

# **MODEL EFEKTIFITAS PERAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO (LKM) DALAM PENYEDIAAN PERMODALAN UMKM SEKTOR RIIL DI KABUPATEN BANGKALAN MADURA**

**Faidal, S.E.,MM**

Prodi D3 Entrepreneurship, Fakultas Ekonomi, Universitas Trunojoyo Madura

email: faidalmubarok@gmail.com

## ***Abstract***

*UMKM khususnya usaha mikro kecil di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial, yaitu mobilisasi modal awal (start-up capital) dan akses modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi, apalagi untuk investasi (perluasan kapasitas produksi atau menggantikan mesin-mesin tua), terutama UMKM sektor riil. Selain itu fenomena yang ada menunjukkan bahwa betapa urgennya untuk mengatasi masalah kemiskinan dengan mengupayakan pengembangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Pendekatan tersebut adalah karena kegagalan lembaga kredit formal dalam mengatasi problema kemiskinan terutama di pedesaan. Alasan lain adalah karena program penyediaan kredit kecil pada sektor riil lebih mudah diimplementasikan daripada program pengentasan kemiskinan lain seperti land-reform. Disamping itu esensi program kredit mikro bukan hanya semata-mata pada ketersediaan kredit kecil melalui berbagai nama lembaga penyalurnya tetapi LKM adalah merupakan piranti pembangunan dalam arti luas. Terkait hal tersebut penelitian ini merupakan piranti pembangunan dalam arti luas (Ledgerwood, 1999).*

*Tujuan umum dari penelitian ini adalah untuk menemukan model efektifitas peran LKM dalam pemodalannya sektor riil dan perumusan pengukuran tingkat keberhasilan peran LKM dalam pemodalannya sektor riil.*

*Untuk mencapai tujuan dan target luaran penelitian, maka digunakan analisis kuantitatif, yaitu analisis diskriptif, analisis PCA, Path analysis, ISM dan analisis kualitatif.*

**Keywords :** LKM, Permodalan, UMKM, Sektor riil

## **1. PENDAHULUAN**

Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam mendukung pertumbuhan sektor riil harus memperhatikan juga hambatan-hambatan dalam pengembangan UMKM. Salah satu hambatan utama UMKM untuk berkembang adalah keterbatasan sumberdaya finansial karena sifatnya yang mikro dengan modal kecil, tidak berbadan hukum dan manajemen yang sebagian masih tradisional sehingga sektor ini tidak tersentuh oleh pelayanan lembaga keuangan formal (bank) yang selalu menerapkan prinsip perbankan dalam memutus kreditnya. Upaya pemerintah untuk membantu UMKM misalnya dengan menghubungkan dengan pengusaha besar untuk bermitra belum cukup efektif untuk mengatasi masalah mengingat jumlahnya yang banyak dan tersebar di seluruh Indonesia (Sumodiningrat, 2003).

UMKM khususnya usaha mikro kecil di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial, yaitu mobilisasi modal awal (start-up capital) dan akses modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi, apalagi untuk investasi (perluasan kapasitas produksi atau menggantikan mesin-mesin tua).

Sementara, mengharapkan sisa dari kebutuhan finansial sepenuhnya dibiayai oleh dana dari perbankan jauh dari realitas. Oleh sebab itu tidak mengherankan jika hingga saat ini walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan namun sumber-sumber pembiayaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM terutama usaha mikro. Hal ini disebabkan beberapa alasan seperti lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah terpencil, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi terlalu bertele-tele, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada dan prosedurnya (Tambunan, 2002; 2003).

Bila diamati, perbankan dengan menguasai asset Rp 1,098.80 triliun atau 90,46% dari kekayaan seluruh lembaga keuangan, ditunjang jaringan hampir 10.000 kantor berperan strategis dalam penyediaan permodalan bagi sektor riil. Namun kenyataannya, sebagai lembaga intermediasi ternyata perbankan hanya berhasil dalam fungsi penghimpunan dana dengan dana masyarakat mencapai Rp. 833,4 triliun, sedangkan kinerja dalam fungsi penyaluran kredit kepada dunia usaha/sektor riil masih rendah, tercermin masih rendahnya Loan Deposit Ratio (LDR) hanya 50,46% atau dana yang tersalur pada sektor riil melalui kredit hanya Rp 420,5 triliun, disamping itu terjadi pula undisbursed (kredit perbankan yang tidak dicairkan) yang cukup tinggi yakni mencapai Rp 80 triliun .

Ketersediaan dana (available fund) untuk kredit masih cukup besar, peran industri perbankan sebagai lembaga intermediasi masih berjalan lamban, dimana ketersediaan dana (available fund) yang cukup besar, dan reserve requirements (RR) telah diturunkan 15% menjadi 2% seharusnya memberikan keleluasaan perbankan untuk ekspansi kreditnya. Nyatanya dana masyarakat yang dapat dihimpun oleh perbankan belum dapat menggerakkan sektor riil yang saat ini masih bergerak tersendat-tersendat dan lamban.

Pihak perbankan dituntut menerapkan prinsip prudential banking dan profit oriented untuk mempertahankan kualitas asset agar tetap dapat hidup dan berkembang secara bereksinambungan. Secara umum perbankan akan memberikan kredit sepanjang UMKM telah memenuhi ketentuan bank teknis dan dapat diterima oleh perbankan (bankable). Untuk itu agar UMKM dapat memiliki akses permodalan harus menyiapkan terlebih dahulu faktor lainnya seperti perusahaan komersial yang lain. Penerapan prinsip kehati-hatian bukan untuk kepentingan perbankan semata tetapi juga untuk kepentingan debitur agar UMKM dapat memanfaatkan permodalan tersebut sesuai dengan tujuannya. Faktor lain yang menjadi kendala bagi UMKM adalah masalah ketersediaan jaminan bagi bank bila hendak mengajukan kredit kepada bank. Biasanya kebutuhan modal UMKM jauh lebih besar dari nilai jaminan yang dimilikinya.

Perbankan sendiri dalam penempatan dana yang dihimpun dari masyarakat masih bermain disektor finansial/keuangan dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), dimana dengan kebijakan Bank Indonesia dalam BI rate yakni 125% diatas suku bunga dana masyarakat, tentunya menarik perbankan untuk bermain-main disektor ini, karena sektor ini cukup aman dan masih menghasilkan bagi perbankan, padahal dampaknya bagi perekonomian nasional menjadi suatu penghambat untuk menggerakkan sektor riil.

