

LAPORAN PENELITIAN TENTANG LEMBAGA PENJAMINAN

KREDIT BAGI USAHA KECIL DAN MENENGAH

(U.K.M)

DISUSUN OLEH TIM KERJA

DIBAWAH PIMPINAN:

HETTY SOFIATI, S.H., CN



**BADAN PEMBINAAN HUKUM NASIONAL
DEPARTEMEN KEHAKIMAN DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA**

2003

KATA PENGANTAR

Usaha Kecil dan Menengah merupakan tulang punggung perekonomian negara yang selama ini masih kurang diperhatikan keberadaannya oleh pemerintah. Kurangnya perhatian yang diberikan pemerintah ini mengakibatkan Usaha Kecil terutama, seakan dianaktirikan oleh berbagai pihak yang seharusnya bisa membantu perkembangan Usaha Kecil yang secara faktuan telah banyak memberikan sumbangsih bagi tetap berjalannya perekonomian negara pada saat dan setelah terjadinya krisis perekonomian di Indonesia.

Dengan kondisi semacam ini maka diperlukan penyadaran ke semua pihak bahwa Usaha Kecil memiliki peran yang penting di Indonesia. Penyadaran ini bisa dilakukan salah satunya dengan mengadakan penelitian secara komperhensif dan berkesinambungan tentang keberadaan Usaha Kecil, permasalahan serta pengembangannya.

Lembaga Penjaminan Kredit merupakan salah satu cara yang sementara ini dianggap bisa dijadikan sebagai salah satu alternatif untuk membantu menyelesaikan permasalahan Usaha Kecil mengenai permodalan. Penelitian ini berusaha menggali tentang sejauhmana Lembaga Penjaminan Kredit mampu mendorong perkembangan UKM di Indonesia, serta bagaimana

menempatkan lembaga ni pada posisi yang strategis sehingga peran yang diberikan bisa maksimal.

Akhirnya kritik dan saran sangat kami harapkan dalam upaya perbaikan laporan penelitian ini agar nantinya bisa lebih sempurna untuk bisa dijadikan sebagai salah satu masukan bagi pengembangan UKM di Indonesia.

Terima kasih kami sampaikan kepada Kepala Badan Pembinaan Hukum Nasional yang telah memberikan kesempatan kepada Tim untuk melaksanakan penelitian ini, semoga hasil penelitian ini bisa memperkaya khasanah pemikiran tentang Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia.

Ketua Tim,

Hetty Sofiati, S.H.,CN

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Bab I Pendahuluan	1
A. Latar Belakang	1
B. Masalah Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Kerangka Pemikiran	11
E. Metodologi	13
F. Jadwal Penelitian	14
G. Sistematika Penulisan	14
H. Personalia Tim	15
Bab II UKM: Antara Pengaturan dan Kenyataan	16
A. Pengertian Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar	16
B. Usaha Kecil dan Permasalahannya	19
C. Lembaga Penjaminan Kredit Sebagai Salah Satu Lemabaga Keuangan	22
Bab III Penyajian Data dan Analisa	42
Bab IV Penutup	55

A. Kesimpulan	55
B. Saran	56
Daftar Pustaka	58

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Era krisis ekonomi yang melanda Indonesia (tahun 1997) menyebabkan banyak industri besar tumbang. Hal ini membuka mata pemerintah Indonesia berkaitan dengan timpangnya struktur usaha yang terlalu memihak pada industri besar. Pada era reformasi (pasca krisis) terjadi kondisi sebaliknya, yaitu terjadi euphoria berkaitan dengan pengembangan usaha kecil dan menengah. Banyak sekali usaha pemerintah (terutama dana) yang dicurahkan untuk pengembangan sektor ini, misalnya dana Jaring Pengaman Sosial, kredit lunak dari Bank Pemerintah, program pendampingan usaha dan sebagainya. Data dari Biro Pusat Statistik¹ (BPS) yang merupakan hasil survei kerjasama BPS dengan Menteri Negara Koperasi dan UKM, dengan kriteria sbb: (a) usaha dengan hasil penjualan sampai dengan Rp 1 milyar digolongkan dalam usaha kecil, dan (b) usaha dengan hasil penjualan antara Rp 1 – 50 milyar digolongkan dalam usaha menengah, menunjukkan bahwa persentase jumlah UKM dibandingkan total perusahaan pada

¹ Sri Adingingsih, *Regulasi dan Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah*, disampaikan pada Seminar Pembangunan Hukum Nasional VIII di Bali, 14-18 Juli 2003.

tahun 2001 adalah sebesar 99,9%. Pada tahun yang sama, jumlah tenaga kerja yang terserap oleh sektor ini mencapai 99,4% dari total tenaga kerja. Demikian juga sumbangannya pada Produk Domestik Bruto (PDB) juga besar, lebih dari separuh ekonomi kita didukung oleh produksi dari UKM (59,3%). Data-data tersebut menunjukkan bahwa peranan UKM dalam perekonomian Indonesia adalah sentral dalam menyediakan lapangan perkerjaan dan menghasilkan output.

Meskipun peranan UKM dalam perekonomian Indonesia adalah sentral, namun kebijakan pemerintah maupun pengaturan yang mendukungnya sampai sekarang dirasa belum maksimal. Hal ini dapat dilihat bahkan dari hal yang paling mendasar seperti definisi yang berbeda-beda untuk UKM antar instansi pemerintahan. Demikian juga kebijakan yang diambil yang cenderung berlebihan namun tidak efektif, hingga kebijakan menjadi kurang komprehensif, kurang terarah, serta bersifat tambal-sulam. Padahal UKM masih memiliki banyak permasalahan yang perlu mendapatkan penanganan dari otoritas untuk mengatasi keterbatasan akses ke kredit bank/sumber permodalan lain dan akses pasar. Selain itu kelemahan dalam organisasi, manajemen, maupun penguasaan teknologi juga perlu dibenahi. Masih banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh UKM membuat kemampuan UKM berkiprah dalam perekonomian nasional tidak dapat maksimal

Salah satu permasalahan yang dianggap mendasar adalah adanya kecenderungan dari pemerintah dalam menjalankan program untuk pengembangan UKM seringkali merupakan tindakan koreksi terhadap kebijakan lain yang berdampak merugikan usaha kecil (seperti halnya yang pernah terjadi di Jepang dimana kebijakan UKM diarahkan untuk mengkoreksi kesenjangan antara usaha besar dan UKM), sehingga sifatnya adalah tambal sulam. Padahal seperti kita ketahui bahwa diberlakukannya kebijakan yang bersifat tambal-sulam

membuat tidak adanya kesinambungan dan konsistensi dari peraturan dan pelaksanaannya, sehingga tujuan pengembangan UKM pun kurang tercapai secara maksimal. Oleh karena itu perlu bagi Indonesia untuk membenahi penanganan UKM dengan serius, agar supaya dapat memanfaatkan potensinya secara maksimal. Salah satu pembenahan utama yang diperlukan adalah dari aspek regulasinya.²

Usaha kecil dan menengah (UKM) idealnya memang membutuhkan peran dan campur tangan pemerintah dalam peningkatan kemampuan bersaing. Namun yang perlu diperhatikan adalah bahwa kemampuan di sini bukan dalam arti kemampuan untuk bersaing dengan usaha besar, tetapi lebih pada kemampuan untuk memprediksi lingkungan usaha dan kemampuan untuk mengantisipasi kondisi lingkungan tersebut.

Terdapat karakteristik khusus dari suatu produk yang cocok untuk industri kecil dan ada kelompok produk yang cocok untuk industri besar. Industri kecil tidak akan mampu bertahan pada kelompok produk yang cocok untuk industri besar. Dan sebaliknya, industri besar tidak akan tertarik untuk masuk dan bersaing dalam kelompok produk yang cocok untuk industri kecil, karena pertimbangan efisiensi skala usaha.

Peran pemerintah ini juga bukan sekedar ditekankan pada pemberian modal, tetapi lebih pada membina kemampuan industri kecil dan membuat suatu kondisi yang mendorong kemampuan industri kecil dalam mengakses modal³. Atau dengan kata lain, pemerintah harus membina kemampuan industri kecil dalam menghitung modal optimum yang diperlukan, kemampuan menyusun

² ibid

³ Pardede, FR, *Analisis Kebijakan Pengembangan Industri Kecil di Indonesia*, Tesis Magister Program Studi Teknik dan Management Industri, Institut Teknologi Bandung, 2000.

suatu proposal pendanaan ke lembaga-lembaga pemberi modal, serta mengeluarkan kebijakan atau peraturan yang lebih memihak industri kecil dalam pemberian kredit.

Menurut Haeruman⁴, tantangan bagi dunia usaha, terutama pengembangan UKM, mencakup aspek yang luas, antara lain :

1. Peningkatan kualitas SDM dalam hal kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi,
2. Kompetensi kewirausahaan,
3. Akses yang lebih luas terhadap permodalan,
4. Informasi pasar yang transparan,
5. Faktor input produksi lainnya, dan
6. Iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat.

Sementara itu, rencana pemerintah untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil melalui program-program pembangunan usaha kecil dan menengah adalah satu hal yang semestinya, walaupun di dalam tataran konsep (termasuk legal aspect) dan implementasinya masih mengalami kekurangan di sana sini. Sebagai misal, konsep usaha kecil dan menengah tidaklah benar-benar melingkupi secara keseluruhan masyarakat kecil tadi. Bagaimana mendefinisikan usaha kecil yang benar-benar kecil atau mendefinisikan rakyat kecil seringkali masih bias. Dan malangnya, jumlah mereka yang tidak/kurang terdefiniskan dalam rencana-rencana pembangunan nasional tersebut berjumlah sangat besar.

⁴ Haerumen H, *Peningkatan Daya Saing Industri Kecil Untuk Mendukung Program PEL*, Makalah Seminar Peningkatan Daya Saing, Graha Sukofindo, Jakarta, 2000.

Konsep pemberdayaan ekonomi melalui usaha kecil dan menengah yang banyak digaungkan oleh pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat domestik maupun asing (LSM/NGO) terasa sangat lemah dalam pemberdayaan masyarakat kecil. Sebagai misal lain, usaha warung telekomunikasi yang membutuhkan dana jutaan, melalui proses pengurusan yang bagi sebagian orang tidak umum, kalau dicermati umumnya dimiliki oleh mereka yang memiliki dana cukup besar, atau yang kita kenali sebagai masyarakat kelas menengah. Bisnis tiga ratusan perak pun ternyata dimainkan oleh kalangan masyarakat yang memiliki dana cukup. Tidak mungkin bisnis ini disentuh oleh kalangan masyarakat bawah seperti yang digambarkan di awal. Mengapa demikian? Alasannya sederhana; karena mereka tidak akan mau mempertaruhkan uangnya yang sangat sedikit untuk suatu bisnis yang mereka tidak akrab dengan isu-isu tersebut, misalnya isu teknologi komunikasi. Masyarakat kecil tersebut -kalaupun mereka memiliki sedikit tabungan- akan menggunakan dana tersebut untuk usaha-usaha yang mereka rasakan akrab, seperti pembuatan dan penyewaan gerobak makanan, yang disewakan lagi pada sesama teman mereka atau akan dipakai oleh mereka sendiri. Alaminya, mereka akan berbisnis pada level naluri bisnis mereka, yang umumnya masih bersifat tradisional.

Hal di atas belum secara memadai dijumpai oleh pemerintah maupun lembaga swadaya masyarakat melalui pendekatan pemberdayaan yang konkret. Pendekatan yang malah ada bersifat sosial-darurat (seperti jaring pengaman sosial), bantuan-bantuan/santunan-santunan kemanusiaan, dan hal lainnya yang serupa. Tentu pendekatan yang demikian belumlah memadai untuk sebuah pemberdayaan yang paripurna mengingat sifat dasarnya yang sementara (darurat). Ini seharusnya menjadi perhatian dari pemerintah, khususnya sebagai pemimpin bangsa ini yang bertanggung-jawab terhadap kesejahteraan

masyarakatnya melalui kebijakan-kebijakan publik yang mengarah kepada kesejahteraan kolektif masyarakat, khususnya masyarakat kecil yang menempati persentase terbesar dari bangsa Indonesia.

Selain kerancuan pada tataran konsep tersebut, kerancuan lain yang lebih konkrit adalah mengenai pengertian atau definisi dari istilah usaha kecil dan menengah itu sendiri. Biro Pusat Statistik (BPS) misalnya mendeteksi skala usaha kecil yang difokuskan pada industri manufaktur dengan menggunakan kriteria serapan tenaga kerja. Berdasarkan kriteria BPS itu, industri skala kecil dicatat sebagai suatu perusahaan manufaktur yang mempekerjakan tenaga kerja antara 5-19 orang.⁵

Selain menggunakan batasan penggunaan tenaga kerja, beberapa instansi lainya mendefinisikan usaha kecil menurut nilai omzet atau nilai aset yang dimiliki suatu usaha (diluat tanah dan bangunan) Sebagai contoh, Departemen Perindustrian dan Perdagangan membagi usaha kecil menjadi dua kelompok, yaitu industri kecil dan perdagangan kecil. Industri kecil adalah usaha industri yang memiliki investasi peralatan di bawah Rp. 70 juta, investasi per tenaga kerja maksimal Rp. 625 ribu, jumlah pekerja dibawah 20 orang, serta memiliki aset perusahaan tidak lebih dari Rp. 100 juta. Sementara itu perdagangan kecil digolongkan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan atau jasa komersial yang memiliki modal kurang dari Rp. 80 juta, dan perusahaan yang bergerak di bidang usaha produksi atau industri yang memiliki modal maksimal Rp. 200 juta. Kamar Dagang dan Industri (KADIN) memberikan batasan untuk usaha kecil sektor industri dengan aset maksimal Rp. 250 juta, tenaga kerja sebanyak 300 orang, dan nilai penjualan (omzet) dibawah

⁵ Marzuki Usman, *Komitmen Pengembangan Usaha Kecil, dalam Kiat Sukses Pengusaha Kecil*, IBI 1997, hal. 2.

Rp. 100 juta. Sedangkan batasan untuk sector perdagangan adalah modal kerja maksimal Rp. 150 juta, tenaga kerja maksimal 300 orang dan nilai penjualan maksimal Rp. 600 juta.

Menurut kriteria Departemen Keuangan, usaha kecil adalah perusahaan yang mempunyai nilai aset (diluar tanah dan bangunan) maksimal Rp. 600 juta atau omzet maksimal Rp. 600 juta per tahun. Sedangkan menurut Bank Indonesia, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah perusahaan yang mempunyai aset (di luar tanah dan bangunan) maksimal 600 juta.⁶ Sedangkan menurut UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, pengertian usaha kecil adalah kegiatan usaha yang memiliki aset bersih kurang dari Rp. 200 juta atau mempunyai omzet kurang dari Rp. 1 milyar per tahun.

Berbagai pengertian usaha kecil yang digunakan instansi pemerintah ini mengakibatkan sulitnya diskusi, pengkajian, maupun penelitian mengenai peran dan pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia, karena masing-masing mempunyai batasan yang berbeda.

Sebagaimana telah diuraikan di atas, bahwa salah satu dari jalur pemerataan adalah pemerataan kesempatan berusaha, dalam hal ini peranan perkreditan bagi pengusaha golongan ekonomi lemah, pemberian bantuan kredit sebagai salah satu upaya yang perlu ditingkatkan dan diperluas karena pada umumnya pengusaha ekonomi lemah adalah padat karya dan dapat menyerap lebih banyak tenaga kerja. Seperti kita ketahui, sebagian besar dari masyarakat Indonesia hidup di sektor-sektor pertanian, perikanan, peternakan, pedagang kecil, kerajinan rakyat dan lain-lain dengan tata perekonomian dan kehidupan yang masih lemah.

Dalam rangka membantu memperkembangkan usaha mereka dimana pemerintah mengambil langkah kebijakan misalnya berupa pemberian bantuan modal usaha kepada pengusaha kecil dalam bentuk kredit melalui program kredit investasi kecil dan kredit modal kerja permanen, kredit Bimas, kredit Inpres, pasar dan sebagainya. Prosedur dan persyaratan kredit tersebut ditetapkan semudah dan seringan mungkin agar sasaran pemberian bantuan tercapai. Namun perkembangan pemberian kredit tersebut pengaturannya tersebar dalam berbagai jenis peraturan yang satu dengan yang lain tidak ada kaitannya dan tidak tersusun dalam suatu sistem sehingga belum dapat berfungsi sebagai sasaran pembangunan yang dapat menyelesaikan permasalahan yang tepat.

Usaha-usaha yang dilaksanakan oleh pengusaha golongan ekonomi lemah pada umumnya belum atau bahkan tidak memiliki izin usaha, meskipun dalam pemberian kredit ini dipersyaratkan keharusan adanya izin usaha, sekurang-kurangnya pengusaha golongan ekonomi lemah tersebut mendaftarkan diri pada kantor kecamatan atau kepala daerah setempat, misalnya di kecamatan atau di kelurahan dan mendaftarkan rekomendasinya kepada kepala daerah setempat; Camat atau Lurah yang menyatakan bahwa pengusaha yang bersangkutan benar-benar melakukan kegiatan usaha tersebut. Oleh karena resiko kredit kepada golongan ekonomi lemah pada umumnya cukup tinggi, maka perlu dipikirkan adanya suatu badan (lembaga) yang bertindak sebagai penjamin adanya pengusaha kecil yang benar-benar melaksanakan kegiatan usahanya, sehingga dapat mendorong lembaga pemberi kredit dalam menyalurkan kredit kepada golongan ekonomi lemah dan untuk menciptakan suatu administrasi yang teratur dan baik meskipun sederhana. Disamping memberikan kepastian hukum bagi para pihak juga perlu adanya pengawasan dalam waktu-waktu tertentu

⁶ ibid

mengenai kredit yang telah diberikan apakah sesuai atau menyimpang dari tujuan yang telah diperjanjikan.

Berkaitan dengan pemeriksaan dan pengawasan kebijakan yang ditetapkan bahwa golongan ekonomi lemah dilaksanakan dengan jalan pemberian bantuan kredit dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan, bahwa pembinaan juga tugas dari lembaga penjamin kredit dan tugas bagi lembaga kredit, pemberi bantuan kreditnya itu sendiri secara konkrit mengandung unsur pembinaan yaitu adanya kewajiban melakukan pelaporan secara periodik yang mendorong nasabah/debitur untuk memelihara administrasi yang baik meskipun sederhana.

Pembinaan nasabah/debitur dapat dilakukan pula dengan cara memberikan bantuan keahlian, penyuluhan dan pengembangan usaha yang dalam pelaksanaannya bekerjasama dengan berbagai instansi yang berkaitan maupun perorangan sebagai lembaga analis/lembaga penjamin dalam pemberian kredit perbankan dan atau termasuk di dalam rangka pinjaman keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyisihan sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hibah, dan pembiayaan lainnya.

Untuk meningkatkan upaya usaha kecil dan menengah terhadap pembiayaan tersebut dengan dilaksanakannya pembinaan kemampuan dalam pemupukan modal penyertaan studi kelayakan, manajemen keuangan dan menumbuhkembangkan lembaga penjamin misalnya saja bagi usaha kecil dan menengah diberikan dengan cara yang sederhana tata caranya dan persyaratan yang terjangkau dan mudah diupayakan oleh pengusaha kecil tersebut.

