

Usaha Mikro dan UKM dalam Perekonomian Indonesia

Mariana Kristiyanti
Fakultas Ekonomi, Universitas AKI

Abstract

One dimension of business quality in accordance with national production is productivity that can be measured by output dimension of each business unit. Crisis not only leads to the decrease of number of companies, but also affects directly toward company's output. One of strategic steps to recover decreased economic condition is to make efficient use of Small and Medium Business through the development of business centers facilitated by both financial and non-financial (by forming BDS) reinforcement programs.

Key words: Indonesian Economy, Micro Business, Small and Middle Business

Pendahuluan

Sejak sebelum kemerdekaan ekonomi Indonesia telah dilihat sebagai suatu perekonomian yang dualistik sebagaimana diungkapkan oleh Boeke. Penjajahan Belanda yang panjang telah mengukuhkan keadaan tersebut dengan dualisme pendekatan pembangunan yang memperkenalkan kegiatan *onderneming* yang dipisahkan dari perekonomian rakyat sehingga *enclave economy* hadir, dari perkebunan kemudian meluas sampai pada perusahaan perminyakan dan mastchapai lainnya. Setelah kemerdekaan kita mengenal kegiatan perekonomian rakyat, usaha milik Negara dan usaha swasta dengan keinginan kuat

mengembangkan koperasi sebagai bangun perusahaan yang sesuai untuk menjadi wadah perekonomian rakyat.

Ketika isu modernisasi mengedepan dan keterbukaan mulai merasuk ke dalam perekonomian kita, maka perkembangan internasional yang relevan mulai berkembang dalam perjalanan perekonomian kita. Pada awal Repelita III isu usaha formal dan informal mulai berkembang disertai nuansa pembelaan pada produksi dalam negeri dan pengusaha golongan ekonomi lemah. Pada periode berikutnya sejak 1990an tuntutan untuk melepaskan dari karakteristik lemah muncul, sehingga lahir pemikiran tentang usaha kecil. Pemihakan kepada usaha kecil

berkembang dan menjadi salah satu perhatian pemerintah hingga datangnya krisis yang meneguhkan lagi kekuatan usaha kecil dan menengah. Indonesia telah menikmati masa pertumbuhan ekonomi yang tinggi dalam jangka waktu yang panjang, hingga datangnya krisis nilai tukar tereskalasi menjadi krisis multi dimensi yang dimulai akhir tahun 1997. Setelah lima tahun lebih krisis tersebut berlangsung dan hingga akhir 2002 tingkat output agregatpun belum kembali pada tingkat sebelum krisis. Hal ini tentu menimbulkan suatu tanda tanya besar.

Pada awal krisis ketika hampir sebagian besar sistem distribusi dan perdagangan macet memang usaha kecil dan koperasi berhasil digerakkan mengis kegiatan yang ditinggalkan tersebut. Bahkan kemudian diikuti oleh meningkatnya aktivitas sektor pertanian non-konvensional oleh para pengusaha baru dari mereka yang tergusur dari sektor formal karena terkena pemutusan hubungan kerja. Perkembangan ini sempat memunculkan harapan baru bahwa sektor ekonomi rakyat, usaha kecil dan kegiatan koperasi akan tumbuh lebih cepat karena lingkungan politik dan dukungan yang menguntungkan serta ketersediaan tenaga profesional yang memadai. Di

Indonesia harapan untuk membangkitkan ekonomi rakyat sering kita dengarkan karena pengalaman ketika krisis multidimensi tahun 1997-1998 usaha kecil telah terbukti mampu mempertahankan kelangsungan usahanya, bahkan memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub-sektor kegiatan. Fungsi penyelamatan ini segera terlihat pada sektor-sektor penyediaan kebutuhan pokok rakyat melalui produksi dan normalisasi distribusi. Bukti tersebut paling tidak telah menumbuhkan optimisme baru bagi sebagian besar orang yang menguasai sebagian kecil sumberdaya akan kemampuannya untuk menjadi motor pertumbuhan bagi pemulihan ekonomi.

Harapan ini menjadi semakin kuat ketika muncul keberanian untuk mempercepat pemulihan dengan motor pertumbuhan UKM. Pergeseran sesaat dalam kontribusi UKM terhadap PDB pada saat krisis yang belum berhasil dipertahankan menyisakan pertanyaan tentang faktor dominan apa yang membuat harapan tersebut tidak terwujud. Berbicara mengenai UKM di Indonesia menganut cakupan pengertian yang luas pada seluruh sektor ekonomi termasuk pertanian, serta menggunakan kriteria aset dan nilai penjualan sebagai ukuran

pengelompokan sesuai UU Nomor 9/1995 tentang usaha kecil dan Inpres Nomor 10/1999 tentang pembinaan usaha menengah.

Semangat baru dunia yang menggeluti usaha kecil dan menengah (SME) juga telah berketetapan hati untuk menjadikan UKM sebagai motor pertumbuhan ekonomi di masa depan. Pernyataan ini paling tidak telah menjadi kesadaran baru bagi kalangan pelaku UKM di kawasan Asia Pacific sebagai mana mereka kemukakan di depan para Menteri yang membidangi UKM forum APEC yang bertemu di kota Christchurch New Zealand tahun 1999. Pengalaman, keyakinan dan harapan inilah yang kemudian menggelora menjadi semangat yang terus didengungkan hingga saat ini.

Kendala UKM untuk Menjadi Mesin Pertumbuhan

Memperhatikan analisis pada bagian sebelumnya dapat kita catat bahwa kita belum berhasil mengidentifikasi potensi usaha kecil sebagai motor pertumbuhan ekonomi bagi pemulihan krisis ekonomi. Untuk dapat mencerna secara tepat faktor-faktor yang menjadi kendala bagi ekspansi usaha kecil maka diperlukan pendalaman dengan

membuat *disagregasi* kelompok usaha kecil. Sebagaimana diketahui sesuai hasil pengolahan data tahun 1995 dari sektor usaha kecil sekitar 97% terdiri dari usaha kecil-kecil (mikro) dengan omset dibawah Rp. 50 juta,-. Dengan demikian mayoritas usaha kecil adalah usaha mikro dan sebagian terbesar berada di sektor pertanian dan perdagangan, hotel dan restoran.

Masalah mendasar yang membatasi ekspansi usaha kecil adalah realitas bahwa produktivitasnya rendah sebagaimana diperlihatkan oleh nilai tambah/tenaga kerja. Secara keseluruhan perbandingan nilai tambah/tenaga kerja untuk usaha kecil hanya sekitar seperduaratus (1/200) kali nilai tambah/tenaga kerja untuk usaha besar. Jika dilihat periode sebelum krisis dan keadaan pada saat ini ketika mulai ada upaya ke arah pemulihan ekonomi. Pada tahun 2001, mengecil menjadi 0,55. Hal ini menunjukkan bahwa potensi untuk menutup gap antara produktivitas UK dan UB malah menjadi semakin tipis, atau jurang perbedaan produktivitas (nilai tambah/tenaga kerja) akan tetap besar.

