah mereka yang berusaha di sektor informal (dengan rata-rata margin sebesar 116% per tahun). Beberapa faktor berpengaruh nyata terhadap keberhasilan UMKM dalam meningkatkan omset usahanya adalah: a) Modal awal tidak berpengaruh nyata. Sebagian besar UMKM yang memiliki modal awal relatif kecil bergerak pada sektor informal yang memiliki waktu perputaran yang sangat cepat, sedangkan yang memiliki modal awal relatif besar bergerak di bidang pertanian dan industri rumah tangga yang waktu perputaran modalnya relatif lambat dan; b) Pengalaman berusaha. Dalam hal ini pemilikan aset tidak berkorelasi positif dengan omset UMKM. Faktor ini sangat erat kaitannya dengan jenis usaha. Sedangkan jenis usaha yang memiliki waktu perputaran relatif singkat malah tidak memerlukan aset yang besar. Kondisi ini juga mungkin dipengaruhi oleh efektifitas penggunaan aset. Misalnya dalam industri kerajinan banyak menggunakan tempat. Diketahui nilai tanah dan bangunan relative mahal. Berbeda dengan industri rumah tangga, sektor informal yang menggunakan tempat relatif kecil dan tidak banyak menggunakan peralatan bisa menghasilkan omset yang relatif besar.

Dari hasil kajian tersebut juga diketahui bahwa tingkat bunga juga tidak berpengaruh nyata terhadap volume usaha UMKM. Bunga yang ditetapkan dalam program bantuan perkuatan masih terlalu rendah dibandingkan dengan margin yang diperoleh UMKM. Sebagian UMKM disamping menggunakan dana pinjaman dari program perkuatan juga masih terikat hutang pada pihak ke-3. Berbeda dengan tingkat bunga dari program perkuatan, bunga yang harus dibayar oleh sebagian UMKM kepada pihak ketiga relatif cukup tinggi. Oleh sebab itu sebagian UMKM telah mengalokasikan pinjamannya dari dana perkuatan untuk membayar hutang dari pihak ke-3. Hal ini dapat ditolerir mengingat yang dengan menggunakan pinjaman dari pihak ke-3 (sebagian besar atau 74,2%) adalah pelepas uang atau barang dengan tingkat bunga yang relatif tinggi (antara 5% sampai dengan 20%) per bulan. Hal tersebut akan mempengaruhi laba UMKM.

IV. Penutup

Potensi UMKM untuk memanfaatkan pinjaman dari bank komersial dalam membangun permodalannya selama ini terhalang oleh beberapa kendala yang seharusnya bisa diatasi jika ada keinginan dari kedua pihak untuk bekerjasama dan saling menguntungkan. Anggapan bahwa UMKM merupakan kelompok orang yang kurang potensial sebenarnya hanya

dikarenakan ketidakmampuan kelompok ini untuk memenuhi ketentuan karakter dan kolateral yang ditetapkan oleh perbankan. Kedua kendala tersebut dapat dieleminir dengan adanya komitmen dari pemerintah dan stakeholder lainnya. Misalnya dengan memberikan bantuan penjaminan seperti yang dilakukan dalam Program Kredit Usaha Rakyat. Jaminan juga idealnya dapat digantikan dengan social capital yang dapat dihimpun sendiri oleh kalangan UMKM. Banyak lagi bentuk-bentuk substitusi agunan yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh UMKM. Tetapi untuk itu diperlukan adanya kajian mendalam dan adanya komitmen dari kedua belah pihak.

Dalam perbaikan karakter UMKM, pemerintah telah pernah mengembangkan program kerjasama koperasi dengan Koperasi Jasa Adit (KJA). Program ini sebenarnya cukup efektif tetapi terkendala oleh ketidakmampuan koperasi (sebagai UMKM) untuk membayar KJA. Kendala ini sebetulnya juga dapat diatasi dengan berbagai cara misalnya dengan pemberian subsidi dari pemerintah atau pembayaran koperasi Client kepada KJA dengan cara mencicil.