Disisi lain dari sisi ketersediaan dana, perbankan tidak ada permasalahan untuk menggenjot sektor riil, namun masalahnya sejauh mana bank mau secara kreatif menciptakan sistem dan produk yang dapat mempercepat penyaluran dana masyarakat kepada pelaku usaha sehingga mendorong peningkatan sektor riil. Hal ini tidak terjadi karena sektor keuangan kita masih tergantung pada pertumbuhan ekonomi atau sektor riil atau disebut Growth-Led Finance.

Mengingat sampai saat ini, peranan perbankan masih berkuat kepada masalah arsitektur perbankan, pemenuhan CAR, dan lain-lain dan ekspansi kredit secara besar-besaran disektor konsumtif, sehingga belum terlihat tanda-tanda kearah finance-led growth, maka perlu adanya alternatif lembaga intermediasi sebagai alternatif yang dapat mendorong secara penuh bangkitnya sektor riil. Lembaga keuangan alternatif yang secara akselerasi dapat didongkrak adalah Koperasi/ Lembaga Keuangan Mikro, mengingat lembaga ini langsung berhubungan masyarakat sektor riil terutama ditingkat usaha mikro, kecil dan menengah yang jumlahnya cukup banyak.

Untuk mengatasi hambatan tersebut, pendekatan yang perlu dilakukan adalah penyediaan jasa keuangan mikro (micro finance), termasuk didalamnya koperasi. Selama ini Lembaga Keuangan Mikro (LKM) merupakan lembaga yang mampu memenuhi kebutuhan modal UMKM karena mampu menyesuaikan dengan karakteristik UMKM yang cenderung dianggap tidak bankable oleh sektor perbankan komersial. LKM mampu memberikan pelayanan kredit dalam skala besar tanpa jaminan, tanpa aturan yang ketat, dan dengan cara itu pula mampu untuk menutup seluruh biaya yang mereka keluarkan. Selain itu LKM dapat juga menjadi perpanjangan tangan dari lembaga keuangan formal, sebelum dana untuk pelayanan keuangan mikro itu tersalur kepada kelompok swadaya masyarakat (atau usaha mikro tersebut).

Keberadaan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) sendiri juga memuat 3 (tiga) elemen kunci (versi dari Bank Pembangunan Asia dan Bank Dunia). Pertama, menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan—relevan dengan kebutuhan riil masyarakat yang dilayani. Kedua, melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (masyarakat miskin menjadi pihak beneficiaries utama). Ketiga, menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel, agar lebih mudah dijangkau oleh masyarakat miskin yang membutuhkan pelayanan.

Dalam peranannya sebagai alat penanggulangan kemiskinan dan pemberdayaan usaha kecil, LKM bisa dikelompokkan menjadi dua menurut pendekatan dan strategi yang digunakan yaitu : 1) pendekatan institusi sebagai penganut paham institutionalist (dan 2) pendekatan kesejahteraan sebagai penganut aliran welfarist. Hingga saat ini di Indonesia terdapat ribuan LKM baik yang dikelola oleh pemerintah maupun swasta dimana bank-bank pemberi jasa kredit kecil seperti BRI unit desa dan Bank Perkreditan Rakyat merupakan kelompok pendekatan institusi dan puluhan LKM milik lembaga swadaya masyarakat yang tergolong pendekatan kesejahteraan (Surjandari, 2004).

Namun demikian masih banyak program-program kredit mikro oleh LKM tidak mampu mencapai titik impas dan titik efisien (Hoff dan Stiglitz, 1990). Deregulasi disektor keuangan di beberapa negara berkembang memang telah berhasil memperbaiki kondisi LKM, namun masih banyak LKM yang menjamin kelangsungan hidupnya masih tergantung dan terus menerus membutuhkan bantuan pemerintah. Sebagai suatu lembaga keuangan yang mempunyai peranan sangat penting dalam menanggulangi masalah kemiskinan, diharapkan LKM mampu menjamin kelangsungan hidupnya secara mandiri.

#### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi LKM dalam penyediaan permodalan sektor riil.
- b. Mengevaluasi kelayakan LKM dalam penyediaan permodalan sektor riil.
- c. Menetapkan hasil identifikasi sebagai acuan penyusunan program dan pengambilan kebijakan dalam pemantapan LKM sebagai lembaga penyedia pembiayaan dalam mendorong peningkatan sektor riil.
- d. Menentukan Efektifitas Pelaksanaan Peran LKM dalam penyediaan pemodaln bagi sektor riil

## 2. KAJIAN LITERATUR

Kredit merupakan suntikan, injeksi dan bantuan sementara untuk meningkatkan kegiatan ekonominya. Peran kredit atau pinjaman dari luar ini adalah menggantikan tabungan yang semestinya dihimpun dari kemampuan sendiri tersebut. Oleh karena itu kredit dalam putaran kegiatan ekonomi, suatu saat atau secepatnya harus mampu menciptakan akumulasi modal, meningkatkan surplus dan meningkatkan kemampuan sendiri. Kredit yang berkepanjangan dan tidak mampu menciptakan akumulasi modal sendiri untuk satu kegiatan ekonomi tertentu justru menciptakan ketergantungan (Sumodiningrat, 2003).

Sehubungan dengan hal ini maka sangat diperlukan pemahaman dan perlu dipahami kepada mereka yang menerima kredit tentang pengertian pinjaman dari luar ini. Sekali lagi perlu ditegaskan

peran kredit adalah harus meningkatkan daya tahan dan kegiatan ekonomi penerima kredit serta meningkatkan surplus, menciptakan akumulasi modal dan meningkatkan kesejahteraan si penerima kredit. Dan harus dihindarkan adanya ketergantungan yang merugikan.

