
PENGEMBANGAN UMKM MASYARAKAT BANDUNG

Abstract

This article examines Western thought in formatting social order based on rasonalism, empiricism, and church. This discussion is significant in tracing the origins on social doctrin in the modern social-ethical system. By bibliographical literatur from classical books, this study describes and analyzes what are being formated in Classical and Medieval Western Tradition about social justice. By that tradition, it is clear that West has tradition of individualism as well as communalism. Both of classical section have being referenced in the world.

Keywords: *Classical and Western philosophy, rationalism, empiricism, Church, social justice*

Husen Saepul Anwar
husensaepulanwar@gmail.com

Dosen FISIP UIN SGD Bandung

A. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional, UMKM juga berperan dalam penyerapan tenaga kerja dan pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Selain itu, UMKM juga merupakan penopang ekonomi rakyat yang cukup diandalkan. Sebagai ilustrasi, pada saat resesi ekonomi atau pun krisis, sektor ini memiliki tingkat kekebalan (*resistance*) yang cukup handal dalam menghadapi krisis ketimbang industri besar. UMKM memperlihatkan ketangguhannya di saat negeri ini dilanda krisis ekonomi hebat pada tahun 1998 yang lalu. Pada saat itu usaha besar bangkrut satu per satu, UMKM justru mampu eksis dalam menghadapi situasi tersebut. Sejak saat itu terjadi euforia untuk mengembangkan UMKM ini. Terlebih pertumbuhan UMKM dan kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi sangat diyakini bisa meningkat.

Kelangsungan UMKM perlu mendapatkan perhatian yang besar dari berbagai pihak, baik dari

pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Dukungan pemerintah dalam bentuk kebijakan dan pembinaan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UMKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UMKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia.

Secara filosofis, UMKM dapat menjadi penopang bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat. Sebab usaha ini memiliki daya serap yang besar, mampu menampung ribuan pekerja yang tidak terrekruit di sektor industri berskala besar. Bahkan beberapa Negara Maju seperti Amerika dan Jepang menjadikan usaha kecil menengah sebagai penyanggah ekonomi bangsa mereka.

Pengembangan UMKM merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian besar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan pekerjaan dan mengurangi *gap* kemiskinan. Namun demikian disadari pula bahwa pengembangan UMKM menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan.

Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. Secara lebih spesifik, ada beberapa permasalahan mendasar yang dihadapi pengusaha kecil

(Kuncoro, 2007 : 368). *Pertama*, kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar. *Kedua*, kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan. *Ketiga*, kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia. *Keempat*, keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil. *Kelima*, iklim usaha yang kurang kondusif karena persaingan yang tidak sehat. *Keenam*, pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan dan kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Dengan demikian untuk mengatasi berbagai permasalahan dalam rangka pemberdayaan UMKM, maka diperlukan beberapa langkah strategis yang terencana, sistematis dan menyeluruh baik pada tataran makro maupun mikro yang meliputi: *Pertama*, perlu adanya usaha pemerintah daerah untuk mengupayakan suatu pola kemitraan bagi UMKM agar lebih mampu berkembang, baik dalam konteks sub kontrak maupun pembinaan yang berorientasi ekspor. *Kedua*, untuk mengatasi kesulitan permodalan, diperlukan peningkatan kapasitas kelembagaan dan kualitas layanan lembaga keuangan lokal dalam menyediakan alternatif sumber pembiayaan bagi UMKM dengan prosedur yang tidak sulit. Di samping itu, agar lembaga pembiayaan untuk sektor UMKM menjadi lebih kuat dan tangguh, jaringan antar lembaga keuangan mikro (LKM) dan antara LKM dan Bank juga perlu dikembangkan.

Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi sangat

strategis, karena potensinya yang besar dalam menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, dan sekaligus menjadi tumpuan sumber pendapatan sebagian besar masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraannya. Eksistensi dan peran UKM yang pada tahun 2007 mencapai 49,84 juta unit usaha, dan merupakan 99,99% dari pelaku usaha nasional, dalam tata perekonomian nasional sudah tidak diragukan lagi, dengan melihat kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, nilai ekspor nasional, dan investasi nasional.

Pada tahun 2006, peran UKM terhadap penciptaan PDB nasional menurut harga berlaku tercatat sebesar Rp. 1.786,22 triliun atau 53,49 persen, kontribusi UK tercatat sebesar Rp. 1.253,36 triliun atau 37,53 persen dan UM sebesar Rp. 532,86 triliun atau 15,96 persen dari total PDB nasional, selebihnya adalah usaha besar (UB) yaitu Rp. 1.553,26 triliun atau 46,51 persen.

B. Permasalahan

Selama ini pengelolaan lembaga keuangan UMKM dalam memberikan kredit seperti Bank Perkreditan Rakyat (BPR) masih dianggap belum optimal, baik pada aspek sumberdaya maupun pengorganisasiannya. Kapasitas pengelolaan keuangan pelaku masih kurang memanfaatkan pengelolaan keuangan berorientasi rakyat (*people orientation*) sehingga kurang mendorong perkembangan usaha mereka. Selain itu, pengorganisasian mereka juga masih belum optimal sehingga masih dipandang memberikan dampak masif bagi peningkatan UMKM. Karena itu,

permasalahan dalam penelitian ini adalah *bagaimana pengelolaan lembaga keuangan Mikro agar dapat maksimal menopang UMKM.*

Adapun permasalahan tersebut diturunkan daam beberapa pertanyaan berikut:

1. Bagaimana masalah-masalah yang dihadapi lembaga keuangan UMKM dalam menjalankan aktivitasnya?
2. Bagaimana pandangan dan sikap para pelaku lembaga keuangan UMKM dalam pemberdayaan terhadap pelaku usaha?

C. Tujuan dan Sasaran

Tujuan penelitian ini di antaranya adalah: *Pertama*, mengetahui masalah-masalah yang dihadapi lembaga keuangan UMKM dalam menjalankan aktivitasnya. *Kedua*, memahami pandangan dan sikap para pelaku lembaga keuangan UMKM dalam pemberdayaan terhadap pelaku usaha.

Kegiatan Kajian Optimalisasi Kinerja Pengelolaan Lembaga Keuangan Mikro Dalam Rangka Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Di Kota Bandung menghasilkan: Identifikasi gambaran yang jelas dan komprehensif tentang bentuk tindakan lembaga keuangan UMKM dalam menjalankan aktivitasnya; Identifikasi masalah-masalah yang dihadapi lembaga keuangan UMKM dalam menjalankan aktivitasnya; Mengetahui pandangan dan sikap para pelaku lembaga keuangan UMKM terkait upaya yang mereka lakukan dalam pembinaan terhadap pelaku usaha.

D. Signifikansi Penelitian

Signifikansi penelitian ini di antaranya adalah: *Pertama*, penelitian mengenai lembaga keuangan UMKM dalam menjalankan aktivitasnya masih jarang dilakukan sehingga perlu dilakukan penelitian. *Kedua*, pemahaman terhadap pandangan dan sikap para pelaku lembaga keuangan UMKM dalam pemberdayaan terhadap pelaku usaha belum banyak diteliti, terutama untuk mengembangkan model disain UMKM.

E. Kerangka Teori

Keuangan Mikro atau dalam istilah akademik dikenal dengan *microfinance* merupakan pendekatan pembangunan ekonomi yang diorientasikan untuk memberikan manfaat bagi orang-orang berpenghasilan rendah atau kalangan bawah. Dalam bidang ekonomi, *microfinance* mengacu pada penyediaan jasa keuangan untuk naabah yang tingkat penghasilannya rendah, seperti buruh atau mereka yang bekerja dalam sektor usaha informal dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau disingkat dengan istilah UMKM. Jasa *financial* pada model ini biasanya tabungan dan kredit, namun beberapa organisasi keuangan mikro juga menyediakan asuransi dan layanan pembayaran.

