

BAB V PEMBIAYAAN

Kebijakan Pembiayaan dan Perbankan

Modal adalah penting tetapi bukan segalanya! Itulah ungkapan yang selalu dinasehatkan oleh para ahli yang meneliti pembiayaan bagi para pengusaha. Sebaiknya setiap kali kita melakukan *interview* kepada pengusaha terutama pengusaha kecil jawabnya pasti kekurangan modal, sehingga usahanya tidak maju. Gambaran menjadi lain pula ketika membaca berita di media masa bahwa dana sedang berada di perbankan sangat besar dan penyediaan kredit bagi pengembangan usaha tersedia. Jika dari biasanya yang sebenarnya terjadi ? Untuk memahami persoalan ini kita perlu melihat pembiayaan usaha bagi para pengusaha.

Pada dasarnya pemberdayaan usaha oleh pelaku ekonomi lapis bawah memang bertumpuh pada kemandirian dan kekerabatan, kemudian pada tahap berikutnya secara kelembagaan yang masih bersifat lokal dan imformal. Namun di masa lalu juga terdapat lembaga formal pada tingkat desa yang merupakan bagian penting dari pemberdayaan bagi ekonomi lapis bawah di pedesaan yang melekat pada pemerintahan di desa. Kemudian pada tahap berikutnya masuklah pasar keuangan pedesaan melalui koperasi, program pemerintah dan perbankan.

Mengutip laporan BPS Dibylo Prabowo¹⁷ menegaskan kembali bahwa 35,10% UKM menyatakan kesulitan permodalan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4%. Jika kita ikuti jawaban tersebut sebenarnya kesulitan permodalan adalah resultante dari kesulitan mendapatkan kepastian pasar karena ketidakmampuan menjamin kepastian produksi. Oleh karena itu pemecahan masalah pembiayaan UKM tidak sebatas masalah kekurangan modal, sehingga diperlukan pemecahan yang komprehensif. Hal yang mungkin agak kurang dipahami adalah praktek terbaik dimanapun pembiayaan usaha, terutama pemula, selalu didahului dengan sumber modal sendiri atau modal keluarga atau jika tidak bersumber dari *angle Capital*¹⁸ yang dasarnya adalah kepercayaan dan kegigihan si pelaku. Dalam hal demikian sebenarnya yang harus juga menjadi perhatian kita adalah usaha yang menyediakan jasa untuk memecahkan pembiayaan usaha kecil hingga sampai pada perbankan. Pembiayaan bagi UKM di negara berkembang pada umumnya masih diharapkan dari perbankan.

¹⁷ Dibylo Prabowo : Developent of Small and Medium-sized Enterprise, makalah pada seminar The Tokyo seminar on Indonesia 25-26 Agustus 2004 di Tokyo Jepang

¹⁸ Stillman, Robert D ; Equity Financing for Technology, makalah pada Expert meeting on improving the competitiveness of SME through enhancing productive capacity : financing for technology 28-30 october 2002

Di sisi lain perubahan paradigma pemberian dukungan pembiayaan UKM dari kredit program kepada mekanisme pasar jasa keuangan akibat perubahan UU 23/1999 tentang Bank Indonesia dan berbagai rencana program pemulihan ekonomi yang tercantum dalam nota kesepakatan dengan IMF telah memberikan pelajaran baru. Sejak akhir 1999 semua kredit program dihentikan, sehingga Pemerintah mengubah dukungannya dari memberikan subsidi dan penjaminan pada kredit program sektoral perbankan (seperti BIMAS, KKPA dll.) menjadi dukungan perkuatan LKM terutama KSP/USP sejak tahun 2002 sebagai mekanisme fiskal biasa. Hal ini diharapkan relatif tidak menimbulkan distorsi pasar keuangan mikro kecuali hanya memperkuat para pelaku untuk semakin kompetitif dan memperluas jangkauan. Meskipun stimulan fiskal untuk LKM ini baru menjangkau sekitar 15-20 persen LKM, namun telah mendorong tumbuh kembangnya kekuatan kredit mikro non bank. Sebagai pelaku mereka termasuk dalam sektor keuangan. Apabila perkembangan ini menjadi instrumen perkuatan yang efisien, maka instrumen fiskal untuk perkuatan LKM akan terbukti lebih efektif disertai dengan tingkat distorsi yang rendah sehingga dapat menjadi pilihan baru bentuk intervensi yang ramah pasar.

Secara garis besar, kebijakan perbankan terdiri dari: (1) **program penyehatan perbankan**, meliputi penjaminan pemerintah bagi bank umum dan BPR, rekapitalisasi bank umum dan restrukturisasi kredit perbankan; (2) **pemantapan ketahanan sistem perbankan** yang meliputi pengembangan infrastruktur perbankan, peningkatan *good corporate governance* dan penyempurnaan pengaturan dan pemantapan sistem pengawasan bank; (3) upaya pengembangan UMKM dalam rangka pemulihan fungsi *intermediasi* perbankan.

Berdasarkan Laporan Perekonomian Bank Indonesia tahun 2003, peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM dilakukan dengan tiga pendekatan, yaitu: (1) kebijakan kredit perbankan; (2) pengembangan kelembagaan; dan (3) pemberian bantuan teknis. Keterbatasan UMKM dalam memperoleh pelayanan kepada sektor perbankan merupakan salah satu kendala belum optimalnya fungsi intermediasi perbankan. Menyikapi hal tersebut, selama tahun 2003, upaya yang ditempuh Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM lebih ditekankan pada upaya peningkatan akses UMKM kepada sektor perbankan. Melalui pendekatan kebijakan kredit, upaya yang dilakukan Bank Indonesia antara lain dengan senantiasa mendorong bank umum dan BPR untuk meningkatkan penyaluran kredit UMKM sesuai dengan rencana bisnis masing-masing bank dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.