Pengalaman dari negara lain, seperti Jepang dan Taiwan, menunjukkan bahwa pengembangan lembaga pembiayaan sebagai salah satu sumber pembiayaan pengembangan UKM mempunyai prospek yang cerah serta merupakan langkah yang tepat dan dapat dipertanggungjawabkan. Argumentasi ini berlandaskan suatu pemikiran bahwa sistem kelembagaan keuangan formal yang ada sampai saat ini belum mampu sepenuhnya memenuhi permintaan masyarakat (usaha mikro dan kecil) sementara masyarakat (usaha mikro dan kecil) masih mendapat kesulitan untuk mengakses kebutuhan tersebut.

Usaha mikro dan kecil dalam memenuhi kebutuhan pendanaan memiliki pilihan berbagai jenis dan lembaga pembiayaan yang dapat diakses sesuai kondisi internal usaha mikro dan kecil serta kualifikasi yang dipersyaratkan lembaga pembiayaan yang bersangkutan. Jenis pembiayaan dimaksud terangkum dalam bentuk pinjaman lunak (soft loan), dana bergulir, penyertaan (profit sharing), penanggungan kredit sampai ekuitas (saham) dan obligasi.

Salah satu lembaga pembiayaan tersebut adalah Koperasi Simpan Pinjam (KSP) atau Unit Simpan Pinjam (USP) Koperasi, yang merupakan badan usaha, yang memenuhi ketentuan UU No. 17/2012, yang memfokuskan pada bidang usaha simpan pinjam dan memprioritaskan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya.

Menurut Undang-undang Nomor 01 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan

Di Korea, LKM di sana telah berhasil menggerakkan simpan pinjam terutama koperasi-koperasi pertanian telah memberikan contoh keberhasilan yang menarik untuk disimak. Bagian terbesar atau 60% dari surplus bisnis yang muncul berasal dari surplus bisnis simpan pinjam yang dikelola secara profesional. Pangsa pasar tukang riba dan bank-bank di desa dalam financial market di desa menjadi sempit, bahkan semakin tidak leluasa ketika kegiatan simpan pinjam dalam koperasi telah berhasil membebaskan anggota koperasi atau petani lainnya dari kungkungan tukang riba dan lembaga keuangan swasta, yang sebelumnya merajalela di desa-desa.

Jika berbicara tentang fenomena perbankan di dunia yang berkaitan dengan bisnis koperasi, barangkali sebaiknya kita berpaling ke Jerman. Orang Jerman merasa bangga karena yang menjadi soko guru perbankan mereka adalah koperasi-koperasi yang tetap memegang prinsip one man one vote sehingga koperasi mempunyai nilai kebersamaan, karena suara tidak ditentukan oleh banyaknya modal yang disimpan seorang anggota dalam koperasi dan ini membedakan dengan badan usaha lain, seperti Perseroan Terbatas (PT).

Dalam laporan Deutsche Bundesbank (Federal Reserve Bank Jerman) diungkapkan bahwa BPR dan koperasi menjadi nomor satu atau primadona dalam penataan kredit di negeri itu. Saat ini diperkirakan lebih dari 50% market share perkreditan di sektor bisnis pertanian dan kehutanan diraih koperasi-koperasi (Mutis, 1999). Hal ini disebabkan mereka mempunyai visi dalam deregulasi perbankan untuk memberi peluang supaya yang muncul lebih banyak adalah bank-bank koperasi. Disamping itu karena adanya implementasi supra positive cooperative concept dalam meningkatkan efisiensi usaha.

Kesepakatan tentang modal merupakan “kebutuhan pertama” usaha mikro dan kecil yang harus dipecahkan dalam pemberdayaan dirinya walaupun bukan satu-satunya faktor yang membuat usaha mikro dan kecil sulit berkembang atau sebaliknya menjadi kunci sukses usaha. Sebuah survei yang telah dilakukan oleh PUPUK Bandung (1997) tentang prioritas masalah Usaha Kecil yang harus dipecahkan menegaskan bahwa permasalahan modal menempati urutan pertama (65%), diikuti akses pasar (41%), kreatifitas produk (27%), teknis produksi (9%), tenaga kerja (9%) dan peraturan (9%).

Dari sisi permintaan (demand), modal adalah bantuan yang paling diminati Usaha Kecil sementara dari sisi penawaran (supply) juga tumbuh pesat, baik kelembagaan maupun skim kreditnya (Abhiseka, 1997). Lembaga Keuangan/Lembaga Pembiayaan (bank dan bukan bank) yang menyalurkan kredit ke Usaha Kecil makin beragam jenis dan jumlahnya, baik yang berbadan hukum maupun yang belum berbadan hukum. Namun demikian penyaluran kredit atau pembiayaan kepada usaha kecil masih dihadapkan pada berbagai permasalahan, baik dari sisi usaha kecil, lembaga kredit (kreditor) maupun kondisi ekonomi.

Dari sisi Usaha Kecil, masih banyak Usaha Kecil yang belum mendapat bantuan permodalan. Di tengah menjamurnya Lembaga Keuangan/Lembaga

Pembiayaan bagi usaha kecil justru sulit mencari Lembaga Keuangan/ Lembaga Pembiayaan yang mau memberi kredit kepada Usaha Kecil sehingga banyak yang terperangkap dalam rentenir dengan bunga mencekik. Kendala yang dihadapi antara lain: 1) persyaratan kredit lemah (aset, usaha tradisional, manajemen, agunan), serta 2) tidak mengetahui peta informasi kredit bagi Usaha Kecil dan kreditornya. Dari sisi lembaga kredit (kreditor) sulit mencari Usaha Kecil yang layak dipercaya untuk mendapatkan kredit. Informasi tentang Usaha Kecil belum ada, baik dari asosiasi maupun instansi Pemerintah. Kendala yang dihadapi adalah: 1) biaya transaksi tinggi, 2) jaringan kantor terbatas, 3) sumber dana mahal, dan 4) kemampuan yang terbatas dalam mencari Usaha Kecil layak kredit. Selanjutnya dari sisi kondisi ekonomi sangat terkait dengan perkembangan ekonomi dan penyebaran informasi. Pemerataan informasi kredit kepada Usaha Kecil akan membantu menciptakan pasar kredit yang sehat mengingat jumlah kredit yang jauh lebih kecil dibandingkan jumlah Usaha Kecil yang membutuhkan sehingga pemenangnya adalah Usaha Kecil yang layak kredit. Sebaliknya tanpa pemerataan informasi kredit menyebabkan Usaha Kecil layak kredit tersingkir dan justru Usaha Kecil yang high risk yang mendapat akses kredit.

