

PERILAKU AKSES MODAL DAN PEMBAYARAN UMKM BORDIR DAN KONVEKSI ANGGOTA KSU PADURENAN JAYA KUDUS

Ariyani Indriastuti

Dosen Tetap STIE SEMARANG

Abtrack

This research objective is to determine and describe the capital assessment behaviour of Padurenan SMEs. Phenomenology design is expected to reveal phenomenon in this research. Data obtained is derived from three informants by using snow ball method.

Unigue payment system base on trust relationships (nota berjalan) is use by SMEs Padurenan Jaya Kudus. SMEs can deliver raw material and term of payment cant not fixed about this time and the amount. Total liabilities will be paid by SMEs in "Ruwah month". Complicated method unacceptable in formal banking system. This behaviour is an obstacle in forming a close relationship of acces capital between banking system and SMEs.

Keywords: capital acces behavior, payments system, SMEs,

Abtrack

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku akses modal keuangan UMKM bordir dan konfeksi yang menjadi anggota KSU Padurenan Jaya Kudus. Dengan menggunakan desain penelitian fenomenologi diharapkan mampu mengungkapkan lebih mendalam fenomena yang terjadi UMKM bordir dan konfeksi. Pada penelitian ini informan diperoleh dengan snowball berjumlah 3 orang.

UMKM padurenan menggunakan sistem pembayaran yang unik yaitu nota berjalan.UMKM dapat mengambil bahan baku dan pembayaran dilakukan dalam tempo dan jumlah yang tidak selalu sama/tetap.UMKM akan melunasi seluruh pinjaman pada waktu yang sudah dijanjikan (bulan Ruwah). Metode ini sulit diterima oleh sistem perbankan formal, yang menggunakan sistem pembayaran teratur. Perilaku ini merupakan kendala dalam membentuk hubungan yang erat dalam akses modal antara perbankan dengan UMKM.

Kata kunci : perilaku akses modal, sistem pembayaran, UMKM

PENDAHULUAN

UMKM dianggap sebagai salah satu solusi untuk mengatasi masalah pengangguran di Indonesia tidaklah bisa dipandang sebelah mata. Dalam situasi perekonomian seperti saat ini kenyataannya UMKM mampu bertahan dan berkembang dengan bagus. Pemerintah telah banyak memberikan stimulus untuk perkembangan UMKM dengan berbagai pelatihan dan pendampingan. Salah satunya adalah UMKM bordir dan konveksi di Desa Padurenan Kudus.

UMKM bordir dan konveksi telah mendapatkan fasilitas dari Kelompok Kerja (*working Group*) Klaster yang terdiri dari : Pemkab Kudus, Dinas Tenaga Kerja Transmigrasi dan Kependudukan Provinsi Jawa Tengah, Bank Jateng, Kantor Bank Indonesia (KBI) Wilayah V, Balai Besar Peningkatan Produktivitas (BBPP) Direktorat Jendral Pembinaan Pelatihan dan Produktivitas, Disnakertrans RI dan GIZ-RED untuk mendorong pengembangan Klaster Padurenan berupa pengembangan kelembagaan, penguatan UKMK, pemasaran, keuangan, dan pemberian peralatan (GIZ, 2015).

Seperti kebanyakan UMKM pada umumnya kendala utama yang dihadapi untuk pengembangan usaha adalah permodalan. Beberapa UMKM mengalami kesulitan dalam mengakses perbankan, sama halnya dengan UMKM bordir dan konveksi di desa Padurenan. Sebenarnya pemerintah telah banyak memberikan fasilitas kepada UMKM ini, salah satunya adalah dengan menjembatani akses perbankan dengan Bank Jateng Cabang Kudus melalui mediasi KSU Padurenan Jaya. Akan tetapi dalam prakteknya terdapat beberapa kendala salah satunya dialami oleh UMKM. Secara umum kendala aksesabilitas modal antara bank dan UMKM adalah masalah administrative. Salah satu hal yang menjadi kendala untuk keberlangsungan fasilitas permodalan ini adalah masih adanya UMKM yang macet dalam pengembalian kredit. Hal ini tentu saja menjadi preseden buruk bagi kelangsungan usaha UMKM.