Dalam rencana bisnis 2002, 14 bank umum (sekarang 13 bank) yang menguasai 80% aset perbankan nasional (*systemically important banks*) dan BPR, menetapkan rencana penyaluran kredit kepada sektor UMKM sebesar Rp. 30,9 triliun. Dalam realisasinya dicapai jumlah Rp. 35,9 triliun, atau 116% dari target. Namun pada tahun 2003, kredit

baru yang disalurkan perbankan ke sektor UMKM sebesar Rp. 26,9 triliun atau 63,82% dari total rencana perbankan untuk penyaluran kredit UMKM sebesar Rp. 42,3 triliun.

Selain mendorong perbankan menyalurkan kredit pada UMKM, Bank Indonesia juga mendukung pembiayaan UMKM melalui penyediaan KLBI *relending* dalam rangka kredit program oleh BUMN Koordinator pengelola. Hal ini merupakan tindak lanjut pasal 74 UU No. 23/1999, yang mengamanatkan pengalihan pengelolaan KLBI dalam rangka kredit program kepada tiga BUMN Koordinator yang ditunjuk pemerintah, yakni BRI, BTN, dan PT. Permodalan Madani (PNM). Tiga BUMN Koordinator tersebut berwenang menyalurkan kembali (*relending*) angsuran KLBI yang diterima oleh bank pelaksana sampai dengan KLBI dimaksud jatuh tempo. Jumlah angsuran KLBI yang disalurkan kembali mencapai Rp. 2,3 triliun atau mencapai 56%.

Selain itu, dalam membantu penyediaan dana untuk kredit program, Bank Indonesia melakukan pembelian Surat Utang Pemerintah (SUP) No. 005 dalam rangka kredit program dengan plafon Rp. 9,9 triliun pada akhir Desember 1999. Sampai dengan akhir Desember 2003, dana yang tersedia adalah Rp. 3,1 triliun, dan telah ditarik oleh pemerintah sebesar Rp. 850 milyar, sehingga dana yang masih ditarik sebesar Rp. 2,2 triliun. SUP dimaksud berjangka waktu 10 tahun yang akan berakhir pada 10 Desember 2009 dan dikenakan suku bunga SBI 3 bulan.

Pada **pendekatan kelembagaan**, salah satu upaya BI dalam mencari solusi bagi peningkatan fungsi intermediasi perbankan dan pemulihan sektor riil dilakukan dengan menyelenggarakan Forum Dialogis Kawasan Barat Indonesia (FD-KBI) pada 21-23 Pebruari 2003 di Sumatera Barat. Forum tersebut merupakan pertemuan tripartit antara pemerintah, perbankan dan pelaku usaha, serta merupakan rangkaian kegiatan yang diselenggarakan di Kawasan Timur Indonesia (KTI) pada 8-11 November 2002 di Sulawesi Selatan.

Salah satu rekomendasi dan solusi yang dihasilkan dalam FD-KBI adalah upaya pemanfaatan dan pengembangan lembaga penjaminan kredit untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi nasabah UMKM yang relatif tidak atau kurang *bankable*, meskipun memiliki usaha yang layak. Kemudian di ikuti dengan seminar dan diskusi terfokus mengenai lembaga penjamin kredit, dan dihasilkan rumusan penting yaitu ”pemberdayaan dan penguatan lembaga penjamin kredit yang telah ada, yang didukung oleh perangkat hukum yang memadai.

Disamping itu, Bank Indonesia juga terus menyelenggarakan bazar intermediasi yang bertujuan untuk mempertemukan bank dengan UKM. Untuk mendukung pengembangan UMK, BI memperluas perannya dalam pemberian bantuan teknis yang selama ini hanya diberikan kepada bank. Upaya tersebut dirumuskan dalam PBI No. 5/18/PBI/2003 tentang pemberian bantuan teknis dalam rangka pengembangan UMK yang menekankan pada

upaya mengatasi keterbatasan kemampuan aksesibilitas UMK ke lembaga keuangan, khususnya perbankan.

5.2. Lembaga Keuangan Mikro

Selama ini berbagai upaya untuk mendorong produktivitas oleh kelompok ini, nilai tambahnya terbangun dan dinikmati para pelepas uang. Adanya pasar keuangan yang sehat tidak terlepas dari keberadaan Lembaga Keuangan yang hadir ditengah masyarakat. Lingkaran setan yang melahirkan jebakan ketidak berdayaan inilah yang menjadikan alasan penting mengapa lembaga keuangan mikro yang menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro menempati tempat yang sangat strategis. Oleh karena itu kita perlu memahami secara baik berbagai aspek lembaga keuangan mikro dengan segmen-segmen pasar yang masih sangat beragam disamping juga masing-masing terkotak-kotak.

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

- a. Produk bank komersial tidak atau kurang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM
- b. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya resiko kredit UKM
- c. Biaya transaksi kredit UKM relatif tinggi
- d. Persyaratan bank teknis kurang dipenuhi (agunan, proposal, dll)
- e. Terbatasnya akses UKM terhadap pembiayaan equity
- f. Monitoring dan koleksi kredit UKM tidak efisien
- g. Bantuan teknis belum efektif dan masih harus disediakan oleh bank sendiri sehingga biaya pelayanan UKM mahal
- h. Bank pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM.