Dari aspek historis, *Microfinance* muncul sebagai alternatif dari kegagalan program bantuan pemerintah yaitu kredit pedesaan untuk rumah tangga berpendapatan rendah. Kegagalan ini disebabkan oleh alokasi kredit yang bias perkotaan, biaya transaksi yang lebih tinggi, pembatasan tingkat bunga, tingkat standar yang tinggi dan terjadinya praktek korupsi (Hulme, Arun 2009). *Microfinance* dalam

konteks negara-negara berkembang memiliki peran yang signifikan. Bahkan sebetulnya bukan hanya negara berkembang, negara-negara maju pun, seperti Amerika dan Jepang *microfinance* cukup berkembang dalam membiayai masyarakat yang berprofesi usaha kecil.

Bila ditilik secara kelembagaan yang menjalankan aktivitasnya, *microfinance* dikenal dengan istilah Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Lembaga ini dimaksudkan untuk melayani masyarakat yang selama ini diabaikan oleh sektor perbankan konvensional. Perkembangan *microfinance* didasarkan pada asumsi bahwa masyarakat miskin memiliki kapasitas untuk melaksanakan kegiatan yang menghasilkan pendapatan ekonomi tetapi dibatasi oleh kurangnya akses dan penyediaan tabungan, kredit dan fasilitas asuransi (Hulme, Arun 2009). Asumsi ini diperkuat dengan kondisi masyarakat Indonesia yang mayoritas memiliki penghasilan yang rendah dan membutuhkan jasa keuangan mikro.

Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro memiliki tujuan sebagai institusi untuk melayani kebutuhan keuangan pasar dari kalangan bawah. Merujuk Ledgerwood (1999), tujuan utama dari LKM secara umum di antaranya: (1) mengurangi kemiskinan (2) memberdayakan perempuan atau kelompok-kelompok penduduk yang kurang beruntung (3) menciptakan lapangan kerja (4) membantu pertumbuhan bisnis atau keragaman aktivitas mereka (5) mendorong pengembangan bisnis baru.

Studi yang dilakukan Bank Dunia menyebutkan bahwa pinjaman yang dilakukan pada aktivitas LKM,

memiliki tiga tujuan (Webster, Riopelle, dan Chidzero 1996) dalam Ledgerwood (1999), yaitu: Pertama, menciptakan lapangan kerja dan pendapatan melalui penciptaan kesempatan dan perluasan mikro. Kedua, meningkatkan produktivitas dan pendapatan kelompok rentan, khususnya perempuan dan kaum miskin. Ketiga, mengurangi ketergantungan pada keluarga pedesaan, rawan kekeringan tanaman melalui diversifikasi kegiatan yang menghasilkan pendapatan mereka.

Menengok perkembangan saat ini, *microfinance* mengalami pertumbuhan pesat, khususnya di negara berkembang, terlebih dengan adanya ikon mendunia *microfinance* melalui aktifitas Grameen Bank atau Bank Kaum Miskin di Bangladesh. Mohammad Yunus menyebutkan bahwa Bank Grameen menciptakan modal sosial melalui pembentukan jaringan horizontal dan vertical, penerapan norma-norma baru, dan mengedepankan tingkat kepercayaan sosial baru dalam menyelesaikan masalah-masalah tindakan kolektif akses masyarakat miskin terhadap modal (*Grameen Bank created social capital by forming horizontal and vertical networks, establishing new norms and fostering a new level of social trust to solve the collective action problems of poor people's access to capital*). Terkait dengan proposisi tersebut, studi ini berupaya mengkaji pola pemberian kredit terhadap kalangan miskin perempuan dengan pendekatan *social capital* (modal sosial). Teori modal sosial yang digunakan penulis dalam studi ini diambil dari Robert Putnam dalam bukunya *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (1993) yang menjelaskan bentuk organisasi sosial dari tiga aspek,

yakni: kepercayaan (*trust*), norma (*norms*) dan jaringan (*network*).

Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan memanfaatkan pengambilan data kajian survey berbagai dokumen penelitian, Dowla mengungkap data-data keberhasilan Bank Brameen dalam membangun modal sosial, meski pada awalnya bukan merupakan tujuan utamanya, bagi masyarakat perempuan miskin dalam mengakses dan mengembangkan *collateral*. Beberapa aspek penting yang dilihat penulis, di antaranya: (1) Bank Grameen sebagai lembaga *micro finance* sangat konsen terhadap masyarakat miskin, khususnya perempuan dalam upaya pengentasan kemiskinan (2) Bank Grameen sebagai sebuah organisasi ternyata dapat menciptakan dan mengelola modal sosial meski mengalami terpaan gelombang krisis seperti bencana alam besar, kerusakan buruh, protes peminjam, krisis pembayaran dan krisis likuiditas (3) Bank Grameen mengembangkan bentuk modal sosial. kepercayaan (*trust*), norma (*norms*) dan jaringan (*network*).

Kemunculan Mohammad Yunus dengan Bendera Grameen Bank merupakan fenomena yang menarik. Bank yang selama ini berorientasi untuk tujuan bisnis an sich, melalui kreasi Mohammad Yunus, dikawinkan dengan konsep sosial. Kombinasi kedua model tersebut, yakni bisnis dan sosial dikonstruksi untuk melayani orang-orang yang tidak mampu. Dalam konsepnya yang telah diimplementasikan selama bertahun-tahun, Yunus menghindari mencari keuntungan sebanyak-banyaknya. Yang diorientasikan oleh Grameen Bank adalah manfaat sosial seluas-

luasnya. Keuntungan yang diraih Grameen Bank bertujuan untuk menjaga kontinuitas agar bank tersebut tetap berjalan. Dengan konsep tersebut, Grameen Bank banyak membant masyarakat marjinal menjadi komunitas yang berdaya dan mampu berkompetisi hingga mengantarkan Mohammad Yunus menjadi peraih Hadiah Nobel tahun 2006. Komunitas tersebut dimanfaatkan untuk *collateral* (menjamin hutang para anggota kelompok yang terdiri dari 5 orang). Modal sosial untuk *collateral* telah terbukti bermanfaat untuk memecahkan masalah tindakan kolektif, mengurangi biaya informasi. Sumber utama modal sosial bagi Bank Grameen adalah hubungan yang berkelanjutan antara petugas dan anggota dan hubungan patron-klien antara petugas pinjaman dan peminjam.

Menurut Ledgerwood (1999), terdapat beberapa alasan, mengapa *microfinance* mengalami pertumbuhan: *Pertama*, adanya janji mensejahterakan masyarakat miskin dimana kegiatan keuangan mikro dapat mendukung generasi kedepan untuk memiliki pendapatan dari usaha yang dioperasikan oleh keluarga berpenghasilan rendah. *Kedua*, janji kesinambungan keuangan dimana kegiatan keuangan mikro dapat membantu untuk membangun keuangan mandiri, bebas dari subsidi, biasanya lembaga-lembaga yang dikelola secara lokal. *Ketiga*, potensi untuk membangun sistem tradisional dimana kegiatan *microfinance* kadang-kadang meniru sistem tradisional (seperti arisan dan *credit union*). LKM-LKM menyediakan layanan yang sama dengan cara yang sama, tetapi dengan fleksibilitas yang lebih besar, dengan harga yang lebih terjangkau

untuk usaha mikro dan pada masyarakat. Selain berkelanjutan, pelayanan yang diberikan *microfinance* dapat menarik perhatian nasabah berpenghasilan kecil. *Keempat*, kontribusi keuangan mikro untuk memperkuat dan memperluas sistem keuangan formal yang ada. Kegiatan *microfinance* yang ada dapat memperkuat lembaga keuangan formal, seperti koperasi tabungan dan kredit, jaringan koperasi kredit, bank komersial, dan bahkan negara menjalankan lembaga keuangan, dengan memperluas pasar baik untuk tabungan dan kredit yang berpotensi memiliki profitabilitas. *Kelima*, meningkatnya jumlah kisah sukses. Ada peningkatan jumlah orang yang berhasil dengan baik, kisah sukses inovatif dalam pengaturan yang sangat berbeda seperti di pedesaan Banglades, di perkotaan Bolivia, dan pedesaan Mali. Hal ini kontras sekali dengan catatan negara yang menjalankan lembaga keuangan khusus, yang telah menerima sejumlah besar dana selama beberapa dekade terakhir namun gagal dalam hal keberlanjutan keuangan dan tidak menjangkau masyarakat miskin. *Keenam*, ketersediaan produk keuangan yang lebih baik sebagai hasil dari eksperimentasi dan inovasi. Inovasi telah menunjukkan janji memecahkan sebagian besar masalah kurangnya jaminan dengan menggunakan pendekatan berbasis kelompok dan berbasis karakter; memecahkan masalah pengumpulan pembayaran, pemecahan masalah sosial dan tekanan sosial, serta janji pinjaman ulang yang lebih tinggi; dari biaya transaksi dengan memindahkan sebagian dari biaya sampai ke tingkat kelompok dan dengan meningkatkan jangkauan; merancang insentif staf untuk mencapai jangkauan yang lebih

besar dan pembayaran pinjaman yang tinggi, dan menyediakan layanan tabungan yang memenuhi kebutuhan masyarakat.