Secara umum Lembaga Keuangan dapat dikelompokkan dalam dua bentuk yaitu bank dan bukan bank. Mengingat kegiatan utama Lembaga Keuangan adalah menghimpun dan menyalurkan dana maka perbedaan antara bank dan lembaga keuangan bukan bank dapat dilihat melalui kegiatan utama mereka. Dalam hal penghimpunan dana secara tegas disebutkan bahwa Bank dapat menghimpun dana baik secara langsung maupun secara tidak langsung dari masyarakat sedangkan Lembaga Keuangan Bukan bank hanya dapat menghimpun dana secara tidak langsung dari masyarakat. Sebaliknya dalam hal penyaluran tidak ada perbedaan yang tegas (Susilo, dkk. 2000).

Kegiatan	Lembaga Keuangan	
	Bank	Bukan Bank
Penghimpunan Dana	Secara langsung berupa simpanan dana masyarakat (tabungan, giro, deposito)	
	Secara tidak langsung dari masyarakat (surat berharga, penyertaan, pinjaman dari lembaga lain)	Hanya secara tidak langsung dari masyarakat (surat berharga, penyertaan, pinjaman dari lembaga lain)
Penyaluran Dana	Untuk tujuan modal kerja, investasi, konsumsi	Terutama untuk tujuan investasi
	Kepada badan usaha dan individu	Terutama kepada badan usaha
	Untuk jangka pendek, menengah dan panjang	Terutama untuk jangka menengah dan panjang

Tabel 2.1 Perbedaan Kedua Bentuk Lembaga Keuangan

Lembaga Keuangan, baik Bank maupun Lembaga Keuangan Bukan Bank, mempunyai peran yang penting bagi aktivitas perekonomian. Peran strategis Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank adalah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat. Bank dan Lembaga Keuangan Bukan

Bank merupakan lembaga perantara keuangan (financial intermediaries) sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian. Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank pada dasarnya mempunyai fungsi mentransfer dana-dana (loanables funds) dari penabung atau unit surplus (lenders) kepada peminjam (borrowers) atau unit defisit (Y Sri Susilo, dkk. 2000) (lihat Gambar 2.3).

Unit surplus ‘membeli’ sekuritas sekunder (giro, tabungan, deposito, polis, program pensiun, saham, dan sebagainya) yang diterbitkan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank dan akan menerima pendapatan, misalnya pendapatan bunga, dari Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank. Dana yang dihimpun dari unit surplus disalurkan kembali kepada unit defisit dan unit defisit akan membayar biaya bunga kepada Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank yang menyalurkan dana tersebut. Proses transaksi dapat pula terjadi ketika unit defisit mengeluarkan sekuritas primer (saham, obligasi, promes, dan sebagainya) yang dijual kepada Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank.

### **3. METODE PENELITIAN**

Metode pelaksanaan kegiatan ditekankan pada proses pengumpulan data, analisis data, simpulan hasil dan rekomendasi, penyusunan laporan hasil serta pembahasan yang melibatkan stakeholder pengembangan peran LKM dalam penyediaan permodalan sektor riil.

#### Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kabupaten Bangkalan, dasar pemilihan lokasi adalah banyaknya sektor riil yang tersebar di Kabupaten Bangkalan dan masih belum memanfaatkan fasilitas LKM untuk membantu permodalan.

#### Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui dua cara belum meyakni data sekunder dan survai primer.

##### a. Data Sekunder

Pengumpulan data sekunder dilakukan melalui kajian pada instansi/ dinas yang membidangi Lembaga Pembiayaan, Koperasi dan UKM, pusat penelitian, asosiasi bisnis, BPS atau penyedia informasi terkait dengan LKM. Data sekunder ini terkait dengan fasilitasi pemberian insentif usaha yang telah ada. Data ini akan menjadi referensi dalam penyusunan desain pengembangan insentif bagi usaha baru secara berkelanjutan.

##### b. Data Primer

Pengumpulan data primer dilakukan di Kabupaten Bangkalan. Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara, diskusi terfokus, dan pengamatan lapangan untuk mengetahui aplikasi, apresiasi dan persepsi responden, sebagai bahan penyusunan laporan pelaksanaan penelitian.

#### Teknik Pengambilan Sampel

Secara garis besar, LKM dapat dikelompokkan ke dalam LKM bank dan non bank, berikut ini :

1. Bank (BRI Unit, berupa kantor-kantor cabang pembantu BRI)
  - Bank UMKM Jawa Timur.
2. Non bank (Badan Kredit Desa, Koperasi, BMT.

Populasi penelitian ini adalah seluruh sektor riil yang telah menerima pelayanan kredit dari LKM (debitur). Karena data mengenai nama-nama debitur oleh lembaga kredit tergolong rahasia. Maka jumlah populasi tidak bisa diketahui, *sample frame* tidak mungkin dibuat dan pengambilan sampel dengan metode *purposive incidental sampling*, yaitu daerah penelitian dipilih secara sengaja dan sampel diperoleh secara kebetulan.

Dalam penelitian ini LKM telah ditentukan yaitu Badan Kredit Desa, Koperasi Simpan Pinjam, dan Lembaga mikro non bank lainnya yang terdapat di Kabupaten Bangkalan. Jumlah sampel tergantung pada derajat homogenitas populasi. Apabila populasi homogen, maka penelitian tidak menuntut jumlah sampel yang besar. Namun sampel yang diambil harus memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh alat analisa yang ditetapkan. Menurut Hair (2004) sampel terbaik yaitu lebih dari 100-200.

Untuk memperkuat dan mendukung hasil analisa penelitian, disamping diambil sampel penelitian, juga diambil beberapa responden yang dianggap sebagai sumber informasi kunci, yaitu: responden dari pengelola/ pelaksana LKM penyaluran kredit kecil.

#### Pengumpulan Data

Pengumpulan data untuk setiap studi kasus lebih ditekankan pada pengembangan dan penggunaan dari wawancara semi-terstruktur dengan para pemegang keputusan seperti pengurus dan pengelola LKM. Data primer juga dilakukan melalui studi lapangan, kuesioner serta wawancara pakar dan stakeholder. Untuk mendukung data primer ini juga dilakukan FGD (Focus Group Discussion) terhadap stakeholder. Selanjutnya pengambilan data sekunder dilakukan melalui studi literatur, terhadap buku-buku, laporan, dokumen, dan publikasi yang relevan.