Selama ini jika terjadi kredit macet maka penilaian oleh perbankan pastilah mengarah pada faktor 5C (*character, capability, capital, colleteral, condition of economic*). Apalagi jika semata-mata hanya melihat banyaknya volume produksi yang dihasilkan oleh UMKM, ada kecenderungan penilaian mengarah ke faktor

character. Padahal jika ditelusuri lebih lanjut penyebab kredit macet oleh sebageian UMKM bukanlah semata-mata karena faktor 5C, ada penyebab lain yang perlu digali sehingga merumuskan permasalahan bagaimana *financial behaviour* UMKM bordir dan Konveksi di Padurenan.

Beberapa macam upaya dilakukan oleh pihak pemerintah dan lembaga-lembaga terkait untuk mendekatkan hubungan bank dan UMKM dalam hal aksesabilitas modal, namun tidak juga berhasil secara maksimal. Timbul pertanyaan apakah ada sesuatu yang menjadi penghalang hubungan akses modal antara perbankan dan UMKM di luar 5C yang luput dari pengamatan. Hal atau perilaku seperti apakah di luar aspek administrative dan jaminan yang menjadi penghalang aksesabilitas modal antara perbankan dan UMKM. Permasalahan inilah yang ingin diungkapkan dan dijelaskan dalam penelitian ini.

TINJUAN PUSTAKA

Perilaku keuangan berkembang berdasar konsep keputusan keuangan tidaklah selalu rasional didasarkan pada angka rasio dan statistik seperti dilakukan pada penelitian keuangan umumnya. Para pembuat keputusan bisa saja kembali pada konsep coba-coba (*rule of the thumb*). Penganut Perilaku keuangan menyatakan bahwa keputusan-keputusan keuangan didasarkan pada persepsi seseorang terhadap risiko dan kembalian (*return*) yang akan diperolehnya. Sementara penganut keuangan tradisional beranggapan bahwa keputusan harus transparan dan obyektif, dengan alasan keputusan keuangan harus bisa dirunut sebab-sebab dan prosesnya serta didasarkan pada data Penganut perilaku keuangan mendasarkan keputusan keuangan pada konsep kerangka pikir masing-masing orang. Sementara Keuangan tradisional menyatakan bahwa keputusan keuangan itu memiliki standar baku. Berdasarkan perdebatan di atas maka perilaku keuangan adalah pengambilan keputusan keuangan yang didasarkan pada perilaku pribadi, konsep kerangka pikir yang bebas mandiri dan dipengaruhi perisepsi sesorang dalam menerima risiko dan mengolah / menganalisis data (Manurung, 2012) Konsep ini tepat dan sesuai dengan kondisi UMKM, dimana keputusan-keputusan

di antara mereka memiliki latar belakang pemikiran, keberanian mengambil risiko dagang, dan kemampuan melakukan analisis yang berbeda. Diketahui bersama bahwa tingkat pendidikan, pengalaman, latar belakang sosial dan budaya pelaku UMKM sangat berbeda-beda. Fakta inilah yang terjadi pada UMKM, dan juga bisnis yang dikelola oleh keluarga. Berbeda dengan teoritis / akademisi yang memfokuskan diri pada konsep-konsep teori yang terstruktur.

Ricciardi dan Simon (2000) menyatakan bahwa dunia teori dan konsep perilaku keuangan menitik beratkan pada aspek pengaruh-pengaruh psikologis dan sosiologis terhadap proses pembuatan keputusan keuangan para individu-individu kelompok maupun organisasi. Dalam pengertian ini terkandung makna bahwa keputusan keuangan sangat dipengaruhi oleh perilaku seseorang sebagai cerminan psikologis dan latar belakang sosial budayanya. Dalam perilaku keuangan terdapat tiga faktor penting yaitu aspek psikologis, sosiologis dan keuangan yaitu bagaimana seseorang memandang nilai bisnisnya. Pengertian ini menunjukkan bahwa keputusan keuangan tidak dipengaruhi oleh angka rasio keuangan atau statistik keuangan melainkan dipengaruhi aspek psikologis, sosiologis dan cara pandang seseorang menilai (*value*) dari keputusan investasi bisnisnya.