Networking memudahkan mobilitas sumber daya yang dimiliki seseorang untuk menggerakkan sumber daya dalam bentuk informasi dan finansial. Kemampuan seseorang dalam menggerakkan sumber daya tersebut diperkuat oleh jaringan sosial yang dimilikinya. Meski terdapat aturan main yang diberlakukan dalam suatu perusahaan formal, misalnya meskipun rekrutmen suatu jabatan dilakukan secara legal formal, namun hubungan antar personal karyawan, manajer atau direksi yang ada dalam perusahaan tersebut bisa berlangsung dalam situasi informal. Dalam aktivitas kebersamaan tersebut dapat menjadi pintu masuk bagi terbentuknya jaringan sosial di antara mereka yang berbeda dalam perusahaan. Ketika jaringan sosial telah terbentuk, maka ia bisa jadi perekat hubungan di antara mereka. Bila seorang karyawan handal dan berprestasi meminta berhenti, misalnya manajer bisa saja meyakinkan karyawan menarik karyawan handal dan berprestasi tersebut untuk pindah ke perusahaan baru di mana dia sedang membina karir baru. Kemampuan seperti ini menunjukkan bagaimana jaringan sosial mampu menggerakkan sumberdaya manusia dalam hal ini karyawan untuk melakukan mobilitas atau bertahan.

Jaringan komunikasi memainkan peranan penting dalam penyebaran modal, struktur, praktek dan budaya bisnis. Tiga cara untuk transmisi ide dan pengetahuan yaitu, melalui jaringan profesi atau jaringan perdagangan, melalui pola hubungan

antar organisasi yang mana perusahaan dan individu terlibat (jaringan sumber), dan melalui tindakan seseorang yang berwibawa.

Kedua, jaringan formal pengaruh dan kekuasaan dimana studinya biasanya melakukan pendekatan analitis untuk menjelaskan kekuasaan aktor-aktor ekonomi. Memahami jaringan sosial dalam kekuasaan dapat didekati dengan tiga perspektif, yaitu pertukaran sosial, ketergantungan sumber daya, dan kelas sosial. Perspektif pertukaran sosial meyakini bahwa meskipun individu silih berganti datang dan pergi di atas tampuk kekuasaan, namun distribusi kekuasaan dalam posisi-posisi akan tetap sama. Dalam hal ini yang terpenting bukan individu-individu tetapi status yang dihubungkan dengan posisi mereka, antar-keterkaitan dan hubungan-hubungan mereka dalam memohon suatu "permintaan". Pola hubungan di antara mereka akan membentuk suatu perilaku tertentu dari pejabat yang menempati posisi dan keterpengaruhannya orang lain terhadap perilaku tersebut. Kekuasaan dari suatu posisi merupakan kemampuan untuk menghasilkan akibat yang dimaksud terhadap sikap-sikap dan perilaku aktor lainnya. Kekuasaan dari suatu posisi muncul dari pentingnya posisi tersebut dalam suatu jaringan di mana informasi yang bernilai dan sumber daya yang langka untuk ditransfer dari satu aktor ke aktor lainnya (Knoke, 1990: 9; Emerson: 1992; Blau, 1994; Nadel, 1957).

F. Metode Penelitian

Studi ini didesain dengan menggunakan sifat analisis deskriptif,

yaitu suatu cara pengumpulan, penyusunan, dan perancangan penelitian yang bertujuan untuk memperoleh dekripsi suatu objek, yang kemudian diinterpretasikan. Pengertian deskriptif adalah menguraikan berbagai aspek yang berhubungan dengan studi ini dan kemudian hasil temuan yang ada akan dijadikan landasan langkah kegiatan yang akan diambil untuk masa yang akan datang. Menurut Travers (1978), metoda ini bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.

Metode penelitian ini menggunakan metode gabungan kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif dapat disimpulkan bahwa perilaku sosial yang memiliki gejala yang tampak, dapat diamati, dapat dikonsepsikan, dan dapat diukur variabel-variabel yang muncul dimasyarakat.

Dalam rangka pelaksanaan pengumpulan data, peneliti menggunakan beberapa teknik seperti: *Pertama*, desk review atau studi kepustakaan melalui bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan topic penelitian seperti buku-buku, peraturan tertulis, dokumen serta referensi yang mendukung terhadap objek kajian yang di teliti.

Setelah melakukan desk review, selanjutnya dilakukan studi lapangan. Dalam studi lapangan ini, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut: Pertama, observasi. Observasi dilakukan dengan pengamatan langsung dan pencatatan terhadap gejala-gejala yang terjadi pada objek yang di teliti. Hasil observasi berupa aktivitas, kejadian, peristiwa dan objek kondisi atau suasana tertentu dan perasaan

emosi seseorang. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian. Observasi yang digunakan adalah observasi terstruktur, yaitu pengamatan yang dilakukan dengan menggunakan pedoman observasi sehingga peneliti mengembangkan pengamatannya berdasarkan pedoman observasi yang telah disusun. Kedua, wawancara mendalam (*indepth interview*). Teknik ini dilakukan dengan tanya jawab langsung kepada para informan. Ketiga, angket. Angket dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan yang secara tertulis dimana alternative jawaban sudah disediakan. Tipe skala pengukuran yang digunakan adalah skala Likert seperti yang di kemukakan sugiyono (2004: 74) yaitu skala untk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena yang dikaji.

Sementara analisis data adalah proses penyusunan data agar dapat ditafsirkan yang berarti menggolongkan dalam suatu pola tertentu, mencari interpretasi dalam arti mencari makna, mencari hubungan antar berbagai konsep yang diperoleh dari hasil lapangan. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data dari tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.

Analisis data dilakukan dengan menggunakan gabungan antara data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif dianalisis dengan menggunakan analisis statistik dengan bantuan software statistik.

G. Hasil Penelitian

Karakteristik dari UMKM di Kota Bandung hampir tidak ada bedanya dengan UMKM dengan kota-kota lain di Indonesia. Selain kriteria penggolongan UMKM seperti yang disebutkan pada Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, beberapa karakteristik UMKM bisa disebutkan untuk yang lainnya secara informal di luar undang-undang.

Karakteristik usaha mikro biasanya dilakukan secara informal, tidak memiliki rencana bisnis yang formal. Status legal sering kurang lengkap, bahkan tidak ada. Dilakukan oleh kelompok, yang sebagian besar oleh kelompok perempuan miskin. Barrier to entry (hambatan untuk masuk bisnis ini) nyaris tidak ada. Pertumbuhan usaha lambat. Umumnya multi-usaha. Perputaran usaha relatif cepat. Daya tahan terhadap perubahan lingkungan dan tekanan ekonomi cukup tinggi. Pertumbuhan aset tidak meningkat secara signifikan. Jumlah tenaga kerja kurang dari empat orang.