Keuntungan menggunakan wawancara yaitu lebih terfokus dan mendalam sedangkan kelemahannya bias respon dari responden, bias terhadap pertanyaan dan tidak akurat. Untuk mengeliminir kelemahan wawancara dilakukan tahapan brainstorming awal, penyebaran kuesioner dan kemudian dilakukan umpan silang kembali untuk memastikan jawaban yang sebenarnya.

Dalam melakukan analisis kualitatif dengan (What-If Analysis) dengan wawancara mendalam, terdapat beberapa prosedur atau tahapan utama yang harus dilalui yaitu: (1) Mendefinisikan aktivitas atau berbagai aspek yang akan dianalisis, (2) Mendefinisikan berbagai permasalahan dari aspek-aspek yang akan dianalisis, (3) Membagi lagi menjadi bagian-bagian lebih kecil dari aspek-aspek yang akan dianalisis, (4) Membuat berbagai pertanyaan (What-If) untuk setiap unsur dari aspek-aspek yang akan dianalisis, (5) Meminta respon atau jawaban dari setiap item pertanyaan (What-If) kepada pihak-pihak yang terkena sasaran, pembuat / pelaksana aktivitas (kebijakan), dan lain-lain, (6) Membuat keputusan dari berbagai hasil yang didapat untuk tujuan rekomendasi.

Indikator-indikator wawancara, yaitu : (1) efektifitas pengembangan asset atau keuangan, (2) peranan atau keberadaan LKM, (3) peranan system agunan atau jaminan, ketegasan sanksi dan tingkat / suku bunga pinjaman, (4) kemampuan system penyeleksian dan perencanaan prosedur pencairan, (5) keterikatan sektor riil dengan LKM.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Faktor-faktor yang mempengaruhi Kelayakan LKM dalam penyediaan permodalan sektor riil dan strategi pengembangan di Kabupaten Bangkalan**

#### **1. Kehandalan jasa kredit**

Sektor LKM memegang peranan penting dalam usaha pengembangan di sektor ekonomi, dan juga berperan dalam meningkatkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya, serta pertumbuhan ekonomi dan stabilitas ke arah peningkatan taraf hidup rakyat. Sebagai lembaga

intermediasi, pihak LKM membutuhkan kepercayaan dari masyarakat terutama nasabahnya sehingga kelangsungan sektor sebagai urat nadi dapat terus berjalan. Untuk memperoleh kepercayaan dari masyarakat, maka harus dikelola secara profesional mulai dari segi pelayanannya, strategi pemasaran yang baik, segi keuangan yang harus dikelola dengan prinsip kehati-hatian, serta juga harus inovatif dalam menciptakan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Meningkatnya intensitas persaingan dan jumlah pesaing menuntut untuk memperhatikan kebutuhan dan keinginan nasabahnya serta berusaha memenuhi apa yang mereka harapkan dengan cara yang lebih unggul serta lebih memuaskan dari pada yang dilakukan dengan lainnya. Sehingga perhatian LKM tidak hanya terbatas pada produk barang atau jasa yang dihasilkan saja, tetapi juga pada aspek proses, sumber daya manusia, serta lingkungannya. Sebagai langkah awal dari upaya mendefinisikan tuntutan nasabah, maka hal yang harus diperhatikan dan tidak dapat dipisahkan adalah ketersediaan informasi yang menyangkut persepsi dan harapan nasabah terhadap layanan yang ditawarkan.

## **2. Daya tanggap jasa kredit**

Daya tanggap jasa kredit mempunyai hubungan baik terhadap kesetiaan nasabah. Hasil ini sesuai dengan prediksi yang memperkirakan daya tanggap jasa kredit berpengaruh terhadap kesetiaan nasabah. Dari kehandalan jasa kredit terhadap kesetiaan nasabah kemungkinan besar ada kaitannya dengan indikator yang digunakan. Indikator daya tanggap jasa kredit yang digunakan adalah lamanya waktu tunggu yang diperlukan nasabah untuk menerima realisasi pinjaman.

## **3. Empati jasa kredit**

Empati jasa kredit mempunyai hubungan baik terhadap kesetiaan nasabah. Bentuk hubungan antara empati jasa kredit dengan kesetiaan nasabah menunjukkan peningkatan. Empati adalah derajat perhatian jasa kredit LKM dalam memahami masalah keuangan nasabah. Terdapat 4 indikator untuk variabel jasa kredit yaitu: 1) persyaratan memperoleh kredit, 2) beban bunga, 3) beban angsuran dan 4) frekwensi waktu angsuran. Empati jasa kredit kepada nasabah akan lebih besar dalam bentuk persyaratan kredit yang lebih mudah, beban bunga yang lebih rendah, dan beban angsuran yang lebih kecil.

## **4. Kehandalan Petugas**

kehandalan petugas berhubungan kesetiaan nasabah. Dengan demikian menunjukkan bahwa semakin tinggi kemampuan petugas dalam membantu nasabah mencapai tujuan keuangannya semakin tinggi tingkat kesetiaan nasabah. Pada penelitian ini indikator dari variabel kehandalan petugas adalah penyampaian informasi mengenai kredit dan persyaratannya, kemampuan dalam memproses administrasi pencairan kredit dan kemampuan dalam melakukan pencatatan angsuran. Dengan demikian menunjukkan bahwa semakin tinggi kemampuan petugas dalam menyampaikan informasi kredit dan persyaratannya semakin tinggi kesetiaan nasabah. Informasi mengenai kredit dan persyaratannya merupakan bagian yang penting dalam kegiatan setiap lembaga kredit. Di lain pihak, calon nasabah juga sangat berkepentingan atas informasi menyangkut jenis kredit dan persyaratan yang harus dipenuhinya. Oleh karena itu kehandalan petugas dalam menyampaikan penjelasan mengenai kredit dan persyaratannya merupakan tahap paling awal dalam setiap transaksi kredit dan menjadi bagian yang penting bagi nasabah untuk dinilai.

