

# **PENELUSURAN “ATURAN MAIN” PEMBIAYAAN MIKRO KECIL MENENGAH DALAM KONTEKS PERSAINGAN ANTAR LEMBAGA**

**Tyas Danarti  
Asfi Manzilati  
Nurul Badriyah**

Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya  
Jl. M.T. Haryono No.165 Malang 65145

**Abstract:** *The purpose of this study was how the regulations concerning the financing institutions (rules or “rules of play” and supervision), how the reality of system or mechanism for each financial institution referred to in channeling financing to small and medium segment, and on turn, how the impact of these two issues of competition among the existing financing institutions. With in-depth observation and interviews, we found that formally Bank of Indonesia only act as mediators between the SMEs and business actors such financial institutions through training, meeting facilitation for coordination and delivery of information; implications of the operational rules of the microfinance institutions can be divided into four important issues, those are the target market, the mechanism of realization of loans, settlement mechanism of risk, and strategies to face competition; and the absence of clear rules or boundaries for the operation of financial institutions, in turn, a uniform service delivery and increasing competition tightened and increased the risk to the financial institutions themselves and for society.*

**Key words:** *financial institutions, financing rules, competition, credit risk*

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peranan penting terutama ditilik dari segi jumlah unit usaha dan tenaga kerja yang diserapnya. Bahkan, menurut Adiningsih (2004) peranan UKM dalam perekonomian Indonesia pada dasarnya sudah besar sejak dulu dan sejak krisis ekonomi melanda Indonesia, peranan UKM meningkat dengan tajam. Data dari Biro Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa persentase jumlah UKM

dibandingkan total perusahaan pada tahun 2008 adalah sebesar 99,66%. Pada tahun yang sama, jumlah tenaga kerja yang terserap oleh sektor ini mencapai 94,42% dari total tenaga kerja. Demikian juga sumbangannya pada Produk Domestik Bruto (PDB) juga besar, lebih dari separuh ekonomi kita didukung oleh produksi dari UKM 52,67%. Data-data tersebut menunjukkan bahwa peranan UKM dalam perekonomian Indonesia

---

Korespondensi dengan Penulis:

**Tyas Danarti:** Telp.+ 62 341 551 396,

Fax. +62 341 553 834

E-mail: tyasdanar@yahoo.com

adalah sentral dalam menyediakan lapangan pekerjaan dan menghasilkan output dan UKM berperan sebagai salah satu penggerak kegiatan

ekonomi di Indonesia. Bukti lain tentang sentralnya kontribusi UMKM ini dapat diamati dari Tabel 1.

**Tabel 1. Kontribusi UMKM Versus Usaha Besar Tahun 2008**

	Mikro	Kecil	Menengah	Total UMKM	Besar	Total
Jumlah Unit Usaha	50,697,659	520,221	39,657	51,257,537	4,372	51,429,838
Porsi (%)	98,58%	1,01%	0,08%	99,66%	0,01%	100
Jml Tenaga Kerja (orang)	83,647,711	3,992,371	3,256,188	90,896,270	2,776,214	96,267,457
Porsi (%)	88,69%	4,15%	3,38%	94,42%	2,88%	100
Jumlah PDB (Rp juta)	1,505,308	473,267	630,785	2,609,360	2,087,121	4,954,029
Porsi (%)	30,39%	9,55%	12,73%	52,67%	42,13%	100
Jumlah Ekspor (dalam milyar)	20,247	44,148	119,364	183,759	727,169	910,928
Porsi (%)	2,10%	4,58%	13,05%	19,19%	80,01%	100

Sumber: Indikator Makro Ekonomi UMKM (2009).

Pada gilirannya, keberadaan dan keunggulan UMKM tersebut disikapi lembaga keuangan dengan memberikan perhatian lebih pada fasilitas pembiayaan segmen ini. Selain BRI yang memang fokus pada pengembangan UMKM, kini sejumlah bank gencar berekspansi ke kredit mikro, seperti Danamon, BTPN, Bank Mayapada.

Hal serupa juga terjadi pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Terlihat dari meningkatnya dana pihak ketiga atau simpanan masyarakat dari Rp 79,14 triliun pada Januari 2008 jadi Rp 82,55 triliun pada Juni 2008. Sementara total *outstanding* kredit mencapai Rp 23,877 triliun dengan jumlah debitur 2.627.940. Total tabungan hingga Juni 2008 adalah Rp 6,6 triliun dan deposito Rp 13,551 triliun. (Ridhotulloh, 2008).

Fenomena besarnya penyaluran kredit MKM tersebut, juga terjadi pada lembaga keuangan lain di luar naungan BI, seperti koperasi dan pegadaian. Koperasi di seluruh Indonesia, tumbuh

mencapai angka 149.793 unit pada 2008 atau tumbuh sebanyak 119 koperasi primer dan tujuh koperasi sekunder dengan peningkatan jumlah koperasi berkualitas mencapai 886 koperasi. Sementara itu, jumlah penyaluran kredit koperasi mencapai Rp63,08 triliun dan Sisa Hasil Usaha (SHU) sebesar Rp3,47 triliun.

Sedangkan kondisi penyaluran kredit MKM di pegadaian dari waktu ke waktu juga mengalami peningkatan. Dari data terakhir diperoleh keterangan bahwa pada tahun 2008 perum pegadaian berfokus diri ke Usaha Kecil Mikro, terutama yang belum terjangkau oleh lembaga perbankan dan saat ini perum pegadaian telah memiliki 85.000 nasabah di seluruh Indonesia. Hingga triwulan I 2009, Perum Pegadaian telah menyalurkan kredit kepada nasabah yang mencapai Rp 10,6 triliun atau naik sekitar 30 persen dibanding periode sama 2008 yang besarnya Rp 7,8 triliun (Kompas, 2009).

Dari kondisi yang terjadi pada penyaluran kredit MKM oleh berbagai lembaga keuangan yang ada, dapat disimpulkan masing-masing lembaga keuangan berpandangan jika sektor UMKM adalah pangsa pasar yang potensial bagi peningkatan profitnya. Atas realitas karakteristik kredit MKM (jumlahnya kecil dan mekanisme yang sederhana), pada akhirnya direspon oleh lembaga keuangan MKM dengan menciptakan produk pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik tersebut. Akibatnya kemudian berbagai macam produk pembiayaan tersebut tampak seragam atau sejenis (khususnya dalam mekanisme dan syarat pengajuan pembiayaan). Padahal semestinya masing-masing lembaga memiliki kekhasan tersendiri dalam mekanisme dan persyaratan pembiayaannya dan kekhasan itu mestinya dapat memenuhi diversitas dari kebutuhan pembiayaan nasabah.