Mempunyai administrasi keuangan yang mulai tertata, walaupun masih sederhana. Dijalankan oleh keluarga (tenaga kerja berasal dari anggota keluarga ini, maupun saudara dekat), maupun oleh kelompok. Barrier to entry relatif nyaris tidak ada. Sering berganti jenis usaha. Sebagian besar bersifat multi-usaha. Perputaran usaha relatif cepat. Pertumbuhan usaha tidak mudah meningkat secara signifikan. Jumlah tenaga kerja paling sedikit lima sampai 19 orang.

Usaha menengah memiliki karakteristik seperti skala usaha mulai besar. Telah ada struktur organisasi dan delegasi wewenang untuk pengambilan keputusan. Administrasi

keuangan pada umumnya tertib dan mulai akurat. Telah ada pembagian dalam manajemen. Direktur keuangan biasanya mendapat tanggung jawab dalam melakukan kebijakan pembiayaan perusahaan. Rata-rata memiliki Legalitas. Jumlah tenaga kerjanya kisaran 20 sampai dengan 99 orang atau kurang dari 100 orang.

Pada bagian ini UMKM dilihat dari sisi perdagangan dan industri. Dilihat dari sisi banyaknya perusahaan dan industri, maka perusahaan dan industri kecil merupakan mayoritas dengan rata-rata mencapai di atas 75% untuk jumlah perusahaan dan industri. Jumlah ini menunjukkan banyaknya aktivitas perusahaan dan industri yang ada pada lingkup kecil, sehingga membutuhkan peran pemerintah dalam membuat aktivitas dari perusahaan dan industri kecil tetap berkesinambungan.

UMKM banyak ada pada level kecil dimana mikro ada di dalamnya untuk berbagai gambar di atas. Tingginya penyerapan tenaga kerja pada perdagangan atau industri kecil menunjukkan peran yang tinggi dalam menyeimbangkan kondisi makro ekonomi di Kota Bandung, yaitu pengangguran. Di lain sisi, investasi yang ada di perusahaan perdagangan dan industri level besar tetap yang terbesar. Hal ini menunjukkan akses untuk melakukan investasi atau permodalan terjadi masalah.

Kedua, bila dilihat dari penyerapan tenaga kerja, perusahaan perdagangan dan industri pada sisi non formal menyerap tenaga kerja jauh lebih besar dari sektor formal. Pada tahun 2007, penyerapan tenaga kerja pada perusahaan perdagangan

non formal 3 kali lipat dibandingkan pada sektor formal. Untuk industri, terjadi fenomena yang mengkhawatirkan, dimana pada tahun 2005 sampai dengan tahun 2006 terjadi penurunan penyerapan tenaga kerja, bahkan pada tahun 2007 terjadi dibawah tingkat penyerapan tenaga kerja sektor formal. Penurunan ini mengindikasikan ada masalah pada industri sektor non formal dalam menyerap tenaga kerja. Sektor non formal merupakan ciri dari industri yang mikro dan kecil, sehingga masalah ini banyak disebabkan salah satunya oleh tidak bisanya mereka mengakses institusi keuangan dalam melakukan usahanya.

Keberlanjutan beroperasinya LKM bergantung kepada seberapa lancar dana yang dialirkan, khususnya untuk pembiayaan para nasabah. Semakin besar pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh LKM. Bila pendapatan ini semakin besar, maka beberapa kewajiban LKM baik kepada karyawan, pemegang saham, atau pihak ketiga akan lebih mudah diselesaikan (Iqbal, 2010).

Karena itu, kredit yang diberikan LKM terhadap nasabah harus benar-benar lancar. Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan yang dikutip oleh Kasmir (2010:96) dalam bukunya Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya yaitu: "Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga." Dengan demikian kredit dapat berupa uang atau tagihan yang

nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima kredit (*debitur*), bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sanksi apabila debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama.

Sebelum kredit diberikan untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya maka, bank terlebih dulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman. Jika kredit yang disalurkan mengalami kemacetan, maka langkah yang dilakukan untuk penyelamatan kredit tersebut beragam. Dikatakan beragam karena dilihat terlebih dahulu penyebabnya. Jika memang masih bisa dibantu, maka tindakan membantu apakah dengan menambah jumlah kredit atau dengan memperpanjang jangka waktunya. Namun jika memang sudah tidak dapat diselamatkan kembali maka tindakan terakhir bagi bank adalah menyita jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah.

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian kredit tersebut tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Menurut Dahlan Siamat (2004:166) dalam bukunya Manajemen Lembaga Keuangan,

kredit dapat dibedakan menurut tujuannya yaitu : (1) Kredit Komersil (*comercial loan*), Yaitu kredit yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha nasabah di bidang perdagangan. Kredit komersil ini meliputi antara lain: kredit leveransir, kredit untuk usaha pertokoan, kredit ekspor dan sebagainya (2) Kredit Konsumtif (*consumer loan*) Yaitu kredit yang diberikan oleh bank untuk memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif. Oleh karena itu, kredit ini bagi debitur tidak digunakan sebagai modal kerja untuk memperoleh laba akan tetapi semata-mata digunakan untuk membeli properti (rumah), mobil, dan berbagai macam barang konsumsi lainnya. (3) kredit Produktif, Yaitu kredit yang diberikan oleh bank dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat memperlancar produksi misalnya pembelian bahan baku, pembayaran upah, biaya pengepakan, biaya pemasaran dan distribusi dan sebagainya.

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan, maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar.

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-

benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P.

Penjelasan untuk analisis dengan 5 C kredit menurut Kasmir (2003:91) dalam bukunya Manajemen Perbankan adalah sebagai berikut:

1. *Character*

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba.

3. *Capital*

Biasanya bank tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

5. *Condition*

Penilaian suatu kelayakan kredit untuk diberikan kepada peminjam dapat dilakukan dengan menilai seluruh aspek yang ada, yang dikenal dengan nama studi kelayakan usaha. Penilaian model ini biasanya digunakan untuk proyek-proyek yang bernilai besar dan berjangka waktu panjang.

Terkait dengan kredit, ada dua hal yang perlu diperhatikan oleh LKM, khususnya tingkat pengembalian kredit. Pengertian pengembalian kredit (*kolektibilitas*) menurut Dahlan Siamat (2004:174) dalam bukunya Manajemen Lembaga Keuangan adalah sebagai berikut: "*Kolektibilitas* merupakan gambaran kondisi pembayaran pokok dan bunga pinjaman serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana yang ditanamkan dalam surat-surat berharga." Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa oleh karena kredit dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan, maka bank hanya boleh meneruskan simpanan masyarakat kepada nasabahnya dalam bentuk kredit. Jika petugas bank merasa yakin bahwa nasabah yang akan menerima kredit itu mampu dan mau mengembalikan kredit yang telah diterimanya. Dari faktor kemauan dan unsur keamanan dan sekaligus unsur keuntungan dari suatu kredit. Kedua unsur itu saling berkaitan, *profitabilitas* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari kredit berupa keuntungan yang diambil dari pemungutan bunga.

Berdasarkan tingkat *kolektibilitasnya* atau tingkat pengembalian kreditnya, menurut Lukman Dandiwijaya (2001:85) dalam bukunya Manajemen Perbankan dapat dikelompokkan ke dalam 4 golongan yaitu :

1) Kredit lancar

Kredit lancar adalah kredit yang tidak mengalami penundaan pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunga.

2) Kredit kurang lancar

Kredit kurang lancar adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami

penundaan selama 3 (tiga) bulan dari waktu yang diperjanjikan.

3) Kredit diragukan

Kredit diragukan adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan selama 6 (enam) bulan atau dua kali dari jadwal yang telah diperjanjikan.

4) Kredit macet

Kredit macet adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah diperjanjikan.