## **5. Daya Tanggap Petugas**

Daya tanggap petugas mempunyai hubungan terhadap kesetiaan nasabah. Hasil ini sesuai dengan memprediksi daya tanggap petugas berpengaruh terhadap kesetiaan nasabah. Pengaruh daya tanggap petugas terhadap kesetiaan nasabah kemungkinan besar ada kaitannya dengan persepsi nasabah terhadap indikator daya tanggap. Sebagaimana dikemukakan, indikator daya tanggap petugas dalam penelitian ini adalah kecepatan memproses administrasi persyaratan kredit dan memproses realisasi kredit.

## 6. Empati petugas

Empati petugas mempunyai hubungan signifikan terhadap kesetiaan nasabah. Empati petugas berpengaruh terhadap kesetiaan nasabah. Pengaruh signifikan dari empati petugas terhadap kesetiaan nasabah kemungkinan besar ada kaitannya dengan karakter kerja petugas dalam melayani nasabah. Sebagaimana dikemukakan, indikator empati petugas adalah : keakraban dengan nasabah, keramahan terhadap nasabah, minat membantu nasabah dan perhatian petugas terhadap kegiatan nasabah yang dibiayai oleh kredit.

## 7. Modal Sosial

Bentuk modal sosial ada dua aspek yaitu aspek kognitif dan structural. berdasarkan aspek kognitif terdiri dari norma, kepercayaan, solidaritas dan keterpaduan. Sedangkan bentuk modal sosial berdasarkan aspek struktural terdiri dari jaringan dan kelompok, yang semuanya dapat diuraikan dalam bentuk persepsi nasabah terhadap pertanyaan-pertanyaan terkait dengan indikator-indikator dari modal sosial aspek kognitif dan aspek struktural.

### A. Aspek Kognitif Modal Sosial

Aspek kognitif modal sosial yang terbentuk di dalam interaksi antara nasabah dengan LKM adalah berupa proses mental (internalisasi kesadaran) terhadap norma-norma dan nilai-nilai: kepercayaan, solidaritas dan keterpaduan sosial yang outputnya berupa gagasan-gagasan atau ekspektasi-ekspektasi yang mengarah pada perilaku kolektif guna menghasilkan keuntungan kolektif. Modal sosial aspek kognitif diwujudkan dalam bentuk budaya sipil (*civic culture*) dan memiliki sifat mempengaruhi, yang biasa disebut *predispose*. Artinya yang mempengaruhi nasabah. Sifat lain dari modal sosial kategori ini adalah intrinsik atau tidak dapat diamati.

### B. Aspek Struktural Modal Sosial

Adanya interaksi sosial dengan individu-individu lain, baik di dalam maupun di luar komunitas. Jika hubungan ini terjadi dengan individu-individu yang secara sosial memiliki kedudukan yang lebih tinggi, maka disebut sebagai jaringan vertikal. Responden dalam mempresepsikan jaringan cukup tinggi, artinya terdapat kekuatan jaringan yang terbentuk diantara nasabah (*horizontal network*) maupun dengan individu-individu yang secara sosial dianggap memiliki kedudukan yang lebih tinggi.

## Analisis Lingkungan Strategis Peran LKM dalam Penyediaan Permodalan Sektor Riil

### 1. Karakteristik Kelembagaan

Keberadaan LKM menjadi faktor kritikal dalam usaha penanggulangan kemiskinan yang efektif. Menurut Krishnamurti (2003) sebagaimana dikutip oleh Ashari (2006: 153) menyebutkan peningkatan akses dan pengadaan sarana penyimpanan, pembiayaan dan asuransi yang efisien dapat membangun keberdayaan kelompok miskin dan peluang mereka untuk keluar dari kemiskinan, melalui:

1. Tingkat konsumsi yang lebih pasti dan tidak befluktuasi
2. Mengelola risiko dengan lebih baik
3. Secara bertahap memiliki kesempatan untuk membangun aset
4. Mengembangkan kegiatan usaha mikronya
5. Memperkuat kapasitas perolehan pendapatannya
6. Dapat merasakan tingkathidup yang lebih baik.

Tanpa akses yang cukup pada LKM, hampir seluruh rumah tangga miskin akan bergantung pada kemampuan pembiayaannya sendiri yang sangat terbatas atau pada lembaga keuangan informal seperti rentenir, tengkulak atau pelepas uang. Kondisi ini akan membatasi kemampuan kelompok miskin berpartisipasi dan mendapat manfaat dari peluang pembangunan. Kelompok miskin yang umumnya tinggal di pedesaan dan berusaha di sektor pertanian justru seharusnya lebih diberdayakan agar mereka bisa keluar dari lingkaran kemiskinan.

Potensi yang dapat diperankan LKM dalam memacu pertumbuhan ekonomi sangat besar. Setidaknya ada lima alasan untuk mendukung argumen tersebut, yaitu:

1. LKM umumnya berada atau minimal dekat dengan kawasan pedesaan sehingga dapat dengan mudah diakses oleh pelaku ekonomi di desa.
2. Masyarakat desa lebih menyukai proses yang singkat dan tanpa banyak prosedur.
3. Karakteristik umumnya membutuhkan plat fond kredit yang tidak terlalu besar sehingga sesuai dengan kemampuan finansial LKM.
4. Dekatnya lokasi LKM dan petani memungkinkan pengelola LKM memahami betul karakteristik usahatani sehingga dapat mengucurkan kredit secara tepat waktu dan jumlah.
5. Adanya keterkaitan socio-cultural serta hubungan yang bersifat personal - emosional diharapkan dapat mengurangi sifat moral hazard dalam pengembalian kredit.

Jadi, peran LKM yang didukung dengan kemudahan akses, prosedur, dan kedekatan terhadap masyarakat akan membantu keberdayaan kelompok miskin terutama untuk meningkatkan produktivitasnya melalui usaha kecil yang mereka jalankan agar tidak terus menerus bergantung pada kemampuan orang lain atau dirinya sendiri yang amat terbatas serta dapat meningkatkan taraf hidupnya.

## 2. Kebijakan Pemerintah

Untuk mempercepat pembangunan daerah, maka pemerintah daerah sebagai pengambil kebijakan pembangunan harus leluasa mengintegrasikan semua lintas pelaku, termasuk berbagai unsur dalam pemerintah daerah, bisnis, organisasi nirlaba dan penduduk lainnya.