Perilaku keuangan menitik beratkan pada pemikiran bagaimana keputusan keuangan itu dibuat oleh seseorang, menurut Ritter (2003) pembuatan keputusan keuangan seseorang baik investor atau lainnya didasarkan pada aspek kognitif, yaitu bagaimana cara dia berfikir. Mereka bisa saja terlalu percaya diri dan menitik beratkan pembuatan keputusannya berdasar pengalamannya, kecenderungan kebiasaan yang dimiliki semua itu bisa menyebabkan bias atau perbedaan-perbedaan. Perilaku keuangan lebih menitik beratkan pembuatan keputusan berbasis kerangka pikir yang disusun berdasar pengetahuan yang dimiliki seseorang (*body of knowledge*). Karena pengetahuan dan latar belakang kepercayaan diri dan aspek kognisi orang berbeda maka pembuatan keputusan berbeda. Pembuatan keputusan keuangan tidak didasarkan pada sebuah pendekatan teori dan data keuangan melainkan bagaimana kerangka pikir, pengetahuan dan perilaku seseorang. Kondisi ini mengakibatkan adanya perbedaan

atau “bias” / penyimpangan. Konsep pikir keputusan keuangan UMKM karena didasarkan pengetahuan individu, perilaku individu tentu bias dengan pendekatan keuangan formal yang menggunakan “pendekatan rasio keuangan dan data statistik (regresi)” yang lazim dipakai oleh lembaga bisnis formal dan perbankan serta dunia akademis.

Perilaku keuangan dikembangkan dari kondisi adanya “bias”. Tidak seorangpun dan sebuah penelitianpun yang dapat terlepas dari adanya bias. Bias bersumber dari bias psikologis yang mencakup terlalu percaya diri, keterwakilan dalam kelompok, pengendalian diri seseorang, mental akuntansi (mental accounting), dan perilaku menolak risiko. Tiga perilaku pokok psikologis yang menyebabkan bias di kalangan UMKM adalah : terlalu percaya diri, keberanian menerima risiko, dan mental accounting. (Siti Aisyah Hidayati, et.al, 2014). Kepercayaan diri untuk melakukan usaha dan upaya keuangan, keberanian menerima atau menolak risiko dan mental akunting menjadi latar belakang pembeda keuangan tradisional dan perilaku keuangan. Upaya-upaya keuangan UMKM selalu didasari percaya akan hasil usahanya bukan atas dasar analisis rasio finansial dan data statistik. Demikian juga keberanian UMKM menerima risiko berbeda dengan institusi formal dan perbankan yang dalam menganalisis risiko usaha selalu formal dan sistematis dengan data dan angka statistik rasio keuangan, UMKM sebaliknya tidak menggunakan. Perilaku akuntansi keuangan UMKM adalah didasarkan kebutuhan dan kebanyakan tidak membuat pembukuan akuntansi, sebaliknya institusi bisnis formal dan perbankan pasti melakukan pembukuan akuntansi. Ketiga hal ini menjadi pembeda perilaku (bias) antara UMKM dengan lembaga bisnis formal dan perbankan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Fenomenologi merupakan metode yang kritis untuk menggali suatu fenomena secara kritis (Djam’an Satori, 2011, Sudarwan Danim, 2002, Haris Herdiansyah,2014). Lokasi penelitian di Desa Padurenan Kecamatan Gebog

Kabupaten Kudus. Sumber data primer diperoleh dengan menggunakan wawancara mendalam (*indepth interview*), hal ini digunakan untuk memperoleh makna yang mendalam tentang bagaimana perilaku akses modal keuangan UMKM bordir dan konveksi di Kudus. Selain dengan wawancara, data diperoleh dengan observasi non partisipan dan catatan lapangan. Observasi non partisipan dilakukan pada saat wawancara berlangsung, hal ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana reaksi dari informan terhadap pertanyaan yang disampaikan oleh peneliti, sehingga peneliti dapat menangkap bahasa non verbal yang disampaikan oleh informan. Peneliti membuat catatan lapangan agar hasil penelitian benar-benar alami.

Informan pada penelitian ini adalah UMKM bordir dan konveksi yang menjadi anggota KSU Pasurenan Jaya Kudus yang mendapatkan fasilitas kredit dari Perbankan atau KSU Padurenan Jaya. Metode sampling yang digunakan adalah *Purposeful sampling* yaitu teknik non probability sampling yang berdasarkan kepada ciri-ciri yang dimiliki oleh subyek yang dipilih menurut ciri-ciri tersebut sesuai dengan tujuan yang akan dilakukan (Haris Herdiansyah, 2014). Dari 9 jenis strategi *Purposeful sampling* yang dipilih adalah *snowball sampling* dengan menggunakan 3 informan, pemilihan informan ini setelah diperoleh saturasi data.