Persyaratan yang ketat dalam kebijakan kredit akan mengurangi kemungkinan terjadinya kredit bermasalah, namun tidak akan menghilangkan timbulnya masalah-masalah seperti misalnya *default* atau penunggakan pembayaran. Kecenderungan kerugian yang timbul dari kredit yang disalurkan pada dasarnya karena antara lain kurangnya perhatian secara serius setelah kredit tersebut telah berjalan. Disamping itu minimnya analisis yang dilakukan pada saat terjadi perubahan dalam siklus usaha. Oleh karena itu permasalahan sesungguhnya adalah masalah deteksi dini. Bagaimana suatu kredit yang mulai mengalami masalah dapat segera diketahui sehingga masih terdapat waktu untuk melakukan tindakan pencegahan dan perlindungan terhadap kerugian.

Namun yang menjadi pertanyaan adalah darimana LKM mendapatkan sumber-sumber pembiayaan awal. Pembiayaan bisa berasal dari pendiri atau dari pihak yang memiliki dana lebih serta berminat bergabung dalam

mendirikan LKM. Karena itu, perlu adanya modal. Menurut Setia Atmaja (1999:115) modal adalah “dana yang digunakan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi perusahaan, modal terdiri item-item yang ada di kanan neraca (hutang, saham biasa, saham preferen dan laba ditahan)”. Dalam kamus manajemen (2003:176) modal kerja bersih (*net working capital*) adalah sisa harta lancar setelah dikurangi utang lancar. *Net working capital* menurut Breal dan Myers (1996:115) mengungkapkan bahwa: “*Net Working Capital is The Different between a company short term asset and liabilities. The principal short term asset are cash, account receivable and inventories of raw materials and finished goods. The principal short term liabilities are account payable*”. Modal kerja bersih atau *net working capital* adalah perbedaan antara aset jangka pendek perusahaan dan hutang. Pada prinsipnya aktiva jangka pendek itu kas, surat berharga, piutang dagang, persediaan bahan baku dan hutang jangka pendek itu adalah hutang dagang. Modal kerja bersih menurut Syamsuddin (1997:252) pengertian adalah : “Modal kerja bersih atau *net working capital* perusahaan sering kali didenifisikan sebagai selisih antara aktiva lancar dengan hutang lancar. Selama aktiva lancar melebihi jumlah hutang lancar maka berarti perusahaan memiliki *net working capital* tertentu, dimana jumlah ini sangat ditentukan oleh jenis usaha dari masing-masing perusahaan. Perusahaan-perusahaan yang arus kasnya dapat diprediksi akurat dapat bekerja dengan modal kerja bersih yang kecil sekalipun demikian perusahaan-perusahaan menetapkan

suatu nominal dari *net working capital* yang dimiliki”.

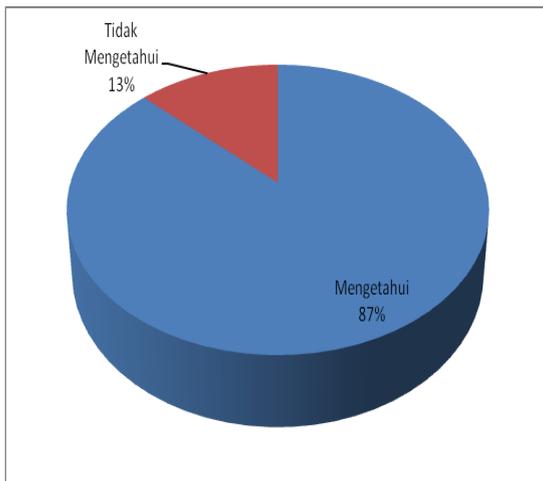
Berdasarkan survey di lapangan terhadap para pelaku UMKM, bahwa kinerja lembaga keuangan mikro yang ada masih perlu banyak pembenahan. Identitas responden dalam survey ini di antaranya: Pertama, dari aspek jenis kelamin, Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan nampak bahwa jenis kelamin responden perempuan lebih banyak dari jenis kelamin responden laki-laki. Rasio perbandiannya hampir dua kali lipat dengan jumlah presentase antara 65% (perempuan) dan 35% (laki-laki). Kedua, dari tingkat usia, mayoritas responden berusia 20-50 tahun. Sebarannya terkonsentrasi pada tiga kelompok, yakni: responden yang berusia 20-30 tahun (34,4%), responden yang berusia 31-40 tahun (33,8%), dan responden yang berusia 41-50 tahun (23,1%). Sementara responden yang berusia 50 tahun ke atas hanya 8,8%. Ketiga, Pendidikan responden mayoritas berada pada tingkat pendidikan SMA/ sederajat. Jumlah tersebut mencapai lebih dari 42% dan 35% SLTP. Pada urutan ketiga ditempati oleh tingkat pendidikan Diploma, yaitu sebesar 13%. Sedangkan mereka yang berpendidikan S-1 dan SD masing-masing hanya 6% dan 4%.

Pendirian LKM bukan merupakan hal yang instan, atau semata-mata mengucurkan bantuan modal usaha, mengadakan usaha simpan pinjam, memberikan dukungan ekonomi, dan sebagainya tanpa didasarkan pada aspek kajian kelayakan. Karena banyak LKM, koperasi, dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). dan unit usaha sejenis tidak bisa berkelanjutan dikarenakan

tidak diawali oleh studi kelayakan. Studi kelayakan dilakukan untuk mengetahui dua hal pokok, yaitu tingkat pemahaman mengenai masyarakat tentang LKM beserta produknya seperti simpan pinjam, serta gambaran mengenai kondisi dan potensi masyarakat yang dapat menjadi peluang bagi kegiatan LKM.

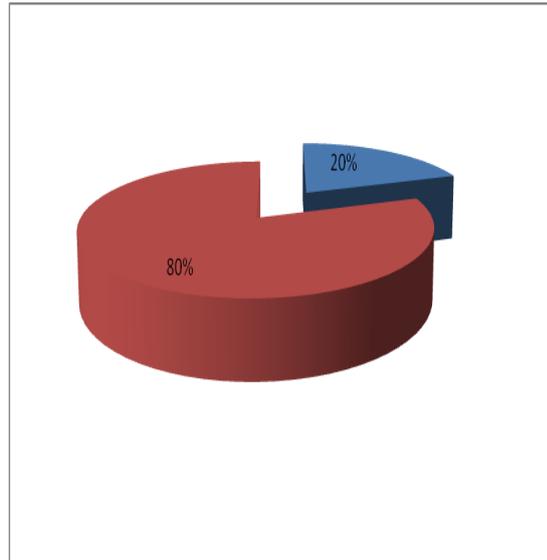
Berdasarkan data survey bahwa mayoritas pelaku UMKM mengetahui terdapat LKM (87%) baik koperasi dan BPR. Sementara yang menyatakan tidak tahu hanya 13% saja. Ini membuktikan bahwa secara epistemologis dan persepsi, masyarakat banyak mengetahui lembaga keuangan di Kota Bandung.

Grafik 1
Pengetahuan Terhadap Lembaga Keuangan Mikro



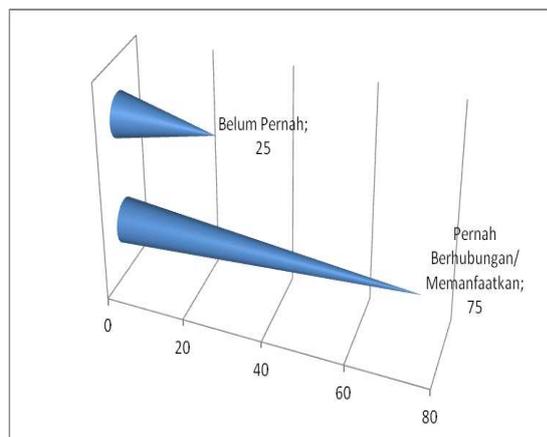
Namun ketika ditanyakan tentang PD BPR Kota Bandung, sebagian besar responden belum banyak yang mengetahui, hanya 20% saja yang mendengar dan mengetahui adanya PD BPR Kota Bandung. Selebihnya, sebanyak 80% tidak mengetahui.