Sudah menjadi pengertian umum bahwa produktivitas sektor industri, terutama industry pengolahan seharusnya mempunyai nilai tambah yang lebih

besar. Sebenarnya sektor pertanian memiliki produktivitas terendah dalam pembentukan nilai tambah terutama di kelompok usaha kecil yang hanya merupakan sekitar tiga perempat produktivitas usaha kecil secara keseluruhan yang didominasi oleh usaha pertanian. Namun pengalaman Indonesia di masa krisis menunjukkan, bahwa yang terjadi sebaliknya dengan demikian dalam suasana krisis masih sangat sulit mengharapkan sektor industri kecil kita untuk diharapkan menjadi motor pertumbuhan untuk pemulihan ekonomi.

Pembentukan nilai tambah/tenaga kerja untuk kelompok usaha yang sama (usaha kecil) di berbagai sektor dapat menggambarkan potensi peningkatan produktivitas melalui transformasi dari sektor tradisional ke sektor modern misalnya dari sektor pertanian ke sektor industri dan perdagangan. Rasio nilai tambah/TK untuk UK-pertanian dibanding UK-Industri pengolahan mengalami peningkatan dari 0,74 pada tahun 1997 menjadi 0,82. Memahami karakteristik usaha yang ada di Indonesia maka strategi terhadap kelompok usaha yang dapat ditempuh untuk memperbaiki kinerja penyediaan lapangan kerja adalah antara lain melalui perbaikan produktivitas

perusahaan. Prioritas penanganan perbaikan produktivitas perusahaan pada usaha kecil dan menengah dapat diarahkan dengan tiga fokus utama yaitu:

- a) Sektor industri pengolahan;
- b) Sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan;
- c) Sektor pertanian terutama sub sektor peternakan, perkebunan budidaya laut dan sub sektor hortikultura.

Dilihat dari struktur pelaku usaha menurut skala kegiatan dan karakteristiknya Pemerintah Indonesia harus memilih strategi yang jelas antara orientasi pengembangan usaha kecil-menengah untuk tujuan peningkatan daya saing dan ekspor dan orientasi pengembangan usaha mikro-kecil untuk orientasi penciptaan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan. Kebijakan yang dapat ditempuh untuk penciptaan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan harus bersifat menyeluruh melalui penguatan dan perluasan lembaga keuangan mikro, LKM-pra koperasi, koperasi simpan pinjam dan BPR. LKM memiliki karakter pendampingan yang memadai sebagai salah satu cara pengamanan kredit, sehingga lebih dekat dengan nasabah dibanding bank-komersial biasa. Untuk meningkatkan kemampuan usaha mikro

pada dasarnya dapat dilaksanakan oleh para petugas lapangan lembaga keuangan yang melayani mereka. Untuk itu peningkatan kapasitas bagi petugas LKM di lapangan dalam hal pembinaan usaha bagi usaha mikro menjadi sangat penting.

Model Struktural Pelaku Ekonomi Indonesia

Seperti lazimnya pengertian pelaku ekonomi dalam pengertian yang telah diterima secara luas adalah produsen, konsumen dan pemerintah. Dalam suatu perekonomian yang terbuka sudah barang tentu lalu lintas barang dan jasa akan menentukan jumlah peredaran barang dan jasa. Oleh karena itu ekspor dan impor yang dilakukan akan turut menentukan tingkat produksi dan penyediaannya. Apalagi bagi perekonomian kita yang lebih dari separuh produksi kita disediakan melalui perdagangan luar negeri (ekspor-impor).

Sejak dilaksanakannya Sensus Ekonomi 1996 upaya untuk melihat produksi nasional secara lebih rinci terus dilakukan. Bahkan sejak 1998 telah berhasil dilakukan perhitungan produk domestik bruto menurut pelaku berdasarkan skala usaha yaitu usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar mengikuti pengelompokan UU 9/1995 dan Impres 10/1999,

perhitungan itu dimungkinkan karena adanya kerjasama antara BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM sejak 1999. Meskipun pengelompokan lebih lanjut diperlukan, terutama pemisahan usaha mikro dan UKM, namun perkembangan perhitungan tersebut telah membantu menyadarkan semua pihak akan arti penting dari keberadaan UKM atau sektor ekonomi kecil dalam menopang perekonomian nasional.

Sisi lain yang belum banyak dikembangkan adalah melihat secara lebih rinci dalam sisi konsumsi agregat. Pengenalan pembagian pembentukan model domestik untuk UKM sudah dilakukan secara parsial, dan hal ini menjadi penjabar penting mengapa output dikuasai oleh usaha besar, karena sekitar 51% investasi di tangan perusahaan besar. Kita juga memiliki informasi yang cukup mengenai distribusi rumah tangga berdasarkan pengeluaran, sehingga cukup mampu menyusun pengelompokan pengeluaran oleh masing-masing strata pengeluaran. Upaya semacam ini akan mampu melengkapi analisa struktural perekonomian Indonesia baik dari sisi produksi maupun konsumsi.

Perkembangan Pemikiran Sistem Perekonomian Indonesia

Dalam berbagai model makro untuk merumuskan tujuan perjalanan suatu perekonomian pada dasarnya ditujukan pada upaya mencapai pertumbuhan ekonomi yang tinggi, pencapaian kesempatan kerja penuh (*full employment*) dan inflasi yang terkendali. Tiga tujuan kebijakan makro ini pernah menjadi Trilogi Pembangunan pada saat Repelita I (1969-1974) dengan rumusan pertumbuhan, kesempatan kerja dan stabilitas. Kemudian formulasi berikutnya sudah lebih jelas sebagai rumusan politik perekonomian dengan tekanan pada pertumbuhan, stabilitas dan pemerataan.

Jika dalam realitas kehidupan perekonomian ada dinamika dari waktu ke waktu. Dalam model pertumbuhan kita mengenal jalur pertumbuhan optimal yang mengantar pada masa keemasan atau "*golden age*".⁹ Di dalam pencarian tingkat pertumbuhan optimal sendiri sering kita berhadapan dengan persoalan jalur cepat yang menjadikan ekonomi *over heated* dan mungkin juga pengharapan yang berlebihan. Pelajaran penting yang harus kita petik terhadap teori pertumbuhan ekonomi optimal itu apa? Jawabnya ternyata teori ini

mengajarkan bahwa masa kejayaan atau *golden age* itu terwujud apabila pertumbuhan itu dapat diusahakan pada tingkat optimal hingga tercapai tingkat konsumsi perkapita yang maksimal sebagai suatu tujuan yang tepat. Dengan demikian pertumbuhan ekonomi sendiri bukan tujuan akhir tetapi indikator pencapaian tujuan pada setiap titik dan harus diarahkan agar *golden rule* ditaati, sehingga tidak mudah terjadi kecelakaan. Dan pertimbangan lain yang lebih penting lagi ada jaminan yang perlu ditegaskan, bahwa tidak ada mereka yang harus hidup di bawah garis kemiskinan kecuali mereka yang dapat dipelihara oleh Negara.