Secara singkat kredit perbankan diselenggarakan atas pertimbangan komersial membuat UKM sulit memenuhi persyaratan teknis perbankan, terutama soal agunan dan persyaratan administratif lainnya.

Indonesia memiliki sejarah panjang dan kaya akan ragam model pembiayaan mikro. Pengalaman dan kekayaan ini meliputi jenis produk pembiayaan mikro maupun lembaga pelaksanaannya, bahkan juga sejarah pengenalnya kepada masyarakat. Oleh karena itu kekayaan ini tidak bakal dibiarkan begitu saja dan disia-siakan untuk tidak diberikan tempat terhormat untuk dikembangkan. Desakan akan pentingnya pengembangan ini akan semakin terasa setelah krisis perbankan melanda Indonesia, sehingga perbankan lumpuh dan tidak dapat menjadi lembaga yang efektif lagi.

Memang disadari bahwa pengertian kredit mikro dapat diartikan bermacam-macam, karena memang produk kredit mikro sendiri tidak homogen dan lembaga pelaksanaannya juga bermacam-macam ditinjau dari segi sifat dan status legalnya. Perbedaan-perbedaan ini juga merupakan ciri segmentasi pasar yang perlu dipahami dan bahkan dapat dilihat sebagai mekanisme fungsional dalam pembagian pasar dan target sasaran. Pemahaman ini diperlukan bagi penetapan kebijakan sesuai kelompok sasaran yang hendak dituju. Demikian latar belakang program pengenalannya juga sangat terkait dengan munculnya tantangan yang dihadapi masyarakat ketika itu, namun demikian pembiayaan mikro tetap mempunyai unipersatitas sebagai penyedia jasa keuangan bagi usaha mikro dan kecil.

Perkreditan mikro selain dilihat dari segi produk dan kelembagaannya juga dapat dilihat dari segi “permintaan dan penawaran” atau dari sudut sumber dan penggunaan. Gambaran ini akan menjelaskan pembagian kerja fungsional antar lembaga perkreditan mikro dengan berbagai kelompok sasaran berdasarkan tingkat pendapatan dan bahkan dapat sangat terkait dengan penggunaan kredit. Pendekatan ini sekaligus untuk memahami dinamika perkembangan lembaga perkreditan mikro bagi pengembangan ekonomi rakyat.

Pada dasarnya kredit dapat dibedakan dalam dua sifat penggunaan yaitu kredit produktif dan kredit konsumtif. Untuk melihat sejauh mana sektor-sektor ekonomi produktif memberikan tanda adanya permintaan pasar yang kuat perlu dikaji struktur ekonomi masing-masing sektor berdasarkan atas pelaku usaha, disamping itu juga kaitan dengan sasaran ekspor dan tersedianya dana sendiri oleh para pelaku usaha. Ciri pasar kredit mikro adalah kecepatan pelayanan dan kesesuaian dengan kebutuhan pengusaha mikro.

Berdasarkan nilai kredit maka besarnya kredit yang tergolong ke dalam kredit mikro lazimnya disepakati oleh perbankan untuk pinjaman sampai dengan Rp. 50 juta/nasabah dapat digolongkan kedalam kredit mikro. Ada yang berpendapat bahwa dalam masyarakat perbankan internasional kredit mikro dapat mencapai maksimum US \$ 1000,-. Di Thailand baru dalam taraf pilot project oleh *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperative (BAAC)* menetapkan kredit mikro adalah kredit dengan jumlah maksimum Bath 100.000/nasabah atau setara dengan US \$ 2.500,-. Dengan demikian kredit mikro pada dasarnya menjangkau pada pengusaha kecil lapis bawah yang memiliki usaha dengan perputaran yang cepat.

Lembaga perkreditan mikro di Indonesia pada dasarnya ada dua kelompok besar yakni *Pertama*, Bank terutama BRI unit dan BPR yang beroperasi sampai ke pelosok tanah air; dan kelompok yang *Kedua* adalah koperasi, baik koperasi simpan pinjam yang khusus melayani jasa keuangan maupun unit usaha simpan pinjam dalam berbagai macam koperasi. Disamping itu terdapat LKM lain yang diperkenalkan oleh berbagai lembaga baik pemerintah seperti Lembaga Kredit Desa, Badan Kredit Kecamatan dan lain-lain, maupun swasta/lembaga non pemerintah seperti yayasan, LSM, dan LKM lainnya termasuk lembaga keagamaan.

Pada gambar 1 dapat diperlihatkan pada bagian atas adalah sumber dana atau modal yang dapat diakses oleh usaha kecil dan sekaligus lembaga yang menanganinya. Dari gambar tersebut secara fungsional memang terlihat bahwa masing-masing lembaga perkreditan mempunyai segmen-segmen pasar tersendiri. Pada garis ke kanan menggambarkan, bahwa untuk mencapai tujuan peningkatan investasi atau penggunaan modal untuk proses nilai tambah, ada dua jenis langkah yang harus ditempuh yaitu pada lembaga keuangan modern maka yang terpenting adalah bagaimana memperbaiki akses oleh UKM terhadap fasilitas pembiayaan yang telah disediakan. Sementara pada kelompok penyedia kredit mikro yang berskala sangat kecil perlu pengembangan jaringan kelembagaannya agar efektif dalam pelayanan.