Grafik 2
Pengetahuan Terhadap Produk Lembaga Keuangan Mikro



Para pelaku UMKM juga mengetahui produk lembaga atau aktivitas keuangan, karena diantaranya pernah berhubungan atau menjadi anggota koperasi, pernah menabung baik di koperasi maupun BRI unit yang ada di Kota Bandung.

Grafik 3
Hubungan Pelaku UMKM dengan Lembaga Keuangan Mikro



Pelaku UMKM juga pernah melakukan kredit dan membayar cicilan bulanan sebagaimana dilakukan pada barang rumah tangga dan kendaraan. Artinya pelaku UMKM di Kota Bandung mengetahui produk LKM, mengetahui proses simpan pinjam dan kredit, sehingga

LKM memungkinkan untuk didirikan.

Berdasarkan kebiasaan masyarakat dalam melunasi cicilan kendaraan dan perlengkapan rumah tangga, sebagian besar tidak terkendala oleh masalah kredit macet, masyarakat terbiasa dengan sistem pelunasan kredit yang diangsur setiap bulannya. Selain itu masyarakat membutuhkan produk keuangan yang bisa memberikan bantuan pinjaman dengan nilai bunga rendah, dikarenakan tidak mampu mengakses pinjaman ke bank yang membutuhkan jaminan, selain memiliki bunga yang cukup tinggi, serta prosedur yang bagi sebagian masyarakat cenderung malas dalam pengurusannya. Disisi lain terdapat kondisi dimana pelaku UMKM sedang mengalami kehilangan kepercayaan terhadap pengurus koperasi.

Grafik 4
Alasan Pelaku UMKM Tidak Berhubungan dengan Lembaga Keuangan Mikro



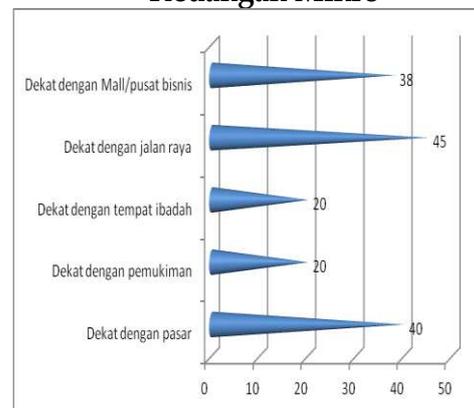
Sebagian besar pelaku UMKM yang tidak berhubungan dengan LKM memberikan alasan karena merasa tidak memiliki jaminan (40%) dan tidak punya aset 30%. Sementara sebagian lainnya tidak berhubungan dengan LKM karena tidak dipercaya bank (15%), Takut tidak bisa bayar

(10%) dan LKM bunganya mahal (5%). Berikut adalah grafiknya:

Sebagian besar pelaku UMKM dan usaha rumah tangga membutuhkan bantuan tambahan modal dengan jumlah pinjaman dan bunga terjangkau untuk meningkatkan usahanya.

Menurut para responden, dalam menentukan lokasi kantor LKM diperlukan kecermatan dalam menentukannya, karena lokasi strategis memainkan peranan penting bagi masyarakat yang akan mengaksesnya. Menurut responden dengan diberikan keleuasaan memilih lebih dari satu pilihan, terdapat beberapa persepsi mengenai penentuan lokasi LKM, yaitu:

Grafik 5
Penentuan Lokasi Lembaga Keuangan Mikro



Dari grafik di atas terlihat bahwa sebagian besar responden memandang LKM perlu dekat dengan pasar (40), dekat dengan mall/pusat bisnis (38), dekat dengan jalan raya (45), dekat dengan pemukiman (20) dan dekat dengan tempat ibadah (20). Lokasi kantor LKM harus berada dalam radius terdekat pusat pasar. Hal ini menjadi penting, dikarenakan mayoritas nasabah LKM adalah para pedagang pasar. Dengan lokasi yang berada atau berdekatan dengan pasar,

tidak terlalu sukar bagi LKM untuk mendapatkan calon nasabah. Dekat dengan pemukiman dimaksudkan untuk menyasar calon nasabah rumah tangga. Potensi kelompok ini sangat besar karena banyak kebutuhan pembiayaan rumah tangga yang bisa terpenuhi oleh LKM.

Secara kultural tempat ibadah memiliki peran penting bagi potensi peningkatan usaha bagi masyarakat, karena tempat ibadah merupakan tempat berkerjanya masyarakat, selain sebagai tempat ritual juga sebagai tempat silaturahmi antar anggota masyarakat. Diharapkan dengan mendirikan LKM di dekat tempat ibadah berpengaruh secara psikologis agar nasabah selalu berniat baik dan amanah dalam penggunaan pinjamannya.

Dekat dengan jalan dimaksudkan agar LKM mudah terlihat dan terjangkau oleh para calon nasabah. Jika LKM terdapat di dekat atau di pinggir jalan utama akan lebih banyak orang datang melihat dan selanjutnya berminat menjadi nasabah LKM.

Terkait dengan perizinan, pada dasarnya LKM dikelompokkan menjadi dua, yaitu *microfinance* (pembiayaan mikro) dan *micro banking* (perbankan mikro). *Microfinance* ada yang berbadan hukum dan ada yang belum berbadan hukum. *Microfinance* yang berbadan hukum antara lain koperasi simpan pinjam, sedangkan yang belum berbadan hukum contohnya adalah arisan. Sedangkan yang termasuk *microbanking* di antaranya adalah BPR (Iqbal, 2010).

Tidak bisa dipungkiri bahwa keberhasilan suatu bisnis sangat bergantung pada kualitas Sumber Daya Manusia (SDM). Begitu juga dalam konteks LKM, keberadaan SDM yang handal merupakan

sebuah keharusan agar proses operasional LKM berjalan dengan lancar dan mendapatkan kepercayaan sepenuhnya dari nasabah dan pihak investor (Iqbal, 2010). Latar belakang pendidikan karyawan LKM diutamakan dari jurusan ekonomi akuntansi atau perbankan, karena kegiatan bisnis LKM pada dasarnya adalah bisnis keuangan. Namun demikian dari jurusan atau level pendidikan lain seperti SMK memungkinkan untuk menjadi karyawan LKM, yang terpenting adalah memiliki moralitas dan kemampuan menjalankan tugas dengan baik.

LKM juga perlu melakukan pelatihan dan training secara periodik bagi para karyawannya. Tujuan dari pelatihan pengelolaan LKM adalah memperoleh pengetahuan dan pemahaman yang baik mengenai LKM dan bisnis bidang pembiayaan. Beberapa materi yang bisa disampaikan dalam pelatihan, di antaranya mengenai:

- Pengenalan LKM
 - Manajemen produk simpanan
 - Kas dan Teller
 - Manajemen produk pembiayaan
 - Analisis pembiayaan
 - Legalitas pembiayaan
 - Penanganan pembiayaan bermasalah
 - Manajemen resiko
 - Akuntansi LKM
 - Analisis Laporan Keuangan
 - Asar-dasar SOP
 - Kewirausahaan bisnis LKM
 - Pelayanan yang memuaskan
- Pelatihan yang diselenggarakan dapat berpola *activ*

learning, yaitu peserta diberikan materi dan dapat langsung mendiskusikan seketika materi tersebut dengan pengajar. Selain itu diusahakan bagi calon karyawan yang telah mengikuti pelatihan pengelolaan LKM, dimagangkan terlebih dahulu kepada LKM sejenis yang sudah ada di Kota Bandung.

Terkait dengan struktur organisasi, LKM wajib memiliki struktur organisasi. Struktur organisasi LKM mirip dengan struktur organisasi koperasi pada umumnya, karena LKM berbadan hukum koperasi. Komponen organisasi LKM terdiri dari rapat anggota, pengurus dan pengawas. Pengurus minimal terdiri dari ketua umum, sekretaris dan bendahara. Pengawas terdiri dari ketua dan anggota, begitu juga Pembina, hanya ada ketua dan anggota. Dalam komponen pengurus sering ditambahkan wakil ketua dan wakil bidang. Rapat anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam LKM/Koperasi. Rapat anggota dihadiri oleh anggota yang pelaksanaannya diatur dalam anggaran Dasar. Rapat anggota menetapkan:

- Anggaran Dasar
- Kebijakan umum bidang organisasi, manajemen dan usaha koperasi.
- Pemilihan, pengangkatan, pemberhentian pengurus dan pengawas.
- Rencana kerja, rencana anggaran pendapatan dan belanja LKM serta pengesahan laporan keuangan.
- Pengesahan pertanggungjawaban pengurus dalam pelaksanaan tugasnya.
- Pembagian sisa hasil usaha

- Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran LKM.