Di sisi nasabah, kurangnya pengetahuan tentang kekhasan lembaga keuangan, sejalan dengan pernyataan Abdullah dalam Wibisono (2007) bahwa masyarakat Indonesia masih sedikit yang memahami bank (*well-informed*). Hal tersebut disebabkan minimnya edukasi oleh pihak perbankan, khususnya mengenai prosedur, mekanisme dan berbagai hal yang terkait dengan kredit dan macam-macamnya. Rendahnya pengetahuan tentang aspek ini berdampak pada lemahnya daya tawar nasabah ketika berinteraksi dengan perbankan atau lembaga keuangan yang lain. Jika nasabah memiliki pengetahuan yang cukup dan pada gilirannya memiliki daya tawar yang memadai, maka maraknya lembaga pembiayaan MKM akan menjadikan mereka mempunyai banyak pilihan pembiayaan usahanya. Tetapi hal tersebut tidak terjadi, karena mereka tidak mengetahui produk mana yang seharusnya menjadi pilihan kebutuhannya.

Dua persoalan, yaitu lemahnya pengetahuan dan daya tawar nasabah dan keberadaan regulasi yang dikeluarkan oleh lembaga yang berbeda-beda ini akan berdampak pada persaingan yang kurang sehat yang merugikan nasabah dan pada sisi lain besarnya risiko kredit yang berdampak pada kerugian lembaga keuangan sendiri. Pada titik inilah dirasa penting untuk menganalisis mengenai “aturan main” Pembiayaan Kecil Menengah (Mikro) dalam Konteks Persaingan antara Lembaga (pegadaian, koperasi, BPR, dan BRI khususnya BRI Unit).

Realitas diatas meninggalkan beberapa pertanyaan. Beberapa hal yang ingin ditemukan jawaban diantaranya bagaimana sebenarnya regulasi mengenai lembaga pembiayaan tersebut (peraturan atau “aturan main” dan pengawasannya), bagaimana realitas sistem/mechanisme masing-masing lembaga pembiayaan yang dimaksud dalam menyalurkan pembiayaan pada segmen kecil dan menengah, serta bagaimana implikasinya terhadap persaingan di antara lembaga pembiayaan yang ada.

### **HUBUNGAN RENTE EKONOMI DENGAN PERSAINGAN PADA PEMBIAYAAN MIKRO**

Dalam ekonomi pasar global, kita hanya bisa bertahan kalau mampu bersaing. Untuk bersaing harus ada daya saing, yang dihasilkan oleh produktivitas dan efisiensi. Untuk itu pula, diperlukan etika dalam berusaha, karena praktik berusaha yang tidak etis, dapat mengakibatkan rente ekonomi, mengurangi produktivitas dan mengekang efisiensi (Kartasasmita, 2007).

Secara sederhana rente ekonomi diterjemahkan sebagai pengambilan keuntungan oleh

satu pihak (agen ekonomi) yang melebihi keuntungan normal. Pengambilan rente ekonomi ini didorong oleh penguasaan informasi yang tidak simetris antara satu pelaku dengan pelaku yang lain. Dalam konteks ini, produsen mengetahui lebih banyak informasi dari konsumen.

Pengertian mengenai rente ekonomi tersebut juga berlaku pada pasar keuangan (pasar kredit). Seperti telah diuraikan pada latar belakang bahwa masyarakat/nasabah sebagai konsumen pada pasar kredit masih kurang memahami (*well-informed*) mengenai berbagai regulasi pada sistem/mekanisme perkreditan. Penguasaan informasi tentu lebih banyak ada pada sisi produsen/lembaga pembiayaan. Informasi yang tidak simetris (ditambah dengan beragam/tumpang tindihnya regulasi) ini berdampak melemahnya daya tawar nasabah. Hal tersebut memberi kesempatan pihak produsen (lembaga pembiayaan) untuk mengambil rente ekonomi pada pasar kredit ini, sehingga *spread* (margin bunga) yang diambil oleh pihak lembaga pembiayaan menjadi semakin besar. Pada gilirannya, meningkatnya rente ekonomi ini akan membuat fungsi intermediasi menjadi kurang efisien.

---

### **REGULASI YANG MENJAMIN KEAMANAN SEKALIGUS MENUMBUHKAN PERSAINGAN PADA PASAR KREDIT**

---

Mengambil suatu risiko merupakan perilaku yang normal dari lembaga keuangan, karena pada dasarnya risiko dan *expected return* saling mempengaruhi. Bank atau lembaga keuangan lain yang memberikan kredit akan menentukan harga atau *interest rate* yang semakin tinggi seiring dengan bertambahnya risiko yang dihadapi. Oleh

karenanya, pihak pemberi kredit seperti mendapat insentif untuk mengambil risiko yang lebih tinggi dengan ekspektasi mendapatkan *return* yang lebih tinggi pula (Bessis, 2002)

Menyadari bahwa operasional dalam sistem lembaga keuangan sangat berisiko, sedangkan di sisi kepentingan masyarakat sebagai depositor juga berhak mendapatkan jaminan keamanan, sehingga regulator (pemerintah dan otoritas moneter) mengenakan regulasi yang ketat untuk mencegah lembaga keuangan (termasuk di dalamnya lembaga pembiayaan MKM) melakukan operasional yang terlalu berisiko.

Dalam praktiknya, regulasi tertentu justru menimbulkan dampak negatif berupa peningkatan *moral hazard* dan *adverse selection* pada operasional lembaga keuangan. Selain itu, regulasi yang ketat juga mengurangi insentif untuk terciptanya persaingan di antara lembaga keuangan, dan rendahnya persaingan dapat mendorong inefisiensi di sektor keuangan. Artinya, pembuat regulasi menghadapi suatu dilema, yaitu berupa *trade off* antara keamanan dan tingkat kompetisi yang diinginkan. Dengan kenyataan tersebut, pemerintah dan otoritas moneter melaksanakan deregulasi pada sektor keuangan dengan harapan bisa menumbuhkan kompetisi yang sehat namun tetap memberikan jaminan keamanan kepada masyarakat yang menggunakan jasa lembaga keuangan.

Deregulasi sendiri akan mempengaruhi operasional semua lembaga keuangan khususnya yang memberikan jasa kredit. Deregulasi secara umum akan mereduksi atau menghilangkan aturan-aturan mengenai pembatasan wilayah operasional, jenis produk dan jasa yang diperbolehkan serta penentuan *interest rate* baik untuk simpanan maupun kredit (Gup & Kolari, 2005)

Lebih jauh, deregulasi pada jenis produk dan jasa yang ditawarkan akan menghilangkan spesialisasi pada lembaga keuangan yang semestinya spesialisasi tersebut menjadi karakteristik atau kekhasan suatu lembaga keuangan. Pada umumnya lembaga-lembaga keuangan memperluas dan mendiversifikasikan jenis produk dan jasa yang ditawarkan bahkan hingga keluar dari jalur bisnis asalnya. Salah satu konsekuensinya dari reaksi lembaga-lembaga keuangan terhadap deregulasi adalah adanya kesamaan produk antar lembaga keuangan baik yang bank maupun non bank. Konsekuensi tersebut berdampak pada meningkatnya iklim persaingan di antara lembaga keuangan, terutama persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar kredit.