Jika dilihat sejarah perekonomian kita sejak kemerdekaan terlihat adanya pola siklus tujuh tahunan yang menurut berbagai ahli seperti Emil Salim, Franseda, dan Mubyarto sendiri yang mengutip pendapat keduanya dapat dijadikan dasar periodisasi perkembangan perekonomian Indonesia. Sampai dengan akhir 1990an telah dapat dikenali 8 periode perkembangan perekonomian Indonesia yang mencerminkan gerakan pendulum mencari bentuk arah bentuk perekonomian yang ideal.

Periodisasi tersebut sekaligus menunjukan bahwa sejak awal 1990an kita

sudah mulai sadar akan bahaya konsentrasi dan konglomerasi. Dan datangnya krisis pada akhir 1997 memperkuat kesadaran baru untuk membangun ekonomi rakyat. Sehingga periode ini (1994-2001) oleh Mubiyarto dinamakan masa Menuju Ekonomi Kerakyatan dan memang benar akhirnya lahir Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat yang mengatur dan memberi pengertian mengenai Sistem Ekonomi Kerakyatan.

Daya Saing Perekonomian Indonesia

Untuk melihat kemampuan suatu negara dalam memenangkan persaingan pada kehidupan pasar global dapat diperhatikan dari indikator makro dan mikro. Secara makro daya saing suatu negara dapat digambarkan oleh tiga macam indek, yaitu: Indek Kemampuan Teknologi; Indek Kelembagaan Publik; dan Indek Lingkungan Makro Ekonomi. Sementara itu pada indikator mikronya dapat dilihat dari Urutan Strategi dan Operasi Perusahaan; dan Urutan Kualitas Lingkungan Bisnis Nasional. Dalam laporan yang dikutip oleh Adiningsih tersebut memang dibandingkan negara ASEAN lainnya, terutama ASEAN-6, Indonesia berada pada posisi ekstrim di bawah. Hal ini karena baik kinerja makro maupun mikro

yang kurang kompetitif antar Negara, sehingga Indonesia tidak kompetitif untuk menarik investasi dari luar negeri. Namun demikian disadari bahwa ekspor Indonesia yang masih terus berlangsung menunjukkan adanya segmen tertentu yang sangat kompetitif dalam persaingan pasar di luar negeri. Untuk melihat keunggulan komperatif dan kompetitif dapat dilihat lebih akurat pada level produk, sehingga perbandingan ini memberikan justifikasi akan perlu tidaknya suatu produk dikembangkan. Namun hal ini merupakan faktor yang tidak dapat ditampung oleh indek kompetitif agregatif dan perlu dilihat dari perspektif kinerja perusahaan sebagai terlihat dalam bagian sebelumnya. Ada tiga faktor penting untuk memperbaiki daya saing yang kesemuanya berada kekuatan internal perusahaan dan berhubungan dengan produktivitas karena pada dasarnya perbaikan daya saing salah satu kuncinya adalah penurunan ongkos. Ketiga faktor dimaksud adalah (i). adanya inovasi dan perbaikan teknologi yang terus menerus menuju penurunan biaya; (ii). pengembangan pemanfaatan teknologi komunikasi dan informasi untuk meningkatkan produktivitas dan penghematan waktu; dan (iii). pemanfaatan jaringan kerjasama untuk

pengembangan pasar secara meluas. Ketiga instrumen ini menjadi penting untuk meningkatkan akses kepada sumberdaya produktif dan harus dimiliki oleh sebuah perusahaan yang modern meskipun skala kecil. Di samping itu akan mampu mengembangkan pemecahan alternatif karena semakin banyaknya informasi yang dapat dikuasai oleh UKM. Dalam struktur skala perusahaan yang ada di Indonesia maka peran ini pada tahap awal tidak perlu dikerjakan oleh setiap UKM tetapi dapat disediakan oleh lembaga pengembangan usaha dan UKM Maju.

Produktivitas Usaha dan Tenaga Kerja

Salah satu ukuran kualitas kelompok usaha dalam sumbangannya terhadap produksi nasional adalah produktivitas yang dapat diukur dengan ukuran output per unit usaha. Krisis bukan hanya menyebabkan surutnya jumlah perusahaan, namun juga membawa akibat langsung berupa penurunan output perusahaan. Kondisi menurunnya produktivitas perusahaan secara menyeluruh ini masih terjadi hingga tahun 1999, baru kemudian tumbuh kembali selama tiga tahun terakhir. Demikian juga dengan produktivitas usaha kecil yang terlihat

semakin tidak menentu karena dalam tahun 2002 kembali terjadi penurunan. Sektor-sektor yang mengalami kemerosotan kembali produktivitas perusahaan pertanian, pertambangan dan galian, listrik dan gas, bangunan dan jasa-jasa. Sementara sektor jasa keuangan yang semula terus menurun mulai menunjukkan tanda-tanda perkembangan yang positif. Salah satu jawaban terhadap perkembangan yang tidak menggembirakan ini adalah karena unit usaha baru yang tumbuh umumnya berskala mikro dan berada di sektor dengan produktivitas rendah. Adalah menarik jika diperhatikan sektor yang memiliki produktivitas tertinggi untuk perusahaan skala kecil adalah sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan yang nilainya delapanpuluh kali produktivitas usaha kecil sektor pertanian atau empatpuluh kali rata-rata produktivitas usaha kecil secara keseluruhan. Gambaran ini menggambarkan dua hal : (i). sektor pertanian kurang berorientasi nilai tambah tetapi lebih menekankan produktivitas fisik sehingga menjadi ekstrim rendah; dan (ii). sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan merupakan sektor yang paling produktif dan paling memberikan sumbangan positif bagi pengembangan UKM terutama usaha

kecil mikro. Secara empiris cukup banyak bukti yang menunjukkan pentingnya jasa keuangan dan jasa perusahaan yang efisien sebagai faktor penting bagi dukungan pengembangan usaha lebih lanjut.

Gambaran produktivitas usaha pada perusahaan skala menengah sungguh sangat berbeda di mana sektor pertanian memiliki produktivitas usaha yang paling produktif, bahkan hampir empat kali rata-rata produktivitas perusahaan skala menengah secara keseluruhan. Pada kelompok ini yang kurang produktif adalah sektor jasa-jasa yang memang umumnya belum mapan benar. Agak berbeda dengan kelompok usaha kecil pada kelompok usaha menengah ini peningkatan produktivitas terasa amat berat kecuali sektor pertanian yang masih tumbuh positif secara konsisten selama empat tahun terakhir. Jika kita amati kinerja produktivitas usaha pada kedua kelompok ini mengisyaratkan perlunya restrukturisasi perusahaan pertanian menuju skala menengah. Hal ini sejalan dengan pemikiran tentang perlunya peningkatan kepadatan investasi pertanian untuk mengejar keuntungan usaha pertanian yang sesuai dengan biaya oportunitas dari tanah pertanian yang harganya semakin meningkat.