Lintas pelaku harus bekerjasama untuk membuat kerangka kerja formal dan informal atau lembaga untuk mendorong interaksi dan mengatur hubungan antar lembaga. Fleksibilitas harus menjadi kunci dari kerangka kerja dan lembaga yang harus menyalurkan perhatian dan kepentingan yang relevan dalam proses dan mobilisasi sumber daya masyarakat.

Percepatan pembangunan pemerintahan daerah mungkin memerlukan pendirian suatu organisasi pengembangan khusus, yang bertanggungjawab dalam pengordinasian seluruh lintas pelaku dan berfungsi sebagai juru bicara rencana aksi atau *platform* yang ingin dituju. Organisasi ini harus membentuk jejaring untuk pembangunan daerah untuk peningkatan efisiensi pengalokasian sumberdaya serta berbagai pengetahuan dan informasi. Operasionalisasi dan pembiayaan organisasi ini harus didukung oleh lintas pelaku daerah.

Salah satu misi utama dari pemerintah daerah adalah menggambarkan dan mengimplementasikan seluruh strategi pembangunan. Proses ini harus dimulai dengan penetapan tujuan yang jelas dan memahami kondisi daerah setempat. Entitas harus juga mempertimbangkan keberlanjutan pada semua tahapan perencanaan dan implementasi untuk menjamin suatu lingkungan yang sehat dan suatu kualitas hidup yang baik. Strategi yang diterapkan haruslah dikembangkan dengan pembagian tenaga kerja antar pelaku sesuai dengan kekuatan dan sumberdaya mereka.

Sejalan dengan tren desentralisasi, peran pemerintah daerah menjadi semakin penting dalam pembangunan. Otoritas pemerintah daerah harus menyediakan petunjuk dan bantuan untuk efektifitas dan efisiensi implementasi pengembangan strategi. Simplikasi dan deregulasi prosedur birokrasi harus dilakukan untuk mengurangi biaya bisnis. Pemerintah daerah harus menjembatani antara masyarakat dan otoritas pemerintah yang lebih tinggi.

## 3. Kondisi Sosial Ekonomi dan Budaya

Kegiatan perekonomian di pedesaan masih didominasi oleh usaha-usaha skala mikro dan kecil dengan pelaku utama para petani, buruh tani, pedagang sarana produksi dan hasil pertanian, pengolah hasil pertanian, serta industri rumah tangga. Namun demikian, para pelaku usaha pada umumnya masih dihadapkan pada permasalahan klasik yaitu terbatasnya ketersediaan modal.

Dalam jangka panjang, kelangkaan modal bisa menjadi *entry point* terjadinya siklus rantai kemiskinan pada masyarakat petani/pedesaan yang sulit untuk diputus. Walaupun insiden kemiskinan secara faktual tidak dibatasi oleh aspek *spatial* dan sektoral, namun tidak dapat dipungkiri bahwa mayoritas orang miskin berada di daerah pedesaan dan umumnya bekerja di

sektor pertanian.

Memang diakui, beberapa program telah dapat mencapai tujuannya dalam meningkatkan produksi (misalnya pada komoditas padi), tetapi ada indikasi bahwa kinerjanya tidak memuaskan terutama pada lembaga keuangan sebagai pelaksana. Menurut Martowijoyo (2002), lemahnya kinerja lembaga keuangan dapat dilihat dari tiga aspek, yaitu: (1) rendahnya tingkat pelunasan kredit; (2) rendahnya moralitas aparat pelaksana, dan (3) rendahnya tingkat mobilisasi dana masyarakat. Kelemahan tersebut membawa konsekuensi pada tidak berlanjutnya (*unsustainable*) lembaga keuangan yang terbentuk setelah program selesai. Akibatnya, peserta program umumnya akan kembali mengalami kekurangan modal usaha.

Seiring dengan beban anggaran pembangunan yang semakin berat, maka kemampuan fiskal pemerintah dalam alokasi kredit pertanian dan pedesaan semakin terbatas. Dengan demikian, di masa mendatang mengandalkan alokasi dana pemerintah untuk pembiayaan sektor pertanian bukan merupakan pilihan yang bijaksana. Lembaga perbankan sebenarnya memiliki potensi sebagai penyalur kredit mikro mengingat besarnya dana masyarakat yang berhasil dihimpun. Namun nampaknya masih banyak bank yang kurang antusias dalam menyalurkan kredit mikro.

Menurut Indiastuti (2005), ketidaktertarikan perbankan disebabkan oleh 3 hal; *Pertama*, pengalaman dan trauma beberapa bank menghadapi kenyataan kredit bermasalah sewaktu pengucuran KUT; *Kedua*, aturan BI yang ketat agar bank *prudent* dalam kegiatan penyaluran dana; dan *Ketiga*, banyak bank (khususnya bank besar) yang tidak memiliki pengalaman untuk menyalurkan kredit mikro.

Untuk menjawab permasalahan keterbatasan modal serta dengan kemampuan fiskal pemerintah yang semakin berkurang, maka perlu lebih mengoptimalkan potensi lembaga keuangan yang dapat menjadi alternatif sumberdana bagi petani dan masyarakat pedesaan. Salah satu kelembagaan keuangan yang dapat dimanfaatkan dan didorong untuk membiayai kegiatan perekonomian di pedesaan yang mayoritas usaha penduduknya masuk dalam segmen mikro adalah Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Lembaga ini sebetulnya telah banyak tumbuh dan mengakar dalam masyarakat pedesaan, tetapi belum dimanfaatkan secara optimal.

Dalam skala yang lebih makro, keberadaan LKM di pedesaan dapat menjadi faktor kritikal dalam usaha penanggulangan kemiskinan yang efektif di pedesaan. Menurut Krishnamurti (2003) peningkatan akses dan pengadaan sarana penyimpanan, pembiayaan dan asuransi yang efisien dapat membangun keberdayaan kelompok miskin dan peluang mereka untuk keluar dari kemiskinan, melalui: (1) tingkat konsumsi yang lebih pasti dan tidak bfluktuasi, (2) mengelola risiko dengan lebih baik, (3) secara bertahap memiliki kesempatan untuk membangun aset, (4) mengembangkan kegiatan usaha mikronya, (5) menguatkan kapasitas perolehan pendapatannya, dan (6) dapat merasakan tingkat hidup yang lebih baik.