Sejatinya eksistensi mekanisme pasar dihidupkan oleh adanya kondisi persaingan, iklim persaingan yang sehat akan mendorong mekanisme pasar menjadi efisien, namun yang perlu digarisbawahi adalah kemungkinan terjadinya persaingan yang terlalu ketat yang justru akan memicu terjadinya *moral hazard* dan berujung pada inefisiensi. Sebagai contoh karena bersaing untuk mendapatkan nasabah, lembaga keuangan/pembiayaan 'berani' mengambil risiko yang terlalu tinggi. Jika tidak disertai dengan kemampuan manajemen risiko yang baik akan berdampak pada kegagalan lembaga keuangan tersebut (*bank failure*). Oleh karena itu, didapat kesimpulan bahwa di era deregulasi sektor keuangan, tetap diperlukan suatu regulasi tertentu yang membatasi jangkauan operasional dari berbagai tipe lembaga keuangan, agar pasar kredit tidak menjadi *over competitive*.

---

### **PENTINGNYA *RISK MANAGEMENT* PADA REGULASI DI PASAR KREDIT**

---

Regulator, dalam hal ini otoritas moneter dan/atau pemerintah membuat suatu kebijakan di bidang *risk management* yang dapat berupa *risk control* yang bersifat *pre-emptive* maupun *risk insurance* atau penjaminan deposit yang bersifat pasif (Bessis, 2002). Kebijakan yang bersifat *pre-emptive* salah satunya adalah ketentuan tentang modal minimum yang dipersyaratkan. Pada praktiknya, kebijakan penjaminan deposit tetap diperlukan untuk membatasi konsekuensi dari kegagalan lembaga keuangan. Eratnya ketergantungan antar lembaga keuangan mengakibatkan kegagalan di satu lembaga keuangan dapat memicu kejadian yang sama di lembaga keuangan lain, sehingga pada akhirnya terjadi risiko sistematis. Padahal penerapan kebijakan penjaminan deposit dapat mendorong lembaga keuangan mengambil risiko yang berlebihan.

Setiap peraturan yang ditujukan untuk membatasi sedari awal atas konsekuensi perilaku mengambil risiko, ternyata lebih merupakan insentif untuk mengambil risiko lebih tinggi daripada untuk mengurangi risiko (Bessis, 2002). Artinya, regulator dituntut untuk menciptakan regulasi yang bisa mengontrol risiko tanpa adanya efek negatif yaitu memicu terjadinya perilaku mengambil risiko tinggi.

Secara umum terdapat tiga penyebab utama kegagalan bank yaitu, adanya *credit risk*, *interest rate risk* dan *foreign exchange risk*. (Gup & Kolari, 2005). Begitu pula dengan lembaga keuangan non bank (berbagai lembaga pembiayaan) yang menyalurkan kredit, akan mengalami jenis risiko yang sama.

*Credit risk* merupakan salah satu risiko yang harus dikelola oleh lembaga pembiayaan. Mayoritas aset dari lembaga pembiayaan adalah kredit, sehingga risiko kredit menjadi risiko utama yang dihadapi. Risiko kredit terjadi ketika debitur gagal membayar bunga maupun pokok pinjaman seperti yang sudah diperjanjikan dalam kontrak. Terjadinya risiko kredit memang tidak bisa dihindari (*default risk*) sehingga lembaga keuangan membuat alokasi khusus untuk berjaga-jaga terhadap kredit bermasalah yang menimbulkan kerugian. Namun ketika kredit yang bermasalah jumlahnya melebihi dana yang dialokasikan, kerugian tersebut ditutup dari modal. Ketika jumlah kerugian sangat besar, konsekuensinya modal akan berkurang hingga dapat menyebabkan kegagalan lembaga keuangan.

Kemungkinan tersebut, yang melandasi kebijakan penetapan modal minimum. Namun perlu diperhatikan bahwa terdapat dilema antara *risk controlling* dengan *risk taking*. Upaya untuk mengontrol risiko dengan mensyaratkan sejumlah tertentu modal akan membatasi kemampuan lembaga keuangan melakukan ekspansi usaha. Hal tersebut menggambarkan dilema antara tujuan bisnis yaitu memperbesar volume usaha dengan tujuan membatasi risiko melalui penetapan modal minimum.

Untuk memperoleh gambaran bagaimana terjadinya proses pertumbuhan dan kegagalan lembaga keuangan, Gup & Kolari (2005) mengemukakan 5 asumsi yang mendasari. Pertama, baik *shareholders* maupun *stakeholders* ingin memaksimalkan kepuasan sehingga menuntut pengelola lembaga keuangan untuk memaksimalkan pertumbuhan. Kedua, kredit yang bermasalah dapat disebabkan oleh kondisi internal debitur maupun kondisi eksternal yang di luar kontrol debitur. Ketiga, lembaga keuangan dalam

menyalurkan kredit terkonsentrasi pada satu kelompok, kasus di negara berkembang hal tersebut disebabkan terbatasnya alternatif pangsa pasar kredit. Keempat, kredit tidak didukung oleh jaminan yang memadai. Kelima, total aset lembaga keuangan adalah senilai kredit yang disalurkan.

Tampaknya kelima asumsi yang dikemukakan oleh Gup & Kolari (2005) cukup menggambarkan kondisi pasar kredit di Indonesia. Pada gilirannya kondisi pasar kredit seperti itu berdampak pada tingginya risiko yang dihadapi nasabah maupun lembaga keuangan. Realitas ini membutuhkan regulasi yang tepat, dalam arti tetap mendorong tumbuhnya persaingan yang sehat dengan risiko yang dapat dikelola.

---

## METODE

---

Penelitian mengenai penelusuran aturan main ini dimaksudkan sebagai penelitian eksploratif yang bertujuan mengidentifikasi atau menggali aspek-aspek penting bagi pengadaan pengawasan bagi lembaga keuangan mikro. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Paradigma kualitatif menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas atau *natural setting* yang kompleks dan rinci (Sugiyono, 2007).

Unit analisis dalam penelitian ini adalah regulasi yang mengatur berbagai lembaga keuangan mikro dalam operasionalnya untuk mengetahui "aturan main" formal yang ada serta interaksi antara lembaga keuangan mikro tersebut dengan nasabah. Aturan main yang dimaksud adalah dalam konteks persaingan dan risiko bagi

pelaku lembaga keuangan mikro maupun masyarakat (nasabah).