Pada bagian lain dapat dilihat kelompok pengguna dana dan jumlah unit usaha / nasabah potensial yang dapat dilayani oleh masing-masing Lembaga Keuangan. Gambar ini memberikan penjelasan secara rinci segmen besaran pinjaman dan khalayak sasaran yang dapat dijadikan nasabah, sehingga setiap pengembang program akan secara mudah mengenali kearah mana mereka akan membawa program dan dukungan LKM yang diperlukan sesuai dengan kelembagaan. Dari sini juga sekaligus akan menjelaskan jumlah sasaran potensial sehingga secara mudah kita akan mampu mengenali kelompok mana yang paling terpinggirkan dari pelayanan kredit.

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia telah membuktikan bahwa :

- a. Tumbuh dan berkembang di masyarakat serta melayani usaha mikro dan kecil (UKM)
- b. Diterima sebagai sumber pembiayaan anggotanya (UKM)
- c. Mandiri dan mengakar di masyarakat
- d. Jumlah cukup banyak dan penyebarannya meluas
- e. Berada dekat dengan masyarakat, dapat menjangkau (melayani) anggota dan masyarakat
- f. Memiliki prosedur dan persyaratan peminjaman dana yang dapat dipenuhi anggotanya (tanpa agunan)
- g. Membantu memecahkan masalah kebutuhan dana yang selama ini tidak bisa dijangkau oleh kelompok miskin
- h. Mengurangi berkembangnya pelepas uang (*money lenders*)
- i. Membantu menggerakkan usaha produktif masyarakat dan
- j. LKM dimiliki sendiri oleh masyarakat sehingga setiap surplus yang dihasilkan oleh LKM bukan bank dapat kembali dinikmati oleh para nasabah sebagai pemilik.

Keunggulan diatas menyebabkan LKM sangat penting dalam pengembangan usaha kecil karena merupakan sumber pembiayaan yang mudah diakses oleh UKM (terutama usaha mikro). Pelajaran BRI-Unit sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM) telah memberikan

pelayanannya sampai ke pelosok tanah air dengan tingkat bunga pasar dan tidak ada memerlukan subsidi. Disamping itu secara empiris tingkat pengembalian baik, mutu pelayanan lebih penting dan mengenal orang dan memahami nasabah serta cash flow sebagai pengganti kollateral phisik. Pendekatan kelompok juga terbukti efektif sebagai *pressure group* dan mengurangi biaya dan resiko dalam penyaluran.

Lembaga keuangan mikro lainnya yang akhir-akhir ini tumbuh pesat adalah lembaga keuangan syariah yang penyelenggaraannya sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Lembaga keuangan syariah terdiri dari bank khusus (bank muamalat) dan bank lain serta BPR-S, sedangkan yang berbentuk bukan bank terdiri dari Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) dibawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), Baitul Tamwil (BTM) yang dikembangkan oleh Baitul Mal Muhammadiyah dan Koperasi Syirkah Muawanah yang digairahkan oleh pesantren-pesantren. Status legalnya ada yang berbentuk koperasi, tetapi tidak jarang masih dalam pembinaan yayasan atau sama sekali tidak terkait dengan institusi pengembang.

Bentuk lain kredit mikro yang diakui keberhasilannya oleh dunia adalah pola Grameen Bank yang dirancang untuk memecahkan Perkreditan bagi keluarga miskin. Modal ini terbukti telah berhasil membangkitkan kegiatan ekonomi bagi kelompok penduduk miskin di Bangladesh, sehingga dianggap sangat sesuai untuk memecahkan penyediaan modal bagi penciptaan kegiatan produktif untuk penduduk miskin. Mat Syukur (2001) dalam hasil studinya mengemukakan bahwa Karya Usaha Mandiri (KUM) yang merupakan refleksi grameen bank sangat efektif sebagai instrumen delivery untuk kelompok sasaran, namun *sustainability* dari program ini tanpa dukungan dari luar yang terus menerus masih dipertanyakan, demikian juga daya saing terhadap produk kredit mikro lain belum secara nyata menunjukkan keunggulannya. Di dunia memang diakui bahwa Grameen Bank adalah sistem perbankan sosial yang terbaik dan paling berhasil, sehingga menjadi model yang tepat sebagai instrumen pemberdayaan ekonomi kelompok penduduk miskin.

Jika BRI unit telah diakui sebagai *The Biggest and The Best Micro Banking System in the world*, maka Grameen Bank adalah *The Best Social Banking System*, perbedaannya terletak pada kemampuan untuk memobilisasi dana masyarakat dan kegiatan usaha secara komersial yang sehat tanpa subsidi untuk perbankan mikro seperti yang telah ditunjukkan BRI-Unit. Sementara Grameen Bank terletak pada kemampuannya untuk menjangkau masyarakat miskin menjadi produktif dan siap masuk dalam arus kegiatan ekonomi biasa serta memanfaatkan mekanisme perbankan yang biasa, meskipun akhirnya juga dikerjakan oleh Grameen Bank sendiri tapi tidak tertutup untuk menjadi nasabah bank lain. Di Indonesia yang memiliki kekuatan koperasi sebagai sumber pembiayaan mikro terbesar kedua setelah BRI-Unit, struktur kelembagaannya masih sangat terfragmentasi dan belum bergerak sebagai sistem lembaga keuangan yang efisien, oleh karena itu daya dobraknya tidak dapat kelihatan meluas dan terkesan kurang produktif. Di negara seperti Kanada, India, Korea, dan lain-lain lembaga keuangan mikro yang diselenggarakan koperasi

menjadi kekuatan efektif untuk pembiayaan anggota koperasi baik para petani, peternak, produsen, maupun konsumen.