Selanjutnya yang perlu dipikirkan adalah bagaimana kebijakan dana untuk permodalan bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah dapat memperoleh iklim usaha dan peluang untuk menjadi penunjang dan dapat berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi nasional. Melihat di masyarakat

banyak pengusaha golongan ekonomi lemah yang masih memerlukan bantuan modal serta bimbingan untuk meningkatkan peranan pengusaha golongan ekonomi lemah, pengusaha kecil dalam era pembangunan nasional perlu didukung oleh data penelitian serta telaahan yang mencakup semua permasalahan yang berkaitan dengan pemberian kredit yang mengandung unsur pembinaan yaitu memberikan *advise*, bimbingan langsung secara terus-menerus, mencari bahan baku, memikirkan barang jaminan, menetapkan sektor usaha, memperhatikan masalah pemasaran dan sebagainya, sehingga dapat memperkuat kedudukan dan peran usaha kecil dalam perekonomian nasional.

B. Masalah Penelitian

Dari latar belakang di atas dapat ditarik sebuah permasalahan penelitian bagaimana pengaturan Lembaga Penjaminan Kredit bagi Usaha Kecil Menengah dalam hukum positif agar menjadikan Usaha Kecil Menengah menjadi lebih berkembang dan terlindungi?

Untuk menjawab pertanyaan ini perlu pula dijawab terlebih dulu pertanyaan-pertanyaan berikut:

1. Apakah peraturan tentang UKM dalam hukum positif telah mengakomodasi kepentingan para pengusaha kecil dan menengah?
2. Apa batasan antara usaha kecil dan usaha menengah?
3. Apakah pemerintah telah memberikan perlindungan dan dorongan bagi pengembangan UKM secara hukum maupun dalam praktek?
6. Apakah diperlukan lembaga penjaminan kredit bagi UKM?
7. Apakah kendala-kendala yang dirasakan UKM untuk memperoleh lembaga penjamin kredit?

C. Tujuan

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. mengetahui apakah dengan diaturnya Lembaga Penjaminan Kredit bagi UKM dalam hukum positif menjadikan UKM lebih berkembang;
2. mengetahui ketepatan lembaga penjaminan kredit yang bagaimana bagi UKM;
3. sebagai salah satu bahan masukan dan pertimbangan bagi penelitian lain mengenai UKM;
4. memberikan rekomendasi atas kebijakan-kebijakan yang ada mengenai perkembangan UKM masa kini.

D. Kerangka Pemikiran

Istilah “usaha” dalam penelitian ini diartikan sebagai wirausaha yang merupakan kata yang diterjemahkan dari kata “entrepreneur”. Dalam bahasa Indonesia, pada awalnya dikenal istilah wiraswasta yang mempunyai arti “berdiri sendiri”, atau “berdiri di atas kekuatan sendiri”. Istilah tersebut kemudian berubah menjadi wirausaha.⁷ Dengan demikian “usaha” dalam istilah “usaha kecil dan menengah” dalam penelitian ini berarti kegiatan ekonomi yang dilakukan dengan kekuatan sendiri.

Dengan dasar pemikiran semacam ini berarti yang ditekankan pada UKM ini sebenarnya adalah unsur kemandirian. Namun apabila UKM ini hanya bersandar pada kekuatan modal sendiri saja, maka UKM tidak akan bisa berkembang atau bahkan tidak bisa bertahan dalam persaingan usaha di Indonesia, karena sebagian besar Usaha Kecil di Indonesia mengalami problem permodalan

sehingga sulit untuk bisa mengembangkan usahanya. Untuk itu dibutuhkan semacam lembaga keuangan yang mampu memberikan bantuan permodalan namun sekaligus tidak menghilangkan unsur kemandirian yang seharusnya melekat pada UKM. Lembaga Penjaminan Kredit merupakan salah satu alternatif lembaga yang diharapkan bisa mewadahi keinginan ini. Namun demikian perlu dibuat rumusan lebih mendalam mengenai format hukum dan wilayah kerja Lembaga Penjaminan Kredit ini agar dapat berjalan secara efektif dalam membantu perkembangan UKM di Indonesia. Penelitian ini akan berangkat dari pemikiran ini untuk kemudian dikaitkan dengan berbagai aspek yang lain yang meliputi permasalahan-permasalahan ekonomi, sosial, dan terutama masalah hukum yang berkaitan dengan cara memperoleh modal bagi pengembangan UKM.

E. Metodologi

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode penelitian empiris, yaitu dengan melakukan penelitian lapangan untuk mencari data yang akan dijadikan sebagai data primer, untuk kemudian dianalisa dengan berpedoman pada peraturan perundang-undangan yang ada. Hasil analisa ini kemudian diolah dan dikritisi lagi dengan menggunakan teori-teori hukum dan sosial yang berkaitan dengan UKM.

- Data Penelitian

1. Data Primer; adalah data yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan dengan melakukan wawancara atau penyebaran questioner.

⁷ Kamus Management, LPPM

2. Data Sekunder; adalah data berupa peraturan perundang-undangan, literature buku-buku, journal dan majalah serta Koran.
 3. Data Tertier; adalah data penelitian untuk menunjang istilah-istilah yang ada dalam penelitian yang berupa kamus.
- Lokasi dan Responden
Data penelitian ini diambil di wilayah DKI Jakarta, Tangerang dan Bekasi yang dapat dipilah sebagai berikut:
 - pengusaha kecil
 - pengusaha menengah
 - aparat pemerintah di Kementrian Koperasi dan UKM, serta Depperindag.
 - Bank
 - Pengumpulan data
Data primer diambil langsung lewat penyebaran questioner atau lewat wawancara dengan panduan questioner.

F. Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada tahun anggaran 2003 dengan *schedule* kegiatan sebagaimana terlampir.

G. Sistematika Penulisan

Penelitian ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

A. Latar Belakang

- B. Masalah Penelitian
- C. Tujuan Penelitian
- D. Kerangka Pemikiran
- E. Metodologi
- F. Jadwal Penelitian
- G. Sistematika Penulisan
- H. Personalia Tim

Bab II UKM: Antara Pengaturan dan Kenyataan

- A. Pengertian Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar
- B. Usaha Kecil dan Permasalahannya
- C. Lembaga Penjaminan Kredit

Bab III Penyajian Data dan Analisa

Bab IV Penutup

- A. Kesimpulan
- B. Saran

H. Personalia Tim

Tim penelitian ini terdiri dari;

- | | |
|--------------------|-----------------------------------|
| Konsultan | : Prof. DR. Djuhaendah Hasan, S.H |
| Ketua | : Hetty Sofiati, S.H., C.N |
| Sekretaris/Anggota | : Arfan Faiz Muhlizi, S.H |
| Anggota | : 1. Sumijati Sahala, S.H., M.Hum |
| | 2. Eko Suparmiyati, S.H., M.H |
| | 3. Heri Setiawan, S.H., M.H |
| | 4. Purwanto, S.H., M.H |
| | 5. Ratio Bin Gimin, S.H |
| Asisten | : Srie Hudiyati |

Pengetik : 1. Karno
2. Pulardjono

BAB II

UKM: Antara Pengaturan dan Kenyataan

A. Pengertian Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar

Pengertian usaha kecil ternyata sangat bervariasi, di satu negara berlainan dengan negara lainnya. Pengertian tersebut mencakup sedikitnya dua aspek yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan usaha ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam gugusan/kelompok perusahaan tersebut (*range of the member of employees*), misalnya usaha kecil di United Kingdom adalah suatu usaha bila jumlah karyawannya antara 1-200 orang; di Jepang antara 1-300 orang; di USA antara 1-500 orang.⁸

Di Indonesia sendiri terdapat berbagai pengertian yang berbeda satu dengan yang lain. Menurut UU No.9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil, batasan skala usaha kecil didasarkan pada skala kekayaan bersih atau skala hasil penjualan tahunan serta kepemilikan. Dalam UU ini kriteria usaha kecil adalah usaha perorangan atau badan usaha yang memiliki kekayaan bersih, di luar tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak 200 juta rupiah, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 miliar rupiah, milik warga Negara Indonesia dan tidak merupakan cabang atau anak perusahaan yang dimiliki baik secara langsung maupun tidak langsung oleh perusahaan menengah atau perusahaan

⁸ Tiktik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejoedono, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2002, hal 13.

besar. Sedangkan usaha menengah atau besar adalah kegiatan ekonomi yang memiliki kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan usaha kecil.

Menurut Instruksi Presiden (INPRES) no. 10 Tahun 1999, Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki penjualan tahunan lebih dari 1 miliar rupiah sampai dengan 50 miliar rupiah. Sedangkan Usaha Besar adalah usaha yang memiliki penjualan tahunan lebih besar dari 50 miliar rupiah.

Kriteria skala penjualan tahunan dan kekayaan bersih bagi usaha kecil diatas adalah bersifat substitusi, dalam arti apabila memenuhi salah satu kriteria maka dapat dinyatakan sebagai Usaha Kecil. Sebagai contoh, apabila suatu pengusaha memiliki penjualan tahunan lebih dari 1 miliar rupiah namun apabila kekayaannya kurang dari 200 juta rupiah maka dapat dinyatakan sebagai Usaha Kecil. Sebaliknya, walaupun memiliki kekayaan bersih lebih dari 200 juta rupiah, namun apabila penjualan tahunan kurang dari 1 miliar rupiah maka masih dapat dikategorikan sebagai Usaha Kecil.

Selain pengertian dalam UU No. 9 Tahun 1995 beberapa pengertian yang berbeda masih digunakan oleh beberapa instansi pemerintah yang lain. Biro Pusat Statistik (BPS) misalnya mendeteksi skala usaha kecil yang difokuskan pada industri manufaktur dengan menggunakan kriteria serapan tenaga kerja. Berdasarkan kriteria BPS itu, industri skala kecil dicatat sebagai suatu perusahaan manufaktur yang mempekerjakan tenaga kerja antara 5-19 orang.⁹

Selain menggunakan batasan penggunaan tenaga kerja, beberapa instansi lainnya mendefinisikan usaha kecil menurut nilai omzet atau nilai aset yang dimiliki suatu usaha (diluar tanah dan bangunan) Sebagai contoh, Departemen Perindustrian dan Perdagangan membagi usaha kecil menjadi dua

⁹ Marzuki Usman, *ibid*

kelompok, yaitu industri kecil dan perdagangan kecil. Industri kecil adalah usaha industri yang memiliki investasi peralatan di bawah Rp. 70 juta, investasi per tenaga kerja maksimal Rp. 625 ribu, jumlah pekerja dibawah 20 orang, serta memiliki asset perusahaan tidak lebih dari Rp. 100 juta. Sementara itu perdagangan kecil digolongkan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan atau jasa komersial yang memiliki modal kurang dari Rp. 80 juta, dan perusahaan yang bergerak di bidang usaha produksi atau industri yang memiliki modal maksimal Rp. 200 juta. Kamar Dagang dan Industri (KADIN) memberikan batasan untuk usaha kecil sektor industri dengan aset maksimal Rp. 250 juta, tenaga kerja sebanyak 300 orang, dan nilai penjualan (omzet) dibawah Rp. 100 juta. Sedangkan batasan untuk sector perdagangan adalah modal kerja maksimal Rp. 150 juta, tenaga kerja maksimal 300 orang dan nilai penjualan maksimal Rp. 600 juta.

Menurut kriteria Departemen Keuangan, usaha kecil adalah perusahaan yang mempunyai nilai aset (diluar tanah dan bangunan) maksimal Rp. 600 juta atau omzet maksimal Rp. 600 juta per tahun. Sedangkan menurut Bank Indonesia, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah perusahaan yang mempunyai aset (di luar tanah dan bangunan) maksimal 600 juta.¹⁰

Lembaga Penjaminan Kredit sendiri sebenarnya merupakan lembaga keuangan yang diperuntukkan bagi pengembangan Usaha Kecil, bukan Usaha Menengah atau Usaha Besar. Hal ini terlihat dalam pasal 23 ayat (1) UU No.9 Tahun 1995, yang menyatakan bahwa pembiayaan bagi usaha kecil dapat dijamin oleh lembaga penjamin yang dimiliki pemerintah dan/atau swasta. Dengan demikian fokus penelitian ini akan lebih ditekankan pada Lembaga Penjaminan Kredit bagi Usaha Kecil.

¹⁰ ibid

B. Usaha Kecil dan Permasalahannya

Permasalahan umum yang dihadapi dalam pengembangan usaha kecil di Indonesia seperti halnya yang dihadapi oleh Negara lain adalah:¹¹

1. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) yang berdampak terhadap keterbatasan kemampuan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki maupun keterbatasan menjangkau, mengembangkan dan memanfaatkan sumber daya yang ada di lingkungannya
2. Keterbatasan kemampuan memperoleh informasi dan memanfaatkan sumber daya ekonomi yang tersedia
3. Keterbatasan kemampuan menjalankan dan memanfaatkan pasar yang tersedia sehingga tidak mampu memperoleh harga dan nilai tambah yang paling menguntungkan yang tersedia di pasar
4. Keterbatasan kemampuan menjalankan dan memanfaatkan teknologi tepat guna yang tersedia sehingga tidak bisa menghasilkan produk barang dan jasa dengan mutu dan nilai tambah yang paling menguntungkan
5. Keterbatasan kemampuan management usahanya sehingga belum mampu memanfaatkan sumber daya yang dikuasainya secara efektif dan efisien
6. Keterbatasan kemampuan organisasi dan jaringan sehingga tidak mampu mengembangkan jaringan perolehan bahan baku dan jaringan pemasaran secara efektif dan efisien

¹¹ Prijadi Atmadja dkk, *Pengembangan KSP dan USP Koperasi Sebagai Lembaga Keuangan*, Yayasan Studi Perkotaan (Sandikota), Jakarta, 2002, hal 17.

7. Kelemahan struktur permodalan serta keterbatasan dalam menjangkau dan memanfaatkan sumber-sumber permodalan secara tepat guna.

Dari permasalahan tersebut, kelemahan struktur permodalan dan kemampuan menjangkau serta memanfaatkan sumber dana yang tersedia adalah berasal dari kondisi internal dan eksternal Usaha Kecil. Kelemahan yang bersumber dari dalam atau internal Usaha Kecil tersebut meliputi :¹²

1. Kelemahan struktur permodalan berupa rendahnya modal sendiri dan asset yang dimiliki Usaha Kecil. Dengan sistem pembiayaan komersial yang berlaku dimana setiap pembiayaan mengharuskan adanya sekitar 30 % modal sendiri dan agunan lebih dari 100 % dana yang dipinjam, maka kondisi Usaha Kecil tersebut praktis menjadi hambatan struktur untuk memperoleh laba dari lembaga keuangan komersial.
2. Kelemahan SDM Usaha Kecil yang berdampak terhadap kelemahan kemampuan dalam menyusun proposal usaha yang layak, kelemahan dalam mengembangkan jaringan sumber-sumber keuangan yang andal dan rendahnya citra dan kepercayaan pihak lembaga keuangan.
3. Skala pinjaman Usaha Kecil pada umumnya relatif kecil, dibawah 50 juta rupiah, sementara bagi lembaga keuangan memberikan pinjaman dengan skala kecil maupun besar memerlukan proses, prosedur dan biaya yang relatif sama.

Sedangkan kelemahan yang berasal dari luar eksternal adalah sebagai berikut :

1. Pada umumnya lembaga keuangan belum terbiasa dalam pembiayaan Usaha Kecil sehingga perbankan memiliki persepsi bahwa resiko kegagalan kredit kecil berlebihan, akibatnya terdapat keengganan bagi perbankan dalam pemberian kredit kepada Usaha Kecil.
2. Persyaratan dan prosedur pemberian kredit pada lembaga keuangan sangat ketat mengikuti standar perbankan internasional dan berdasarkan asumsi kondisi Usaha Kecil internasional yang sangat berbeda dengan kondisi UK di Indonesia, Sebagai akibatnya sangat sulit bagi UK Indonesia untuk memenuhi ketentuan kredit perbankan. Beberapa praktek kemudahan bagi Usaha Kecil dalam memperoleh kredit seperti penggunaan agunan dari perusahaan penjaminan dalam perolehan kredit hanya sebagian kecil lembaga keuangan yang dapat menerapkannya.
3. Produk-produk pembiayaan yang tersedia pada lembaga keuangan umumnya masih terbatas untuk usaha menengah atau besar. Kalaupun dapat dijangkau untuk Usaha Kecil umumnya pembiayaan untuk konsumtif seperti kredit pemilikan rumah, kendaraan dan barang lainnya. Sedangkan kredit untuk keperluan produktif dan berjangka panjang belum tersedia, terutama di daerah. Pada beberapa bank, kantor cabang hanya berkewenangan membuat keputusan kredit konsumtif,

¹² Ibid

sedangkan kewenangan keputusan kredit produktif berada pada kantor pusat.

4. Tingkat suku bunga relatif sangat tinggi dan suku bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) juga relatif sangat tinggi sehingga lembaga keuangan lebih aman dan menguntungkan investasi pada SBI.

C. Lembaga Penjaminan Kredit Sebagai Salah Satu Lembaga Keuangan

Permasalahan pendanaan dalam pengembangan usaha adalah bagaimana agar pengusaha mendapatkan dukungan pendanaan yang memadai, sesuai dengan kondisi internalnya dengan syarat dan cara atau prosedur yang terjangkau oleh pengusaha dan pada sisi lain juga sesuai dengan prinsip kesehatan yang berlaku dalam pengelolaan Lembaga Keuangan sebagai sumber pendanaan bagi pengusaha. Keterjangkauan syarat dan prosedur oleh pengusaha sebagai pengguna dana dan kesesuaian dengan prinsip-prinsip kesehatan dalam pengelolaan lembaga keuangan tersebut merupakan norma yang mutlak perlu diwujudkan agar proses kehidupan berusaha dan peningkatan kesejahteraan dapat berlangsung secara berkelanjutan. Apabila produk layanan pendanaan yang tersedia pada lembaga keuangan tidak terjangkau atau hanya terjangkau oleh sebagian kecil pengusaha maka akan terjadi hambatan atau stagnasi dalam pengembangan usaha.

Pengembangan produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan sesuai dengan keadaan pengusaha sebagai pelanggan serta harus tetap mengikuti prinsip pengelolaan lembaga keuangan yang sehat tersebut mendorong berkembangnya berbagai macam produk pembiayaan dan lembaga keuangan. Sebagai contoh, lembaga keuangan perusahaan model ventura yang pada dasarnya diperuntukkan bagi mendukung pendanaan usaha yang modal sendirinya terbatas dan memiliki potensi berkembang sangat besar tetapi belum memiliki catatan kinerja yang cukup. Kemudian perusahaan penjamin, adalah untuk mendukung pembiayaan bagi pengusaha yang memiliki potensi berkembang tetapi tidak memiliki agunan yang cukup. Perusahaan sewa guna usaha (leasing) juga menjadi alternatif yang baik untuk mendukung pembiayaan usaha yang potensian dikembangkan namun pembiayaan pinjaman dengan prosedur perbankan komersial terbentur dengan kapasitas agunan atau modal sendiri yang tersedia. Berbagai lembaga keuangan dan produk pendanaan lainnya pada dasarnya diadakan untuk menyesuaikan dengan kondisi pengusaha dan sesuai dengan prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat, yaitu disamping yang dibiayai layak, pengusaha juga harus memiliki modal sendiri, agunan dan catatan kinerja yang lalu.

Secara praktis, variabel kondisi pengusaha seperti di atas masih belum memadai untuk dapat memenuhi kebutuhan pembiayaan pengusaha dengan baik. Kondisi pengusaha yang secara nyata memiliki karakteristik berbeda termasuk keperluan dalam layanan pembiayaannya adalah kondisi skala pengusaha. Skala pengusaha dengan keperluan pembiayaan diatas Rp. 500.000.000,- sangat berbeda dengan perusahaan yang hanya memerlukan pembiayaan dibawah Rp. 5.000.000,-.