Informasi (data) akan digali melalui 2 sumber, yaitu: *pertama*, berbagai perundang-undangan/regulasi terkait dengan “aturan main” pada operasional lembaga pembiayaan. *Kedua*, informan, untuk mendapatkan informasi mengenai realitas pemberian kredit dan dampaknya terhadap persaingan serta risiko bagi lembaga pembiayaan yang ada maupun nasabah.

Lokasi yang dipilih adalah wilayah (misalnya dalam satu kecamatan) dimana terdapat berbagai macam lembaga pembiayaan MKM (antara lain: pegadaian, koperasi, BPR, dan BRI Unit) di Malang.

Adapun penelitian ini menggunakan jenis data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari pihak manajerial lembaga pembiayaan terkait dan nasabah. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber, antara lain: publikasi ilmiah, literatur, data statistik, sumber elektronik.

**Tabel 2 Nama-Nama Informan**

Nama Informan	Lembaga Pembiayaan Mikro	Posisi
Hendri Tri Laksono	BRI Unit Dau	Kepala Unit
Edwin	BPR Bali Catur Mandiri	Karyawan
Irawan	Koperasi Koperasi Arta Karya Jaya	Kepala Cabang
Heldalina	Pegadaian	Karyawan

Sumber: Data primer/lapang, diolah (2009).

Para praktisi dalam pembiayaan mikro tersebut merupakan informan yang mampu mengungkapkan realitas dalam pembiayaan mikro terkait aturan main, mekanisme penyaluran pembiayaan mikro, dan implikasi keduanya terhadap persaingan antar lembaga keuangan mikro.

## HASIL

Sesuai dengan pertanyaan penelitian, temuan ini terkait dengan *pertama*, regulasi mengenai lembaga pembiayaan tersebut (peraturan atau “aturan main” dan pengawasannya), *kedua*, realitas sistem/mekanisme masing-masing lembaga pembiayaan dalam menyalurkan pembiayaan pada segmen kecil dan menengah, dan pada gilirannya implikasi dua persoalan tersebut terhadap persaingan di antara lembaga pembiayaan yang ada.

### Informan dan Lingkungannya

Informan yang dipilih adalah para praktisi pada pembiayaan mikro. Lembaga pembiayaan mikro yang dipilih adalah pegadaian, koperasi, BPR, dan BRI Unit. Secara rinci, para informan tersebut dapat dilihat pada Tabel 2.

Adapun realitas yang berhasil diungkap dari para informan tersebut, dijelaskan sebagai berikut: (a) kebijakan BI terhadap lembaga keuangan yang terkait pembiayaan, adalah penetapan BMPK (Batas Maksimum Pemberian Kredit). Mekanisme penyaluran kredit sepenuhnya menjadi kewenangan bank. BI hanya mensyaratkan pene-

rapan prinsip kehati-hatian melalui analisis kredit yang mendasarkan pada 5C (*Character, Capital, Condition of Economy, Capacity, dan Collateral*). (b) Meskipun tujuan pendirian dari keempat lembaga yaitu: BPR, BRI Unit, koperasi dan pegadaian untuk melayani pasar yang berbeda. Namun pada praktiknya dari keempat lembaga keuangan tersebut mempunyai target pasar yang sama berdasar skala ekonomi, yaitu kalangan masyarakat menengah bawah dari berbagai macam bidang usaha/profesi. (c) Mekanisme realisasi kredit merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan calon nasabah dalam memilih lembaga keuangan. Nasabah lebih menyukai mekanisme yang sederhana, fleksibel dan hemat waktu, hingga kadangkala harga atau biaya bunga pinjaman bukan menjadi faktor utama dalam mengambil keputusan. Kecenderungan perilaku masyarakat (nasabah) tersebut direspon lembaga keuangan dengan membuat penyederhanaan dalam mekanisme realisasi kredit. (d) Mekanisme penyelesaian kredit bermasalah yang dilakukan lembaga keuangan ternyata beragam. Pada BPR, ditekankan pada perolehan pengembalian yang likuid. Sedangkan pada BRI Unit, untuk jenis kredit usaha, penyelesaian kredit bermasalah dilakukan dengan mengambil alih jaminan. Sedangkan untuk kredit umum, penyelesaiannya dilakukan melalui kerjasama dengan instansi tempat nasabah bekerja. Pada koperasi, mekanisme penyelesaian risiko kredit dilakukan dengan musyawarah atau kompromi antara nasabah dengan pihak koperasi. Sedangkan praktik penyelesaian risiko kredit pada pegadaian dilakukan dengan melelang barang yang digadaikan.

---

## PEMBAHASAN

---

### Regulasi Mengenai Lembaga Pembiayaan

Lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan pada usaha mikro terdiri dari lembaga-lembaga yang berada di bawah naungan Bank Indonesia (BRI Unit dan BPR) dan lembaga-lembaga yang tidak di bawah naungan BI seperti koperasi dan pegadaian.

Kebijakan BI terhadap lembaga keuangan khususnya terkait dengan pembiayaan, adalah kebijakan penetapan BMPK, yang merupakan implementasi dari *risk control* yang bersifat *pre-emptive*. Kebijakan ini dimaksudkan untuk pemerataan kredit dan strategi pembagian risiko bagi bank tersebut. BMPK juga harus diaplikasikan dalam mengalokasikan pembiayaan pada sektor-sektor tertentu.

Sedangkan untuk mekanisme penyaluran kredit sepenuhnya menjadi kewenangan bank. BI hanya mensyaratkan diterapkannya prinsip kehati-hatian melalui analisis kredit yang mendasarkan pada 5C (*Character, Capital, Condition of Economy, Capacity, dan Collateral*).

Saat ini dalam menyikapi persaingan harga antar bank, BI tidak dimungkinkan untuk membatasi atau menentukan suku bunga. Kebijakan yang dilakukan saat ini adalah apa yang disebut dengan birokrasi ekonomi. Dalam birokrasi ekonomi, BI tidak mengatur terlalu jauh kegiatan operasional perbankan. Suku bunga bank tidak dibatasi, dan diserahkan pada bank untuk menentukannya. Proses penentuan harga (suku bunga) pada akhirnya diserahkan ke mekanisme pasar.

Dalam koridor birokrasi ekonomi, BI hanya mempunyai otoritas untuk mengatur melalui penerapan kebijakan, dan mengawasi perbankan



dengan pengawasan pasif maupun aktif. Pengawasan pasif melalui laporan keuangan dan pengawasan aktif melalui pemeriksaan. Sedangkan pemeriksaan terdiri atas pemeriksaan rutin dan pemeriksaan khusus. Dengan demikian, meskipun BI tidak mempengaruhi operasional bank secara langsung tetapi melalui sistem yang dibangun diharapkan persaingan antar lembaga keuangan dapat dipantau dan dikendalikan.