Untuk menjaga agar data yang diperoleh benar-benar valid dan reliabel maka dilakukan kredibilitas menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode. Triangulasi sumber merupakan penggabungan data dari subyek dan *significant person*, sedangkan triangulasi metode yaitu penggabungan data dari hasil wawancara dan observasi.

Analisis data dilakukan dengan langkah-langkah 1). membuat transkrip data, 2). Membaca hasil transkrip berulang-ulang, 3). Menyusun kategori-kategori, 4). Kategori-kategori dipahami secara utuh selanjutnya menyusun tema, 5). Mengintegrasikan hasil dalam bentuk narasi yang lengkap, sistematis dan jelas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM bordir dan Konfeksi anggota klaster “KSU Padurenan Jaya” Kudus memproduksi bordir komputer dan bordir halus (icik), sedangkan untuk konfeksi mereka memproduksi seragam sekolah, baju koko, celana panjang dan kemeja. Produk konveksi dari Padurenan memiliki target pasar menengah kebawah, dengan pasar yang relatif stabil. Pengusaha UKM tidak merasakan adanya gangguan/ kendala pasar yang berarti. Bahkan, beberapa pengusaha mengalami kewalahan dalam memenuhi pesanan pembelian yang cukup tinggi.

UMKM dalam kegiatan produksinya terbagi menjadi 3 tipe produsen yaitu: 1) UMKM yang memproduksi secara terus menerus dan menjual secara terus menerus (*continues*) kepada agen pemasar. 2). UMKM yang memproduksi berdasar pesanan dari pemesan tertentu, UMKM tipe ini sudah mempunyai ikatan dengan agen distributor besar. 3) UMKM *sub-contractor* bagi UMKM lainnya.

Klaster Padurenan Jaya dirancang melalui pendekatan terpadu yaitu UMKM Padurenan dibina dan dirangsang untuk bisa berkembang dan mandiri secara berkesinambungan (*sustainability*). Untuk itu pengembangannya melibatkan berbagai pihak dan dilaksanakan secara berkesinambungan. Melalui KSU Padurenan Jaya diharapkan *sustainabilitas* Klaster Bordir dan Konfeksi Padurenan tetap terjaga setelah semua *stakeholder* melakukan *phasing-out* dari kegiatan ini.

Berdasarkan hasil pembinaan dan pelatihan bagi pelaku usaha anggota yang dilaksanakan oleh GTZ-Red dan Bank Indonesia serta Permodalan dari Bank Jateng, para anggota merekomendasikan dan memberikan amanat kepada Pengurus Koperasi untuk dapat mengadakan kerjasama dengan lembaga keuangan, maupun dengan lembaga terkait dalam hal permodalan guna memenuhi pelayanan Unit Usaha Simpan Pinjam kepada anggota koperasi.

Upaya mengembangkan desa Produktif Padurenan dilakukan melalui pendirian Koperasi Padurenan Jaya dengan sasaran bahwa penyaluran dana bisa terorganisir, dapat dilakukan pengendalian arah bantuan dan transparan. Sumber dana bantuan adalah Pemerintah Daerah Kabupaten Kudus dan BPD Kudus. Secara umum persyaratan standar penyaluran kredit modal bagi UMKM adalah

“akuntabilitas” secara finansial yaitu, peminjaman didukung oleh administrasi yang baik dan tersedianya laporan keuangan sebagai basis analisis kredit, dapat memenuhi standar pembayaran secara terprogram tertib waktu dan jumlah, dan rendah tingkat risiko keuangannya. Ketiga persyaratan tersebut sulit terpenuhi bila melihat kultur perilaku bisnis UMKM, khususnya di Padurenan.

“saya ikut pelatihan pembukuan di balai desa yang dari bapak Bank Indonesia, waktu itu saja semua saya catat, yang penting nota-nota saya kumpulkan”(I1,W1).