Pada dasarnya potensi pengembangan LKM masih cukup luas karena :

- a. Usaha mikro dan kecil belum seluruhnya dapat dilayani atau dijangkau oleh LKM yang ada
- b. LKM berada di tengah masyarakat
- c. Ada potensi menabung oleh masyarakat karena rendahnya penyerapan investasi didaerah, terutama di pedesaan
- d. Dukungan dari lembaga dalam negeri dan internasional cukup kuat.

Segmentasi pasar lembaga keuangan mikro pada umumnya adalah kelompok usaha mikro yang dianggap oleh bank :

- a. Tidak memiliki persyaratan yang memadai
- b. Tidak memiliki agunan yang cukup
- c. Biaya transaksinya mahal / tinggi
- d. Lokasi kelompok miskin tidak berada dalam jangkauan kantor cabangnya

Permintaan kredit bagi Lembaga Keuangan Mikro dapat diperhitungkan masih sangat luas dan segmennya bermacam-macam. Hal ini mengingat sebagian besar kelompok usaha mikro belum dapat dilayani oleh bank. Kelompok peminjam tersebut meliputi usaha produktif masyarakat yang memiliki perputaran usaha tinggi dan dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja.

Tabel 14
Peta Lembaga Keuangan Mikro

Jenis LKM	Total	Peminjam (Ribu orang)	Peminjaman (Juta rupiah)	Rata-rata Pinjaman (Rp. Ribu)	Jumlah Deposit (Rp. Juta)	LDR
BRI Unit	3.694	2.518	6.141.400	2.439	17.477.868	0,36
BPR Non BKD	2.427	1.889	3.066.078	1.623	2.621.709	1,89
Badan Kredit Desa	5.345	726	147.648	203	24.003	6,15
KSP	1.097	655	530.814	810	166.625	3,19
USP	35.218	10.141	3.629.053	359	1.156.804	3,14
Lembaga Dana Kredit Pedesaan	2.272	1.326	358.000	270	334.000	1,07
Lembaga Pengadaian	685	10.000	793.000	793	---	---

Sumber: *Bank Indonesia 2001*

Dilihat dari besarnya kredit yang disalurkan maka dua kekuatan besar penyelenggara kredit mikro adalah BRI-unit dan koperasi (KSP dan USP) yang masing-masing menyumbang sebesar 46 % dan 31 % terhadap total kredit mikro. Ditinjau dari jangkauan pelayanan memang koperasi yang paling dominan baik dari segi titik pelayanan (unit lembaga) maupun nasabah (peminjam), kemudian BRI menempati urutan kedua dalam jumlah nasabah dan BKD dalam titik pelayanan. Jika diamati lebih lanjut segmen kredit mikro papan atas memang sebagian terbesar ditangani BRI meskipun rata-rata peminjamnya hanya Rp. 2.439.000 jauh dibawah batas maksimum Rp. 50 Juta. Sementara BPR masih merupakan lembaga yang meminjamkan dananya dibawah BRI. Koperasi dan perkreditan lain nampaknya benar-benar melayani lapisan paling bawah dari pelaku kegiatan produktif karena secara rata-rata menangani peminjam dibawah Rp. 1 Juta.

Ditinjau dari kemampuan memobilisasi dana masyarakat hampir semua LKM, kecuali BRI unit sangat lemah sebagaimana ditunjukkan oleh angka LDR diatas 1. BRI unit yang berhasil memobilisasi tabungan mencapai Rp. 17 triliun lebih hanya meminjamkan sekitar Rp. 6,1 triliun, LKDP meskipun kecil sangat lokal dan terbatas mempunyai kemampuan mobilisasi tabungan masyarakat yang cukup bagus. Dalam kaitan dengan koperasi ketidak mampuan mobilisasi tabungan ini bersumber dari dua hal :

- a. Koperasi memungkinkan menggunakan “modal penyertaan” sesuai ketentuan UU 25/1992 yang dapat memberikan konsesi pada keikutsertaan pengelolaan sebagai pengganti jaminan bagi deposito yang tidak dimiliki oleh koperasi, tapi hanya ada pada bank
- b. Istilah deposito tidak dikenal dalam koperasi yang ada adalah tabungan dan biasanya tabungan sering diperlakukan sebagai modal luar saja. Hal ini menyebabkan data deposito menjadi “under recorded” atau tidak tercatat pada posnya. Jika modal penyertaan dan tabungan lain dicatat sebagai deposit pasti angka LDR setidaknya mendekati LKDP, karena sifat koperasi yang selalu mengutamakan prinsip pelayanan dari, oleh dan untuk anggota.

5.3. Arah dan Strategi Pengembangan LKM

Permasalahan yang dihadapi oleh LKM terutama LKM bukan bank pada dasarnya dapat digolongkan ke dalam hal-hal yang bersifat internal dan eksternal. Yang bersifat internal meliputi keterbatasan sumberdaya manusia, manajemen yang belum efektif sehingga kurang efisien serta keterbatasan modal. Sementara faktor yang bersifat eksternal meliputi kemampuan monitoring yang belum efektif, pengalaman yang lemah serta infrastruktur yang kurang mendukung. Kondisi inilah yang mengakibatkan jangkauan pelayanan LKM terhadap usaha mikro masih belum mampu menjangkau secara luas, sehingga pengembangan LKM yang luas akan sangat penting perannya dalam membantu investasi

bagi usaha mikro dan kecil. Upaya yang dapat dilakukan untuk memperkuat LKM dapat dilakukan melalui :