Namun pada tataran praktik, tidak mudah mengendalikan dan mengarahkan pelaku pasar dalam hal ini perbankan dan masyarakat, apalagi membatasi persaingan antar lembaga keuangan. Kesulitan yang dihadapi BI yang berasal dari kalangan perbankan adalah ‘tameng’ mekanisme pasar yang dimanfaatkan para bankir untuk mengeksploitasi pasar sehingga persaingan antar bank menjadi sangat ketat. Sedangkan masyarakat sebagai calon nasabah juga kurang memahami cara untuk menilai kelayakan harga yang diberikan bank serta tingkat risiko yang mengikuti (*embodied*).

Untuk memberdayakan masyarakat agar memperoleh manfaat dari persaingan dalam mekanisme pasar dengan tanpa mengabaikan risiko yang didapat, BI diharapkan memberikan edukasi tentang bagaimana memilih bank yang baik dan bagaimana suku bunga menjadi pertimbangan untuk mendapatkan kredit. Pada umumnya masyarakat yang menyimpan dana di bank menginginkan imbal hasil yang tinggi sekaligus aman, padahal pemberian imbal hasil (bunga) yang tinggi merupakan indikator bahwa bank beroperasi pada tingkat risiko yang tinggi, sehingga dapat membahayakan keamanan dana nasabah. Oleh karena itu, otoritas moneter (BI) berkewajiban memberikan sinyal kepada masyarakat manakala bank beroperasi pada tingkat bunga yang tinggi tetapi bank tidak dalam kondisi aman.

Untuk lembaga koperasi diatur oleh Departemen Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Sedangkan pegadaian, sebagai BUMN kerjanya di bawah aturan Departemen Keuangan RI.

### **Realitas dan Implikasi Hubungan Aturan terhadap Operasional Lembaga Keuangan Mikro**

Implikasi hubungan aturan terhadap operasional lembaga keuangan mikro dapat dipilah ke dalam empat persoalan penting, yaitu target pasar, mekanisme realisasi kredit, mekanisme penyelesaian risiko, dan strategi yang dikembangkan pada masing-masing lembaga keuangan.

#### **Target Pasar**

Berdasarkan tujuan pendiriannya, keempat lembaga yaitu: BPR, BRI Unit, koperasi dan pegadaian melayani pasar yang berbeda. BPR diberi kesempatan beroperasi dalam lingkup kecamatan, BRI Unit merupakan unit layanan BRI (sebagai bank pemerintah) untuk nasabah *retail* di pedesaan, koperasi dirancang untuk memberikan layanan (khususnya) kepada anggotanya. Sedangkan pegadaian yang merupakan lembaga pemerintah yang dikembangkan sejak jaman Belanda dimaksudkan untuk melayani masyarakat kecil khususnya untuk menghindarkan dari praktik *ijon* dan *rentenir*.

Pada praktiknya dari keempat lembaga keuangan yaitu BPR, BRI Unit, koperasi dan pegadaian mempunyai target pasar yang sama berdasar skala ekonomi yaitu kalangan masyarakat menengah bawah dari berbagai macam okupansi. Artinya dari profesi apapun, bidang usaha apapun, selama berada pada skala ekonomi kecil menengah akan dijadikan target pasar.

Misalkan pada BRI Unit, semestinya mayoritas penyaluran dananya kepada sektor usaha pertanian di pedesaan, namun BRI Unit memperluas target ke calon nasabah yang berpenghasilan tetap (karyawan) meski tetap pada skala ekonomi menengah kecil.

Untuk kredit umum yang diberikan pada nasabah yang usahanya bergerak di bidang perdagangan dan pertanian, angsuran pengembalian kredit disesuaikan dengan arus pendapatan nasabah. Dengan demikian untuk sektor pertanian maka periode angsuran menjadi relatif panjang karena menunggu musim panen.

Oleh karenanya jika mayoritas nasabah berasal dari sektor usaha yang sama akan mengakibatkan bank kesulitan dalam mempertemukan antara sumber dana yang bisa dihimpun dengan kebutuhan pembiayaan nasabah. Hal ini terungkap dari pernyataan Hendri Tri Laksono informan BRI unit Dau berikut ini: "produk utama BRI adalah simpan pinjam. Antara kedua sisi simpanan dan pinjaman harus seimbang. Posisi simpanan yang besar, berarti bagus untuk bank. Namun, jika posisi simpanan lebih besar dari pinjaman, maka bank harus cepat-cepat lebih ekspansif ke posisi pinjaman untuk memutar/mengolah dana simpanan yang ada."

Kondisi sebagaimana dijelaskan tersebut menjadi salah satu faktor yang melatarbelakangi mengapa BRI Unit memperluas target pasarnya ke masyarakat non pertanian khususnya masyarakat dengan pendapatan tetap namun masih konsisten pada segmen menengah kecil.

BPR dirancang untuk melayani segmen menengah kecil di wilayah kecamatan, namun kenyataannya masyarakat di pedesaan pun dapat mengakses pembiayaan pada BPR. Selain mengenai tidak berlakunya batasan jangkauan wilayah nasabah yang dilayani, latarbelakang

pekerjaan dari target pasar BPR juga beragam termasuk masyarakat dari sektor usaha pertanian.

Pada koperasi juga dijumpai modifikasi operasional yang justru mengaburkan jatidiri koperasi itu sendiri. Pelayanan koperasi tidak dikhususkan untuk anggotanya, dalam arti semua individu masyarakat yang membutuhkan pembiayaan bisa mendapatkan pelayanan seperti anggota koperasi. Dengan demikian target pasar koperasi meluas dan tidak berbeda dengan lembaga keuangan lain yang beroperasi pada segmen pasar menengah kecil. Luasnya target pasar koperasi ini diungkapkan oleh informan Irawan sebagai berikut: "target pasar utama koperasi ini adalah masyarakat lokal sekitar. Anggota koperasi disini *background*-nya bermacam-macam, ada pegawai, petani, pengusaha kecil, dan lain-lain. Mayoritas anggota bergerak dalam bidang pertanian, namun nasabah non anggota biasanya adalah pekerja/pegawai wiraswasta."

Pasar menengah kecil juga diramaikan dengan keberadaan pegadaian. Operasional pada Pegadaian semestinya berdasarkan hukum gadai, namun saat ini Pegadaian juga memberikan pembiayaan (kredit) seperti halnya lembaga keuangan bank, yang berarti tidak berdasar hukum gadai. Produk (baru) yang dikembangkan oleh pegadaian ini berada pada pasar yang sama dengan lembaga keuangan lain.