Di Indonesia, dengan jumlah pengusaha sekitar 39,2 juta hanya 0,01 % merupakan usaha besar, 0,14 % usaha menengah dan 99,85 % atau 39,12 juta merupakan usaha kecil. Dari 39,12 juta usaha kecil diperkirakan hanya sekitar 3 % atau 1 juta usaha yang merupakan usaha dengan skala diatas 50 juta rupiah sedangkan sisanya sekitar 38 juta pengusaha merupakan pengusaha kecil mikro. Pengusaha yang dapat menjangkau lembaga keuangan secara komersial diperkirakan hanya 1,2 juta yang terdiri atas usaha besar dan usaha menengah, dan 1 juta pengusaha kecil lapis atas tersebut. Sekitar 1,2 juta pengusaha tersebut menjadi sasaran layanan perbankan dan lembaga keuangan lain dengan pola komersil normal sedangkan 38 juta pengusaha kecil mikro, yang merupakan mayoritas pengusaha yang ada mengalami kesulitan untuk dapat memenuhi persyaratan dan prosedur memperoleh pembiayaan perbankan secara normal.¹³

Dengan pertimbangan bahwa sekitar 97 % pengusaha kita merupakan pengusaha mikro yang memiliki karakteristik kebutuhan layanan tersendiri maka lembaga keuangan bisa dipilah menjadi lembaga keuangan mikro dan lembaga keuangan non mikro. Dalam hal ini tidak berarti bahwa lembaga keuangan non mikro tidak melayani pembiayaan bagi pengusaha mikro karena beberapa bank juga mengembangkan layanan terhadap pengusaha mikro, dengan membentuk unit khusus atau bekerjasama dengan lembaga keuangan yang secara khusus melayani pengusaha mikro. Walaupun melayani pengusaha mikro namun lembaga keuangan non mikro orientasi utamanya adalah tidak untuk pengusaha mikro

Selanjutnya akan dibahas beberapa lembaga keuangan non mikro dan lembaga keuangan mikro sebagai berikut :

1. Lembaga Keuangan Non Mikro.

Lembaga keuangan non mikro pada dasarnya mewakili lembaga pada umumnya. Di Indonesia lembaga keuangan non mikro melayani 3 % populasi pengusaha namun dari segi nilai tambah pengusaha yang dilayani diperkirakan memberikan kontribusi tidak kurang dari 80 % nilai tambah bruto nasional. Sesuai dengan fungsinya melayani kebutuhan jasa keuangan bagi masyarakat, maka lembaga keuangan mengalami kemajuan yang luar biasa, namun dalam hal ini hanya akan dibahas beberapa lembaga keuangan non mikro yang sangat berpengaruh besar terhadap pengembangan usaha kecil yang diantaranya adalah:

a. Lembaga keuangan bank.

Lembaga keuangan bank terus mengalami perkembangan yang pesat. Bank makin menjadi alat utama kehidupan seperti halnya rumah sakit untuk kesehatan, sekolah untuk pendidikan, dan sarana kehidupan masyarakat lainnya. Fungsi bank juga makin berkembang, sehingga bank yang unggul saat ini dapat mengandalkan pendapatannya dari fee (fee base income) bukan dari pendapatan marjen atau spread bunga pembiayaan yang dalam keadaan perbankan yang normal makin kompetitif sehingga pendapatan bunga relatif main kecil.

Keistimewaan bank sebagai lembaga keuangan yang membedakan dengan lembaga keuangan lainnya, disamping bank dapat melayani berbagai bentuk pelayanan transaksi adalah bahwa bank diperkenankan menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito dan sejenisnya.

Sebagai sumber dana bank di Indonesia yang saat ini berjumlah sekitar 186 unit memiliki aset sekitar 1100 trilyun rupiah, namun demikian asetnya berupa pinjaman hanya sekitar 360 trilyun rupiah, karena asetnya yang lain terutama berupa

¹³ Ibid, hal. 22

obligasi rekapitalisasi dalam rangka penyehatan perbankan akibat krisis ekonomi tahun 1997.

Untuk meningkatkan aliran penyaluran kredit kepada usaha kecil maka pada tahun 2002 Bank Indonesia mewajibkan bank membuat business plan penyaluran kredit kepada Usaha Kecil Menengah. Dari rekapitulasi Bank Indonesia diperoleh data bahwa total rencana penyaluran kredit perbankan kepada UKM pada tahun 2002 sekitar 30,8 triliun rupiah.

Kewajiban bank membuat business plan di atas merupakan upaya pertama sejak krisis dalam mendorong perbankan menyalurkan kredit kepada UKM. Kebijakan tersebut perlu terus diikuti dan disempurnakan terutama ditujukan untuk mendorong makin besarnya sumber daya modal kepada Usaha Kecil untuk keperluan produktif. Dalam kaitan ini perlu diperhatikan dengan hati-hati apakah rencana kredit UKM tersebut termasuk krediti komsumtif seperti pembelian rumah, kendaraan, kartu kredit dan kredit konsumtif lainnya yang berarti tidak untuk produktif dan atau walaupun skala kreditnya kecil namun dimungkinkan merupakan kredit usaha besar.

Pada sisi lain kalau rencana penyaluran kredit tersebut di atas khusus untuk kredit produktif UKM, maka masing-masing bank juga harus melengkapi dengan program aksi yang memadai agar perencanaan tersebut dapat direalisasikan dan tidak sekedar membuat target untuk memenuhi himbuan Bank Indonesia atau pihak lainnya.

b. **Perusahaan Modal Ventura.**

Perusahaan modal ventura adalah perusahaan yang kegiatan usahanya melakukan penyertaan modal pada suatu perusahaan pasangan usaha (PPU) agar perusahaan tersebut maju dan setelah maju perusahaan modal ventura melakukan divestasi atau menarik modalnya dengan nilai lebih tinggi dan untuk itu perusahaan modal ventura melakukan pendampingan manajemen kepada PPU.

Dengan demikian pada konsepnya spesifikasi perusahaan modal ventura adalah bahwa dalam permodalan ikut dalam equity PPU, baik dalam bentuk saham biasa, saham preference atau obligasi konversi dan dalam manajemen perusahaan modal ventura ikut mendampingi untuk lebih memastikan keberhasilan pengusaha atau keberhasilan investasi pada PPU dan selanjutnya keluar (exit) dengan menjual penyertaan modalnya.

Dalam prakten, konsep modal ventura seperti diatas masih sulit dilaksanakan di Indonesia. Kesulitan tersebut antara lain karena skala usaha PPU relatif kecil dan sarana untuk divestasi penyertaan modal perusahaan modal ventura dari PPU belum dapat dilaksanakan secara mudah.

Seperti dikemukakan sebelumnya bahwa mayoritas usaha di Indonesia adalah Usaha Kecil mikro, apalagi pengusaha di daerah. Dengan kecilnya skala usaha PPU, maka untuk mencapai volume penyertaan modal yang optimal perusahaan modal ventura harus memperbanyak PPU. Dengan banyaknya PPU menjadi sulit kalau setiap PPU sifat penyertaan modal ventura

adalah sebagai pemegang saham dan aktif dalam manajemen. Kesulitan tersebut berupa banyaknya keperluan tenaga yang harus diadakan perusahaan modal ventura dan kesulitan untuk menyediakan upah dan gaji bagi tenaga yang ditempatkan pada masing-masing PPU tersebut. Implikasi kesulitan lainnya apabila sebagai pemegang saham adalah harus ikut menanggung resiko dan menanggung kewajiban PPU apabila mengalami kegagalan atau bangkrut.

Divestasi penyertaan modal perusahaan modal ventura pada PPU sulit dilaksanakan karena divestasi tersebut dalam konsepnya melalui pasar modal, namun karena skala usaha PPU relatif kecil maka tidak mampu dan layak membiayai *go public* ke pasar modal. Hal ini dikarenakan biaya *go public* relatif mahal, dan tidak ada perbedaan biaya *go public* antara perusahaan besar dan perusahaan kecil.

Di Indonesia perusahaan modal ventura mulai dikembangkan sejak awal tahun 1990-an dan saat ini keseluruhan pembiayaan modal ventura diperkirakan mencapai lebih dari 1,5 triliun. Beberapa perusahaan modal ventura sebagai badan usaha milik negara (BUMN) yaitu PT Bahana Artha Ventura (BAV) dan PT Perusahaan Nasional Madani (PNM) ventura. Pada Tahun 1990-an PT BAV membentuk perusahaan modal ventura diberbagai propinsi dengan pemegang saham disamping PT BAV sendiri adalah pemerintah daerah setempat, penusaha setempat, perusahaan besar setempat atau penusaha dari luar setempat, perusahaan besar setempat atau pengusaha dari luar daerah yang

memiliki kepedulian terhadap daerah tersebut. Terdapat sekitar 24 perusahaan modal ventura daerah. Disamping itu juga terdapat perusahaan modal ventura yang sepenuhnya milik swasta seperti P.T. Astra Mitra Ventura.

Praktek perusahaannya modal ventura saat ini sebagian besar adalah dengan pola bagi hasil, yaitu pembiayaan dengan cicilan pengembalian pokok ditambah dengan bagi hasil sebesar tingkat Internal Rate of Return (IRR) tertentu. Dengan demikian praktis hampir sama dengan bank dalam pola pembiayaannya, perbedaannya adalah pada pendampingan manajemen. Dengan pendampingan manajemen tersebut kepastian keberhasilan usaha PPU lebih terjamin.

Walaupun perusahaan modal ventura belum berjalan sebagaimana konsepnya, namun beberapa perusahaan modal ventura seperti PT Sarana Sumut Ventura, Sarana Jateng Ventura, Sarana Lampung Ventura dan Sarana Jatim Ventura dapat menunjukkan kinerja yang tidak mengecewakan. Disamping dari segi keuangan menunjukkan kinerja profit yang positif, beberapa perusahaan PPUnya juga mulai bermunculan sebagai pengusaha unggulan baik ditingkat propinsi setempat maupun nasional.

Sedangkan sumber dananya, modal ventura tidak diperkenankan menghimpun dana masyarakat secara langsung dengan tabungan atau deposito seperti perbankan. Sumber dana modal ventura dapat berasal dari sarana pendirinya, *go public* ke pasar modal atau pinjaman baik hutang ke lembaga keuangan lainnya maupun menerbitkan surat hutang seperti obligasi.

Pada masa yang akan datang perlu terus didorong agar perusahaan ventura dapat lebih berperan dalam memacu tumbuhnya pengusaha menengah di daerah. Dalam rangka mendorong pertumbuhan dan kemampuannya, perlu digali berbagai sumber permodalan dari berbagai pihak, baik dari masing-masing pemerintah daerah setempat maupun kemungkinan go public bagi perusahaan modal ventura atau mengelola reksadana untuk investasi pada bisnis UKM yang menguntungkan. skala usaha PPU yang dibiayai dapat difokuskan kepada pengembangan kelompok PPU yang berusaha dengan pola waralaba, yang telah terbukti sukses. Dengan pola waralaba tersebut disamping dalam waktu relatif singkat dapat dikembangkan usaha dalam jumlah banyak sehingga secara kumulatif keperluan modal menjadi besar, resiko kegagalan juga relatif kecil.

Hal lain yang juga dikembangkan adalah adanya bursa yang khusus bagi Usaha Kecil dan Menengah, yang merupakan bursa paralel daripada bursa yang ada. Bursa paralel tersebut berfungsi memfasilitasi keluarnya perusahaan modal ventura dan PPU, setelah PPU tersebut maju usahanya.

c. **Perusahaan Pembiayaan.**

Perusahaan pembiayaan adalah lembaga keuangan yang kegiatan usahanya menyediakan pembiayaan dalam bentuk salah satu atau lebih dari pada kegiatan sewa guna usaha, anjak piutang, kartu kredit dan pembiayaan konsumen. Contoh perusahaan pembiayaan adalah PT Tunas Finance atau PT Astra

Finance yang menyediakan layanan leasing kendaraan, GE Finance yang melayani kartu kredit atau PT Sumber reedit yang melayani kredit konsumsi. Sumber pendapatan perusahaan pembiayaan tidak diperkenankan secara langsung menghimpun dana dari masyarakat. Sumber pendapatan perusahaan pembiayaan berasal dari modal sendiri atau setoran pemegang saham atau dalam bentuk pinjaman, baik pinjaman dari lembaga keuangan bank dan non-bank maupun penerbitan surat utang, seperti obligasi dan commercial paper.

Perizinan, pengatauran dan pengawasan perusahaan pembiayaan berada pada Departemen Keuangan. Pada tahun 2002 perusahaan pembiayaan di Indonesia berjumlah sekitar 255 perusahaan, namun diperkirakan sekitar 20% masih mengalami kesulitan operasi sebagai akibat dari krisis moneter 1997. Pada krisis moneter 1997, perusahaan pembiayaan menghadapi kesulitan yang hebat sehingga cukup banyak yang tidak dapat melanjutkan usahanya. Pada perusahaan leasing misalnya, kesulitan tersebut dikarenakan sumber pendanaannya pada umumnya bersifat jangka pendek, namun pembiayaan kepada nasabah bersifat jangka panjang dengan tingkat bunga tetap. Dalam keadaan krisis moneter dimana tingkat bunga meningkat tinggi dalam waktu mendadak, maka dana dari sumber dana ditarik dalam waktu singkat dan harus membayar bunga yang tinggi sementara dana pada debitur tidak bisa ditarik dalam waktu singkat dan dengan tingkat bunga tetap. Sebagai akibatnya terjadi krisis likuiditas dan marjin negatif yang luar biasa.

Dalam praktek di negara-negara maju perusahaan pembiayaan merupakan alternative sumber pembiayaan non-bank bagi Usaha Kecil, terutama keperluan dana untuk investasi sarana usaha yang memerlukan jangka waktu yang panjang. Di Indonesia, penggunaan jasa perusahaan pembiayaan oleh Usaha Kecil terutama masih terbatas pada sarana kendaraan. Sedangkan untuk keperluan inventasi sarana produktif lainnya masih terbatas, baik karena belum menyebarnya layanan perusahaan pembiayaan, belum dikenalnya layanan perusahaan pembiayaan oleh Usaha Kecil atau belum tersedianya pembiayaan yang diperlukan oleh Usaha Kecil.

d. Perusahaan Penjamin.

Perusahaan penjamin adalah perusahaan yang kegiatan usahanya memberikan jaminan bagi kreditur atau pemberi kredit terhadap kredit Usaha Kecil, menengah dan koperasi (UKMK). Jaminan tersebut berfungsi sebagai agunan atas kredit UKMK kepada kreditur atau pemberi kredit bank maupun non-bank. Dengan jaminan tersebut, kalau UKMK gagal melunasi kreditnya maka perusahaan penjaminan akan membayar sejumlah tertentu. Pola umum yang berlaku saat ini adalah 75%, dari kredit UKMK. Atas jasa yang diberikan tersebut, perusahaan penjaminan mengenakan fee sekitar 2,0% sampai dengan 6,0% tergantung lamanya kredit kepada UKMK penerima kredit. Dalam keadaan UKMK gagal melunasi kredit dan perusahaan penjamin membayar klaim kepada kreditur maka tidak berarti bahwa UKMK menjadi bebas tidak melunasi kredit IKMK. Debitur tetap

mempunyai kewajiban kepada perusahaan penjamin sehingga perusahaan penjamin memiliki piutang kepada UKMK atau disebut dengan piutang subrogasi.

Dengan jasa perusahaan penjamin diharapkan tingkat kemampuan UKMK dalam memperoleh kredit komersial akan meningkat. Tanpa adanya jasa perusahaan penjamin, secara struktural, Usaha Kecil tidak dapat memperoleh kredit secara lebih proporsional sesuai dengan proporsi populasinya yang merupakan 99% dari pengusaha nasional. Hal tersebut dikarenakan setiap pinjaman ke lembaga keuangan memerlukan agunan minimal senilai pinjaman tersebut. Sementara aset Usaha Kecil hanya sekitar 25% dari aset usaha nasional. Asset tersebut pada dasarnya adalah besarnya agunan yang dapat disediakan oleh Usaha Kecil maksimal adalah sebesar 25% dari kredit nasional. Apalagi pada Usaha Kecil umumnya prosentase agunan lebih tinggi dari pada usaha besar dalam perolehan kredit dari lembaga keuangan.

Perusahaan penjaminan yang tersedia di Indonesia pada tahun 2002 adalah *Perum Sarana Pengembangan Usaha* disingkat *Perum SPU* dan *Perusahaan Penjaminan Kredit Indonesia* (PPKI). *Perum SPU* merupakan badan usaha milik negara (BUMN) dan PPKI merupakan perusahaan swasta. Perizinan, pengaturan dan pengawasan perusahaan penjamin berada pada Departemen Keuangan. Walaupun jasa penjaminan ini sangat dibutuhkan dalam meningkatkan kemampuan jangkauan atau aksesibilitas UKMK dalam memperoleh kredit dari lembaga

keuangan komersial, namun dalam implementasinya masih terdapat kendala antara lain :

- 1). Kantor layanan perusahaan penjamin baru di beberapa kota, yaitu Jakarta, Padang, Semarang, Surabaya dan Ujung Pandang.
- 2). Belum semua bank bersedia memberlakukan jaminan dari perusahaan penjamin sebagai agunan perolehan kredit.
- 3). Ketentuan Bank Indonesia belum memberlakukan jaminan dari perusahaan penjamin kredit sebagai agunan kredit sehingga bagi bank kreditur tetap harus menyediakan cadangan kredit macet cukup tinggi.

Di negara lain seperti Jepang, menerapkan penjaminan kredit melalui *credit guarantee corporation* Jepang yang melakukan sistem garansi (penjaminan) kredit dan *small business credit insurance corporation* yang menerapkan sistem asuransi UKM. Sistem garansi kredit bertujuan melancarkan modal ke perusahaan perdagangan. Mereka menjadi penjamin bagi perusahaan kecil dan menengah yang memiliki potensi berkembang. Perusahaan penjamin di Jepang diizinkan melakukan ekspansi penjaminan (*gearing ratio*) hingga 50 -

60 kali, atau dengan modal disetor Rp 10 miliar, ia boleh menjamin kredit hingga Rp 500 - 600 miliar.¹⁴

2. Lembaga Keuangan Mikro.

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang fokus kegiatannya melayani kelompok masyarakat Usaha Kecil mikro. Batasan usaha mikro dapat dilihat atas omzet penjualan per-tahun atau tenaga kerja yang terlibat. Dari segi penjualan pertahun, pada satu sisi ada yang membatasi usaha mikro sebagai usaha dengan omzet sampai dengan 50 juta rupiah, ada pula yang membatasi usaha mikro dengan omzet kurang dari 10 juta rupiah per-tahun.

Lembaga keuangan uang mikro (LKM) di Indonesia juga dapat dibedakan atas LKM Bank dan LKM non-Bank.

a. LKM Bank

LKM Bank terdiri atas Bank Perkreditan Rakyat (BPR), Bank Rakyat Indonesia-Unit Desa (BRI-UD) dan bank Kredit Desa (BKD). Beradaan LKM Bank adalah UU Perbankan, karena itu pengaturan, perizinan dan pengawasan berada pada Bank Indonesia.

Kepemilikan dari BRI-UD adalah BRI, kepemilikan BPR adalah perorangan atau badan hukum dan kepemilikan BKD adalah desa. Jenis produk layanan BRI-UD adalah seperti halnya

¹⁴ A-88, *Disiapkan 150 Miliar Untuk Lembaga Penjaminan Kredit UKM, Pikiran Rakyat*, Kamis 5 Juni 2003

bank, Produk layanan BPR adalah tabungan, deposito berjangka dan kredit, sedangkan jenis layanan BKD adalah tabungan dan kredit. Penyebaran BRI-UD mencakup seluruh propinsi, BPR di seluruh propinsi dimana sebagian besar berada di Jawa dan Madura.