Pada perusahaan skala menengah

sektor jasa keuangan tidak menempati tempat teratas, namun masih menempati tempat ketiga setelah sektor angkutan dengan yang masih jauh di atas rata-rata keseluruhan sektor. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan jasa keuangan pada dasarnya tidak selalu dapat memanfaatkan keuntungan karena skalanya yang lebih besar, terutama antara skala usaha kecil dan skala usaha menengah. Gambaran ini akan lebih lengkap lagi jika kita kaitkan dengan produktivitas tenaga kerja yang mengindikasikan kemampuan untuk mendukung jaminan hidup yang layak bagi pihak yang terlibat dalam kegiatan dimaksud.

Pendekatan Klaster UKM untuk Peningkatan Daya Saing

Untuk penciptaan basis UKM yang kokoh pendekatan pengembangan Klaster Bisnis/Industri perlu ditumbuh kembangkan. Kehadiran klaster yang sinergik dari kegiatan hulu ke hilir, atau antara kegiatan inti (pokok) dengan kegiatan pendukung, penyediaan bahan baku dan outlet pemasaran akan mempercepat dinamika usaha di dalam klaster tersebut, termasuk interaksi dengan usaha besar yang ada di kawasan tersebut atau terkait. Pendekatan klaster ini pada

dasarnya untuk mengefektifkan pola pengembangan dengan menjadikannya sebagai titik pertumbuhan bagi bisnis UKM. Inti dari strategi penciptaan klaster yang terpadu dan kokoh adalah membangun suatu sinergi untuk mencapai suatu *“broad base economic growth”* atau pertumbuhan ekonomi dengan basis yang luas.

Dari sisi dukungan yang diperlukan maka prasyarat utama adalah bahwa dalam semangat otonomi setiap pemerintah daerah harus memberikan dukungan administratif dan lingkungan kondusif bagi berkembangnya bisnis UKM. Ini menjadi mutlak karena dengan otonomi daerah, maka kewenangan pengaturan pemerintahan dan pembangunan secara lokal berada di daerah. Kebijakan makro dan moneter secara nasional hanya bersifat memberikan arah dan sinyal alokasi sumberdaya dan kesepakatan internasional terhadap dunia bisnis di daerah.

Dukungan lain yang penting adalah dukungan non finansial dalam pengembangan bisnis UKM. Sejumlah praktek terbaik dalam persuasi UKM melalui inkubator, kawasan berikat, konsultasi bisnis maupun hubungan bisnis antar pengusaha dalam klaster harus dijadikan pelajaran untuk mencari

kesesuaian dengan jenis kegiatan atau industri dan kultur masyarakat pengusaha, termasuk didalamnya pengalaman kegagalan lingkungan industri yang mencoba memindahkan lokasi untuk penciptaan klaster. Klaster yang inovatif akan tumbuh dengan perkembangan kultur yang mendukung. Dukungan pengembangan bisnis semacam ini harus ditumbuhkan menjadi suatu bisnis yang berorientasi komersial. Dan akhirnya dukungan finansial yang meluas harus didasarkan pada prinsip intermediasi yang efisien. Berbagai lembaga pembiayaan yang sesuai harus ditumbuhkan dan menjangkau klaster-klaster yang telah berkembang, sehingga pilar bagi tumbuhnya bisnis UKM yang didukung oleh kesatuan sistem produksi dan keberadaan bisnis jasa pengembangan bisnis serta keuangan menjadi benar-benar hadir di kawasan klaster di maksud. Lembaga pembiayaan dimaksud dapat berupa bank, lembaga keuangan bukan bank dan lembaga-lembaga keuangan masyarakat sendiri (lokal). Dengan dua basis pendekatan tadi akan tercipta lapisan pengusaha yang dapat menjadi lokomotif penarik bagi kemajuan masing-masing lapisan pengusaha. Sasarannya jelas memperbanyak pengusaha mikro yang dapat segera lepas dari tiap usaha

mikro dan selanjutnya menjadikan klaster sebagai satuan bisnis yang layak dan mampu berkembang (Viable). Persyaratan ini yang harus dipenuhi untuk menjadikan usaha kecil sebagai fotor pertumbuhan.

Usaha kecil dalam keadaannya yang ada tidak mungkin dijadikan motor pertumbuhan karena populasi terbesar adalah usaha mikro yang pada intinya hanya bersifat subsisten, kecuali mereka yang sudah tumbuh di dalam suatu klaster. Untuk keluar dari jebakan ini maka strategi dasar adalah membebaskan diri untuk keluar dari usaha mikro secara meluas. Untuk pengembangan usaha kecil yang berdaya saing maka pendekatan klaster bisnis usaha kecil/industri kecil dapat dijadikan dasar penciptaan dinamika yang luas bagi penciptaan basis pertumbuhan yang luas (*broad base economic growth*). Salah satu langkah strategis yang dilakukan dalam rangka pemberdayaan UKM adalah melalui pengembangan sentra-sentra bisnis, yang difasilitasi dengan program-program kekuatan baik non financial (pembentukan BDS) maupun financial seperti melalui perguliran dana MAP. Inilah yang menjadi alasan dilalui hanya program kekuatan sentra bisnis UKM melalui pendekatan klaster oleh BPS-KPKM sejak tahun 2001 dan dilanjutkan oleh

Kementerian Koperasi dan UKM mulai tahun 2002 hingga kini yang jumlahnya sudah menjangkau 1000 sentra.

Kewirausahaan : Perbaikan dan Penumbuhan

Perspektif kebutuhan wirausahawan baru yang mendesak selain dilihat dari kenyataan rendahnya pendirian perusahaan baru dibandingkan dengan besarnya ekonomi dan jumlah penduduk, juga didasari atas kenyataan bahwa lebih 97% unit usaha yang ada adalah usaha skala mikro. Ini berarti usaha yang ada di Indonesia dikelola oleh pengusaha dengan kemampuan pengelolaan yang rendah. Sehingga persoalan kebutuhan wirausaha bagi Indonesia mempunyai sasaran yakni mengisi kebutuhan perluasan perusahaan yang ada dan kebutuhan untuk mengembangkan wirausaha baru untuk membuat ekonomi Indonesia lebih kompetitif.

Refleksi di atas terlihat jelas dari kinerja produktivitas perusahaan maupun tenaga kerja di mana sektor keuangan dan jasa perusahaan menampilkan kinerja produktivitas yang tinggi. Faktor penting lain yang menjadi salah satu sebabnya adalah perusahaan yang bergerak di dalam sektor tersebut, terutama jasa keuangan dan

jasa perusahaan, dipersyaratkan dalam bentuk badan usaha terutama yang berbadan hukum bagi lembaga keuangan. Mungkin ini relevan dengan kebijakam yang diambil oleh Perdana Menteri Thailand Thaksin Shinawatra yang terkenal dengan menjadikan sektor informal menjadi formal dalam rangka penciptaan asset. Wirausaha tidak hanya dilahirkan dan ditunggu kelahirannya, oleh karena itu juga dapat di didik dan dilatih untuk mengembangkan kemampuan yang ada pada diri setiap orang dalam memecahkan masalah hidupnya. Oleh karena itu aspek pengembangan kecakapan hidup atau *lifeskill* sama pentingnya dengan ilmu pengetahuan dan dalam mengembangkan wirausaha baru aspek sikap mental menjadi faktor dominan, karena hanya dengan mengembangkan sikap mental maka keberanian dan kesabaran serta kesanggupan untuk menghadapi resiko menjadi lebih tinggi. Faktor yang demikian akan akan meningkatkan kemungkinan untuk berhasil bagi seorang wirausaha baru.