Dari uraian mengenai target pasar masing-masing lembaga keuangan (BRI Unit, BPR, koperasi, dan pegadaian) terbukti bahwa semua lembaga keuangan tersebut memperebutkan target pasar yang sama yaitu semua sektor usaha dan okupansi dari segmen menengah bawah. Regulasi yang ada memang tidak membatasi secara tegas target pasar untuk masing-masing lembaga keuangan yang sejatinya berbeda 'ruh'. Situasi ini dimanfaatkan sebagai peluang oleh lembaga-

lembaga keuangan untuk memperluas target pasar dengan motivasi memaksimalkan profit.

### **Mekanisme Realisasi Kredit**

Mekanisme realisasi kredit merupakan faktor penting untuk pertimbangan calon nasabah dalam memutuskan lembaga keuangan yang dipilih. Nasabah lebih menyukai mekanisme yang sederhana, fleksibel dan hemat waktu, hingga kadangkala harga atau biaya bunga pinjaman bukan menjadi faktor utama dalam mengambil keputusan. Kecenderungan perilaku masyarakat (nasabah) yang demikian dipahami oleh lembaga-lembaga keuangan sehingga berusaha merespon secara positif dengan membuat penyederhanaan dalam mekanisme realisasi kredit.

Mekanisme realisasi kredit selalu diawali dengan pemeriksaan kesesuaian data secara administratif. Pada praktiknya, banyaknya poin-poin persyaratan administrasi dan data nasabah sejalan dengan besarnya pembiayaan yang akan diberikan. Fakta yang tersebut membuktikan lembaga-lembaga keuangan berusaha untuk fleksibel dalam operasionalnya. Hal tersebut merupakan reaksi atas tuntutan pasar yang semakin kompetitif. Namun fleksibilitas mekanisme realisasi kredit dilihat dari prinsip kehati-hatian bank sebenarnya justru bisa meningkatkan risiko kredit. Dari keempat lembaga yang diteliti, jika diurut berdasarkan jumlah persyaratan administrasinya dimulai dari yang paling sedikit (sederhana) adalah koperasi, BPR, pegadaian dan yang paling konservatif adalah BRI Unit.

Semua lembaga keuangan dalam penelitian ini pada dasarnya menggunakan prinsip 5 C (*Character, Capacity, Capital, Condition, dan Collateral*) untuk menganalisis karakter, kapasitas, kondisi usaha serta kelayakan jaminan dari calon debitur, hanya saja masing-masing mempunyai

cara dan modifikasi dalam mengaplikasikannya. Misalkan pada BPR, prinsip yang diutamakan adalah karakter dari calon debiturnya, meskipun kapasitasnya layak dan nilai jaminan melebihi nilai pinjaman namun jika data survei menginformasikan karakter yang kurang baik, maka pihak BPR tidak akan memberikan pembiayaan. Seperti yang dijelaskan Edwin: “karakteristik, mayoritas karakteristiknya. Dari patokan yang dipakai itu ooo karakternya begini. Kadang kapasitasnya bagus kolateralnya bagus karakternya jelek, maka kita gak berani.”

Analisis data di lapangan yang dilakukan selain untuk memastikan kebenaran data calon debitur juga digunakan untuk menentukan besarnya kredit yang diberikan serta besarnya angsurannya. Dari wawancara terhadap informan dari masing-masing lembaga keuangan, disimpulkan ada kesamaan metode penentuan nilai kredit dan angsuran. Semua lembaga keuangan yang diteliti (BRI Unit, BPR, koperasi, dan pegadaian) menerapkan kriteria yang sama untuk memutuskan kelayakan kredit, menetapkan jumlah kredit dan jumlah angsuran. Variabel yang paling menentukan dalam persetujuan kredit adalah karakter dari calon debitur, meskipun kondisi usaha atau status pekerjaan telah lolos analisis kelayakan namun ketika terdapat indikasi mengenai adanya karakter calon debitur yang berpotensi untuk melakukan *moral hazard*, maka pengajuan kredit menjadi tidak disetujui.

### **Mekanisme Penyelesaian Risiko**

Dalam operasionalnya, lembaga keuangan yang memberikan kredit (pembiayaan) senantiasa berhadapan dengan risiko kredit. Oleh karena itu, semua lembaga keuangan pada dasarnya telah mengaplikasikan prinsip kehati-hatian ketika menyalurkan kredit, namun masing-masing

lembaga keuangan mempunyai kebijakan yang disesuaikan dengan sumber daya yang dimiliki serta tipologi nasabahnya.

Pada BPR dan koperasi, penyelesaian pinjaman yang bermasalah mengedepankan proses persuasi secara personal kepada nasabah, bahkan pada koperasi dimungkinkan terjadinya musyawarah atau kompromi antara nasabah dengan pihak koperasi. Sedangkan pada BPR, diusahakan agar nasabah bersedia mengerahkan sumber daya yang dimiliki untuk menyelesaikan kewajibannya. Upaya yang dilakukan BPR maupun koperasi ditekankan pada perolehan pengembalian dalam bentuk yang likuid. Langkah untuk mengambil alih jaminan diambil sebagai langkah terakhir karena proses pencairan jaminan membutuhkan waktu yang lama dan berbiaya, padahal dari sisi likuiditas BPR dan koperasi sangat membutuhkan keberlangsungan arus masuk dana mengingat keterbatasan sumber dana yang dimiliki.

Sedangkan pada BRI Unit, kredit yang bermasalah ditangani sesuai standar operasional dari pusat. Penanganan tergantung pada jenis kreditnya, apakah kredit usaha atau kredit umum dan tergantung pada pekerjaan nasabahnya apakah sebagai karyawan tetap atau pengusaha.

Untuk jenis kredit usaha, ketika terjadi kredit yang bermasalah maka BRI Unit akan mengambil alih agunan yang dijamin sebagai mekanisme penyelesaian risiko. Sedangkan untuk kredit umum, penyelesaian risiko kredit bermasalah bisa dilakukan dengan cara bekerja sama dengan instansi tempat nasabah bekerja (kerjasama antar lembaga), sehingga bank masih mungkin mengusahakan keberlangsungan angsuran pinjaman. Juga diketahui bahwa BRI Unit tidak memberikan kebijakan penjadwalan ulang bagi penyelesaian kredit yang bermasalah. Hal tersebut secara implisit menjelaskan kekuatan

posisi tawar BRI Unit terhadap nasabahnya sekaligus kekuatannya dalam persaingan dengan lembaga keuangan lain yang beroperasi pada segmen pasar yang sama.