- a. Perkuatan permodalan dan manajemen lembaga keuangan masyarakat (KSP/USP dan LKM)
- b. Penggalangan dukungan dan fasilitasi pembiayaan UKMK dengan lembaga keuangan
- c. Penggalangan partisipasi berbagai pihak dalam pembiayaan UKMK (Pemda, Laur Negeri, dll)
- d. Optimalisasi pendayagunaan potensi pembiayaan UKMK di daerah (Bagian Laba BUMN, Dana Bergulir, Yayasan, Bantuan Luar Negeri)
- e. Peningkatan Capacity Building LKM
- f. Training bagi pengelola LKM, untuk meningkatkan kapasitas pengelola LKM
- g. Perlu adanya lembaga penjamin untuk menjamin kredit LKM dan tabungan nasabah LKM dan
- h. BDS yang mampu memberikan fasilitasi manajemen, keuangan, dll.

Pengembangan KSP dan LKM kedepan harus diarahkan untuk menjadikan KSP dan LKM sehat, kuat, merata dan mampu menyediakan kebutuhan pembiayaan usaha mikro dan kecil agar mampu menghadapi tantangan untuk melaksanakan otonomi daerah. Pengendalian dan pembinaan/fasilitasi, serta pengembangan kelembagaan (organisasi dan manajemen), meningkatkan kompetensi dan profesionalisme pengelola KSP/USP-LKM melalui diklat terus menerus sangat diperlukan. Pengembangan kemampuan layanan bagi anggota, meningkatkan jumlah produk keuangan yang didukung dengan pengembangan jejaring. Pengembangan jejaring antara lain meliputi jejaring :

- a. Antar KSP/LKM, mendayagunakan lembaga simpan pinjam sekunder yang berperan mengatur interlending diantara KSP/USP Koperasi dan LKM
- b. Antara KSP/USP dan LKM dengan lembaga keuangan lain, meningkatkan akses untuk dana pinjaman maupun *equity*.

Dalam memperkuat USP/KSP ke depan paling tidak ada tiga langka yang harus dilakukan : **Pertama**, harus dilakukan pemisahan koperasi simpan pinjam dan tidak boleh dicampur/dilaksanakan sebagai bagian dari koperasi serba usaha, terutama bila USP sudah menjadi besar dan sangat dominan; **Kedua**, harus segera diorganisir kedalam kelompok-kelompok KSP sejenis untuk melaksanakan integrasi secara utuh, sehingga peminjaman dan penyaluran dana antar KSP dapat terjadi dan berjalan efektif; **Ketiga**, perlu dikembangkan sistem asuransi tabungan anggota, asuransi resiko kredit serta lembaga keuangan pendukung lainnya. Disamping itu mekanisme pengawasan yang baik dan efektif akan menjamin bekerjanya mekanisme mobilisasi dana dan pemanfaatannya secara efektif.

Pengalaman keberhasilan Bank Bukopin yang mengembangkan supervisi dan sistem on-line pada pola Swamitra juga telah membuktikan, bahwa integrasi KSP dengan Lembaga Keuangan Modern/berpengalaman dalam hal ini bank akan memperkuat kedudukan koperasi. Model ini harus menjadi pelengkap cara memajukan KSP ditanah air.

Berbagai dukungan perkuatan seperti perkuatan permodalan : P2KER (Proyek Pengembangan Kemandirian Ekonomi Rakyat), PUK (Pengembangan Usaha Kecil), Dana Penghematan Subsidi BBM, MAP (Modal Awal dan Padanan) akan terus diupayakan, pengendalian (monitoring, evaluasi, pengawasan, penilaian kesehatan) LKM juga akan terus dikembangkan, pengembangan pola dan lembaga penjaminan lokal serta pengembangan biro kredit, informasi kinerja UMK di masa lalu (track record). Arah Lembaga Keuangan Mikro ke Depan :

- a. Mengatasi status legal agar jelas, diarahkan menjadi Bank, Koperasi atau LKM yang saat ini sedang disiapkan RUU LKM;
- b. Pengawasan lebih intensif untuk melindungi pihak ketiga (penabung);
- c. Pengembangan jaringan melalui penumbuhan lembaga keuangan sekunder, jaringan on line untuk peningkatan mutu pelayanan kepada masyarakat lokal.

Dengan demikian pelayanan yang luas serta menjangkau lapisan usaha mikro yang luas akan membawa pasar keuangan lebih bersaing, sehingga ketergantungan usaha mikro terhadap pelepas uang dapat ditekan atau ditiadakan. Pola pengembangan LKM juga harus memberikan pilihan yang luas bagi masyarakat nasabah apakah melalui pola konvensional atau pola bagi hasil (pola syariah). Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) sebagai model tertua LKM syariah saat ini telah memiliki 3.000 unit dibawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), serta model Baitul Tamwil Muhamadiyah (BTM), Koperasi Pondok Pesantren, Koperasi Syirqoh Mu'awanah dan Lembaga Pengelola Zakat yang mengembangkan program ekonomi produktif bagi penerima zakat ini akan berkembang dan tumbuh lebih banyak LKM karena sudah ada perlindungan hukum tetapi untuk LKM binaan memerlukan perlindungan tersendiri.

Posisi LKM dalam pemberdayaan UKM, terutama usaha mikro sangat strategis karena 97% usaha kecil adalah usaha mikro yang belum terjangkau pelayanan perbankan. Perkuatan LKM selain menyangkut dengan lemahnya SDM juga tidak adanya jaringan yang memungkinkan terjadinya inter lending. Disamping itu pengembangan UKM memerlukan kehadiran lembaga pendukung agar posisi LKM, penabung dan peminjam terlindungi dari berbagai resiko. Lembaga keuangan mikro dapat didudukkan sebagai energi pemberdayaan UKM, terutama untuk pembentukan proses nilai tambah dan peningkatan taraf hidup lapisan masyarakat bawah.