Dari berbagai praktek terbaik yang mengembangkan wirausaha baru memang dapat bermacam-macam cara sesuai dengan sektor kegiatan yang ditekuni dan lingkungan pasar di mana wira usaha baru ingin dikembangkan. Kasus industri

elektronik di Korea Selatan dan Taiwan menunjukkan peran lembaga inkubasi bisnis sangat dominan, sementara pengalaman pengem Silicon Valley yang melahirkan Bill Gate dan proses pengembangan IT di India dikenal peran *Venture Capital Company* sangat penting. Sementara Singapura dan Malaysia memperlihatkan kisah sukses yang lain dengan menampilkan peran lembaga Mentor untuk membantu IKM yang ingin masuk ke dalam venture bisnis baru terutama IT. Kesemuanya itu ternyata sangat berhubungan dengan pilihan model kegiatan yang diperkenalkan, sehingga bagi Indonesia yang memberikan pengertian UKM mencakup sektor yang luas instrumen yang berhasil menjadi praktek terbaik tersebut harus dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhannya.

Secara garis besar ada enam rambu-rambu dalam mengembangkan wirausaha baru berdasarkan praktek terbaik yang teruji secara internasional sebagai berikut (UNCTAD, 2002): *Pertama*, pembentukan kerangka kondisi dan lingkungan bisnis yang baik bagi tumbuhnya wirausaha baru; *Kedua*, sistem insentif yang dirancang dengan baik; *Ketiga*,intervensi pemerintah yang seminimal mungkin tetapi efektif; *Keempat*,

adanya kerjasama yang baik dengan dunia perguruan tinggi; dan *Kelima*, membangun perusahaan swasta untuk mengembangkan dan mengasuh wirausaha baru atau *development of private business to foster entrepreneurship*. Dari kelima praktek terbaik dalam pembangunan kewirausahaan tiga diantaranya adalah bersifat kebijakan umum yang harus digariskan.

Kerjasama yang ideal dalam menumbuhkan wirausaha adalah perlunya kerjasama yang erat antara perguruan tinggi dan perusahaan swasta, mengingat ke dua lembaga tersebut mempunyai dua karakter yang saling melengkapi yang diperlukan untuk membentuk karakter wirausaha. Kombinasi antara ciri mengejar keuntungan dan kepuasan untuk mencari sesuatu yang baru yang bermanfaat untuk kemajuan. Kombinasi ke dua lembaga dengan orientasi yang berbeda dalam pengalaman dapat menghasilkan sinergi yang maksimal. Khusus dalam hal pengembangan wirausaha melalui cara inkubasi bisnis kerjasama tiga pihak dalam hal ini didukung oleh intervensi pemerintah yang tepat juga menjadi model terbaik di berbagai negara.

Hal yang baru yang menjadi kepedulian para ahli UNCTAD adalah peran

swasta untuk menumbuhkan wirausaha baru. Karena hal ini sangat penting dan sesuai dengan kondisi Indonesia di mana perusahaan swasta yang sukses pada dasarnya dapat membuka diri bertindak sebagai inkubator atau mentor bagi pengusaha baru. Hal ini sekaligus dapat dilaksanakan dalam kaitannya untuk memecahkan masalah hubungan perbankan dan jaminan pasar selain sebagai tempat magang dalam hal ketrampilan teknik berproduksi dan kemampuan manajerial. Oleh karena itu dorongan kepada perusahaan swasta yang berhasil untuk dapat menjadi lembaga pengembangan wirausaha baru. Dorongan untuk memanfaatkan perusahaan swasta yang berhasil bagi penumbuhan wirausaha baru diduga juga berkaitan dengan semakin kuatnya temuan dan pengalaman praktis yang menyebutkan sumber pembiayaan bagi usaha kecil yang baru di luar modal sendiri dan keluarga berasal dari apa yang disebut dengan *angle capital* yang berhasil diadakan atau diatur oleh pihak tertentu (UNCTAD, 2002). Sehingga apabila perusahaan swasta bersedia menjadi orangtua asuh bagi pengusaha baru dapat memainkan peran penyediaan modal serupa dan melakukan pemindahan ke dalam portofolio pembiayaan bank karena mereka

telah mendapat kepercayaan.

Akhirnya segenap praktek terbaik yang telah digambarkan di muka dalam menumbuhkan wirausaha baru diperlukan komitmen untuk melaksanakannya. Jika sasaran kebutuhan wirausaha baru telah menjadi kebutuhan kita, maka yang diperlukan program aksi pada tingkat daerah. Program aksi dimaksud dapat diterjemahkan dalam tingkat yang paling bawah bahwa setiap enam orang penduduk perlu memiliki seorang pengusaha yang bergerak di luar kegiatan pertanian dalam arti sempit (kurang berorientasi komersial). Atau setiap desa harus melahirkan pengusaha baru seorang sebulan, bukankah ini tantangan yang berat? Ke depan Indonesia menghadapi persoalan mendesak dalam menumbuhkan usaha baru untuk memungkinkan dukungan bagi pemulihan ekonomi dan keikutsertaan dalam pasaran global. Salah satu elemen terpenting bagi tumbuhnya usaha baru yang produktif adalah tersedianya wirausaha baru yang cukup banyak. Hal ini dimungkinkan apabila terdapat lingkungan yang kondusif, intervensi pemerintah yang tepat dan sistem insentif yang sesuai. Namun yang lebih penting adalah menumbuhkan kerjasama perguruan tinggi dan perusahaan dalam

pengembangan wirausaha serta kesediaan perusahaan swasta menjadi orang tua asuh bagi wirausaha baru dalam skema jasa pengembangan bisnis. Sektor jasa keuangan dan jasa perusahaan mempunyai posisi strategis untuk didorong pengembangannya sejalan dengan semangat desentralisasi.