Sementara itu, pegadaian menggunakan cara penyelesaian risiko kredit yang berbeda dari tiga lembaga sebelumnya (BRI Unit, BPR, dan koperasi). Mekanisme penyelesaian risiko kredit di pegadaian cenderung bersifat formal dan menggunakan penalti berupa konsekuensi keuangan. Artinya jika terjadi keterlambatan pembayaran (melewati jatuh tempo) pihak pegadaian mengenakan denda secara progresif. Dengan kebijakan tersebut diharapkan nasabah akan segan untuk menunggak pembayaran, karena konsekuensi biaya yang tinggi.

Jika diperbandingkan kebijakan dari keempat lembaga keuangan tersebut dalam menangani risiko kredit, ada indikasi bahwa semakin kecil skala operasi maka hubungan antara nasabah dengan lembaga semakin bersifat personal. Kondisi hubungan yang demikian yang memungkinkan metode persuasif berhasil menyelesaikan kredit yang bermasalah. Artinya, terdapat keterkaitan antara skala operasional, sifat hubungan nasabah dengan lembaga serta kekakuan tindakan penyelesaian risiko kredit. Pegadaian dan BRI Unit yang notabene merupakan lembaga milik pemerintah dengan jangkauan yang luas serta permodalan yang relatif lebih kuat, lebih kaku dalam mengambil tindakan sebagai upaya menyelesaikan risiko kredit. Hal ini sekaligus juga menggambarkan posisi tawar antara nasabah dari BPR dan koperasi dengan nasabah BRI Unit dan pegadaian terhadap lembaga keuangan yang memberi mereka pembiayaan (kredit), dimana semakin besar dan mapan lembaga keuangannya maka semakin rendah posisi tawar nasabah tersebut.

### **Perebutan Pasar: Strategi untuk Bertahan dalam Persaingan**

Kondisi persaingan menuntut masing-masing lembaga keuangan untuk mempunyai strategi tertentu sehingga bisa memenangkan (atau paling tidak dapat bertahan) dalam persaingan pasar. Namun pada praktiknya, strategi yang dilakukan masing-masing lembaga keuangan tersebut menampilkan beberapa kesamaan. *Pertama*, strategi proaktif untuk mendatangi langsung target pasarnya (jemput bola) dilakukan baik oleh BPR, BRI Unit, koperasi tapi tidak dilakukan oleh pegadaian.

Dari keempat lembaga keuangan yang diteliti hanya pegadaian yang tidak melakukan strategi proaktif mendatangi langsung target pasar, namun memakai media brosur saja. Tidak dilakukannya strategi 'jemput bola', dikarenakan pegadaian memiliki sumber daya spesifik yaitu keberadaannya yang telah mengakar di masyarakat serta satu-satunya lembaga keuangan yang memakai hukum gadai. Oleh karena itu, pegadaian menganggap tidak memerlukan tim pemasaran yang mendatangi langsung nasabah, yang berarti adanya penghematan sumberdaya.

Kesamaan *kedua* adalah, penetapan harga yang bersaing (baca: penetapan margin minimal). Penentuan harga (bunga) sangat dipengaruhi kondisi persaingan antar lembaga keuangan di suatu wilayah. Pada kondisi riil, pangsa pasar yang paling luas adalah segmen menengah kecil, sehingga sangat banyak lembaga keuangan yang menjadikan segmen tersebut sebagai target pasar potensial. Tipologi segmen menengah kecil dijadikan dasar oleh lembaga keuangan yang terjun di segmen ini untuk menciptakan produk jasa keuangan, sehingga produk yang diberikan mempunyai banyak kemiripan. Ketiadaan aturan atau batasan yang jelas bagi operasional lembaga

keuangan tersebut pada akhirnya semakin menyneragamkan layanan yang diberikan dan semakin memperketat persaingan.

*Ketiga*, kesamaan strategi yang dilakukan adalah kerjasama antar instansi/lembaga. Strategi ini dilakukan dengan tujuan yaitu, menjaring target pasar, meminimalisir risiko, serta mendapatkan tambahan pendapatan non bunga (bonus atau komisi). Sebagai contoh, persyaratan bagi yang mengajukan kredit pada kantor BRI Unit harus yang letaknya satu wilayah kerja dengan tempat bekerja calon debitur, sebenarnya bertujuan meminimalkan risiko kredit. Jika tempat bekerja nasabah satu wilayah kerja dengan kantor BRI, bank mudah untuk melakukan "survei" terhadap calon debitur. Di saat yang sama, biasanya calon debitur disyaratkan untuk melengkapi pengajuan kredit dengan pernyataan kesediaan memotong gaji dari bendaharawan di mana calon debitur bekerja. Dengan adanya pernyataan kesediaan dari bendaharawan tersebut secara tidak langsung BRI telah "bekerja sama" dengan lembaga tersebut.

Di samping adanya kesamaan strategi di antara lembaga tersebut, masing-masing lembaga keuangan (BRI Unit, BPR, koperasi dan pegadaian) mempunyai strategi yang spesifik berbeda antara satu dengan yang lain. Pada koperasi, upaya mengusahakan sumber dana dilakukan dengan menggandeng lembaga/instansi untuk menanamkan dananya di koperasi dalam jangka waktu lama, sehingga dana tersebut bisa dikelola koperasi dengan lebih leluasa.

Sedangkan BRI Unit mempunyai strategi spesifik membentuk loyalitas nasabah dengan cara menjalin hubungan baik secara personal. Wilayah kerja BRI Unit yang relatif tidak luas memungkinkan pihak bank melakukan kunjungan ke nasabahnya. Komunikasi yang lancar, memudahkan

bank untuk “menangkap” peluang untuk digunakannya produk-produk bank oleh nasabah, sedang dari sisi nasabah akan merasa mendapat kemudahan untuk memenuhi kebutuhan yang berkenaan dengan jasa keuangan. Persepsi nasabah tentang layanan yang memuaskan dan merasa menjadi nasabah yang diperhatikan tersebut akan membentuk loyalitas terhadap bank.

Pada pegadaian, strategi spesifiknya adalah penggunaan variabel waktu sebagai kekuatan produk. Jika pada ketiga lembaga keuangan lainnya waktu yang dibutuhkan untuk proses realisasi kredit dalam hitungan hari, maka pegadaian mampu memangkas menjadi hanya dalam hitungan menit.

Dari penelusuran mengenai strategi yang dilakukan keempat lembaga keuangan yaitu BRI Unit, BPR, koperasi, dan pegadaian, masing-masing mempunyai strategi yang spesifik, namun semua strategi lembaga keuangan tersebut bermuara pada ‘perang harga’ karena semua strategi spesifik hanya ‘melengkapi’ strategi penentuan harga. Dimana lembaga keuangan berusaha memberi harga (baca: bunga kredit) paling rendah yang mereka mampu. Agar pihak lembaga keuangan dapat menjaga eksistensinya dalam kondisi margin minimal, maka yang harus dilakukan adalah menambah jumlah penyaluran kredit. Tuntutan untuk menambah jumlah penyaluran kredit ini berdampak pada melonggarnya kriteria yang dipakai dalam menentukan kelayakan kredit, yang artinya meningkatnya risiko kredit yang disalurkan lembaga keuangan. Peningkatan risiko kredit selain berdampak negatif pada kinerja keuangan lembaga keuangan juga akan merugikan kepentingan pihak nasabah depositor.