5.4. Lembaga Keuangan Syariah

Pada dasarnya perbuatan muamalat yang ditujukan untuk kebaikan hubungan berekonomi sesama manusia harus mengandung ciri untuk kemaslahatan umum. Oleh karena itu seharusnya kita melihat kehadiran sistem syariah dalam transaksi antar individu dan lembaga harus kita tempatkan dalam konteks pasar, yaitu karena adanya kebutuhan dan ketersediaan serta dipilih atas dasar pertimbangan rasional dan moral untuk mencapai kehidupan yang lebih sejahtera lahir dan batin. Karena perekonomian syariah dilandasi atas prinsip kesempurnaan kehidupan diantara kebutuhan lahiriah dan rohaniah dalam bertransaksi sesama hamba Allah maupun lembaga yang mereka buat, maka kerelaan atau “ridho” menjadi fundamen dasar setiap transaksi dua pihak atau lebih.

Perdebatan ekonomi syariah sering dipersempit dalam konteks pada “bunga bank” sebagai riba atau bukan, sementara dimensi lain selain “riba” kurang diberikan pembahasan secara seimbang. Selain “riba” terdapat dua aspek penting yakni unsur ada tidaknya judi atau “maisir” yang sangat berkaitan dengan aspek resiko dan ketidakpastian serta ada tidaknya unsur kecoh (tipuan) yang dikenal sebagai hal yang mengandung unsur “gharar”. Ketiga unsur yang menjadi dasar perbuatan transaksi atau “baia” mempunyai arti yang penting untuk menilai substansi suatu transaksi dapat digolongkan memenuhi syarat syariah atau tidak.

Pengkajian ekonomi syariah secara umum masih didominasi oleh kupasan dari dimensi “fiqih” dan “administrasi pembangunan” bukan kupasan ilmu ekonomi dan nilai substansi ajaran islam dalam menjelaskan perilaku individu muslim sebagai pelaku ekonomi. Padahal beberapa kajian empiris oleh para ahli ekonomi juga telah banyak menemukan adanya perbedaan perilaku masyarakat muslim yang tercermin dalam tingkah laku ekonominya (Metwali). Tantangan besar bagi para ekonom adalah terus mengkaji kedudukan moral ekonomi islam atau sistem ekonomi syariah dan bagaimana interaksi dengan sistem yang lain dalam dunia global.

Apabila kita simak secara mendalam ajaran berekonomi dalam Al-qur’an dilandasi oleh suatu sikap bahwa tiada pemisahan antara ekonomi dan keberagamaan seseorang. Mencari nafkah adalah bagian dari ibadah dan tiada pemisahan antara agama dan kehidupan dunia. Dari titik tolak ini akan melahirkan dua konsekuensi yaitu : *pertama*, perlunya pembentukan sikap oleh seorang individu akan *penguatan hidup* dan *pencarian kebaikan* di dunia atau dalam hubungannya dengan bumi dan alam; *kedua*, soal pemilihan pribadi, sampai dimana batas dan tujuannya. Konsekuensi dasar pertama memerlukan pada sikap keharusan hidup bersahaja yang menjadi dasar hidup seorang muslim untuk menghindari sikap hidup yang boros dan bermewah-mewahan. Dengan demikian prinsip kemanfaatan didasarkan atas pemenuhan kesejahteraan lahiriyah dan rohaniah.

Jika prinsip ekonomi syariah sebagai dasar muamalat, maka seharusnya kita jangan buru-buru terpaku pada institusi. Institusi dengan berbagai karakter dan prinsip yang mengawal

prakteknya pada akhirnya akan memberikan pilihan kepada masyarakat selaku pengguna untuk memilihnya. Dalam jual beli seorang calon pembeli mempunyai kesempatan untuk melakukan “khiyar” atau memilih. Pilihan dalam hal jasa institusi sudah barang tentu selain pertimbangan rasional juga atas dasar kaidah-kaidah syariah yang bersumber dari Wahyu Illahi yang ditujukan bagi kebaikan umat manusia.

Dalam konteks institusi, kita posisi penting perbankan dan LKM syariah dalam pengembangan UKM di Indonesia. Sebagaimana dimaklumi sektor usaha UKM pada umumnya berada di sektor tradisional dengan perkiraan resiko yang tidak lazim tersedia pada pengalaman perbankan konvensional. Sementara sistem bagi hasil justru menghindari prinsip mendapatkan untung atas kerjasama orang lain. Maka amatlah tepat jika format pengembangan lembaga keuangan dan Perbankan Syariah dapat diarahkan untuk mendukung pengembangan UKM. Dilihat dari pelakunya sistem perbankan syariah memberikan keyakinan lain akan terjaminnya keamanan batin mereka. Hal yang terakhir ini sudah barang tentu memperkuat tingkat pengharapan dan keyakinan mereka akan keberhasilan usahanya.