Perkembangan secara kualitatif adalah seperti pada Tabel 1.8. berikut. Dari sisi simpanan, LKM non-bank memiliki kontribusi sekitar 92% dari total simpanan LKM, dimana BRI-UD memiliki kontribusi sekitar 78%, BPR 14% dan BKD sekitar 0,14%.

Pada sisi pinjaman, LKM bank memiliki kontribusi sekitar 70%, dimana BRI-UD 47%, BPR 23% dan BKD sekitar 0,01%. Dilihat skala pinjaman per-unit, maka BRI-UD adalah yang terbesar yaitu sekitar 2.578 juta rupiah per-unit, BPR sekitar 1.979 juta rupiah per-unit, sedangkan BKD rata-rata sekitar 200 ribu rupiah per-unit.

Dengan data diatas maka BRI-UD dengan rata-rata pinjaman yang besar memang memiliki potensi keunggulan bersaing yang lebih besar karena pada umumnya telah mencapai skala minimal yang diperlukan.

b. LKM Non-Bank

LKM non-bank dapat dipilah lebih lanjut menjadi LKM yang bersifat formal seperti Koperasi, Pegadaian dan Lembaga Dana dan kredit pedesaan (LDKP).

Kerangka atau landasan hukum keberadaan koperasi adalah UU Perkoperasian, LDKP adalah Perusahaan Daerah sedangkan Pegadaian adalah PT Tentang Pegadaian. Peraturan dan perizinan serta pengawasan KSP dan USP Koperasi berada pada Menkop dan PKM, perizinan LDKP berada di Gubernur setiap propinsi dan pengawasannya pada Pemerintah Propinsi, sedangkan pengaturan dan pengawasan pegadaian berada pada Departemen Keuangan.

Secara kualitatif, LKM non-bank menghimpun simpanan sekitar 2,1 triliun rupiah atau sekitar 8% dari total simpanan, memberikan pinjaman sebesar 6,2 triliun rupiah atau sekitar 29% dari total pinjaman LKM. KSP dan USP Koperasi memiliki kontribusi 1,6 triliun rupiah dalam simpanan atau sebesar 6% dari total simpanan LKM dan pinjaman sebesar 4,7 triliun rupiah atau sekitar 22% dari total pinjaman LKM.

Dalam hal skala pinjaman, rata-rata pinjaman per-unitkoperasi relatif paling kecil, yaitu 126 juta rupiah/unit, lebih kecil dari pada LDKP 158 juta rupiah/unit, pegadaian 1.406 juta rupiah. Nampaknya kecilnya rata-rata skala usaha KSP dan USP Koperasi ini menerangkan mengapa KSP dan USP Koperasi pada umumnya tidak efisien dan tidak bisa tumbuh secara berkesinambungan kaena tidak ada pendapatan yang dapat dipergunakan untuk pemupukan modal dan pengembangan usaha. Pendapatan yang dihasilkan hanya cukup untuk membayar keperluan pokok usaha seperti jasa modal dan upah serta gaji.

Dari sekian lembaga keuangan yang disebutkan diatas, sayangnya belum bisa dimanfaatkan secara maksimal oleh Usaha Kecil karena beberapa faktor yang mengakibatkan Usaha Kecil tidak bias berkembang dengan pesat untuk menopang perekonomian negara.

Lembaga Penjaminan Kredit merupakan salah satu lembaga keuangan yang diharapkan mampu menjembatani kebuntuan persoalan tersebut yang nantinya mampu menjembatani pengusaha kecil untuk memperoleh modal yang cukup dari bank. Lembaga ini merupakan pilihan yang tepat disbanding lembaga keuangan yang lain karena saat ini dibutuhkan sebuah lembaga yang dekat dengan nasabahnya daripada dengan bank. Hal ini sesuai dengan prinsip *jaringan yang harus luas*. Sayangnya Lembaga Penjaminan Kredit sendiri belum mempunyai payung hukum yang jelas dan kuat karena selama ini pengaturan secara detail tentang Lembaga Penjaminan Kredit hanya mengacu pada Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 486/KMK.017/ 1996 tentang Perusahaan Penjaminan.

Hal ini senada dengan pendapat dari Direktur Utama Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) Baihaqi Arsyad Lintang dalam rapat dengar pendapat dengan Komisi V DPR yang mengungkapkan bahwa sudah saatnya ada Undang-Undang (UU) Penjaminan Kredit yang mengatur secara jelas bidang usaha penjaminan. UU ini perlu untuk pengembangan kredit usaha kecil menengah dalam kesatuan sistem perkreditan yang lengkap. Menurutnya, UU Penjaminan Kredit sangat penting untuk meningkatkan kemampuan menjamin, sekaligus menambah kepercayaan mitra kerja, yakni lembaga keuangan dalam menyalurkan kredit kepada UKM, sebab pengalaman menunjukkan, belum adanya peraturan yang jelas mengatur tentang mekanisme penjaminan, membuat

perbankan enggan memanfaatkan jasa yang diberikan oleh lembaga penjaminan. Sementara tanpa peran lembaga penjamin, perbankan tidak akan menyalurkan kredit bagi UKM yang tanpa agunan dan syarat administrasi lainnya. Hal ini terjadi karena dalam aspek penilaian kualitas produktif ketentuan perbankan, belum memasukkan resiko kredit bila mendapatkan jasa penjaminan.¹⁵

Hal senada diungkapkan pula oleh Asisten Deputi Menteri Koperasi Bidang Restrukturisasi Usaha, Zakaria, pada seminar nasional bertema "Optimalisasi Skema Penjaminan Kredit Melalui Lembaga Penjamin Dalam Rangka mendukung Pembiayaan Usaha Kecil", kerja sama Kemenegkop-UKM, PUPUK (Perkumpulan Untuk Peningkatan Usaha Kecil), Bank Jabar, dan *The Asia Foundation*, di Bandung, Rabu 27 November 2002. Menurut Zakaria, selama ini UKM sulit untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga perbankan disebabkan persyaratan jaminan kurang. Oleh karena itu, kehadiran lembaga penjamin kredit dapat dijadikan sebagai solusi terhadap masalah klasik tersebut. Lembaga penjamin kredit dapat memberi nilai tambah bagi UKM, menanggung risiko buruk yang mungkin terjadi, dapat dijadikan sebagai agunan, dan juga menggali sumber pendapatan daerah.¹⁶

Perkembangan menggembirakan mengenai Lembaga Penjaminan Kredit mulai semakin kelihatan ketika Alimarwan Hanan, Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) mengatakan segera dibentuk lembaga penjamin untuk usaha kecil dan menengah di daerah-daerah, usai diskusi "Mengembalikan

¹⁵ ELY/ETA/MBA/MAR, *Restrukturisasi Utang UKM Tunggu Presiden Pulang*, Kompas, 5 Juni 2003

¹⁶ A-68/Icha, *Pemerintah Bersedia Membantu Rp. 5 Miliar Untuk Dirikan Lembaga Penjamin UKM*, Pikiran Rakyat, 12 November 2002

Peran UKM Sebagai Pilar Ekonomi Nasional.”¹⁷ Menteri Koperasi dan UKM bersama Menteri Dalam Negeri sudah sepakat untuk membentuk lembaga penjamin di tiap daerah. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan menurut Ali, syarat terbentuknya lembaga penjamin ini harus mempunyai modal minimal Rp 10 miliar. Hal ini merespon pendapat Achmad Effendy, Analis Eksekutif Tim Penelitian dan Pengembangan Biro Kredit Bank Indonesia bahwa lembaga-lembaga penjamin kredit yang ada belum optimal menjalankan fungsinya. Hal ini terutama disebabkan oleh keterbatasan kapasitas permodalan dan sistem penjaminan.¹⁸ Untuk itu dalam rangka meningkatkan kelayakan kredit usaha kecil dan menengah, perlu ditingkatkan peranan dan kapasitas lembaga penjamin, sehingga dapat menjamin kredit UKM yang rata-rata mempunyai masalah dalam penyediaan agunan.

Namun demikian, meskipun telah ada perhatian dari pemerintah, dalam hal ini adalah Kementerian Koperasi dan UKM, tetapi payung hukum yang lebih kuat perlu dipertimbangkan untuk membingkai Lembaga Penjaminan Kredit ini sebagaimana diusulkan di atas, yaitu dalam bentuk undang-undang, bukan sekedar Keputusan Menteri, agar pelaksanaan program pengembangan usaha kecil dapat berjalan dengan baik dan efektif dengan dijumpai Lembaga Penjaminan Kredit ini.

¹⁷ Fransiska-TNR, *Segera Dibentuk Lembaga Penjaminan UKM*, Tempo Interaktif, 27 Juni 2003

¹⁸ ibid

BAB III PENYAJIAN DATA DAN ANALISA

Usaha kecil merupakan kelompok usaha yang paling besar saat ini di Indonesia, hal ini dapat dilihat dari table berikut, yang diambil dari Kantor Menteri Negara Koperasi dan UKM serta BPS tahun 2001 yang diolah kembali,

Tabel 1. Populasi UK, UM, dan UB menurut sektor ekonomi tahun 2000.

No.	Uraian	UK	UM	UB	Jumlah
1.	Pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan, perikanan	23.516.865	1.751	68	23.518.684
	• Unit	99,99	0,01	0,00	100
	• % dari total sektor	60,11	3,16	3,39	60,03
	• % dari skala usaha				
2.	Non Pertanian	15.604.485	53.686	1937	15.660.108
	• Unit	99,64	0,03	0,03	100
	• % dari total sektor	39,89	96,84	96,84	39,97
	• % dari skala usaha				

Total					
• Unit	39.121.350	55.437	2005	39.178.792	
• % dari total	99,85	0,14	0,01	100	
• % dari skala	100	100	100	100	
• % dari total sektor					
• % dari skala usaha					

Dari tabel di atas terlihat jelas betapa dominannya jumlah populasi Usaha Kecil di Indonesia bila dibandingkan dengan jumlah Usaha Menengah maupun besar. Dengan tingkat populasi yang sedemikian besar akan sangat disayangkan apabila sector ini tidak mendapatkan perhatian yang besar dari pemerintah karena sector ini sangat potensial untuk membantu meningkatkan perekonomian di Indonesia.

Minimnya perhatian terhadap UKM di Indonesia dapat dilihat dari tabel di bawah ini berdasarkan data yang diperoleh dari Bank Indonesia,

Tabel 2. Penyaluran Kredit KUK dan Non KUK Perbankan Nasional Tahun 1997-2001

No.	Tahun	KUK	Non KUK	Total
1.	1997	Rp. 61 Triliun	Rp. 384 Triliun	Rp. 445 Triliun
2.	1998	Rp. 51 Triliun	Rp. 495 Triliun	Rp. 546 Triliun
3.	1999	Rp. 46 Triliun	Rp. 231 Triliun	Rp. 277 Triliun

4.	2000	Rp. 52 Triliun	Rp. 269 Triliun	Rp. 321 Triliun
5.	2001	Rp. 67 Triliun	Rp. 293 Triliun	Rp. 360 Triliun

Dari tabel di atas terlihat betapa minimnya perhatian yang diberikan terhadap Usaha Kecil antara tahun 1997-2001. Namun berdasarkan wawancara yang kami lakukan dengan Bank Niaga sebagai salah satu wakil bank swasta nasional, perhatian mulai tahun 2002-2003 sudah beralih kepada Usaha Kecil. Pihak Bank menurut wawancara ini mulai berpendapat bahwa Usaha Kecil telah jauh lebih potensial daripada Usaha Besar. Selain bank Niaga, bank lain yang telah memberikan perhatian yang besar kepada Usaha Kecil saat ini adalah Bank Danamon, Bank Jatim, Bank Mandiri, dan Bank BNI. Khusus untuk BNI, kerja sama sudah terjalin dengan 200 UKM yang mengkhususkan diri dalam sektor ritel.¹⁹

Informasi ini didukung oleh data yang diberikan oleh Bank Indonesia mengenai Rencana Penyaluran Kredit UKM Perbankan tahun 2002 sebagai berikut dimana informasi ini bisa menunjukkan adanya indikasi perubahan data dan peningkatan perhatian dari perbankan nasional terhadap pengusaha kecil.

Tabel 3. Rencana Penyaluran Kredit UKM perbankan tahun 2002

No.	Jenis Kredit	Kriteria Kredit	Alokasi Dana
1.	Usaha Makro	< Rp. 50 juta	Rp. 4,4 triliun

¹⁹ IDR, *Lembaga Penjaminan Kredit Untuk Memandirikan UKM*, Kompas, Rabu, 30 April 2003

2.	Usaha Kecil	Rp.50 juta-500 juta	Rp. 12,6 triliun
3.	Usaha Menengah	Rp.500 juta- 5 Milyar	Rp. 13,8 triliun

Dari data di atas bisa dilihat bahwa perhatian yang diberikan terhadap Usaha Kecil dan Menengah sudah sangat meningkat dibanding sebelumnya. Meski begitu perlu diperhatikan apakah rencana kredit UKM tersebut termasuk kredit konsumtif seperti kredit pembelian rumah, kendaraan, kartu kredit dan kredit konsumtif lainnya yang berarti tidak produktif walaupun skala kreditnya kecil namun dimungkinkan merupakan kredit kepada usaha besar.

Data-data di atas akan semakin komparatif dengan melihat data-data yang digali langsung dari kalangan Usaha Kecil, yang dalam penelitian ini diwakili oleh 50 Usaha Kecil yang bergerak di berbagai bidang di wilayah Jakarta, Tangerang dan Bekasi. Jumlah responden yang sedemikian kecil memang tidak cukup representatif untuk mewakili semua opini pelaku usaha kecil yang ada, namun cukup untuk dijadikan sebagai bahan referensi bagi peningkatan dan pengembangan UKM. Selain itu dengan sifat kualitatif yang ada pada penelitian ini maka jumlah responden bukanlah sesuatu yang utama namun yang lebih penting adalah sejauh mana penelitian ini bisa menggali dan mengeksplorasi permasalahan yang ada di lingkungan Usaha Kecil.

Dari questioner yang disebarakan kepada sejumlah Usaha Kecil di Jakarta, Tangerang dan Bekasi, diperoleh data sebagai berikut,

1. Masalah apa yang dihadapi oleh Usaha Kecil selama ini?

Jawaban	Jumlah responden	Persentase
Modal	28	56%
Manajemen pengembangan Usaha	12	24%
Pemasaran	8	16%
Lain-lain	2	4%
Total	50	100%

Dari tabel di atas bisa diketahui bahwa permasalahan terbesar yang dihadapi oleh Usaha Kecil adalah masalah permodalan, yaitu mencapai 56 %, selanjutnya masalah manajemen pengembangan usaha, 24 %, baru kemudian masalah pemasaran, 8 %. Dengan demikian apabila pemerintah ingin memberikan perhatian kepada Usaha Kecil dan untuk semakin mengembangkan Usaha Kecil, maka yang perlu dilakukan terlebih dahulu terutama adalah memberikan bantuan yang berkaitan dengan permodalan. Bantuan itu bisa berupa modal secara langsung, bisa pula berupa regulasi yang memberikan pengaturan bahwa Usaha Kecil mendapatkan prioritas utama dalam pemberian kredit oleh lembaga keuangan.

2. Untuk masalah tambahan permodalan, selama ini apakah Usaha Kecil lebih banyak berhubungan dengan:

Jawaban	Jumlah responden	Persentase
Bank		
Lembaga Modal Ventura		
Perusahaan Pembiayaan		
Koperasi		
Pegadaian		
Lain-lain		
Total		

Tabel di atas menunjukkan bahwa Usaha Kecil masih memilih Bank sebagai salah satu lembaga pemberi bantuan modal, yaitu %, disamping lembaga keuangan yang lain. Sedangkan koperasi merupakan alternative yang lain, yaitu%, meskipun dalam praktek seringkali dana yang didapat dari koperasi merupakan hasil kerjasama antara koperasi dan Bank. Selanjutnya lembaga modal ventura yang telah mulai banyak berkembang juga merupakan alternative yang lain, yaitu ...%. Sedangkan lain-lain cara memperoleh yang dimaksud oleh responden adalah dengan memperoleh modal tambahan dari pihak perorangan lain non bank berupa hutang dengan perjanjian pengakuan hutang yang dikuatkan oleh notaris. Dengan melihat data seperti ini bisa disimpulkan bahwa bank masih merupakan pilihan utama usaha kecil untuk mendapatkan tambahan modal. Dengan demikian diperlukan sebuah lembaga yang mampu menjembatani hubungan antara usaha kecil dan bank, agar kerjasama yang terjadi menjadi lebih maksimal.

Namun demikian perlu digarisbawahi bahwa Usaha Kecil sebagai usaha yang mampu bertahan dari krisis adalah disebabkan karena usaha kecil lebih banyak mengandalkan modal utamanya dari dana sendiri, hal ini sejalan dengan data yang diperoleh dari BPS yang mengatakan bahwa UKM lebih banyak bergantung dari dana sendiri (73%), 4% bank swasta, 11% bank pemerintah, dan 3% supplier.²⁰

3. Apakah anda mengalami permasalahan dalam berhubungan dengan lembaga pemberi modal tersebut?

Jawaban	Jumlah responden	Persentase
Ya	50	100%
Tidak	0	0%
Total	50	100%

Hal menarik dari data di atas bila dikaitkan dengan data sebelumnya adalah bahwa meskipun responden memilih bank sebagai lembaga bantuan modal alternatif, tetapi semua responden mengaku mengalami permasalahan dengan bank, dengan tingkat kesulitan yang bervariasi seperti terlihat pada table di bawah.

4. Kalau ya, masalah tersebut apa?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Prosedur yang rumit dan berbelit-belit	12	
Jumlah agunan yang	13	

²⁰ Sri Adiningsih, ibid

dipersyaratkan terlalu besar		
Hanya diperbolehkan mendapatkan sedikit modal	11	
Kepercayaan kepada Usaha Kecil sangat kecil	8	
Lain-lain	1	
Total	50	100%

Data di atas menunjukkan bahwa tingkat permasalahan yang dihadapi pelaku usaha kecil dalam berhubungan dengan bank masih sangat tinggi. Namun dalam sebuah wawancara terpisah dengan pihak bank, data di atas dianggap tidak sepenuhnya benar karena mulai tahun 2000 pihak bank justru telah memberikan prioritas dan kepercayaan yang besar terhadap usaha kecil bila dibandingkan dengan usaha besar. Perbedaan cara pandang ini tentu bisa dipahami sebagai perbedaan posisi dan perspektif yang berbeda, pelaku usaha memandang masih mengalami kesulitan dan kurang percaya dari bank adalah disebabkan karena pelaku usaha menginginkan pelayanan yang lebih baik dari bank, tetapi bank sendiri berkeinginan untuk mengamankan modal yang diberikan kepada pelaku usaha kecil sehingga dibutuhkan perangkat prosedural untuk mengamankannya yang dikenal dengan *prinsip kehati-hatian*. Salah satu contoh dari aplikasi prinsip ini bisa dilihat dari beberapa klausul yang harus dipatuhi pelaku usaha kecil maupun bank, antara lain adalah;²¹

²¹ diambil dari lembar panduan perolehan Kredit Usaha Kecil (KUK) salah satu Bank Swasta Nasional.