Keputusan rapat anggota diambil atas dasar musyawarah untuk mencapai mufakat. Apabila tidak diperoleh keputusan dengan cara musyawarah, maka pengambilan keputusan dilakukan dengan suara terbanyak.

Dalam menjalankan tugas operasional sehari-hari LKM, pengurus dapat mengangkat beberapa karyawan untuk mengelola LKM. Mereka diberikan jabatan manajer dan staf sesuai dengan bidang yang dibutuhkan. Untuk mengangkat tenaga pengelola, pengurus mengajukan terlebih dahulu kepada rapat anggota untuk mendapatkan persetujuan. Pengelola bertanggungjawab kepada pengurus agar dapat mewujudkan profesionalisme dalam pengelolaan usaha LKM.

Terdapat Uraian tugas masing-masing pengelola LKM, sebagai berikut: *Pertama*, manajer perlu memiliki lingkup pekerjaan, terutama sebagai berikut:

- Bertanggungjawab penuh terhadap kegiatan operasional LKM di wilayah masing-masing
- Membuat program, rencana kerja atau pola usaha yang kreatif dan inovatif menuju kemandirian operasional LKM
- Menjaga kualitas layanan LKM sesuai dengan yang telah ditentukan.
- Mengontrol kondisi likuiditas dan menjaga keamanan laporan keuangan LKM secara utuh.
- Memberikan persetujuan kredit sampai dengan batas wewenang memutus kredit yang telah ditetapkan.

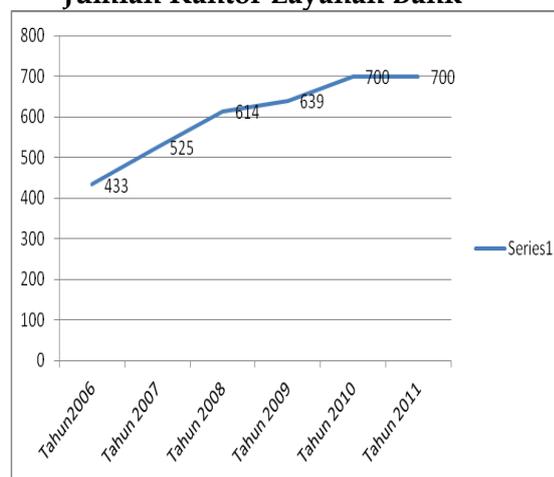
- Memberikan persetujuan biaya sesuai batas wewenang yang telah ditetapkan.
- Menandatangani semua dokumen yang terkait dengan kegiatan operasional seperti dokumen kredit, tabungan, bilyet deposito, dan surat menyurat.
- Menjadi pemegang fungsi administrator dalam aplikasi LKM Online.
- Menjadi overrider dalam transaksi tabungan yang melebihi limit transaksi teller.
- Bertanggungjawab pada pemenuha pelaporan kegiatan operasional LKM yang diperlukan pihak internal maupun eksternal.
- Mewakili koperasi untuk menghadiri undangan dari instansi terkait.
- Membantu tugas marketing dalam memasarkan produk LKM, baik produk simpanan maupun kredit.
- Membersihkan data-data yang terkait dengan kegiatan operasional kepada pihak yang terkait dengan LKM.

Kedua, bagian Pemasaran. Bauran pemasaran adalah paduan strategi produk, promosi, tempat dan harga yang bersifat unik yang dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling memuaskan dengan pasar yang dituju (Lamb, Hair dan McDaniel, 2001). Sementara Kotler (2009), menyatakan bahwa bauran pemasaran merupakan sekumpulan alat pemasaran perusahaan untuk mencapai sasaran dalam suatu target pasar tertentu. Bauran pemasaran merupakan implementasi dari level strategis dan level eksekusi. Pada level strategis terdapat proses segmentasi, proses membidik pasar (targeting), dan proses pemosisian produk atau merek pada benak konsumen, atau

seringkali disebut dengan istilah STP (*Segmenting, Targeting, dan Positioning*). Sementara pada level eksekusi, terdapat empat kelompok yang luas yang disebut "4P" yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*).

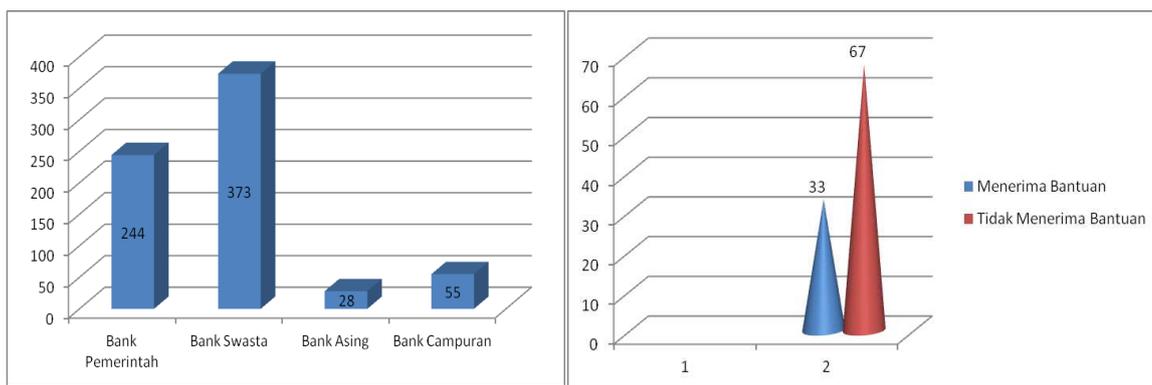
Pembiayaan bagi sektor UMKM, ternyata bukan hanya dilakukan oleh Bank Perkreditan Rakyat, tetapi juga oleh bank-bank lain pada umumnya yang menyediakan jasa kredit bagi UMKM. Semakin banyak kantor pelayanan bank, maka akan semakin tinggi probabilita pemberian permodalannya. Berikut adalah kondisi jumlah kantor bank yang ada di Kota Bandung pada periode tahun 2006 – 2011:

Grafik 6
Jumlah Kantor Layanan Bank



Adapun sebaran kantor bank yang ada di Kota Bandung mayoritas adalah bank swasta dengan jumlah sekitar 373, sedangkan pemerintah berjumlah 244. Berikut adalah sebarannya:

Grafik 7
Sebaran Kantor Layanan Bank



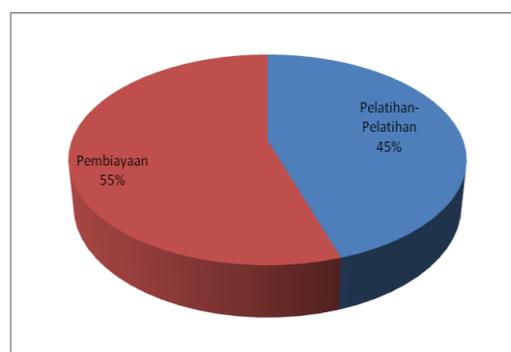
Dalam menjalankan fungsi intermediasinya, terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh perbankan, salah satunya adalah jaringan kantor pelayanan bank. Hal ini penting dari sisi aksesibilitas, baik untuk calon nasabah, maupun calon debitur.