Dalam hal kemampuan membayar (Capacity of repayment) UMKM dengan tingkat laba yang cukup besar (rata-rata di atas 60% per tahun), tentunya masih cukup layak. Hal yang demikian telah dibuktikan oleh Grammen Bank di Bangladesh yang berhasil mencapai tingkat pelunasan 97%. Sayang dogma yang menyatakan bahwa kelompok miskin atau UMKM sulit untuk membayar hutang sampai sekarang ini belum bisa terhapus sepenuhnya. Potensi lain dari UMKM yang mendukung kelayakan untuk menggunakan pinjaman dari bank komersial adalah sebagian besar pinjaman biasanya digunakan untuk biaya produksi (modal kerja) dengan tenggang waktu yang relatif pendek.

Selain itu adanya beberapa kendala lain yang membatasi kelayakan UMKM untuk menggunakan modal pinjaman komersial dari perbankan, bukan merupakan batu sandungan yang tidak dapat disingkirkan. Sedangkan kendala kurangnya atau tidak adanya agunan dapat diatasi dengan berbagai cara. Misal penjaminan sebagian resiko (risk sharing) oleh pemerintah atau stakeholder lainnya, penjaminan dengan resi gudang dan yang paling potensial untuk dikembangkan adalah jaminan dikembangkannya sistem jaminan sosial atau social capital dikalangan UMKM sendiri. Pengembangan social capital seperti yang telah dilakukan oleh Grammen Bank di Bankladesh nyata-nyata berhasil baik dan meyakinkan, hal ini terbukti dari pengembalian kredit oleh nasabah Grammen Bank yang mencapai 97%, atau tunggakannya hanya sebesar 3%.

Kendala lain lagi yang harus diperhitungkan dalam menilai kelayakan UMKM untuk memanfaatkan kredit komersial adalah kelemahan UMKM yang masih sangat banyak antara lain ditandai dengan: a) Ketidakpastian ketersediaan bahan baku utama dan bahan tambahan bagi UMKM; b) Peralatan dan teknologi produksi yang digunakan sangat sederhana sampai dengan setengah modern, sehingga produktifitas UMKM relatif rendah; c) Keahlian/keterampilan SDM belum berkembang sesuai dengan tuntutan perkembangan teknologi dan produktifitas usaha; d) Rata-rata pemilikan modal sangat terbatas; e) Sebagian besar pasar produk UMKM bersifat oligopoli bahkan ada yang cenderung monopoli; f)

Kebijakan fiskal dan moneter belum sepenuhnya mendukung pengembangan produksi, keahlian, teknologi dan pasar UMKM : g) Prasarana tidak selalu tersedia atau tidak sesuai dengan yang diperlukan dalam rangka pengembangan produksi dan pasar UMKM; h) Kebijakan pemerintah dalam upaya perkuatan UMKM terlihat kurang komprehensif dan sering tidak konsisten. Misalnya peraturan perbankan (banyak dipengaruhi unsur politis) dan kebijakan di bidang perdagangan dan perindustrian.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymus, (2006). *Annual Report Bank Indonesia 2006*. Bank Indonesia Jakarta.
- , (2007). *Presiden Meresmikan Program Kredit Usaha Rakyat untuk Mempercepat Proses Pemberdayaan UMKM*. (Harian Republika Tanggal 8 Nopember 2007). Jakarta.
- , Kajian Pemanfaatan Bantuan Perkuatan Untuk Usaha Mikro Usaha Kecil dan Usaha Menengah. Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya Koperasi dan UKM Kementerian Negara Koperasi dan UKM. Jakarta.
- Asian Development Bank, (2002). *Mid Term Action Plan for SME Development : Strategy and Recommendations*. Project Report. ADB MSE Development Technical Assistant. Indonesia.
- , (2001). *Policy Reform for Increasing Small and Medium Enterprise Growth*. Study Report. Support by The Asia Foundation and PEG-USAID.
- Supriyanto, Herman, (2002). *Dekomposisi dan Dinamika Sumber Pertumbuhan Industri Kecil dan Rumah Tangga di Indonesia: Analisis Total Factor Productivity*. Tesis Magister (tidak dipublikasi). Program Pasca Sarjana IPB, Bogor.
- Saleh, Kusnadi dan R. Heriawan, (1999). *Indonesia Small Business Statistics*. Conference on “*The Economic Issues Facing The New Government*”. Jointly organized by LPEM-UI and PEG-USAID.
- Tambunan, Mangara dan Hetti B Damanik (2001). *Lingkungan yang Kondusif dalam Pengembangan UKM di Indonesia*. Makalah Diskusi. Center for Economic and Social Studies (CESS).