1. Usaha Kecil yang akan meminta pinjaman modal tersebut harus terlebih dulu mengisi surat pernyataan dan form Verifikasi usaha kecil dan harus lolos verifikasi terlebih dahulu.
2. Kredit usaha kecil didefinisikan sebagai kredit investasi atau kredit modal kerja yang diberikan dalam rupiah atau volute asing kepada nasabah usaha kecil dengan plafon kredit keseluruhan maksimum Rp.350 juta untuk membiayai usaha yang produktif.
3. Kredit kepada usaha kecil dengan plafon sampai dengan Rp.25 juta (kecuali kartu kredit) tanpa melihat jenis penggunaannya untuk kegiatan produktif atau konsumtif.
4. Kredit yang disalurkan kepada usaha kecil dengan plafon Rp.350 juta melalui kerjasama pembiayaan bersama (joint financing) atau penerus kredit (channeling) ataupun pengambilalihan kredit dengan bank lain, atau BPR atau Lembaga Pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku.
5. Kredit dengan plafon maksimum Rp.350 juta kepada BPR termasuk KUK, bila melebihi dapat diperhitungkan sebagai KUK oleh Bank setelah direalisasikan oleh BPR kepada Usaha Kecil sesuai ketentuan perhitungan yang berlaku.
6. Kredit yang disalurkan dalam kerjasama Program Kemitraan Terpadu (PKT) antara Usaha Kecil dengan Usaha Besar dengan menyertakan Bank sebagai pemberi kredit, baik melalui pola langsung maupun tidak langsung dapat diperhitungkan sebagai KUK dengan plafon maksimum 700 juta untuk tiap usaha kecil. Kredit kepemilikan rumah took kepada Usaha Kecil

dengan maksimum plafon sebesar Rp. 350 juta untuk luas tanah maksimal 200 m2 dan luas tiap lantai Ruko tersebut maksimum 70 m2.

Klausul-klausul semacam ini pada dasarnya memang terlihat rumit bagi pelaku usaha dan secara implisit masih menunjukkan ketidakpercayaan bank kepada pelaku usaha kecil, tetapi di sisi lain dalam perspektif bank sangat diperlukan bagi kelancaran pengembalian kredit.

Untuk itu perlu komunikasi lebih baik antara pihak bank dan pelaku usaha dengan difasilitasi oleh regulasi pemerintah yang adil bagi pengembangan usaha kecil. Regulasi ini sangat diperlukan agar tidak terjadi kesalahpahaman antara bank dengan pelaku usaha kecil dalam perspektifnya masing-masing. Cara lain yang bisa dilakukan untuk menjembatani kelancaran komunikasi antara pengusaha kecil dengan bank adalah dengan menggunakan jasa lembaga penjaminan kredit. Dengan difasilitasi oleh lembaga penjaminan kredit maka di satu sisi kepentingan pengusaha kecil untuk memperoleh kredit dengan mudah dan tidak berbelit-belit serta jumlah yang besar bisa lebih terpenuhi, di sisi yang lain, pihak bank akan terlindungi keamanan kredit yang diberikan kepada pengusaha kecil dengan jaminan Lembaga Penjaminan Kredit.

Hal ini didukung oleh keterangan yang diberikan oleh salah satu bank swasta nasional yang menyebutkan bahwa kredit yang diberikan kepada pengusaha kecil adalah selalu dengan agunan yang jumlah nominal minimalnya sejumlah kredit yang diberikan (100%), bahkan seringkali nilai jaminan lebih tinggi dari nilai kredit, yaitu sebesar 25% apabila agunan yang diberikan adalah berupa real estate atau mobil. Tetapi apabila pengusaha kecil tersebut mendapatkan jaminan dari lembaga penjamin (baik *personal guarantee* maupun

company guarantee) maka pengusaha kecil bahkan bisa mendapatkan kredit dengan agunan 0%, setelah melalui proses analisa kualitatif dan kuantitatif.²²

Analisa kualitatif adalah analisa yang dilakukan oleh bank untuk melihat itikad baik dari pengusaha kecil untuk membayar kembali kredit yang diberikan bank (*willingness to pay*). Analisa ini meliputi;

- verifikasi usaha
- prospek usaha, yaitu melihat apakah usaha yang dilakukan didukung oleh pemerintah atau tidak, yang bisa diamati dari RAPBN maupun PROPENAS
- BI Checking, yaitu melihat apakah pengusaha tersebut masuk dalam Daftar Hitam Bank Indonesia (DHBI), dan Daftar Kredit Macet Bank Indonesia (DKMBI).
- menganalisa informasi yang diperoleh dari laporan masyarakat.

Sedangkan analisa kuantitatif adalah analisa yang dilakukan oleh bank untuk melihat kemampuan dari pengusaha kecil tersebut mengembalikan hutangnya (*ability to pay*), yaitu dengan melihat laporan keuangan dari bank tersebut sebelumnya (*past performance*).

Selanjutnya setelah melewati kedua proses ini maka kemungkinan besar bank akan memberikan kredit yang diminta. Namun dengan adanya larangan dari BI kepada bank untuk memberikan kredit tanpa jaminan maka jaminan itu tetap diberikan tetapi hanya sebatas jaminan yang diberikan oleh *personal guarantee* atau *company guarantee* dengan surat perjanjian saja. Dalam surat perjanjian itu pihak penjamin memberikan jaminan sebesar 100% nilai kredit.

²² Data diperoleh lewat wawancara dengan salah satu staf Bank Swasta Nasional.

Dengan demikian terlihat sekali sebenarnya pihak pengusaha kecil akan sangat terbantu bila Lembaga Penjaminan Kredit ini bisa lebih diperbanyak jumlahnya maupun cakupan wilayahnya serta disosialisasikan secara lebih luas ke masyarakat.

5. Apakah pada saat meminta pinjaman modal kepada bank, pernah menggunakan jaminan dari Lembaga Penjaminan Kredit?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Ya	7	
Tidak	43	
Total	50	100%

6. Kalau ya, penjaminan itu dalam bentuk apa?
(sebutkan).....

7. Apakah manfaat Lembaga Penjaminan Kredit bagi Usaha Kecil?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Kredit Lebih mudah didapat	3	
Prosedur lebih mudah	2	
Nilai Kredit makin besar	2	
Lain-lain	43	
Total	50	100%

8. Apa sajakah kesulitan yang dihadapi dalam berhubungan dengan Lembaga Penjaminan Kredit?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Jumlah Lembaga Penjaminan Kredit sangat sedikit		
Prosedurnya sulit		
Lain-lain		
Total	50	100%

9. Apakah semua Bank mau menerima pengajuan kredit dengan jaminan dari Lembaga Penjaminan Kredit?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Ya		
Tidak		
Total	50	100%

10. Kalau tidak, mengapa?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Bank belum percaya pada Lembaga Penjaminan Kredit		
Bank tidak percaya pada Usaha Kecil		
Tidak ada aturan hukum		

yang jelas dan tegas		
Lain-lain		
Total	50	100%

11. Apakah menurut anda perlu dibuat aturan hukum yang lebih konkrit dan tegas tentang Lembaga Penjaminan Kredit?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Ya		
Tidak		
Total	50	100%

12. Kalau ya, bentuk aturan hukum apa yang menurut anda paling tepat?

Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Undang-undang		
Peraturan Pemerintah		
Keputusan Presiden		
Keputusan Menteri		
Total	50	100%

Saran kepada pemerintah bagi pengembangan Usaha Kecil.....

Saran kepada lembaga pemberi modal bagi pengembangan Usaha Kecil.....

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian penelitian pada bab I hingga bab III dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut,

1. Kriteria mengenai Usaha Kecil, Usaha Menengah dan Usaha Besar di Indonesia masih beragam. Kriteria yang terdapat dalam undang-undang masih belum bisa diterapkan secara efektif di dalam praktek karena beberapa Lembaga Pemerintah yang ada justru memberikan pengertian dan batasan yang berbeda mengenai Usaha Kecil, Usaha Menengah dan Usaha Besar sehingga bisa menimbulkan kerancuan, terutama dalam memberikan bantuan permodalan.
2. Pemerintah, dalam hal ini Kementerian Negara Koperasi dan UKM, Departemen Perindustrian dan Perdagangan dan Bank Indonesia, telah memberikan perhatian terhadap Usaha Kecil dan Menengah dalam bentuk regulasi yang mendorong bagi perkembangan UKM. Tetapi dorongan ini masih perlu ditingkatkan dengan membuat regulasi yang lebih kuat dan detail yang memberikan perlindungan terhadap UKM serta pengembangannya.
3. Lembaga Penjaminan Kredit sangat diperlukan bagi pengembangan Usaha Kecil karena dalam praktek Usaha Kecil mengalami kesulitan dalam memperoleh modal yang disebabkan masih kurangnya kepercayaan bank kepada Usaha Kecil serta tuntutan bank yang menghendaki agunan yang besar apabila Usaha Kecil menginginkan

kredit yang besar yang sulit sekali dipenuhi tanpa adanya lembaga penjamin.

4. Lembaga Penjaminan Kredit masih kurang dikenal oleh pelaku usaha kecil sehingga meskipun secara teoritis sangat membantu pengembangan usaha kecil, tetapi peran dari Lembaga Penjaminan Kredit ini masih belum maksimal.

B. Saran

Dari kesimpulan di atas maka bisa direkomendasikan beberapa saran sebagai berikut,

1. Perlu dibuat penyeragaman persepsi mengenai batasan dan kriteria Usaha Kecil, Usaha Menengah dan Usaha Besar, untuk kemudian diformulasikan dan disepakati oleh lembaga-lembaga yang terkait sehingga tidak menimbulkan kerancuan dalam mengeluarkan kebijakan bagi pengembangan Usaha Kecil.
2. Perlu dibuat payung hukum yang lebih kuat bagi keberadaan Lembaga Penjaminan Kredit dalam system hukum Indonesia pada tingkat undang-undang atau peraturan pelaksanaannya agar pelaksanaan penjaminan bagi Usaha Kecil dapat berjalan lebih efektif dan mempunyai daya dorong yang kuat bagi lembaga-lembaga keuangan pemberi kredit bagi Usaha Kecil.
3. Perlu dibentuk Lembaga Penjaminan Kredit yang lebih banyak di daerah-daerah mengingat saat ini keberadaan Lembaga Penjaminan Kredit hanya terdapat di beberapa kota besar dalam jumlah yang masih sangat sedikit.
4. Perlu sosialisasi yang lebih luas akan adanya Lembaga Penjaminan Kredit bagi UKM agar lembaga ini bias lebih dikenal oleh masyarakat

sebagai salah satu alternatif untuk mempermudah mendapatkan tambahan permodalan.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Badan Penelitian dan Pengembangan Koperasi dan Pengusaha Kecil Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil, *Statistik Koperasi dan Pengusaha Kecil*, Jakarta, 1995
- Departemen Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah RI, *Statistik Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah*, Jakarta, 1999
- Haerumen H, Peningkatan Daya Saing Industri Kecil Untuk Mendukung Program PEL, Makalah Seminar Peningkatan Daya Saing, Graha Sukofindo, Jakarta, 2000.
- Marzuki Usman, Komitmen Pengembangan Usaha Kecil, dalam Kiat Sukses Pengusaha Kecil, IBI, 1997
- Pandji Anoraga dan H Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Rineka Cipta, Jakarta, 2002
- Pardede, FR, Analisis Kebijakan Pengembangan Industri Kecil di Indonesia, Tesis Megister Program Studi Teknik dan Management Industri, Institut Teknologi Bandung, 2000.
- Priyadi Atmadja, *Pengembangan KSP dan USP Koperasi Sebagai Lembaga Keuangan*, Yayasan Studi Perkotaan, Jakarta, 2002

Pusat Data dan Informasi Departemen Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah,
Statistik Pengusaha Kecil, Jakarta 1999

Tiktik Sartika Partomo dan Abd Rachman Soejoedono, *Ekonomi Skala
Kecil/Menengah dan Koperasi*, Ghalia Indonesia, Jakarta 2002

MAKALAH

Sri Adingingsih, *Regulasi dan Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah*,
disampaikan pada Seminar Pembangunan Hukum Nasional VIII di
Bali, 14-18 Juli 2003.

PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

UU No. 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil

Keputusan Presiden Nomor 99 Tahun 1998 Tentang Bidang/Jenis Usaha Yang
Dicadangkan Untuk Usaha Kecil Dan Bidang/Jenis Usaha Yang
Terbuka Untuk Usaha Menengah Atau Usaha Besar Dengan Syarat
Kemitraan

Keputusan Presiden Nomor 51 Tahun 2000 Tentang Badan Pengembangan
Sumberdaya Koperasi Dan Pengusaha Kecil Menengah

Keputusan Presiden Nomor 127 Tahun 2001 Tentang Bidang/Jenis Usaha Yang
Dicadangkan Untuk Usaha Kecil Dan Bidang/Jenis Usaha Yang
Terbuka Untuk Usaha Menengah Atau Besar Dengan Syarat
Kemitraan

Instruksi Presiden (INPRES) No. 10 Tahun 1999

Keputusan Bersama Asisten Menteri Negara Investasi Bidang Peningkatan
Kemampuan Badan Usaha Nasional Dan Direktur Jenderal Bina
Pengusaha Kecil Dan Menengah Departemen Koperasi, Pengusaha
Kecil Dan Menengah Nomor 01/SKB/ASMENIV/X/98 DAN
NOMOR 03/SKB/PKM/X Tentang Petunjuk Pelaksanaan
Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Kemitraan Dalam Rangka
Penanaman Modal.

Keputusan Bersama Menteri Negara Investasi/Kepala Badan Koordinasi
Penanaman Modal Dan Menteri Koperasi, Pengusaha Kecil Dan
Menengah Nomor 22/SK/1998 Dan Nomor 07/SKB/M/VII/1998
Tahun 1998 Tentang Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Kemitraan
Dalam Rangka Penanaman Modal

Keputusan Menteri Keuangan Nomor 383/KMK.08/2002 Tahun 2002 Tentang
Penarikan Pengurusan Piutang Negara Dalam Rangka Pelaksanaan
Keputusan Presiden Nomor 56 Tahun 2002 Tentang Restrukturisasi
Kredit Usaha Kecil, Dan Menengah

Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 486/KMK.017/ 1996 Tentang Perusahaan
Penjaminan.

Rabu, 9 Februari 2000

Usaha Kecil Menengah Belum Juga Tersentuh

Jakarta, Kompas

Pengembangan usaha kecil dan menengah diakui oleh Menteri Negara
Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Zarkasih Nur belum dapat

berjalan baik. Hal itu antara lain karena anggaran untuk program tersebut sangat kecil. Hingga sekarang, bisa dikatakan pengusaha kategori itu masih belum tersentuh.

Oleh karena itu, Zarkasih menyatakan wajar bila masyarakat menilai dalam 100 hari kerjanya, Kabinet Persatuan kurang memperhatikan ekonomi kerakyatan. "Harus diakui dalam 100 hari ini kita masih menggumuli soal-soal makro, seperti restrukturisasi, rekapitalisasi perbankan dan sebagainya, sebab hal itu juga akan sangat berpengaruh bagi sektor riil," katanya dalam perbincangan dengan *Kompas* di ruang kerjanya di Jakarta, Selasa (8/2).

Kecilnya anggaran untuk pengembangan usaha kecil dan menengah terlihat antara lain dari kredit untuk sektor itu. Kredit yang disalurkan melalui PT Permodalan Nasional Madani, dana permulaannya hanya sekitar Rp 300 milyar. Padahal, jumlah pengusaha kecil dan menengah saat ini sekitar 38 juta, atau sekitar 99 persen dari jumlah seluruh pengusaha di Indonesia.

"Bandingkan jumlah itu dengan dana yang dikucurkan untuk rekapitalisasi perbankan (sejauh ini mencapai Rp 360 triliun)," kata Zarkasih.

Untuk itu, lanjut Zarkasih, pemerintah sedang mengupayakan bantuan luar negeri untuk disalurkan sebagai kredit bagi pengusaha kecil menengah. "Dan nanti pemerintah memberi subsidi bunga, seperti pada kredit usaha tani (KUT)," ujarnya.

Sementara sumber *Kompas* di pemerintahan yang layak dipercaya, menyebutkan untuk mengembangkan usaha kecil dan menengah, lewat Miyazawa Plan Jepang telah menyatakan kesediannya untuk mengucurkan pinjaman sekitar Rp 30 triliun.

Menurut Zarkasih, kendala bagi pengembangan usaha kecil dan menengah bukan hanya di sektor permodalan, tetapi juga sumber daya manusia, dan pemasaran. "Ini yang juga harus kita perbaiki. Jangan nanti nasibnya seperti petani bawang merah, dapat kredit yang membuat mereka dapat meningkatkan produksinya, tetapi tidak diimbangi dengan

pengembangan pasar, akhirnya terjadi *over supply* dan harganya jatuh," ungkapinya.

Sementara mengenai KUT, Zarkasih menjelaskan, per 1 April 2000 bank penyalur KUT harus bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit yang disalurkan. Selama ini tanggung jawab pengembalian kredit diemban oleh pemerintah, 11 bank penyalur hanya bertanggung jawab dalam penyalurannya.

"Mulai 1 April sudah harus *executing*. Bank harus bertanggung jawab terhadap pengembalian KUT," tutur Zarkasih. Keputusan itu, katanya, sesuai dengan *letter of intent* yang telah ditandatangani dengan IMF.

Menurut Zarkasih, 11 bank penyalur KUT menyatakan tidak siap jika harus bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit. "Mereka minta waktu dua tahun, karena berkaitan dengan kemampuan mereka melaksanakan hal itu di lapangan," kata Zarkasih.

Padahal, ketentuan itu harus terlaksana per 1 April 2000. Dikatakan, dengan ketentuan *executing*, kontrol terhadap penyaluran KUT menjadi lebih baik. Bank akan sangat berhati-hati menyalurkan kredit, karena bank harus bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit yang disubsidi bunganya oleh pemerintah sebesar 10,5 persen.

"Dengan *chanelling* seperti selama ini, bank hanya menyalurkan, dan tidak bertanggung jawab terhadap pengembaliannya. Pemerintah yang harus bertanggung jawab," kata Zarkasih Nur.

Selain kesiapan bank, masalah lain yang harus diantisipasi adalah kesiapan petani untuk memenuhi segala persyaratan untuk mendapatkan kredit. "Dengan kewajiban bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit, bank penyalur pasti sangat ketat menetapkan persyaratan kredit, ini yang akan dihadapi oleh petani," ujar Zarkasih. Untuk KUT dianggarkan sebesar Rp 7,3 triliun melalui surat utang pemerintah (SUP). (ely)

>Selasa, 30 Oktober 2001

ADB-TA Usulkan Dibentuk Bank Khusus Mendanai UKM

Jakarta, Kompas

Lembaga Asian Development Bank-Technical Assistance (ADB-TA) untuk pengembangan usaha kecil menengah (UKM) mengusulkan agar Pemerintah Indonesia bersama lembaga keuangan mendirikan sebuah bank yang khusus menangani kredit UKM. Kehadiran bank khusus itu diharapkan dapat mengelola dana secara efektif dan efisien seperti yang diinginkan dalam program pemulihan ekonomi.

Demikian Kjell A Olsen, konsultan ADB-TA, kepada wartawan di Jakarta, Senin (29/10). Bank UKM yang diusulkan itu, menurut Olsen, takkan menghimpun dana dari masyarakat seperti bank lainnya. Bank ini akan mendapat dana dari investor. Para investor tersebut diberi kesempatan memiliki saham dalam bank itu, tetapi dalam porsi minoritas, maksimal 25 persen. Tujuannya, agar lembaga keuangan asing tetap percaya pada bank tersebut.