Posisi Strategis Sub-Sektor Jasa Perusahaan

Pengalaman perkembangan sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan skala kecil dan menengah selama krisis memberikan dukungan terhadap pilihan strategi yang pernah dirumuskan oleh Badan Pengembangan Sumberdaya Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (BPS-KPKM) pada tahun 2001 yang menekankan pada perkuatan dukungan pengembangan (*development supports*) pada titik-titik pertumbuhan UKM (*sme-clusters*) dengan konsep pasar. Karena sektor yang produktif dan menyediakan jasa bagi pengembangan usaha untuk para pengusaha kecil dan menengah akan menjadi pendorong bagi perbaikan produktivitas UKM di sektor yang telah berhubungan dengannya. Secara khusus dukungan pengembangan yang diidentifikasi oleh BPS-KPKM adalah

jasa pengembangan usaha yang terdiri dari jasa konsultan teknologi, manajemen dan pemasaran oleh lembaga penyedia *BDS (Business Development Services)* serta jasa perusahaan lainnya yang diperkuat oleh lembaga keuangan mikro untuk menjembatani menuju pelayanan lembaga keuangan/perbankan modern. Bahkan ketika itupun referensi secara internasional baru menempatkan klaster sebagai pengalaman pengembangan industri yang baik untuk dipertimbangkan (UNCTAD, 1999).

Kunci penggerak untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing dalam melaksanakan strategi dimaksud adalah sub-sektor jasa perusahaan yang tergabung di dalam sektor keuangan persewaan dan jasa perusahaan. Sub-sektor ini mempunyai sumbangan yang penting dalam pembentukan PDB (1,30-2,00%) dan kualitas nilai tambah. Kinerja ini menonjol karena kandungan IPTEK dan *Good Corporate Governance* yang tinggi dibanding sektor lain kecuali sub-sektor jasa keuangan. Sub-sektor jasa perusahaan memang masih jauh dari perhatian kita dalam pengembangan UKM. Padahal produk jasa yang dihasilkan adalah vital bagi kemajuan perusahaan dan pengembangan hubungan bisnis baik lokal

maupun internasional.

Kegiatan yang termasuk dalam sub-sektor jasa perusahaan antara lain : Jasa Konsultasi Piranti Keras; Jasa Konsultasi Piranti Lunak; Pengolahan Data; Perawatan Reparasi Mesin Kantor, Komputer, dll; Penelitian dan Pengembangan; Rekayasa Teknologi; Jasa Hukum; Jasa Akuntansi dan Perpajakan; Jasa Riset Pemasaran; Jasa Konsultasi Bisnis dan Manajemen; Jasa Konsultasi Engineering Dll; Analisis dan Testing; Jasa Periklanan; Seleksi Tenaga Kerja; Fotocopy dll.

Posisi penting sektor jasa keuangan, persewaan dan jasa perusahaan untuk peningkatan produktivitas dapat dilihat dari berbagai perspektif. Ciri-ciri yang dimiliki oleh kegiatan yang ada di dalam sub-sektor ini yaitu :

- a) Harus memenuhi persyaratan legal (badan hukum, ijin, persyaratan teknis);
- b) Di kelola oleh kelompok profesional;
- c) Interaksi dengan dunia bisnis yang luas;
- d) Kandungan IPTEK tinggi;
- e) Terbiasa dengan hubungan kontraktual yang lugas;
- f) Relatif lebih transparan di banding kelompok lain;
- g) Adanya pengawasan dari luar yang kuat baik oleh sistem pengawasan intern dan ekstern maupun oleh

pengguna jasa.

Kebijakan Pembiayaan dan Perbankan

Modal adalah penting tetapi bukan segalanya! Itulah ungkapan yang selalu dinasehatkan oleh para ahli yang meneliti pembiayaan bagi para pengusaha. Sebaiknya setiap kali kita melakukan *interview* kepada pengusaha terutama pengusaha kecil jawabnya pasti kekurangan modal, sehingga usahanya tidak maju. Gambaran menjadi lain pula ketika membaca berita di media masa bahwa dana sedang berada di perbankan sangat besar dan penyediaan kredit bagi pengembangan usaha tersedia. Jika dari biasanya yang sebenarnya terjadi ? Untuk memahami persoalan ini kita perlu melihat pembiayaan usaha bagi para pengusaha. Pada dasarnya pemberdayaan usaha oleh pelaku ekonomi lapis bawah memang bertumpuh pada kemandirian dan kekerabatan, kemudian pada tahap berikutnya secara kelembagaan yang masih bersifat lokal dan imformal. Namun di masa lalu juga terdapat lembaga formal pada tingkat desa yang merupakan bagian penting dari pemberdayaan bagi ekonomi lapis bawah di pedesaan yang melekat pada pemerintahan di desa. Kemudian pada tahap berikutnya masuklah pasar keuangan pedesaan melalui koperasi, program

pemerintah dan perbankan.

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

Di sisi lain perubahan paradigma

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

menjadi pilihan baru bentuk intervensi yang ramah pasar.

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

Berdasarkan Laporan Perekonomian Bank Indonesia tahun 2003, peran Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM dilakukan dengan tiga pendekatan, yaitu: (1) kebijakan kredit perbankan; (2) pengembangan kelembagaan; dan (3) pemberian bantuan teknis. Keterbatasan UMKM dalam memperoleh pelayanan kepada sektor perbankan merupakan salah satu kendala belum optimalnya fungsi intermediasi perbankan. Menyikapi hal tersebut, selama tahun 2003, upaya yang ditempuh Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM lebih ditekankan pada upaya

peningkatan akses UMKM kepada sektor perbankan. Melalui pendekatan kebijakan kredit, upaya yang dilakukan Bank Indonesia antara lain dengan senantiasa mendorong bank umum dan BPR untuk meningkatkan penyaluran kredit UMKM sesuai dengan rencana bisnis masing-masing bank dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.

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

Salah satu rekomendasi dan solusi yang dihasilkan dalam FD-KBI adalah upaya pemanfaatan dan pengembangan lembaga penjaminan kredit untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi nasabah UMKM yang relatif tidak atau kurang *bankable*, meskipun memiliki usaha yang layak. Kemudian di ikuti

dengan seminar dan diskusi terfokus mengenai lembaga penjamin kredit, dan dihasilkan rumusan penting yaitu "pemberdayaan dan penguatan lembaga penjamin kredit yang telah ada, yang didukung oleh perangkat hukum yang memadai.

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

Lembaga Keuangan Mikro

Selama ini berbagai upaya untuk mendorong produktivitas oleh kelompok ini, nilai tambahnya terbang dan dinikmati para pelepas uang. Adanya pasar keuangan yang sehat tidak terlepas dari keberadaan Lembaga Keuangan yang hadir ditengah masyarakat. Lingkaran setan yang

melahirkan jebakan ketidak berdayaan inilah yang menjadikan alasan penting mengapa lembaga keuangan mikro yang menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro menempati tempat yang sangat strategis. Oleh karena itu kita perlu memahami secara baik berbagai aspek lembaga keuangan mikro dengan segmen-segmen pasar yang masih sangat beragam disamping juga masing-masing terkotak-kotak.

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

- a. Produk bank komersial tidak atau kurang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM
- b. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya resiko kredit UKM
- c. Biaya transaksi kredit UKM relatif tinggi
- d. Persyaratan bank teknis kurang dipenuhi (agunan, proposal, dll)
- e. Terbatasnya akses UKM terhadap pembiayaan equity
- f. Monitoring dan koleksi kredit UKM tidak efisien
- g. Bantuan teknis belum efektif dan masih

harus disediakan oleh bank sendiri sehingga biaya pelayanan UKM mahal

- h. Bank pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM.