“ susah disuruh buat pembukuan, dulu ya ikut kursus dibalai desa, itu tapi saya tidak sekolah jadi tidak begitu paham buat laporan, nota-nota ya dikumpulkan biar tidak lupa. (13,W1)

Secara bisnis, UMKM merasa tidak memerlukan laporan keuangan, karena sistem pengenaan pajaknya tidak berdasarkan Neraca dan Laba Rugi melainkan berdasarkan pajak pertambahan nilai 1% dari omzet, bahkan kebanyakan juga tidak dikenakan pajak PPn. Bagi Dipandang dari aspek keuangan, UMKM Padurenan hanya membutuhkan pengetahuan dalam hal: manajemen arus kas (cash-flow), penganggaran keuangan produksi, pengetahuan menghitung harga pokok, serta pengetahuan laba operasional usaha. Dipandang dari sisi administratif Perbankan menuntut adanya Laporan Keuangan sementara UMKM tidak memiliki karena merasa tidak memerlukan muncullah kesenjangan (*gap*) antara perilaku / kebutuhan faktual UMKM berbeda dengan apa yang dituntut perbankan. Perbankan dalam menyalurkan kredit harus berdasarkan analisis kredit berbasis laporan keuangan, sementara UMKM tidak memiliki laporan keuangan karena merasa tidak membutuhkan itu. Pelajaran akuntansi keuangan selalu gagal atau dianggap sulit dan sia-sia diajarkan karena UMKM merasa tidak membutuhkan untuk operasionalisasi usaha mereka. Akibatnya mereka enggan menerima dan menerapkan pelajaran pembukuan akuntansi yang selalu diarahkan pada pembuatan laporan keuangan. Implementasi pelajaran akuntansi selalu terabaikan /tidak dilaksanakan karena UMKM merasa tidak membutuhkan. Kondisi perilaku yang demikian akan mengakibatkan UMKM selalu berada pada posisi “tidak *bank-able* secara administratif” karena tidak memiliki laporan keuangan (Neraca dan Laporan Laba Rugi). Akibat selanjutnya adalah, UMKM selalu mengalami

kendala akses modal melalui perbankan. Faktor inilah yang menjadi penyebab mengapa aspek administrasi keuangan selalu menjadi titik lemah UMKM dalam akses modal perbankan, walau sering dilakukan pelatihan yang bahkan diikuti pendampingan dan pemantauan oleh pemerintah dan berbagai pihak.

“ barang di setorkan di pasar kliwon, pembayarannya yang penting lunas bulan Ruwah, sudah dari dulu seperti ini, kalau saya butuh uang ya saya ambil berapa dulu. Saya ya butuh modal kalau pinjam di bank, banknya tidak mau kan disuruh mengangsur tiap bulan, saya yang tidak bisa, maunya ya saya bayar 1 kali langsung lunas bulan Ruwah saja”(I2, W2).

“dari pasar kliwon saya terima uang lunas bulan Ruwah, hariannya saya ambil yang penting cukup untuk bahan dan tenaga. Semua butuh modal apalagi kalau banyak pesanan. Untuk pinjam di bank saya tidak bisa untuk membayar tiap bulannya. Menurut saya hutang itu yang penting lunas, banknya tidak mau kalau saya bayar lunas di bulan Ruwah “(13,W1).

Perbedaan lain yang menjadi gap / kendala akses UMKM kepada Perbankan sebagai sumber modal adalah : penyaluran kredit perbankan memerlukan periodisasi pencairan dan pembayaran dalam waktu dan jumlah yang tegas. Kredit disalurkan pada awal pencairan dana sebesar jumlah tertentu, atau berdasarkan periode termin tertentu, demikian angsurannya bersifat tetap jumlahnya dan tertib periodenya. Sementara UMKM tidak dapat diprogram berdasar tatacara demikian. UMKM pengambilan kreditnya tidak bisa terprogram tetap, dan UMKM hanya akan mengambil kredit / mencairkan kredit sepanjang mereka membutuhkan dan jumlahnya fluktuatif. Demikian pula dalam hal pembayaran /pengembalian kredit. Kemampuan dan kemauan mengangsur adalah tidak dalam jumlah yang tetap, namun fluktuatif dan mayoritas kredit (jumlah totalnya) akan dilunasi 1 bulan sebelum puasa (bulan Ruwah). Mengapa pembayaran fluktuatif? Hal ini terkait dengan kebiasaan perdagangan dimana para pengecer, pengepul membayar pembeliannya bergantung pada seberapa banyak mereka memperoleh hasil penjualan. Secara tradisional dan relasional antara pedagang, pengepul memiliki tingkat ikatan dan kepercayaan dengan UMKM sebagai produsen yang kuat. Apabila UMKM tidak mau dengan sistim demikian maka akan digantikan oleh

UMKM lain yang bisa melakukan dengan cara demikian, yaitu pembayaran angsuran dari pedagang dan pengepul dilakukan secara tidak tetap waktu dan jumlahnya, namun akan dilunasi semua pembelian yang juga tidak tentu jumlahnya (fluktuatif) pada 1 bulan sebelum puasa (bulan Ruwah). Sistem pembayaran “nota berjalan” seperti ini telah menjadi budaya yang diterapkan oleh UMKM. Bagi UMKM yang terpenting adalah mereka terima uang secara lunas pada bulan Ruwah.