Sebagian modal lagi diperoleh dari pemerintah dengan cara mengeluarkan obligasi. Pemerintah juga diharapkan memberikan keringanan pajak atas obligasi itu, sehingga tingkat suku bunga bisa ditekan. Ini dianggap sebagai subsidi pemerintah.

Jika bank UKM dibentuk, maka aktiva awal diperkirakan mencapai Rp 16,4 trilyun. Sebanyak Rp 14,9 trilyun diambil dari dana yang selama ini dikelola Bank Ekspor Indonesia. Sisanya dari Permodalan Nasional Madani (PNM). Tetapi, dana itu bukan milik PNM, melainkan dana milik Bank Indonesia yang diserahkan untuk dikelola. Jumlah aktiva itu akan terus meningkat, sebab ada kecenderungan didapatkan hibah dalam bentuk dana murah sekitar 10 juta-20 juta dollar AS dari donatur asing.

Melihat dana yang disediakan pemerintah, menurut Olsen, pihaknya menilai administrasi yang dijalankan kurang efektif. Alasannya, cukup banyak lembaga yang memberikan dana, dan pengelolaannya pun

menghabiskan biaya yang tidak sedikit dengan tingkat kemacetan yang tinggi, yakni berkisar 30-40 persen.

"Maka, pilihannya adalah membentuk bank khusus UKM. Bank UKM yang dibentuk ini takkan memberikan kredit langsung kepada pengusaha kecil dan menengah. Sekitar 75 persen modal disalurkan melalui bank perkreditan rakyat (BPR), koperasi, dan bank umum. Kemudian sisanya lewat lembaga keuangan seperti ventura dan sejenisnya," katanya.

Saat ini, menurut Olsen, jumlah pengusaha kecil diperkirakan kurang lebih 10 juta orang, sedangkan pengusaha menengah sekitar 10.000 orang. "Apabila aktiva bank UKM dikelola secara maksimal, laba bersih yang diperoleh bisa mencapai minimal Rp 500 milyar per tahun," jelasnya.

Gagasan pembentukan bank UKM ini, katanya, akan disampaikan kepada Pemerintah Indonesia pada pertengahan November 2001. Apabila disetujui, maka akan secepatnya direalisasikan, sebab kehadiran bank semacam itu sudah sangat dibutuhkan dan ditunggu-tunggu masyarakat.

"Bahkan, dengan pendirian bank UKM ini pemerintah akan terhindar dari risiko kemungkinan penyalahgunaan dana bantuan," ujar Olsen.

Sejak Mei 2001, ADB mengorganisasikan dana-dana murah dari lembaga keuangan asing sebesar 200 juta dollar AS. Dana yang berbunga dua persen per tahun itu telah didistribusikan ke UKM di kawasan timur Indonesia melalui Bank Pembangunan Daerah setempat. Jangka waktu pinjamannya 15 sampai 20 tahun. **(jan)**

>Sabtu, 3 November 2001

Solusi bagi UKM Jangan Cuma Wacana

Jakarta, Kompas

Lembaga swadaya masyarakat (LSM) yang menaruh perhatian terhadap keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM), sebaiknya benar-benar

memberi solusi atas permasalahan, dan tidak hanya sebatas wacana. Kelompok UKM selama ini menghadapi tiga persoalan utama yang tidak pernah terselesaikan, yakni manajemen, pemasaran, dan permodalan.

Demikian Made Sudiarsa, Staf Ahli Pengembangan Iklim Usaha Menteri Negara Koperasi dan UKM, di Jakarta, Jumat (2/11). Hal itu diutarakan berkaitan dengan akan diresmikannya Center for Development of Small and Medium Enterprises of Indonesia (CD-SMEs) di sembilan provinsi, minggu depan.

Menurut Made, setelah krisis ekonomi melanda negeri ini, yang bisa bertahan dan terus berproduksi hanya kelompok UKM, yang kandungan bahan bakunya 100 persen lokal. Jumlah UKM saat ini mencapai 40 juta unit, dan cuma 41.000 unit di antaranya yang masuk kategori menengah.

"Keberadaan UKM ini dimanfaatkan lembaga swadaya masyarakat untuk membantu, tetapi sampai sekarang belum membuahkan hasil. Sementara, UKM sendiri masih saja sulit memasarkan produknya karena buta pasar dan tidak punya modal kerja," katanya.

Dengan kondisi ini, CD-SMEs diharapkan tidak hanya memberikan pelayanan berupa konsultasi memperoleh kredit, tanpa didukung dana. Lembaga ini juga harus bisa memberikan informasi seluas-luasnya menyangkut pangsa pasar di dalam dan luar negeri.

Sementara, Presiden Direktur CD-SMEs Indonesia Ida Bagus Putu Sarga menjelaskan, lembaga ini bersifat *multimention networking* yang memiliki misi, bekerja sama dengan 14 lembaga pemerintah maupun swasta termasuk bank pemerintah, untuk meningkatkan daya saing UKM guna memasuki pasar global yang sangat kompetitif.

Ditambahkan, misi lembaga yang tahap awal dibuka di sembilan kota yakni Jakarta, Cirebon, Jepara, Yogyakarta, Sidoarjo, Denpasar, Makassar, Padang, dan Balikpapan, ini bertindak sebagai pelaksana pembinaan dan pengembangan serta memfasilitasi UKM, supaya dapat mengembangkan dirinya menjadi UKM yang tangguh, kuat, modern, dan

berdaya saing global. Sampai tahun 2004 diharapkan bisa membangun 400 SMEs Center di seluruh Nusantara. (eta)

>Senin, 3 Desember 2001

UKM, antara Diberdayakan dan Diperdayakan

TAHAN banting. Istilah yang mungkin tepat untuk menggambarkan keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) ditengah situasi yang serba tidak menentu dan penuh ketidakpastian, sejak krisis melanda negeri ini pada pertengahan tahun 1997 hingga saat ini. Di antara rontoknya konglomerat karena belitan utang, atau ketidakmampuan optimalisasi kapasitas produksinya karena seretnya pasokan bahan baku yang harus diimpor, sebagian besar UKM justru tetap bertahan. Pengusaha di skala itu masih terus bergerak walau memikul beban yang lumayan berat, namun tetap masih bisa berdiri dan berjalan. Bagi UKM memiliki kandungan lokal yang besar, kekuatannya untuk bertahan semakin besar. Mereka pun relatif mampu mencapai optimalisasi produksi. Terbukti dari data yang ada, jumlah usaha yang masuk dalam kelompok ini mencapai 40 juta unit, yang 41.000 di antaranya masuk kategori usaha menengah, dan selebihnya usaha kecil.

Pada masa krisis ini kontribusi kegiatan ekspor terbesar diberikan oleh kelompok UKM. Bergugurannya perbankan tidak membuat para pelaku UKM gamang, karena kekuatan modal kerja mereka tidak bergantung sepenuhnya pada lembaga perbankan. mereka mampu hidup dengan modal sendiri, kalau pun ada dukungan bank itu pun jumlahnya tidak besar. Prinsip kata sektor ini begitu fleksibel, sehingga mereka bisa ke luar masuk pasar lokal maupun ekspor lebih cepat. Kegiatan ekspor UKM terbanyak terjadi di sub sektor industri tekstil, produk tekstil, mebel, sepatu, mainan anak-anak, kerajinan kulit, rotan, dan kelapa sawit.

Menurut data Survei Business Intelligence Report (BIRO) tentang prospek UKM Nasional yang dilaksanakan Februari-April 2001 di wilayah Jabotabek menunjukkan, 80 persen dari UKM memiliki investasi di bawah 1 juta dollar AS, lalu 72,5 persen omzetnya di bawah 1 juta dollar AS. Itu data strata UKM berdasarkan modal. Namun yang lebih menakjubkan adalah, di saat badai krisis menghantam sejak pertengahan tahun 1997

hingga awal tahun 2001, malah muncul 99 UKM yang berorientasi ekspor. Padahal, di lain sisi banyak perusahaan afiliasi konglomerat yang harus dilikuidasi karena tak mampu lagi bertahan. Fakta itu semakin menguatkan dugaan berbagai pihak bahwa sektor ini memang kuat dan fleksibel, jika kita cuplik kembali data BIRO. Menurut survei BIRO diketahui 60 persen UKM memiliki rasio penjualan ekspor lebih dari 40 persen, bahkan 29 persen diantaranya rasio ekspornya diatas 86 persen.

Terpaan badai krisis yang hingga kini belum dapat ditepis seluruhnya itu telah memberi kesadaran akan keberadaan UKM. Bahkan dengan berlebihan beberapa kalangan menjadikannya sebagai monumen bagi dunia usaha dan perbankan, yang selama ini cenderung mengabaikan keberadaannya. Penghargaan yang tinggi terhadap UKM layak diberikan, karena terbukti bank-bank yang berorientasi pada kredit kecil terselamatkan. Berbeda dengan bank-bank yang berorientasi pada konglomerasi, yang kini harus menjalani "rawat inap" di Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) karena harus direstrukturisasi.

UKM telah menunjukkan eksistensinya dalam perekonomian nasional dengan pelbagai kontribusi, baik dari sisi makro maupun mikro. Ini sebenarnya fakta lama, namun tidak pernah terangkat ke permukaan.

Kisah sukses UKM, dan berbagai pujian yang dilontarkan kepada sektor ini ternyata tidak berbanding lurus dengan kepedulian untuk mengangkat sektor UKM ke jenjang yang lebih tinggi dalam kancah perekonomian negeri ini. UKM masih dipandang sebelah mata, setidaknya ini tampak dari rendahnya distribusi kredit kepada UKM.

Sepanjang tahun 2001 kredit kepada UKM dan Koperasi (UKMK) hanya sekitar Rp 22 trilyun dari total kredit perbankan sebesar Rp 300 trilyun. Ini karena perbankan tidak mengubah paradigmanya. Mereka memandang UKM sebagai pengusaha lemah yang tidak memiliki modal besar, padahal bila paradigmanya dibalik, yaitu melihat UKM sebagai mitra dan konsumen yang potensial untuk dibesarkan, maka perbankan akan lebih "ramah" kepada UKM.

Ketidakhahaman terhadap karakter UKM tercermin pula dalam menetapkan definisi kredit usaha kecil (KUK). Tidak ada keseragaman

definisi KUK dikalangan perbankan. BI memberi definisi, semua pinjaman dengan nilai maksimum Rp 500 juta termasuk dalam KUK. Sementara, yang tidak termasuk dalam KUK adalah pinjaman yang disalurkan kepada perusahaan yang memiliki aset produktif lebih besar dari Rp 200 juta, dan omzet yang lebih besar dari Rp 1 milyar per tahun.

Sementara bank-bank lain memiliki definisi yang berbeda terhadap kredit UKM. BRI misalnya, menetapkan kredit Kupedes (Kredit Usaha Pedesaan) hingga Rp 50 juta, termasuk kredit mikro. Bank lainnya, mendefinisikan kredit dari Rp 10 juta - Rp 200 juta sebagai kredit konsumtif, kredit Rp 100 juta - Rp 5 milyar sebagai pinjaman usaha menengah.

Ketidakeragaman dalam mendefinisikan kredit untuk UKM, dan tidak membedakan pengertian antara pengusaha dan perusahaan telah melahirkan berbagai salah pengertian dan kebingungan di jajaran para pengambil keputusan. Akibatnya, kebijakan perkreditan untuk sektor UKM tidak pernah tepat sasaran. Apalagi, per-bankan mematok suku bunga kredit yang sangat tinggi, sekitar 17 - 20 persen membuat UKM sektor riil tidak mampu lagi bergerak.

Dengan situasi seperti itu, keberadaan lembaga keuangan yang dapat melayani kebutuhan ekonomi rakyat menjadi mutlak adanya. Pemerintah dalam hal ini diharapkan hanya sebagai mobilisator, yaitu mendorong bank dan BUMN, agar melayani kebutuhan ekonomi rakyat. Membuat kebijakan yang memperlancar distribusi dan akses UKM kepada sumber daya ekonomi.

Sebagai mobilisator, pemerintah diharapkan dapat menggerakkan lembaga keuangan yang dekat dengan UKM, khususnya di pedesaan. Selama ini KUD yang diharapkan dapat menjadi lembaga pembiayaan yang efektif dimasyarakat, namun hingga saat ini peran itu belum dapat dijalankan dengan baik. Bahkan, karena bentuknya yang koperasi, KUD justru menjadi penghambat pengelolaan lembaga keuangan yang profesional.

BERKEMBANGNYA lembaga kredit di tingkat masyarakat yang paling bawah akan berdampak positif terhadap pengembangan kawasan pedesaan. Sebab masyarakat akan terbantu dalam pendanaan untuk mengembangkan potensi-potensi usaha di wilayahnya, yang lambat laun akan menjadikan pedesaan kompetitif dalam tatanan perekonomian global. Keberadaan lembaga kredit di pedesaan akan menstimulasi masyarakat pedesaan menjadi masyarakat yang maju, mandiri, dan sejahtera dalam mekanisme pasar

Bila semua itu berjalan, tanpa distorsi-distorsi, sesuai hukum ekonomi maka investasi akan berkembang di pedesaan, dan hanya di kawasan yang investasinya berkembang pertumbuhan akan terjadi. Ini hanya bisa terjadi bila pemerintah dapat menciptakan iklim, sehingga perekonomian di tingkat terbawah, yaitu desa, tidak menjadi ekonomi berbiaya tinggi. Gagasan ini mudah diucapkan, akan tetapi tidak sederhana untuk dilaksanakan. Hal itulah salah satu alasan dibentuk pemerintahan.

Menyahuti gagasan yang dilontarkan oleh banyak pihak itu, pemerintah melalui Kantor Menteri Negara Koperasi/Usaha Kecil Menengah pada pertengahan tahun 2001 mengeluarkan kebijakan mengembangkan lembaga keuangan mikro (LKM). Dana kompensasi subsidi BBM tahun 2001 yang dialokasikan kepada program Menegkop sebesar Rp 50 milyar, digunakan untuk modal pengembangan LKM. Dana ini lebih kecil dibanding tahun 2000 yang masih sebesar Rp 350 milyar.

LKM akan dikembangkan di 175 kabupaten, dan tiap kabupaten mendapat dana untuk lima hingga enam LKM. Setiap LKM akan mendapat alokasi dana sebesar Rp 50 juta. Bila pengelolaan dana tersebut berjalan baik, maka dana itu akan ditarik kembali dan akan diberikan kepada LKM yang lain yang membutuhkan.

Persyaratan yang ditetapkan untuk menjadi LKM yang layak mendapat alokasi dana dari Menegkop, tidak perlu berbadan hukum. Akan tetapi harus mengakar di masyarakat dan sudah melakukan usaha simpan pinjam secara aktif kepada anggota minimal dalam setahun terakhir.

Punya anggota produktif minimal 45 orang, belum pernah mendapat bantuan dana bergulir dari proyek sejenis dalam lima tahun terakhir, dan lolos dari seleksi yang dilakukan oleh tim pengawas di tingkat kabupaten/kota.

Meski ada keunggulan yang melekat pada LKM dibanding bank umum, antara lain dari faktor lokasi yang memungkinkan lembaga itu menjangkau nasabah pengusaha kecil dan mikro, luwes dalam bertransaksi, serta punya kedekatan budaya dan psikologis dengan nasa-bahnya, namun ada kerawanan-kerawanan yang patut diwaspadai. Yaitu tidak ketatnya manajemen penyaluran, tidak ditetapkannya sanksi bila ada pelanggaran penyaluran dana, dan tidak adanya kegiatan pendampingan untuk menjaga kontinuitas keberhasilan usaha kecil/mikro. Akibatnya, Kantor Menegkop hanya seperti melaksanakan program "bagi-bagi rezeki", ketimbang instansi yang benar-benar peduli dan serius memberdayakan UKM.

KETIDAKPAHAMAN terhadap karakter UKM telah membuat persepsi pemerintah meleset dalam melihat UKM. Hingga menjelang berakhirnya tahun 2001, program LKM menjadi satu-satunya program "unggulan" untuk memberdayakan UKM, karena tampaknya pemerintah hanya melihat persoalan pendanaan yang menjadi hambatan bagi UKM.

Padahal, bagi sebagian besar UKM yang banyak terdapat di daerah lemahnya manajemen dan penerapan teknologi menjadi kendala untuk berkembang lebih lanjut. Selain ketidakmampuan menjaga konsistensi mutu, juga tidak mampu secara cepat menyesuaikan diri dengan tuntutan perubahan mode di masyarakat.

Bagi produk yang berorientasi ekspor, ketergantungan kepada eksportir pengumpul yang banyak tersebar di sentra-sentra industri kecil telah membuat margin keuntungan yang diperoleh UKM jauh lebih kecil dibanding kalau dapat melakukan ekspor sendiri. Kendala melakukan ekspor secara individu akibat dari keterbatasan mendapat akses informasi pasar global, termasuk produk yang diminati oleh konsumen di luar negeri.

Perilaku birokrasi ikut mempersulit keberadaan UKM. Perizinan yang berbelit-belit dan tidak transparan telah membuat UKM terjebak dalam ekonomi biaya tinggi. Meski secara resmi tidak ada pungutan yang harus dibayar, namun banyak *invisible cost* yang harus dibayar oleh para pelaku UKM, mulai dari mendapat surat keterangan domisili dari lurah, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), hingga Surat Tanda Daftar Usaha Perdagangan (STDUP). Kalangan pelaku UKM menyatakan minimal dibutuhkan Rp 200.000 untuk mendapatkan semua surat-surat itu.

Kondisinya sangat kontras bila dibandingkan dengan yang berlaku di Australia. Bila seorang rakyat kecil ingin membuka usaha, uluran tangan yang antusias akan diberikan, berbagai peluang ditawarkan, bahkan modal usaha pun dibantu. Di Banglades, 80 persen uang yang beredar di negara itu dikelola oleh lembaga swadaya masyarakat yang mengembangkan berbagai jenis perekonomian rakyat. Di Indonesia sebaliknya, warung atau usaha yang dibuka oleh rakyat kecil justru setiap saat terancam penggusuran atas nama pembangunan, yang ujung-ujungnya adalah "memanjakan" yang besar.

Padahal, bila ditelusuri lebih lanjut justru yang besar itulah yang membuat terpuruknya perekonomian negeri ini. Simak saja jumlah kredit macet 200 obligor besar yang kini menjadi pasien BPPN, yang mencapai Rp 242,6 trilyun. Sementara dari 213.496 UKM yang menjadi pasien BPPN, kreditnya hanya sebesar Rp 13,6 trilyun, itu pun Rp 3,715 trilyun terkait dengan 200 obligor besar. Total kredit macet UKM tersebut masih jauh dibawah kredit macet Texmaco Grup yang mencapai Rp 17 trilyun.

Bahkan, dari data Bank Indonesia sepanjang krisis moneter berlangsung KUK senantiasa mempunyai tingkat kolektibilitas kredit lebih baik, dibandingkan kredit non-KUK. Akhir tahun 2000, dan juga diproyeksikan untuk tahun 2001 kredit bermasalah (NPL - *non performing loans*) kredit KUK hanya lima persen, sementara NPL kredit non-KUK mencapai 21,4 persen. Ini karena tingkat ke-patuhan nasabah usaha kecil le-bih tinggi, dibanding nasabah usaha besar. Terbukti, yang dibutuhkan oleh UKM bukan subsidi, akan tetapi ketersediaan dana yang tepat waktu dan tepat jumlah, serta sederhana dalam prosedur.