Secara singkat kredit perbankan diselenggarakan atas pertimbangan komersial membuat UKM sulit memenuhi persyaratan teknis perbankan, terutama soal agunan dan persyaratan administratif lainnya. Indonesia memiliki sejarah panjang dan kaya akan ragam model pembiayaan mikro. Pengalaman dan kekayaan ini meliputi jenis produk pembiayaan mikro maupun lembaga pelaksanaannya, bahkan juga sejarah pengenalannya kepada masyarakat. Oleh karena itu kekayaan ini tidak bakal dibiarkan begitu saja dan disia-siakan untuk tidak diberikan tempat terhormat untuk dikembangkan. Desakan akan pentingnya pengembangan ini akan semakin terasa setelah krisis perbankan melanda Indonesia, sehingga perbankan lumpuh dan tidak dapat menjadi lembaga yang efektif lagi.

Memang disadari bahwa pengertian kredit mikro dapat diartikan bermacam-macam, karena memang produk kredit mikro sendiri tidak homogen dan lembaga pelaksanaannya juga bermacam-macam ditinjau dari segi sifat dan status

legalnya. Perbedaan-perbedaan ini juga merupakan ciri segmentasi pasar yang perlu dipahami dan bahkan dapat dilihat sebagai mekanisme fungsional dalam pembagian pasar dan target sasaran. Pemahaman ini diperlukan bagi penetapan kebijakan sesuai kelompok sasaran yang hendak dituju. Demikian latar belakang program pengenalannya juga sangat terkait dengan munculnya tantangan yang dihadapi masyarakat ketika itu, namun demikian pembiayaan mikro tetap mempunyai unipersatitas sebagai penyedia jasa keuangan bagi usaha mikro dan kecil.

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

Pada dasarnya kredit dapat dibedakan dalam dua sifat penggunaan yaitu kredit produktif dan kredit konsumtif.

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

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

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

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

- a. Tumbuh dan berkembang di masyarakat serta melayani usaha mikro dan kecil (UKM)
- b. Diterima sebagai sumber pembiayaan anggotanya (UKM)
- c. Mandiri dan mengakar di masyarakat
- d. Jumlah cukup banyak dan penyebarannya meluas
- e. Berada dekat dengan masyarakat, dapat menjangkau (melayani) anggota dan masyarakat
- f. Memiliki prosedur dan persyaratan

peminjaman dana yang dapat dipenuhi anggotanya (tanpa agunan)

- g. Membantu memecahkan masalah kebutuhan dana yang selama ini tidak bisa dijangkau oleh kelompok miskin
- h. Mengurangi berkembangnya pelepas uang (*money lenders*)
- i. Membantu menggerakkan usaha produktif masyarakat dan
- j. LKM dimiliki sendiri oleh masyarakat sehingga setiap surplus yang dihasilkan oleh LKM bukan bank dapat kembali dinikmati oleh para nasabah sebagai pemilik.

Keunggulan diatas menyebabkan LKM sangat penting dalam pengembangan usaha kecil karena merupakan sumber pembiayaan yang mudah diakses oleh UKM (terutama usaha mikro). pelajaran BRI-Unit sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM) telah memberikan pelayanannya sampai ke pelosok tanah air dengan tingkat bunga pasar dan tidak ada memerlukan subsidi. Disamping itu secara empiris tingkat pengembalian baik, mutu pelayanan lebih penting dan mengenal orang dan memahami nasabah serta cash flow sebagai pengganti kollateral phisik. Pendekatan kelompok juga terbukti efektif sebagai *pressure group* dan

mengurangi biaya dan resiko dalam penyaluran.

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

Bentuk lain kredit mikro yang diakui keberhasilannya oleh dunia adalah pola Grameen Bank yang dirancang untuk memecahkan Perkreditan bagi keluarga miskin. Modal ini terbukti telah berhasil membangkitkan kegiatan ekonomi bagi kelompok penduduk miskin di Bangladesh, sehingga dianggap sangat sesuai untuk memecahkan penyediaan modal bagi penciptaan kegiatan produktif untuk

penduduk miskin. Mat Syukur (2001) dalam hasil studinya mengemukakan bahwa Karya Usaha Mandiri (KUM) yang merupakan refleksi grameen bank sangat efektif sebagai instrumen delivery untuk kelompok sasaran, namun *sustainability* dari program ini tanpa dukungan dari luar yang terus menerus masih dipertanyakan, demikian juga daya saing terhadap produk kredit mikro lain belum secara nyata menunjukkan keunggulannya. Di dunia memang diakui bahwa Grameen Bank adalah sistem perbankan sosial yang terbaik dan paling berhasil, sehingga menjadi model yang tepat sebagai instrumen pemberdayaan ekonomi kelompok penduduk miskin.

Jika BRI unit telah diakui sebagai *The Biggest and The Best Micro Banking System in the world*, maka Grameen Bank adalah *The Best Social Banking System*, perbedaannya terletak pada kemampuan untuk memobilisasi dana masyarakat dan kegiatan usaha secara komersial yang sehat tanpa subsidi untuk perbankan mikro seperti yang telah ditunjukkan BRI-Unit. Sementara Grameen Bank terletak pada kemampuannya untuk menjangkau masyarakat miskin menjadi produktif dan siap masuk dalam arus kegiatan ekonomi biasa serta memanfaatkan mekanisme

perbankan yang biasa, meskipun akhirnya juga dikerjakan oleh Grameen Bank sendiri tapi tidak tertutup untuk menjadi nasabah bank lain. Di Indonesia yang memiliki kekuatan koperasi sebagai sumber pembiayaan mikro terbesar kedua setelah BRI-Unit, struktur kelembagaannya masih sangat terfragmentasi dan belum bergerak sebagai sistem lembaga keuangan yang efisien, oleh karena itu daya dobraknya tidak dapat kelihatan meluas dan terkesan kurang produktif. Pada dasarnya potensi pengembangan LKM masih cukup luas karena :

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

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

- a. Tidak memiliki persyaratan yang memadai
- b. Tidak memiliki agunan yang cukup
- c. Biaya transaksinya mahal / tinggi

- d. Lokasi kelompok miskin tidak berada dalam jangkauan kantor cabangnya

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

Arah dan Strategi Pengembangan LKM

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

yang luas akan sangat penting perannya dalam membantu investasi bagi usaha mikro dan kecil. Upaya yang dapat dilakukan untuk memperkuat LKM dapat dilakukan melalui :

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

Pengembangan KSP dan LKM kedepan harus diarahkan untuk menjadikan KSP dan LKM sehat, kuat, merata dan mampu menyediakan kebutuhan

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

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

Dalam memperkuat USP/KSP ke depan paling tidak ada tiga langka yang harus dilakukan : **Pertama**, harus dilakukan pemisahan koperasi simpan pinjam dan tidak boleh dicampur/dilaksanakan sebagai bagian dari koperasi serba usaha, terutama bila USP sudah menjadi besar dan sangat dominan; **Kedua**, harus segera diorganisir kedalam kelompok-kelompok KSP sejenis

untuk melaksanakan integrasi secara utuh, sehingga peminjaman dan penyaluran dana antar KSP dapat terjadi dan berjalan efektif; *Ketiga*, perlu dikembangkan sistem asuransi tabungan anggota, asuransi resiko kredit serta lembaga keuangan pendukung lainnya. Disamping itu mekanisme pengawasan yang baik dan efektif akan menjamin bekerjanya mekanisme mobilisasi dana dan pemanfaatannya secara efektif.