Dalam mengembangkan sektor UMKM, pemerintah Kota Bandung telah melakukan banyak hal, mulai dari pemberian bantuan pembiayaan lunak, dana bergulir, kredit tanpa agunan, dan sebagainya. Tetapi tidak sepenuhnya program yang dibuat oleh pemerintah mampu menyentuh semua lapisan UMKM. Dari hasil analisis dapat dilihat bahwa UMKM yang menyatakan pernah menerima bantuan dari pemerintah hanya sekitar 33%, sisanya menyatakan belum pernah menerima bantuan dari pemerintah (67%).

Grafik 8
Tingkat Penerimaan Bantuan Lembaga Keuangan Bagi UMKM

Dari yang menyatakan pernah menerima bantuan dari pemerintah, sebanyak 45% menyatakan menerima bantuan dari pemerintah dalam bentuk pelatihan-pelatihan, dan 55% menerima bantuan dalam bentuk pembiayaan.

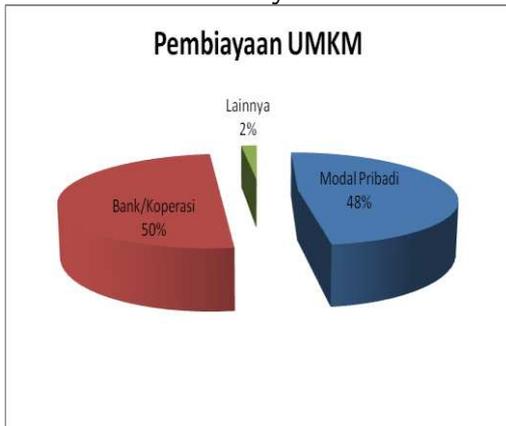
Grafik 9
Bentuk Bantuan Lembaga Keuangan Bagi UMKM



Untuk struktur modal, sebanyak 48% responden UMKM masih mengandalkan modal pribadi saja untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Untuk UMKM yang sudah memanfaatkan pembiayaan dari bank/koperasi adalah sebesar 50%. Sedangkan sisanya sebesar 2% sudah memanfaatkan kerjasama dengan investor untuk memperkuat struktur modalnya.

Grafik 10

Bentuk Pembiayaan UMKM



Bentuk pendampingan yang diberikan oleh bank, Koperasi, LKM, atau BPR kepada UMKM masih sangat minim sekali. Hal ini bisa dilihat dari hasil survei dimana sebagian besar responden yang memanfaatkan sumber pembiayaan dari bank/koperasi mengatakan bentuk pengawasan yang dilakukan oleh bank/koperasi hanya berupa survei lokasi saja ketika akan mengajukan pembiayaan.

Hal-hal penting yang dapat ditarik dari kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Pertumbuhan Lembaga Keuangan Mikro di Kota Bandung terus mengamali peningkatan yang signifikan. Hal ini mengindikasikan tambahan kemudahan bagi pelaku UMKM untuk dapat mengakses LKM, baik dari sisi penghimpunan dana oleh LKM, maupun penyaluran pinjaman bagi UMKM.
2. Sektor UMKM di Kota Bandung berpeluang besar untuk mendapatkan tambahan permodalan yang bersumber dari LKM. Hal ini dibuktikan dengan tersedianya, dan terbukanya sarana dan prasarana khusus sektor UMKM dalam memperoleh tambahan modal, yang

diprogram oleh perbankan, seperti langkah konkrit dari pemerintah kota dengan membentuk PD BPR Kota Bandung. Hal ini memperlihatkan bahwa pemerintah memiliki perhatian yang cukup serius terhadap pengembangan sektor UMKM.

3. Profil dari UMKM di Kota Bandung di antaranya: Pertama, pada beberapa Perusahaan Perdagangan dan Industri banyak dari kalangan pelaku usaha Mikro dan Kecil, sehingga mereka mempunyai keterbatasan dalam mendapatkan akses terhadap institusi keuangan. Kedua, UMKM di Kota Bandung memiliki daya absorpsi (serap) besar, terutama usaha Mikro dan Kecil, sehingga mengembangkan mereka untuk dapat berusaha secara berkesinambungan akan menjamin penyerapan tenaga kerja di Kota Bandung yang cukup signifikan. Ketiga, sektor non formal menyerap tenaga kerja dan terdapat banyak perusahaan dibandingkan pada sektor formal.
4. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) senantiasa memantau UMKM dengan memperhatikan kewajibannya melalui pengukuran berikut: *Pertama*, kelangsungan usaha (*survival business*) yaitu ukuran kelangsungan perusahaan, apakah berkesinambungan, dijual kepada pihak lain atau dialihkan. *Kedua*, pertumbuhan karyawan yaitu dengan berkembangnya suatu

usaha maka terjadi adanya peningkatan kapasitas sehingga memerlukan penambahan karyawan baik *full timer* maupun *part timer*. Ketiga, kualitas kredit terbagi dalam berbagai kategori yakni kategori Lancar, DPK (Dalam Pengawasan Khusus), KL (kurang lancar), D (diragukan), M (macet). Keempat, pertumbuhan kredit yang diperoleh dari pengusaha UMKM tersebut. Kelima, penggunaan kredit dalam hal ini bagaimana penggunaan fasilitas kredit apakah sudah sesuai dengan rencana baik untuk modal kerja maupun investasi. Keenam, monitoring dari LKM dalam hal ini berbentuk pembinaan dan penetapan *restrictive loan covenant* atau perjanjian yang memuat pembatasan-pembatasan pada debitur oleh LKM seperti kebijakan investasi, *dividen*, pembiayaan, dan lain-lain.

Adapun saran yang dapat diberikan di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Optimalisasi kinerja LKM dengan melakukan pembiayaan bagi pelaku UMKM dirasakan sangat strategis dalam upaya pemberdayaan UMKM di Kota Bandung. Skema pelayanan yang dilakukan dapat dipilih dari alternatif-alternatif sesuai dengan kondisi pelaku usahanya. Dengan pelayanan ini, maka pemberdayaan UMKM baik dari sisi kelembagaan maupun finansial melalui mekanisme LKM dapat dilakukan sehingga hasil yang diperoleh akan dapat lebih optimal.
2. Optimalisasi aktivitas Pemda dalam menyikapi posisi PD BPR Kota Bandung perlu lebih diintensifkan lagi, terutama dalam memberikan pembinaan, pembiayaan, dan monitoring. Aktivitas tersebut di antaranya menciptakan jejaring kerja (*networking*) yang positif antara pemerintah Kota Bandung dengan PD BPR Kota Bandung, khususnya dalam pengembangan UMKM. Bahkan dalam hal mencari dukungan, pihak pemerintah perlu menggulirkan konsep pembangunan Lembaga Keuangan Berbasis Sinergi dengan melibatkan berbagai pihak, mulai pemerintah, pihak swasta dan masyarakat.
3. Pemerintah Kota Bandung agar lebih meningkatkan fasilitas-fasilitas infrastruktur LKM yang lebih fokus pada peningkatan sektor UMKM. Fasilitas-fasilitas tersebut diorientasikan untuk mendorong peningkatan manajemen LKM, khususnya PD BPR Kota Bandung.

Daftar Pustaka

- Hulme, David & Arun, Thankom (2009). *Microfinance A Reader*. New York, Routledge.
- Indonesia Poverty Team (INDOPOV). (2006). *Revitalisasi Ekonomi Pedesaan; Penilaian Iklim Investasi Pedesaan yang Dihadapi Perusahaan Non-Petani di Tingkat Kabupaten*. The World Bank.
- Iqbal, Muhammad (2010). *Mendirikan Lembaga Keuangan Mikro (LKM)*.

- Jakarta, Elex Media
Computindo
- Ledgerwood, Joanna (1999).
*Sustainable Banking With The
Poor; Microfinance Handbook An
Institutional and Financial
Perspective*. Washington DC, The
World Bank.
- Linggau, Bendi& Hamidah (2010).
*Bisnis Kredit Mikro; Panduan
Praktis Bankir Mikro dan
Mahasiswa*. Jakarta, Papas Sinar
Sinanti.
- Yunus, Muhammad (1998). *Banker To
The Poor; Micro-Lending and The
Battle Against World Poverty*.
London, Aurum Press.