Pemerintah dalam situasi seperti saat ini memang tidak bisa dituntut untuk bersikap sama dengan yang berlaku di Australia dan Banglades. Namun, cu-kup dengan tidak membuat kebijakan yang diskriminatif, dan tidak "menggangu", sudah sebuah berkah yang besar buat UKM. *

>Senin, 18 Februari 2002

Pemerintah Fokuskan Empat Langkah untuk Perkuat Bidang UKM

Jakarta, Kompas

Paket kebijakan pemulihan ekonomi yang akan diluncurkan oleh pemerintah pada Maret 2002 untuk sektor usaha kecil dan menengah (UKM) difokuskan pada empat hal, yaitu memberi pelayanan dan kemudahan bagi UKM, melakukan restrukturisasi UKM, membuka akses pelayanan perbankan khusus bagi UKM, dan pembinaan sumberdaya manusia.

"Kebijakan untuk UKM tidak terlepas dari sektor-sektor lain. Kebijakan untuk UKM adalah bagian dari keseluruhan program pemulihan ekonomi, dan itu meliputi empat hal tersebut," tutur Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Alim Marwan Hanan di Jakarta, Sabtu (16/2).

Dijelaskan, memberi pelayanan dan kemudahan bagi UKM pada dasarnya adalah melakukan berbagai deregulasi terhadap peraturan-peraturan yang selama ini memberatkan UKM. Antara lain dengan menyederhanakan ketentuan perizinan bagi UKM, menghilangkan berbagai hambatan yang dihadapi UKM yang membuat UKM bekerja tidak efisien dan terjerat ekonomi biaya tinggi.

"Program ini tidak bisa berdiri sendiri, tetapi terkait dengan kebijakan di institusi lain, seperti Depperindag dan sebagainya. Bagaimana detail dari program ini sedang dibahas secara mendalam," ujarnya.

Program riil yang dilakukan sehubungan dengan program pelayanan kemudahan bagi UKM adalah meningkatkan produk UKM. "Ini termasuk membuka pasar-pasar baru bagi produk UKM, baik di dalam maupun di luar negeri; membuka akses permodalan, dan akses bagi peningkatan produksi; serta memperbaiki infrastruktur untuk menunjang pelaksanaan program-program tersebut," katanya.

Masalah ribuan UKM

Untuk restrukturisasi UKM, menurut Alimarwan, fokus utama adalah menyelesaikan sesegera mungkin persoalan ribuan UKM yang saat ini asetnya terancam dieksekusi, baik yang di BPPN mau pun yang ada di bank BUMN, bank swasta, mau pun Ditjen Piutang dan Lelang Negara.

"Restrukturisasi utang UKM ini perlu, agar ribuan UKM bisa bergerak lagi. Sebab, dari data yang ada agunan dan pembayaran yang telah dilakukan UKM selama ini sudah jauh lebih besar dari utangnya. Akibatnya perbankan membuat UKM ikut terjerat dan terancam asetnya dilelang. Program ini menjadi bagian dari program besar di sektor keuangan dan perbankan," kata Alimarwan.

Selama ini kredit UKM tidak pernah direstrukturisasi oleh BPPN. Yang dilakukan BPPN adalah menjual kredit UKM kepada bank lain. Saat ini ada empat institusi yang memegang portofolio kredit UKM, yaitu Ditjen Piutang dan Lelang Negara Departemen Keuangan, BPPN, bank BUMN, dan bank swasta.

Terobosan lain yang akan dilakukan untuk menggerakkan sektor riil UKM adalah membuka sistem pelayanan perbankan khusus bagi UKM. Ini untuk mengatasi kendala permodalan yang selama ini dihadapi UKM. Di sisi lain, dilakukan pembinaan untuk meningkatkan sumberdaya manusia yang ada di sektor UKM. (ely)

>Rabu, 6 Maret 2002

Pemerintah Tunjuk LKMN untuk Restrukturisasi

KUKM

Jakarta, Kompas - Pemerintah akan menunjuk Lembaga Keuangan Milik Negara (LKMN) untuk melakukan restrukturisasi koperasi, usaha kecil dan menengah (KUKM). Penunjukan LKMN yang diberi tugas khusus mengembangkan KUKM ini dilakukan oleh Tim Restrukturisasi Utang KUKM. Demikian Menteri Negara Koperasi dan UKM Alimarwan Hanan dalam Rapat Kerja Komisi V DPR dengan Menkop dan UKM di Jakarta, Selasa (5/3). "LKMN itu diberi tugas untuk penyehatan atau restrukturisasi usaha KUKM. LKMN yang ditunjuk ditetapkan melalui Keputusan Menkop dan UKM," tuturnya.

Menjawab pertanyaan, apakah LKMN tersebut Bank BUMN, Alimarwan menegaskan, "Yang pasti bukan perbankan. Lembaga apa yang akan ditunjuk, masih dalam pembahasan tim."

Pembentukan Tim Restrukturisasi Utang KUKM sendiri, menurut Alimarwan, dilakukan untuk mempercepat pelaksanaan restrukturisasi utang UKM. Tim yang terdiri dari Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Perdagangan, Menkop dan UKM, Menteri Pertanian, serta pejabat eselon I yang terkait dengan persoalan restrukturisasi utang KUKM.

"Tim ini yang akan membahas masalah restrukturisasi utang UKM, termasuk melakukan pemilahan KUKM mana yang harus direstrukturisasi utangnya, dan mana yang tidak layak direstrukturisasi," ujar Alimarwan.

Secepatnya

Dijelaskan, Presiden Megawati Soekarnoputri meminta, agar restrukturisasi utang UKM diselesaikan secepatnya. "Bahkan, Ibu Presiden mengharapkan pada bulan Maret ini sudah ada tanda-tanda penyelesaian," tutur Alimarwan.

Menanggapi langkah-langkah yang akan diambil oleh pemerintah untuk melakukan restrukturisasi KUKM, Ketua Dewan Koperasi Indonesia Sutrisno Iwantonno menyatakan, apapun lembaga yang menangannya harus melibatkan unsur UKM dan koperasi yang mengetahui betul

permasalahan tersebut. "Jangan lagi portofolio kredit UKM dijual lagi ke lembaga lain seperti bank, itu akan memberatkan UKM, seperti yang terjadi sekarang," katanya.

Iwan mengharapkan, sebelum melakukan restrukturisasi, dilakukan pemilahan terhadap UKM yang menjadi debitor. "Harus ada pemilahan yang jelas, mana yang harus direstrukturisasi dan mana yang tidak. Meskipun UKM yang pinjam, tetapi kalau untuk konsumsi, beli mobil atau rumah, tidak perlu direstrukturisasi," katanya.

Hanya UKM yang produktif, menurut Iwan, yang mengambil kredit untuk investasi atau modal kerja yang utangnya perlu direstrukturisasi. "Untuk UKM seperti itu memang harus ada keringanan. Debitor besar saja diberi kelonggaran-kelonggaran, masak yang kecil dan menengah tidak," ujarnya.

Bukan seluruhnya

Bido A Budiman dari The Asia Foundation pun sependapat. Menurut dia, restrukturisasi utang UKM seharusnya dilakukan dengan melihat kasus per kasus. Upaya pemerintah menyelamatkan UKM dengan cara merestrukturisasi utang UKM, sebaiknya tidak diberlakukan bagi seluruh UKM yang selama ini ditangani BPPN.

"Sebelum merestrukturisasi, perbankan harus benar-benar melakukan penelitian terhadap perusahaan tersebut. Kalau usaha tersebut tidak ada tanda-tanda kemajuan, buat apa dibantu, justru sebaiknya dibiarkan atau asetnya dilelang saja," katanya.

Justru bantuan melalui restrukturisasi utang, kata Bido, diberikan kepada UKM yang meski sempat goyah karena dihantam krisis ekonomi, tetapi punya kekuatan untuk terus memproduksi dan menerima order.

"Penghasilan perusahaan hanya cukup untuk bayar gaji pegawai dan operasional, serta sedikit sisa untuk menyicil utang. Nah, perusahaan seperti ini harus diselamatkan dengan cara melakukan pemotongan utang sampai 60 persen," katanya. (eta/ely)

>Rabu, 6 Maret 2002

"Moral Hazard "Jangan Sampai Menghambat Bantuan ke UKM

KEKHAWATIRAN pemerintah jika akan terjadi *moral hazard* dalam proses restrukturisasi bagi pengusaha usaha kecil dan menengah (UKM) dalam pemberian keringanan pembayaran utang, memang sesuatu hal yang lumrah. Namun, jangan sampai kekhawatiran yang berlebihan justru membuat program tersebut tidak jalan sama sekali.

Meskipun disadari bahwa pemerintah harus benar-benar bisa memilah-milah mana pengusaha yang dapat dibantu atau harus ditagih secara paksa. Sebab, keringanan hanya diberikan pada UKM yang benar-benar dalam kesulitan akibat terjadinya krisis ekonomi yang dirasakan oleh semua bangsa Indonesia.

Apalagi, tak dapat dipungkiri bahwa ada pengusaha yang mengatasnamakan sebagai UKM untuk mengambil kredit, tetapi ternyata untuk membeli rumah atau kendaraan, bukan untuk menambah modal usahanya. Selain itu, masih ada yang lebih parah, pengusaha besar membuat UKM-UKM untuk mendapat kredit pada masa lalu.

Ketua Umum DPP Kerukunan Usahawan Kecil Menengah Indonesia (KUKMI) HM Azwir Dainy Tara mengatakan, UKM yang nakal memang tidak perlu dibantu oleh pemerintah. Akan tetapi, perlu diingat bahwa jumlahnya sangat kecil jika dibandingkan dengan seluruh UKM yang ada di Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN), bank-bank pemerintah, dan Badan Urusan Pituang dan Lelang Negara (BUPLN).

Menurut Azwir, yang perlu dibantu adalah pengusaha kecil yang menunggak akibat terjadi krisis ekonomi, mereka tidak berdaya untuk membayar karena *force majeure*. Misalnya, karena tiba-tiba bunga bank menjadi lebih besar, bank terlambat mencairkan kredit, dan penyebab yang bukan datang dari dalam perusahaan.

Pengusaha semacam itu harus dibantu. Alasannya, karena pemerintah melakukan hal yang sama kepada konglomerat dengan alibi krisis ekonomi. Jika pemerintah mau menanggung beban konglomerat sebagai biaya krisis, maka UKM juga harus mendapat fasilitas semacam itu.

Azwir menegaskan, agar program-program untuk membantu pengusaha kecil tidak lagi ditunda-tunda hanya karena kenakalan sejumlah UKM. Sebab, UKM sudah tidak mampu lagi jika tidak dibantu. Oleh sebab itu, pemerintah harus cepat mengambil keputusan agar program tersebut bisa berjalan.

Pokoknya menurut Azwir, untuk menyelamatkan perekonomian bangsa, ada tiga hal yang harus menjadi prioritas pemerintah dalam pembangunan, harus berpihak kepada rakyat dan menyentuh kepentingan masyarakat untuk mengatasi masalahnya; harus melibatkan masyarakat dalam menjalankan program tersebut; dan melakukan pendekatan kelompok dengan membangun sentra-sentra pertumbuhan wilayah.

Pola pembangunan semacam itu, akan memperkuat kemitraan dan kebersamaan dalam era keterbukaan ekonomi untuk memperkuat UKM. Sebab, dengan terbentuknya wilayah pertumbuhan, maka secara otomatis akan membentuk UKM yang bermitra dengan pengusaha besar tanpa perbedaan perlakuan.

Sebenarnya untuk melakukan restrukturisasi utang UKM, sebaiknya pemerintah memiliki standar yang jelas, pengusaha mana yang memenuhi syarat disebut sebagai UKM. Setelah itu, ditentukan UKM yang bagaimana yang layak untuk mendapat fasilitas dalam restrukturisasi utang. Sebab tidak mungkin seluruhnya masuk dalam kategori UKM dan direstrukturisasi.

Oleh sebab itu, jangan sampai apa yang dikatakan Presiden Direktur Bank Artha Graha, Anton BS Hudyana bahwa ada juga UKM yang mengambil utang Rp 20 milyar. Dana Rp 10 milyar dikirim ke luar negeri dan hanya Rp 10 milyar yang dibelikan mesin. Padahal semua dilaporkan digunakan untuk beli mesin, kalau yang model begini didiskon, itu celaka namanya.

Selain itu, menurut Anton, jika seseorang memiliki utang Rp 5 milyar hingga Rp 50 milyar, seharusnya tidak layak lagi dikategorikan sebagai pengusaha UKM. Sebab, orang yang punya utang Rp 5 milyar, berarti harus memiliki jaminan maksimal Rp 7 milyar, dan kemampuan menanggung bunga 20 persen atau Rp 830 juta per bulan.

Anton menambahkan, kalau punya beban sebesar Rp 830 juta per bulan, berarti perusahaan tersebut harus memiliki omzet per bulan minimal Rp 1 milyar, atau setahun Rp 12 milyar. Apakah perusahaan dengan omzet sebesar itu masih layak dikategorikan sebagai UKM.

RASA adil itu, menurut Azwir akan menciptakan sistem kemitraan yang saling menguntungkan dan menghindari kegiatan eksploitasi terhadap keberadaan UKM oleh kepentingan pengusaha besar. Jangan sampai, ada sikap memprovokasi masyarakat untuk membenci pengusaha besar, agar UKM yang lebih diutamakan oleh pemerintah. Apalagi dalam menghadapi era perdagangan bebas, pengusaha Indonesia harus menyatu, baik UKM maupun konglomeratnya.

Azwir yang juga anggota Komisi IV DPR RI mengatakan, KUKMI tidak ingin melakukan provokasi terhadap sikap BPPN yang menjual portofolio kredit macet UKM ke beberapa bank, meskipun dirasakan sangat menyakitkan. Sebab, UKM merasa lebih tenang jika berurusan dengan pemerintah.

UKM merasa tidak diberi kesempatan dan kemudahan untuk menyelesaikan kredit macet, apalagi bank lebih senang menjual aset-aset para debitor UKM. Itupun jika bank memberikan diskon pemotongan bunga atau pokok utang sekalipun, masih dirasakan kurang efektif dalam membantu debitor UKM.

Pertimbangan bahwa bank lebih senang menjual aset debitor, menimbulkan penilaian bagi KUKMI bahwa penyerahan penanganan kredit macet UKM yang dilakukan BPPN kepada bank, merupakan pembantaian terhadap UKM. Sebab, penyelesaian kredit macet UKM

dalam program diskon yang dilakukan dengan menjual aset-aset debitor UKM dengan harga yang relatif sangat rendah, hanya memberikan manfaat kepada bank yang mengambil alih utang UKM.

Namun, menurut Azwir, jika masalah kredit macet UKM dijadikan komoditas politik, maka KUKMI sama sekali tidak setuju dan tidak ingin terlibat di dalamnya. Sebab, kalau masalah ini dijadikan sebagai penilaian bahwa pemerintah tidak berpihak kepada pengusaha kecil, dapat juga menimbulkan masalah sosial di tengah masyarakat.

Saat ini, bukan lagi saatnya mempertentangkan antara konglomerat dan UKM. Pasalnya pemerintah bisa gamang, jika dituduh lebih mementingkan kepentingan kelompok kecil dengan mengorbankan kepentingan masyarakat yang lebih besar lagi. Apalagi, jika menuduh pemerintah sudah sampai pada tindakan yang hanya berusaha menyelamatkan pengusaha besar, melalui perpanjangan Penyelesaian Kewajiban Pemegang Saham (PKPS). Sebaliknya, pengusaha UKM yang tidak melakukan *mark-up* dan tidak menyalahgunakan kredit, dan merupakan salah satu tulang punggung perekonomian negara, ternyata tak diberi kesempatan untuk hidup.

Seandainya pemerintah memilih perpanjangan PKPS tetap dilaksanakan, diharapkan sistem pengawasan pemerintah harus teruji dan bisa dipertanggungjawabkan. Sebab, dalam keputusan tersebut, pemerintah bertanggung jawab kepada seluruh rakyat Indonesia, termasuk UKM dan rakyat kecil.

Menurut Azwir, keputusan perpanjangan PKPS harus adil. Bila konglomerat diberi kesempatan, maka debitor UKM pun janganlah dibantai dengan keputusan melelang seluruh aset-aset mereka untuk menutupi utangnya. Apalagi, aset UKM itu memiliki nilai 300 persen dari nilai dana yang dipinjam dari bank.

"Saya setuju jika utang-utang UKM yang sebenarnya nilainya sekitar Rp 40 triliun itu diputihkan saja, dengan pertimbangan perpanjangan PKPS tetap dilaksanakan. Sebab keputusan PKPS, uang negara yang potensial hilang tak kurang dari Rp 271 triliun. Jadi adil jika konglomerat diberi hadiah sebesar itu dan UKM juga diberi hadiah," ujar Azwir.

Namun, terlepas dari ide Azwir tersebut, sebenarnya dalam momentum kredit macet UKM, diharapkan pemerintah bisa memulai suatu pola baru dalam memberikan perlakuan yang adil antara UKM dan pengusaha besar. Dengan demikian keduanya bisa hidup bersama dan saling mendukung. Bukan seperti sekarang ini, saling intip dan saling curiga satu sama lain, akibatnya industri besar tidak berkembang dengan dukungan industri kecil. Dampaknya proses pemulihan ekonomi terasa lamban penyelesaiannya.

Sejarah selama ini membuktikan, di mana pun di dunia tidak ada satu pun industri besar bisa tumbuh tanpa UKM. Pemerintah harusnya sadar akan hal itu, jadi jangan lagi cuma berpikir dan pro kepada yang besar dengan cara memberi segala kemudahan. Sementara yang kecil, yang tidak berkitik ditekan habis. Tak peduli ekonomi potensial yang akan membawa negeri ini selamat dari kemungkinan terjerembab dalam jurang krisis hidup atau mati. Pemerintah sudah saatnya jujur kepada mereka, benar-benar akan menyelamatkan atautkah masih sebatas retorika demi agenda ekonomi para konglomerat yang membikin negeri ini bangkrut. (eta/boy)

Rabu, 5 Juni 2002

UKM Takkan Optimal Tanpa Lembaga Penunjang

Jakarta, Kompas - Usaha kecil dan menengah (UKM) tidak mungkin berkembang optimal karena tidak ada lembaga penunjang yang menopangnya. Bahkan, komitmen tinggi yang selalu tertuang dalam kebijakan pemerintah sampai saat ini ternyata belum menyentuh kehidupan nyata UKM. Pemasaran produk ke pasar dunia pun lebih merupakan faktor kebetulan atau usaha individu, bukan atas upaya yang sistematis dari instansi terkait. "Inilah yang memprihatinkan kita. Padahal, di negara-negara maju, seperti Jerman, Australia, India, Brasil, Malaysia, dan Taiwan, pemerintah setempat memberikan begitu banyak keistimewaan bagi upaya pemberdayaan, pertumbuhan, dan kemajuan UKM," kata Tadjuddin Bantacut, Ketua Lembaga Manajemen Agribisnis Agroindustri Institut Pertanian Bogor (IPB) di

Jakarta, Selasa (4/6).

Menurut Tadjuddin, dari segi pembiayaan, UKM membutuhkan tiga aspek penting, yakni adanya lembaga keuangan (bank) khusus, tingkat bunga khusus (lebih rendah dari bunga komersial), serta lembaga penjamin kredit. Kebutuhan akan bank khusus ini dimaksudkan karena prosedur normal perbankan yang mengharuskan adanya jaminan relatif sulit dipenuhi sebagian besar UKM.

Kondisi demikian tak memungkinkan UKM menggunakan perbankan untuk mendukung kebutuhan pendanaan. Prinsip kerja bank khusus ini harus disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan UKM. Bukan atas dasar prinsip yang bank mau, tanpa mempertimbangkan kondisi riil yang terjadi di lingkup UKM.