---

## KESIMPULAN DAN SARAN

---

### Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan mengetahui bagaimana sebenarnya regulasi mengenai lembaga pembiayaan tersebut (peraturan atau “aturan main” dan pengawasannya), bagaimana realitas sistem/mekanisme masing-masing lembaga pembiayaan yang dimaksud dalam menyalurkan pembiayaan pada segmen kecil dan menengah, serta bagaimana implikasinya terhadap persaingan di antara lembaga pembiayaan yang ada.

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif yang dilakukan diketahui bahwa: *Pertama*, secara formal Bank Indonesia hanya bertindak sebagai mediator antara pelaku usaha UMKM dengan lembaga keuangan melalui pelatihan, fasilitasi rapat koordinasi dan pemberian informasi. Kebijakan BI terhadap Lembaga Keuangan khususnya terkait dengan pembiayaan, adalah penetapan BMPK (Batas Maksimum Pemberian Kredit). Sedangkan mekanisme penyaluran kredit sepenuhnya menjadi kewenangan bank.

*Kedua*, implikasi hubungan aturan terhadap operasional lembaga keuangan mikro dapat dipilah ke dalam empat persoalan penting; (1) Target pasar; keempat lembaga keuangan yaitu BPR, BRI Unit, koperasi dan pegadaian mempunyai target pasar yang sama berdasar skala ekonomi yaitu kalangan masyarakat menengah bawah dari berbagai macam bidang usaha dan profesi; (2) Mekanisme realisasi kredit; berdasarkan jumlah persyaratan administrasinya, semakin besar skala usaha lembaga keuangan terdapat kecenderungan semakin tidak fleksibel proses pembiayaannya. Namun keragaman fleksibilitas pembiayaan nyatanya tetap memungkinkan

lembaga tersebut memiliki nasabahnya sendiri; (3) Mekanisme penyelesaian risiko; ada kecenderungan bahwa semakin besar lembaga keuangan, maka semakin formal cara yang digunakan. Baik terkait dengan kesepakatan penyelesaian, perlakuan terhadap jaminan, maupun pendekatan dalam bernegosiasi. Tampaknya hal ini merupakan konsekuensi dari tingginya posisi tawar lembaga tersebut terhadap nasabah; (4) Strategi untuk menghadapi persaingan; secara garis besar strategi yang digunakan oleh keempat lembaga tersebut cenderung serupa yaitu strategi jempot bola (kecuali pegadaian) dan persaingan harga. Strategi yang sarat dengan ketatnya persaingan muncul melalui penentuan *margin* minimal. *Margin* yang minimal tersebut harus diimbangi peningkatan *turn over* setingginya. Tuntutan menambah jumlah penyaluran kredit ini berdampak pada melonggarnya kriteria untuk menilai kelayakan kredit, yang artinya meningkatnya risiko kredit yang disalurkan lembaga keuangan. Peningkatan risiko kredit selain berdampak negatif pada kinerja keuangan lembaga keuangan juga akan merugikan kepentingan pihak nasabah depositor.

*Ketiga*, ketiadaan aturan atau batasan yang jelas bagi operasional lembaga-lembaga keuangan tersebut pada akhirnya semakin menyera-gamkan layanan yang diberikan dan semakin memperketat persaingan sekaligus meningkatkan risiko bagi lembaga keuangan itu sendiri maupun bagi masyarakat.

### Saran

Perlu regulasi yang jelas mengenai sistem, daerah operasional dan kewenangan dari masing-masing lembaga keuangan.

Pembinaan yang dilakukan oleh BI semestinya tidak sebatas pada fungsi mediator, tetapi

juga perlu memberikan pendidikan mengenai strategi dan manajemen risiko pada pelaku lembaga keuangan.

---

## DAFTAR PUSTAKA

---

- Adiningsih, S. 2004. *Regulasi dalam Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*, <http://lfp.org>, didownload pada tanggal 14 April 2007.
- Anonymous. 2005. Diakses pada [www.aphinet.com](http://www.aphinet.com). diakses pada tanggal 25 Mei 2009.
- Bank Indonesia. 2004. *Kajian Stabilitas Keuangan (KSK) No.1*, Juni. <http://www.bi.go.id>, didownload pada tanggal 20 Mei 2007.
- Bessis, J. 2002. *Risk Management In Banking : Second Edition*. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Badan Pusat Statistik. 2002. *Profil UMKM Tidak Berbadan Hukum Selain Sektor Pertanian*.
- Gup, B. E. & Kolari, J.W. 2005. *Commercial Banking: The Management of Risk*. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Hill, H. 2001. Small and Medium Enterprise in Indonesia: Old Policy Challenges for the New Administration. *Asian Survey*, Vol.41, pp.248-270.
- Kartasasmita, G. 1997. *Etika Dunia Usaha Atau Etika Bisnis dalam Pembangunan*. Disampaikan pada Peresmian Lembaga Studi dan Pengembangan Etika Usaha Indonesia (LSPEU Indonesia) Jakarta.
- Kuncoro, M. & Supomo, I.A. 2003. Analisis Formasi Keterkaitan, Pola Kluster Dan Orientasi

- Pasar: Studi Kasus Sentra Industri Keramik di Kasongan, Kabupaten Bantul, D.I.Yogyakarta. *Jurnal Empirika*, Vol.16, No.1.
- Rachbini, D.J. 2006. Ekonomi Informal di Tengah Kegagalan Negara. *Kompas*. 15 april 2006.
- Republika Newsroom. 2009. 2008 Koperasi di Indonesia Tumbuh Mencapai 149 Ribu. By Republika Newsroom tanggal Rabu, 07 Januari 2009.
- Ridhotulloh, M.D. 2008. *Menunggu Kiprah BPR*. Jakarta: [www.inilah.com](http://www.inilah.com), diakses pada tanggal 25 Mei 2009.
- Sugiyono. 2007. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Warjiyo, P. 2004. Pembiayaan Pembangunan Sektor UMKM: Perkembangan Dan Strategi Ke Depan. *Infokop*, No.25 Tahun XX.
- Wibisono, A. 2007. *BI Buat Program Melek Perbankan*. Diakses dari [www.detikFinance.com](http://www.detikFinance.com) pada tanggal 25 Mei 2009.