Terdapat dua perilaku yang berbeda. UMKM selalu menjual / menyetero barang dalam jumlah dan waktu tidak tentu, maka kebutuhannyapun tidak terprogram secara tetap, demikian pula penerimaan uang hasil penjualan produknya dibayar pengecer dan pengepul dalam jumlah serta periode yang tidak tetap. Sementara perbankan mengharuskan semua terprogram secara tertib dan teratur, apabila tidak maka Bank pemberi kredit juga akan terkena peraturan Bank Indonesia peraturan kredit macet. Di sisi lain perilaku keuangan nasabah tidak seperti ketentuan perbankan umum yang menghendaki semua teratur tertib dan terprogram. UMKM menginginkan sistem pembayaran kredit yang fleksibel seperti ketika mereka menerima pembayaran dari hasil produksinya. Bagi mereka yang terpenting adalah sistem kepercayaan, mereka menghendaki perbankan percaya dengan mereka karena pinjaman pasti lunas dalam bulan Ruwah.

Uraian di atas juga menunjukkan adanya perbedaan perilaku antara UMKM dan sistem Perbankan. Pihak perbankan selalu bertindak berdasarkan program yang sudah terstruktur tetap, dilaksanakan sesuai standar dan perjanjian kontrak yang jelas dan tegas. Sistem perjanjian bank dengan nasabah adalah “sistem-perjanjian kontrak”. Sementara perilaku keuangan UMKM tidak bisa terprogram secara tegas, mereka bergerak dalam kondisi kekerabatan dan kepercayaan hubungan dagang. Apabila ada permasalahan dalam skema pembayaran kredit atau jual beli, semuanya bisa dirundingkan dan diatur kembali oleh mereka tanpa bersusah payah memperbaharui perjanjian. Perubahan atau “wan-prestasi” (gagal memenuhi kesepakatan) demikian ini bisa terjadi setiap saat, dan cara mengatasinya cukup hanya dengan persetujuan lisan antara para pihak. Perilaku pembayaran seperti ini

tidak bisa diadopsi oleh sistem perbankan yang berdasar pada tatacara kontrak perjanjian kredit.

Rigiditas / kekakuan sistim pencairan dan pembayaran kredit dihadapi oleh mayoritas perbankan. Sistim pembayaran angsuran perbankan yang terprogram secara kaku, sangat sulit untuk bisa melayani pola angsuran kredit UMKM Padurenan yang fluktuatif pembayarannya atau bahkan dibayar sekaligus pada akhir masa perjanjian. Untuk mengadopsi perilaku pelunasan kredit UMKM yang perilakunya demikian ini hanya bisa dilakukan oleh bank BRI yang memiliki skim kredit usaha pertanian. Skim ini memungkinkan pembayaran sekaligus atau di akhir masa kredit yaitu masa panen, tanpa melalui angsuran pembayaran bertahap. Bank lain selain BRI belum tentu memiliki skema kredit semacam ini. Padahal pembayaran demikian ini juga diperlukan pada UMKM industri kerajinan.

“modal saya dapatkan dari kios yang saya setori, sudah bertahun-tahun seperti ini jaminannya kepercayaan saja, pengembaliannya dengan barang” (I1,W1).

“bahan baku kain saya dapat pinjaman dari toko kain, disetori di rumah, lebih enak seperti ini tidak keluar ongkos perjalanan, memang lebih mahal daripada beli di Tegal Gubug”(13,W1).

“ kainnya beli di Tegal Gubug Cirebon lebih murah beli di sana, harus kontan, saya beli rombongan bareng yang lain biar ongkos lebih murah ditanggung bersama “ (I2,W1).