Kesulitan lain, tingkat bunga yang relatif tinggi. Negara maju, seperti Jerman, Perancis, dan Jepang, papar Tadjuddin, memiliki berbagai alokasi dana untuk membiayai UKM dengan bunga yang sangat rendah, yakni lebih kurang 0,75 persen.

"Makanya, Pemerintah Indonesia juga perlu mengembangkan skema khusus perkreditan dengan prosedur dan persyaratan yang bisa dipenuhi UKM," ujarnya.

Punya program

Negara-negara yang berhasil membangun UKM berorientasi ekspor, lanjut dia, umumnya memiliki program khusus yang dilaksanakan oleh lembaga pemerintah untuk promosi ke luar negeri. Dana untuk itu sebagian besar disediakan oleh pemerintah, pihak UKM hanya didorong untuk mempersiapkan diri agar tampil secara sempurna dalam mengikuti pameran di luar negeri.

Perwakilan pemerintah di luar negeri juga harus berperan aktif melakukan hal yang sama. Demikian juga dengan asosiasi pengusaha UKM dalam negeri pun melakukan upaya serupa, yaitu menjembatani UKM dalam negeri dengan pasar luar negeri. Biaya yang disediakan

antara lain meliputi sewa dan transpor.

Keterbatasan kemampuan pengusaha UKM Indonesia adalah mencari informasi yang diperlukan. Di sisi lain, tempat pelayanan informasi pun sangat terbatas. Hal ini jelas menghambat pertumbuhan perdagangan yang memerlukan informasi dalam waktu yang relatif cepat.

Beberapa negara memiliki pusat pelayanan terpadu yang menyediakan semua informasi yang berkaitan dengan semua mata usaha dalam semua aspek. Pengusaha atau calon pengusaha UKM dapat dengan mudah memperoleh informasi yang memadai di suatu tempat.

Pusat pelayanan ini dilengkapi dengan berbagai buku, profil usaha, perizinan, serta tenaga ahli yang dapat memberikan arahan. Informasi mengenai perdagangan luar negeri dan segala seluk-beluknya dengan mudah dapat diperoleh. Berbagai aspek perizinan persyaratan mutu, kontak bisnis, bahkan sampai barang-barang yang harus diisi pun dapat dengan mudah diperoleh.

"Berbeda dengan situasi di negara kita yang masih diselubungi birokrasi atau prosedur yang rumit, yang sering kali setelah dipenuhi pun hasilnya belum tentu ada. Bahkan, tempat bertanya saja sulit didapat, apalagi memperoleh informasi yang akurat," tegas Tadjuddin.

Sementara itu, sehari sebelumnya Direktur Utama Permodalan Nasional Madani (PNM) BS Kusmuljonosehari mengatakan, PT PNM mengincar laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang belakangan ini penyalurannya kepada kelompok UKM kurang intensif. Dana sebesar Rp 600 milyar per tahun itu sangat berharga bagi PNM untuk meningkatkan kinerjanya dan mampu memenuhi permintaan kredit dari usaha mikro dan kecil yang jumlahnya mencapai Rp 1,2 triliun per tahun.

Saat ini, modal perusahaan yang siap disalurkan hanya sebesar Rp 300 milyar-Rp 500 milyar setiap tahunnya. Berangkat dari minimnya permodalan, PNM berencana menerbitkan surat utang berupa *medium*

term note (MTN). Namun, munculnya berbagai pertimbangan penerbitan surat utang tersebut ditunda sampai waktu tidak terbatas. (JAN/ETA)

UKM Perlu Lebih Banyak Lembaga Penjamin Kredit

Jakarta, Kompas - Usaha Kecil Menengah (UKM) memerlukan lebih banyak lagi lembaga penjamin untuk mempermudah perbankan dalam penyaluran kredit. Keber-adaan penjamin bagi UKM sangat dibutuhkan karena calon debitur umumnya tidak memiliki agunan bernilai tinggi padahal prospektus usahanya cukup baik.

Demikian dikemukakan Direktur Danamon Gatot M Su-wondo di sela-sela seminar "Kiat Menjadi UKM Sukses" di Jakarta, Kamis (25/7). "Akibat minimnya penjamin kredit, khususnya debitur usaha kecil dengan kredit di bawah Rp 100 juta, Danamon bermitra dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM)," katanya.

Dia menambahkan, dalam penyaluran kredit, Danamon membagi UKM menjadi dua bagian yakni yang "layak usaha" (*feasible*) dan "layak bank" (*bankable*) serta "layak usaha" dan "tidak layak bank". Bagi UKM yang layak usaha tetapi tidak layak bank, calon debitur ini diarahkan ke lembaga UKMK Center yang sudah dibuka di Jakarta, Makassar, Padang dan Denpasar. "Melalui pusat UMKM ini, segala persoalan calon debitur untuk mendapatkan kredit bisa ditangani, termasuk mencari penjamin dan asuransi kredit," tegas dia.

Ia menambahkan, kredit bagi UMKM yang telah disalurkan sampai akhir Juni 2002 mencapai Rp 3,6 triliun. Khusus tahun 2002 ini ditargetkan sebesar Rp 2 triliun dan sudah terserah sekitar Rp 1,3 triliun.

Sementara itu, Menteri Koordinator Perekonomian Dorodjatun Kuntjoro-Jakti berpendapat persoalan usaha kecil dan menengah (UKM) bukan hanya menyelesaikan kredit macet UKM, tetapi yang lebih penting menyiapkan pembiayaan ulang (*refinancing*) bagi mereka.

"Saat ini untuk *refinancing* UKM dan usaha mikro yang sudah pasti sebesar Rp 30 triliun," ujarnya menanggapi pertanyaan belum diterbitkannya Keputusan Presiden (Keppres) tentang Restuk-turisasi Koperasi dan UKM.

Menurut Menko Perekonomian, angka realisasi dari penyaluran dana *refinancing* tersebut sudah ada pada BI. "Saya tidak ingat persis angkanya, tetapi dari data itu tampak kredit mikro jumlahnya sangat besar," ujar dia.

Menko Perekonomian yakin di masa-masa mendatang dana untuk *refinancing* UKM dan usaha mikro akan lebih besar. "Tetapi, itu berpulang pada strategi perbankan, pemerintah tidak bisa memerintahkan bank untuk mengalokasikan dananya," ujar Dorodjatun. (ETA/ELY/MBA/OSD)

© 2002 Tjahja Muhandri
2002

Makalah Falsafah Sains (PPs 702)
Program Pasca Sarjana / S3
Institut Pertanian Bogor
November 2002

Dosen:
Prof Dr Ir Rudy C Tarumingkeng (Penanggung Jawab)
Prof Dr Ir Zahrial Coto
Dr Bambang Purwantara

Posted: 2 December,

**STRATEGI PENCIPTAAN WIRUSAHA
(PENGUSAHA) KECIL MENENGAH YANG
TANGGUH**

Pemberdayaan Rakyat Yang Setengah Hati

oleh :Taufiqurrahman

Rencana pemerintah untuk memberdayakan ekonomi masyarakat cilik melalui program-program pembangunan usaha kecil dan menengah adalah satu hal yang semestinya, walaupun di dalam tataran konsep (termasuk legal aspect) dan implementasinya masih mengalami kekurangan di sana sini. Sebagai misal, konsep usaha kecil dan menengah tidaklah benar-benar melingkupi secara keseluruhan masyarakat cilik tadi. Bagaimana mendefinisikan usaha kecil yang benar-benar kecil atau mendefinisikan rakyat kecil seringkali masih bias. Dan malangnya, jumlah mereka yang tidak/kurang terdefiniskan dalam rencana-rencana pembangunan nasional tersebut berjumlah sangat besar. Misalnya, mereka yang bekerja sebagai pembantu rumah tangga, pedagang kaki lima, pedagang asongan di jalanan, pengamen, tukang semir sepatu, tukang parkir lepas, pedagang asongan, pengangguran tidak terdidik dan terdidik, pengemis, orang miskin yang meminta dan yang tidak meminta, dan masih banyak lain profesi selevel yang terasa benar lepas dari program pemerintah dalam upaya mengentaskan kemiskinan manusia Indonesia. Sungguh, kalau kita jumlah mereka (dalam profesi yang demikian), maka akan kita temui jumlah yang sangat besar.

Konsep pemberdayaan ekonomi melalui usaha kecil dan menengah yang banyak digaungkan oleh pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat domestik maupun asing (LSM/NGO) terasa sangat lemah dalam pemberdayaan masyarakat cilik yang benar-benar cilik. Sebagai misal lain, usaha warung telekomunikasi yang membutuhkan dana jutaan, melalui proses pengurusan yang bagi sebagian orang tidak umum, kalau dicermati umumnya dimiliki oleh mereka yang memiliki dana cukup besar, atau yang kita kenali sebagai masyarakat kelas menengah. Bisnis tiga ratusan perakpun ternyata dimainkan oleh kalangan masyarakat yang memiliki dana cukup. Tidak mungkin bisnis ini disentuh oleh kalangan masyarakat bawah seperti yang digambarkan di awal. Mengapa ? sederhana alasannya, karena mereka tidak akan mau mempertaruhkan uangnya yang sangat sedikit untuk suatu bisnis yang mereka tidak akrab dengan isu-isu tersebut, misalnya isu teknologi komunikasi. Masyarakat cilik tersebut -kalaupun mereka memiliki sedikit tabungan- akan menggunakan dana tersebut untuk usaha-usaha yang mereka rasakan akrab, seperti pembuatan dan penyewaan gerobak makanan, yang

disewakan lagi pada sesama teman mereka atau akan dipakai oleh mereka sendiri. Alaminya, mereka akan berbisnis pada level naluri bisnis mereka, yang umumnya masih bersifat tradisional.

Hal di atas belum secara memadai dijumpai oleh pemerintah maupun lembaga swadaya masyarakat melalui pendekatan pemberdayaan yang konkret. Pendekatan yang malah ada bersifat sosial-darurat (seperti jaring pengaman sosial), bantuan-bantuan/santunan-santunan kemanusiaan, dan hal lainnya yang serupa. Tentu pendekatan yang demikian belumlah memadai untuk sebuah pemberdayaan yang paripurna mengingat sifat dasarnya yang sementara (darurat). Ini seharusnya menjadi perhatian dari pemerintah khususnya, sebagai pemimpin bangsa ini yang bertanggung-jawab terhadap kesejahteraan masyarakatnya melalui kebijakan-kebijakan publik yang mengarah kepada kesejahteraan kolektif masyarakat, khususnya masyarakat cilik yang menempati persentase terbesar dari bangsa Indonesia.

Berikutnya, sebuah kenyataan lain yang berkait-erat dengan hal di atas, yakni pengusaha, baik dari kalangan atas, menengah ataupun bawah masih memberikan kepada karyawannya penghargaan (berupa gaji, upah, honor, dsb) yang masih sangat minim. Tingkat upah yang rendah tersebut jelas sama sekali tidak memberdayakan. Bagaimana tidak manusiawinya, misalnya, upah/gaji Rp. 600.000,-/bulan dikonsumsi oleh suatu keluarga yang memiliki anak dua, dan harus membayar kontrakan rumahnya per bulan serta transportasi ke kantornya, belum menghitung biaya pangan yang terasa berat/mahal saat krisis seperti sekarang, dan lain sebagainya. Mungkin berat terpikir bagi pengusaha kita untuk berbagi lebih banyak lagi sehingga masyarakat cilik tadi mempunyai kehidupan yang lebih manusiawi. Sederhananya, kebutuhan wajar pengusaha tersebut seharusnya juga menjadi kebutuhan wajar karyawan/pekerjanya. Fenomena ini terjadi hampir di semua sektor bisnis : perbankan, ritel, konstruksi bahkan hingga ke bisnis haji dan umrah dan lembaga-lembaga swadaya masyarakat yang mengangkat isu pemberdayaan rakyat sekalipun.

Introspeksi ini haruslah membuat kita merenungkan nilai kemanusiaan yang ada di dalamnya, dan tidak lagi, sadar ataupun tidak sadar, merendahkan sendiri harga kemanusiaan manusia Indonesia yang kebetulan berada pada posisi yang kurang beruntung. Upah buruh rendah

seharusnya sudah berlalu, dan digantikan dengan upah buruh yang berkualitas. Pemberian upah buruh yang rendah sesungguhnya merupakan suatu pelanggaran hak asasi manusia yang sangat serius karena pembentukan ketidakberdayaan yang sistematis. Semestinya, kita melihat upaya-upaya pemberdayaan sebagai upaya keberpihakan, seperti layaknya keberpihakan pemberdayaan dari seorang ayah kepada anaknya. Pemberdayaan yang tulus dan serius. Dua hal di atas adalah satu hal, persoalan pengembangan usaha kecil dan menengah adalah hal lain. Persoalan UKM yang penting di antaranya belum kelarnya keberpihakan pemerintah terhadap pengembangan usaha kecil (dalam arti umum) dan menengah, seperti masih timpangnya penguasaan asset secara nasional yang dikuasai oleh pemain-pemain bisnis yang besar, mulai dari hulu hingga hilir, dan sangat sedikit didukung oleh kegiatan usaha kecil dan menengah dalam bentuk sub-sub kontrak. Sharing untuk pembentukan nilai tambah usaha kecil relatif kecil (41 %), sementara ia mampu menyediakan lapangan kerja yang sangat besar (89 %), yang mana kondisi terbalik terjadi dalam usaha besar. Hal ini kecuali disebabkan serapan tenaga kerja yang tidak terdidik, dan ini yang menjadi porsi sosial terbesar masyarakat Indonesia, juga disebabkan oleh investasi yang rendah dengan hanya mengandalkan teknologi yang sederhana. Sebuah hasil survei yang meneliti beberapa aspek lingkungan usaha (pasar input dan output, lembaga layanan pengembangan usaha, lembaga keuangan formal/bank, infrastruktur, dan birokrasi, khususnya yang berkaitan dengan perizinan dan pungutan) yang dilakukan oleh Swiss Contact dan The Asia Foundation di 10 kota besar di Indonesia, yang bekerja sama dengan CAPS (Center for Agriculture Policy Studies) menyebutkan bahwa terdapat dua aspek masalah yang berkaitan dengan lingkungan usaha bagi usaha kecil dan menengah. Dua aspek lingkungan usaha yang perlu mendapatkan perhatian serius tersebut adalah akses kepada lembaga keuangan formal dan pelayanan birokrasi, sehingga pemerintah sebaiknya berkonsentrasi untuk menghilangkan praktek-praktek yang membebani dunia usaha, khususnya UKM, dikarenakan praktek-praktek tersebut akan mengurangi daya kompetisi usaha kecil dan menengah di pasar domestik maupun internasional. Karenanya, penegakan hukum merupakan salah satu kunci lingkungan usaha yang kondusif (berkaitan dengan jaminan kontrak, keamanan, perilaku birokrasi dan sebagainya).

Restrukturisasi utang UKM

Debates over restructurization on debts of small and medium scale enterprises are centered on the definition of the scale. Higher pressures are put on the decision makers more by medium scale enterprises than by its smaller counterparts.

Kalangan usaha kecil dan menengah (UKM) masih menunggu keluarnya Keputusan Presiden (Keppres) tentang restrukturisasi utang UKM. Namun, belum terlihat tanda-tanda rampungnya Keppres tersebut, meskipun sudah 20 kali mengalami revisi. Keppres ini penting, karena selama krisis ekonomi, UKM menunjukkan kemampuannya untuk bertahan.

UKM tidak terlalu bergantung pada bahan baku impor, sehingga ketika harga-harga bahan baku impor naik karena dollar naik, tetap bisa berproduksi dengan ongkos relatif stabil. Kredit UKM juga relatif menguntungkan. Kredit macet relatif kecil dan mendorong penyebaran risiko. Pada periode 2000-Agustus 2001, kredit usaha kecil (KUK) tumbuh 11,4%, sementara kredit usaha menengah tumbuh 4,3%. Pada tahun 2000, sektor ini juga menyerap 74,4 juta tenaga kerja (data BPS).

Perdebatan tentang restrukturisasi utang UKM terutama menyangkut definisi UKM. Definisi usaha kecil sudah jelas (UU No. 9/1995 tentang Usaha Kecil), sementara masih banyak definisi tentang UKM yang digunakan berbagai instansi. Definisi kredit UKM mengacu pada SK Direksi Bank Indonesia No. 31/150/Kep/Dir/1998. Dalam SK tersebut, kredit usaha kecil (KUK) berkisar Rp.50 - 500 juta, sementara kredit usaha menengah Rp.500 juta - Rp.5 miliar.

Draft Keppres mengacu pada definisi BI, dengan plafon maksimum Rp.5 miliar. Jumlah kredit ini per 31 Juli 2001 mencapai Rp.39,61

triliun, dari 414.734 debitur. Kredit tersebut dikuasai oleh BPPN, Bank BUMN, Bank Danamon dan Bank Artha Graha, serta Ditjen Piutang dan Lelang Negara. Dari jumlah ini, 25,66% merupakan kredit dengan plafon maksimum Rp. 500 juta (Kredit Usaha Kecil) sementara sisanya adalah Kredit Usaha Menengah.

Skema restrukturisasi dilaksanakan dengan cara pembayaran tunai dan perpanjangan kredit. Jika tidak diikuti, UKM akan dikenai eksekusi lelang jaminan secara terbuka. Pembayaran tunai disertai pemotongan utang (haircut) sebesar 30%, pembebasan bunga dan denda utang. Perpanjangan kredit (rescheduling) maksimum 5 tahun dengan bunga 5% per tahun, pembebasan bunga atas utang pokok sebelumnya, dan penghapusan denda utang serta penambahan fasilitas kredit (refinancing).

Skema ini mengusik rasa keadilan UKM yang rajin membayar kreditnya. UKM yang rajin membayar utangnya tentu membayar dengan jumlah yang lebih besar dibanding dengan jumlah jika restrukturisasi dilaksanakan. Sebaliknya, UKM nakal akan diuntungkan. Hal ini mendorong UKM yang sebelumnya tidak memiliki kredit macet untuk bertindak "nakal," karena percuma saja tetap berupaya memenuhi segala kewajiban atas utang pokok dan bunga utang, sementara yang nakal mendapatkan haircut.

Restrukturisasi ini juga berpotensi menghilangkan jejak penyimpangan implementasi kredit yang kontroversial, seperti kredit usaha tani (KUT), kredit ketahanan pangan (KKP) dan kredit koperasi primer pada anggotanya (KKPA). Dimensi-dimensi ini berpengaruh terhadap rumusan akhir Keppres itu nantinya. Makin lama Keppres itu ke luar, makin tinggi risiko penerapan skema restrukturisasi, karena memberi kesempatan penyalahgunaan.

Ketidakpastian nasib utang UKM akan membuat kalangan perbankan juga ragu-ragu mengucurkan kredit guna mendukung penguatan UKM. Mengingat skalanya, proses kebangkitan ekonomi Indonesia jelas akan terganggu. Belum lagi dampak ikutan dalam hal penyerapan tenaga kerja. Jika bertumpang tindih dengan situasi politik yang kritis-misalnya, Sidang Tahunan MPR Agustus 2002- maka kondisi UKM yang tidak tentu akan memperburuk situasi.

Dalam perhitungan kerangka waktu, kepastian harus didapatkan sebelum Agustus 2002. Kendala terutama berasal dari tekanan usaha menengah (kredit Rp.500 juta hingga Rp.5 milyar) yang lebih besar terhadap pengambil keputusan, dibandingkan dengan kelompok usaha kecil.

Media: CONCERN Biweekly Strategic Analyses Vol. 03/June 2002