Ekonomi syariah sangat pas untuk bisnis yang mempunyai ketidakpastian tinggi dan keterbatasan informasi pasar, apalagi apabila berhasil dibangun keterpaduan antara fungsi jaminan dan usaha yang memiliki resiko. Oleh karena itu berbagai dukungan untuk mendekatkan UKM dengan perbankan syariah adalah sangat penting dan salah satu strateginya adalah bagaimana kita mampu menjalin keterpaduan sistem keuangan syariah. Hal inilah yang harus kita cari jawabnya. Keterpaduan sistem keuangan syariah menjadi unsur penting dalam menjadikan LK-syariah menjadi efektif, memiliki kemaslahatan tinggi terutama dalam konteks globalisasi dan otonomi daerah.

Sebagaimana sistem konvensional dalam sistem keuangan syariah juga terdapat pelaku kecil dan menengah, termasuk perbankan. Dengan demikian kerjasama dan keterkaitan antara perbankan syariah skala besar dan bank syariah skala kecil dan menengah harus mendapatkan perhatian. Lebih jauh akan menjadi semakin produktif apabila peran lembaga keuangan Syariah Non-Bank juga mendapat perhatian yang sama. Dari berbagai data yang disajikan oleh BPS, sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan, adalah sektor yang paling produktif dibanding sektor lainnya, bahkan tidak ada perbedaan nilai tambah/tenaga kerja antara LK kecil dan besar.

Dalam sejarah perkembangannya di Indonesia sudah dapat mengembangkan berbagai macam LK-syariah yaitu bank syariah; “LKM”-syariah, Gadai syariah, Asuransi syariah, dan Koperasi syariah. Dalam rumpun LKM-syariah yang non bank telah berkembang tiga model : BMT (Baitulmal Wa Tamwil) yang menyatukan Baitul Mal dan Baitul Tamwil; BTM (Baitul Tamwil) yang menyempurnakan “Sponsored Financial Institution” dan “sirhkah”. Ketiga model ini ada telah berkembang dan kebanyakan sudah mengambil bentuk “Badan Hukum” koperasi dan hanya sebagai kecil yang tidak terdaftar dalam format perijinan dan pendaftaran institusi keuangan di Indonesia.

LK-syariah sekarang sudah menjadi nama dari institusi keuangan, sehingga secara legal sudah terbuka untuk dijalankan oleh setiap warga negara Indonesia, bahkan perusahaan asing. Jika syariah menjadi “Brand” dan orang yang percaya kepada Brand menjadikan konsumen fanatik, maka LK-syariah adalah ladang investasi sektor keuangan yang menjanjikan. Maka sebentar lagi perdebatan format LKS berubah menjadi kancah perdebatan pasar biasa. Sangat boleh jadi akan muncul pertanyaan mengapa lembaga yang bukan berbasis islam juga menjual produk syariah ? Sehingga sebenarnya LK-syariah saja belum menyelesaikan persoalan membangun sistem ekonomi yang islami.

Meskipun Fatwa MUI sudah dikeluarkan tugas pencerahan tentang kedudukan moral islam dalam berekonomi masih akan semakin diperlukan. Pertanyaan dasar apakah konsep bunga sebagai harga uang juga berlaku bagi “nisbah bagi hasil” dalam sistem syariah. Bagaimana jika nisbah bagi hasil secara mengejutkan berlipat dibanding bunga komensial ?. Apa masih memenuhi kaidah “Baia” yang dapat dicerna oleh akal sehat (tiada agama tanpa akal). Harus dipikirkan pula jika dalam perebutan pasar LK-konvensional dapat merubah persyaratan akad semakin dekat dengan moral islam. Sehingga unsur “ridho” menonjol dan prinsip tidak boleh mengambil keuntungan atas kerugian orang lain dikembangkan. Apakah dalam kedudukan seperti itu fatwa masih mempunyai kedudukan yang sama ? Inilah pekerjaan berat para ekonom untuk ikut menyumbangkan pikirannya agar tidak terjadi jalan buntu. Pada dasarnya ilmu ekonomi juga berkembang diluar batas neo classic yang relevan dengan prinsip-prinsip berekonomi secara islami. Mengenai kritik terhadap ekonomi neo classic di Indonesia sudah sering kita dengar¹⁹, namun penjelasan cara pandang dan pengembangan kerangka analisa baru yang dianggap sesuai juga masih terbatas.

Format pengembangan LKM syariah ke depan harus bertumpu pada basis kewilayahan atau daerah otonom, karena tanpa itu tidak akan ada sumbangan yang besar dalam membangun keadilan melalui pencegahan pengurusan sumberdaya dari suatu tempat secara terpusat pada “*the capitalist sector*”. Bentuk LKM menurut hemat penulis harus berjenjang, pada basis paling bawah kita butuh LKM-informal yang hak hidupnya dapat diatur oleh PERDA. Pada skala ekonomi kaum yang layak berusaha, baru membangun format koperasi dan pemusatan pada tingkat daerah otonom dalam bentuk bank khusus, sehingga secara hirarki dapat dilihat seperti bangunan pyramid. Pada skala yang lebih tinggi BPRS dan kaum pemilik modal dapat bersatu dalam bank umum syariah yang berfungsi sebagai APPEX Bank.

Dukungan pengaturan kearah itu sudah sangat terbuka dan sebagian sedang dipersiapkan. Secara umum pada saat ini tidak ada halangan untuk mengembangkan LKM-syariah. Dan pilihan kelembagaan yang sesuai tergantung pada keputusan para pemodal dan prinsip akan pengembangannya.

¹⁹ Perhatikan pidato pengukuhan Guru Besar Prof. A.R. Karseno di depan Senat Guru Besar Universitas Gadjah Mada yang berjudul “Pengaruh 3 Pranata (Institusi) pada penerapan teori economic Neo-klasik, tanggal 7 Pebruari 2004