UMKM juga memperoleh sumber modal kerja selain dari perbankan. Sumber modal UMKM adalah pedagang kain / toko yang menerima sistem “nota berjalan”. Beberapa toko mau memberikan kredit dengan termin 3 - 4 bulan pembayaran dengan konsekuensi pembayaran lebih mahal. Biasanya H-6 bulan sebelum lebaran pedagang sudah mendatangi UMKM untuk menjual kainnya dan akan dibayar pada bulan Ruwah. Jelas dari sisi ini keuntungan UMKM tereduksi. Selain itu UMKM akan membeli kain sisa hasil produksi di Tegal Gubug Cirebon. Harga murah, namun harus tunai. Cara ini masih menguntungkan karena margin jual yang tinggi. Namun cara pembayaran tunai hanya bisa dilakukan UMKM

yang kuat. Bagaimana dengan UMKM yang lemah, mereka akan tetap dapat bekerja karena mereka menjadi *sub-contractor*, atau “buruh” atau menerima “order pekerjaan” dari UMKM kuat. Dalam kondisi yang demikian ini UMKM kecil sulit menjadi UMKM maju. UMKM kecil akan menjadi makanan UMKM kuat. UMKM kecil sulit dientaskan karena mereka tidak memiliki laporan keuangan sehingga secara administratif tidak “*bankable*”, mereka tidak kuat terhadap flutuasi keuangan, sementara perbankan tidak mampu berbuat banyak kecuali ada peraturan BI yang memungkinkan pembayaran kredit secara fluktuatif dan juga pembayarannya tidak terprogram secara ketat.

Bagaimana menjembatani kebutuhan modal. Model perbankan yang kaku sulit menjadi sumber akses modal bagi UMKM kecuali ada peraturan otoritas keuangan yang memungkinkan penarikan dan pembayaran yang fluktuatif dan varatif, namun lunas di akhir periode. Akses modal yang terjadi dan berjalan selama ini adalah : adanya hubungan simbiose mutualisme antara “toko supplier” yang memberikan termin pembayaran mundur 3-4 bulan. Perhitungannya dihitung dari bulan Ruwah atau bulan Juni-Juli bulan awal tahun ajaran sekolah. Dalam sistim dagang dan hubungan usaha pada UMKM Padurenan peran “rentenir keuangan” bisa dikatakan kecil. Peran mereka digantikan oleh “pemasok” yang memungut keuntungan dari “mark-up” harga dengan memasukkan nilai bunga dalam harga jual.

KESIMPULAN DAN SARAN

Perilaku akses modal dan pembayaran UMKM Bordir dan konveksi menganut sistem nota berjalan, dimana sudah menjadi budaya bahwa semua yang berkaitan dengan keuangan lunas di bulan Ruwah (1 bulan sebelum puasa).

Sistim formal perbankan sulit memasuki sistem informal dalam bisnis UMKM. Perilaku formal kontrak tidak bisa menampung perilaku non formal yang ada pada sistim bisnis UMKM Bordir dan konfeksi.

Saran yang dapat diajukan dari hasil penelitian ini adalah :

1. Perlu dibentuk lembaga kredit keuangan mikro secara khusus melayani UMKM Bordir dan konveksi.
2. Bank Indonesia / otoritas keuangan membuat aturan skim kredit khusus UMKM yang memungkinkan adanya kredit dengan pembayaran yang variatif jumlah dan saat pembayaran tidak kaku penentuan tanggalnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adler Haymans Manurung, 2012. *Teori Investasi: Konsep dan Empiris*, T Adler Manurung Press
- GIZ-RED, 2015. *Analisis Situasi Terkini Kluster Padurenan Kudus*, Laporan Akhir.
- Haris Heriansyah, 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*, cetakan ketiga, Jakarta: Salemba Humanika.
- Jaman Satori dan Aan Komariah, 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*, cetakan ketiga, Jakarta: Alfabeta.
- Ricciardi Victor and Simon K.Hellen, 2000, *What is Behavioral Finance*, Business, Education and Technology Journal *Fall*.
- Ritter R.Jay, 2003, *Behavioural Finance*, Pacific-Basin Finance Journal Vol. 11, No. 4, (September 2003) pp. 429-437.
- Siti Aisyah Hidayati, et.al, 2014, *Behavioural Finance and Its Impact on Corporate Performance (Study on Small and Medium Enterprises in Lombok Island)*, International Journal of Business and Management Invention ISSN (Online): 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X www.ijbmi.org Volume 3 Issue 5 May. 2014 PP.18-2
- Sudarwan Danim, 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung :Pustaka setia.