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

Berbagai dukungan perkuatan seperti perkuatan permodalan : P2KER (Proyek Pengembangan Kemandirian Ekonomi Rakyat), PUK (Pengembangan Usaha Kecil), Dana Penghematan Subsidi BBM, MAP (Modal Awal dan Padanan) akan terus diupayakan, pengendalian (monitoring, evaluasi, pengawasan, penilaian kesehatan) LKM juga akan terus dikembangkan, pengembangan pola dan lembaga penjaminan lokal serta

pengembangan biro kredit, informasi kinerja UMK di masa lalu (track record).

Arah Lembaga Keuangan Mikro ke Depan :

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

Dengan demikian pelayanan yang luas serta menjangkau lapisan usaha mikro yang luas akan membawa pasar keuangan lebih bersaing, sehingga ketergantungan usaha mikro terhadap pelepas uang dapat ditekan atau ditiadakan. Pola pengembangan LKM juga harus memberikan pilihan yang luas bagi masyarakat nasabah apakah melalui pola konvensional atau pola bagi hasil (pola syariah). Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) sebagai model tertua LKM syariah saat ini telah memiliki 3.000 unit dibawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), serta model Baitul Tamwil Muhamadiyah (BTM), Koperasi Pondok Pesantren, Koperasi Syirqoh

Mu'awanah dan Lembaga Pengelola Zakat yang mengembangkan program ekonomi produktif bagi penerima zakat ini akan berkembang dan tumbuh lebih banyak LKM karena sudah ada perlindungan hukum tetapi untuk LKM binaan memerlukan perlindungan tersendiri.

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

Lembaga Keuangan Syariah

Pada dasarnya perbuatan muamalat yang ditujukan untuk kebaikan hubungan berekonomi sesama manusia harus mengandung ciri untuk kemaslahatan umum. Oleh karena itu seharusnya kita

melihat kehadiran sistem syariah dalam transaksi antar individu dan lembaga harus kita tempatkan dalam konteks pasar, yaitu karena adanya kebutuhan dan ketersediaan serta dipilih atas dasar pertimbangan rasional dan moral untuk mencapai kehidupan yang lebih sejahtera lahir dan batin. Karena perekonomian syariah dilandasi atas prinsip kesempurnaan kehidupan diantara kebutuhan lahiriah dan rohaniah dalam bertransaksi sesama hamba Allah maupun lembaga yang mereka buat, maka kerelaan atau "ridho" menjadi fundamen dasar setiap transaksi dua pihak atau lebih.

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

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

Apabila kita simak secara mendalam ajaran berekonomi dalam Al-qur'an dilandasi oleh suatu sikap bahwa tiada pemisahan antara ekonomi dan keberagamaan seseorang. Mencari nafkah adalah bagian dari ibadah dan tiada pemisahan antara agama dan kehidupan dunia. Dari titik tolak ini akan melahirkan dua konsekuensi yaitu : *pertama*, perlunya pembentukan sikap oleh seorang individu akan *penguatan hidup* dan *pencarian kebaikan* di dunia atau dalam hubungannya dengan bumi dan alam; *kedua*, soal pemilihan pribadi, sampai dimana batas dan

tujuannya. Konsekuensi dasar pertama memerlukan pada sikap keharusan hidup bersahaja yang menjadi dasar hidup seorang muslim untuk menghindari sikap hidup yang boros dan bermewah-mewahan. Dengan demikian prinsip kemanfaatan didasarkan atas pemenuhan kesejahteraan lahiriyah dan rohhaniah.

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

Kesimpulan

Kondisi menurunnya produktivitas perusahaan secara menyeluruh membawa akibat secara langsung berupa penurunan output perusahaan. Demikian juga dengan produktivitas usaha kecil yang terlihat semakin tidak menentu karena dalam tahun 2002 untuk kesekian kalinya kembali terjadi penurunan. Sektor-sektor yang mengalami kemerosotan adalah produktivitas perusahaan pertanian, pertambangan dan galian, listrik dan gas, bangunan dan jasa-jasa. Kondisi tersebut telah menggerakkan pengembangan KSP dan LKM yang diarahkan untuk menjadikan KSP dan LKM sehat, kuat, merata dan mampu menyediakan kebutuhan

pembiayaan usaha mikro dan kecil agar mampu menghadapi tantangan untuk melaksanakan peningkatan produktivitas usaha. Pengendalian dan pembinaan/fasilitasi, serta pengembangan kelembagaan (organisasi dan manajemen), meningkatkan kompetensi dan profesionalisme pengelola KSP/USP-LKM melalui diklat terus menerus sangat diperlukan.

Permintaan kredit bagi Lembaga Keuangan Mikro dapat diperhitungkan masih sangat luas dan segmennya bermacam-macam. Hal ini mengingat sebagian besar kelompok usaha mikro belum dapat dilayani oleh bank. Kelompok peminjam tersebut meliputi usaha produktif masyarakat yang memiliki perputaran usaha tinggi dan dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja. Dengan demikian pelayanan yang luas serta menjangkau lapisan usaha mikro yang luas diharapkan dapat membawa pasar keuangan lebih bersaing, sehingga ketergantungan usaha mikro terhadap pelepas uang dapat ditekan atau ditiadakan.

Daftar Pustaka

A.R. Karseno Universitas Gadjah Mada yang berjudul "Pengaruh 3 Pranata (Institusi) pada penerapan teori

economic Neo-klasik, tanggal 7 Pebruari 2004

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

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

Lian, Daniel, Capital Creation-The Next Step Up ?, dalam Thailand Economics, Januari 16, 2003

Soetrisno, Noer : Menuju Pembangunan Ekonomi Berkeadilan Sosial, STEKPI, Jakarta, Indonesia 2003

Adiningsih, Sri, The Indonesia Business Rop in AFTA, Indonesia Business Perspective, Volume V, No. 3, PT. Harvest International Indonesia, March, 2003, hal 20

Mubyarto, Pemberdayaan ekonomi rakyat dan peranan ilmu-ilmu sosial, BPFE, Yogyakarta 2001 hal 31

Neher, Philip A : Economic Growth and Development : A Mathematical Introduction, John Wiley & Sons, Inc, New York, Hal 207-255

Hadi Soesastro , M. N Haidi A. Pasay dan Julius A. Mulyadi : *Pertumbuhan Ekonomi, Perubahan Struktural dan Perilaku Konsumen*, Jurnal Ekonomi Indonesia, Agustus 1996