Sesuai dengan hasil kajian Direktorat Pembiayaan (2004), maka agar tercapai hasil yang optimal dalam pembangunan ekonomi pedesaan, sebuah LKM seyogyanya memiliki karakteristik sebagai berikut (1) Tidak menggunakan pola pelayanan keuangan perbankan konvensional, terutama tidak mensyaratkan kolateral dan tidak terdapat proses administratif formal yang menyulitkan, (2) Sasarannya adalah masyarakat miskin dan pengusaha mikro, dimana jasa keuangan yang diberikan dapat disesuaikan dengan karakteristik kelompok sasaran tersebut, (3) Menggunakan pendekatan kelompok, baik dengan ataupun tidak dengan sistem tanggung renteng yang mengedepankan pola hubungan kenal dekat sebagai landasan utama mengelola risiko, (4) lingkup kegiatan LKM dapat mencakup pembiayaan kegiatan ekonomi produktif maupun konsumtif, pendampingan dan pendidikan, kegiatan penghimpunan dan bentuk kegiatan lain yang dibutuhkan oleh pengusaha mikro dan masyarakat miskin.

Sementara itu, jumlah Pokmas pendukung program pemerintah yang juga melaksanakan kegiatan LKM, seperti PPK, P2KP, P4k, UPPKS, KUBE, PUAP pada umumnya beroperasi dalam lingkup wilayah tertentu yang cakupannya sangat kecil, seperti dalam satu desa / kelurahan atau kecamatan. Namun sayang, hingga kini belum ada jumlah pasti berapa orang yang mendapatkan pelayanan dari LKM tersebut, termasuk nilai pelayannya. Namun, apabila diasumsikan masing-masing unit LKM tersebut mampu menyalurkan pembiayaan kepada 30 orang miskin dan atau usaha mikro, masing-masing sebesar Rp. 100 ribu.

Melihat besarnya potensi LKM tersebut, maka LKM dapat dijadikan salah satu instrumen strategis yang efektif untuk menjangkau usaha mikro, masyarakat miskin/atau berpenghasilan rendah, guna meningkatkan kapasitas usaha, serta menurunkan tingkat kemiskinan secara struktural dan berkelanjutan. Jumlah LKM yang sangat besar dan beragam tersebut, merupakan salah satu aset bangsa yang sangat bernilai. Bahkan menurut Gonzalez-Vega, Chaves (1992), Indonesia merupakan laboratorium keuangan mikro terbesar di dunia, yang telah melakukan berbagai pengujian terhadap beragam LKM. Dengan kata lain, apabila LKM di Indonesia ditata kembali dengan baik, maka bukan tidak mungkin Indonesia akan menjadi kiblat bagi LKM di seluruh dunia, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan citra bangsa.

### **1. Karakteristik Usaha Mikro dan Lembaga Keuangan yang Tepat**

Pengguna jasa layanan LKM pada umumnya berasal dari masyarakat miskin/atau berpenghasilan rendah yang secara ekonomi masih aktif. Golongan masyarakat ini juga sering disebut sebagai pelaku usaha mikro.

Jenis usaha mikro sangat beragam, namun secara umum dapat dikelompokkan menjadi:

- Aktivitas usaha untuk pemenuhan kebutuhan primer dan sekunder, seperti pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan yang kesemuanya itu dilaksanakan dalam skala terbatas dan subsisten, pengrajin kecil, penjahit, produsen makanan kecil, dan semacamnya.
- Aktivitas usaha pemenuhan kebutuhan tersier, seperti transportasi (baik darat maupun air, misalnya ojek, angkot, delman, dsb.), kegiatan sewa menyewa baik rumah, tanah, maupun alat produksi.
- Aktivitas usaha terkait dengan distribusi, seperti perdagangan, baik di pasar maupun dalam bentuk warung kelontong, kaki lima, penyalur / agen, serta usaha sejenisnya.
- Aktivitas usaha jasa lainnya, seperti pengamen, penyemir sepatu, tukang cukur, montir, tukang sampah, juru potret jalanan, dan sebagainya.

Karakteristik usaha mikro juga sangat beragam, namun dapat dikelompokkan dalam karakteristik dasar sebagai berikut:

#### Informal

Sebagian besar pelaku usaha mikro berusaha di luar kerangka legal dan pengaturan (*legal and regulatory framework*) yang ada. Ketiadaan maupun kelemahan aturan yang ada atau ketidakmampuan pemerintah untuk mengefektifkan peraturan yang ada (yang seringkali merugikan pelaku usaha kecil), menjadi ruang yang membuat ekonomi rakyat justru bisa berkembang. Informalitas inilah yang sering menyebabkan mereka tidak bisa mengakses lembaga keuangan formal dan terpaksa harus berhubungan dengan sumber pinjaman informal yang mudah, cepat dan fleksibel, walaupun dikenakan suku bunga yang sangat tinggi.

#### Mobilitas tinggi

Aspek informalitas usaha mikro membawa konsekuensi tiadanya jaminan keberlangsungan aktivitas yang dijalani. Berbagai kebijakan pemerintah dapat secara dramatis mempengaruhi keberlangsungan suatu aktivitas ekonomi rakyat. Dalam merespon kondisi yang demikian, sektor ekonomi rakyat merupakan sektor yang relatif mudah dimasuki dan ditinggalkan. Apabila pada aktivitas ekonomi tertentu terdapat banyak peluang, maka dengan segera akan banyak pelaku yang menerjuninya, sebaliknya apabila terjadi perubahan yang mengancam keberlangsungan jenis usaha tertentu maka dengan segera para pelakunya akan berpindah ke jenis usaha yang lain. Situasi ini tentu saja tidak terjadi dengan aktivitas primer, seperti pertanian di mana para pelakunya jarang meninggalkan aktivitas pertaniannya.

#### Usaha keluarga dan tidak fokus

Usaha mikro pada umumnya dimiliki dan dijalankan oleh satu keluarga secara bersama-sama, sebagai kesadaran mereka atas optimalisasi sumber daya dan asasmanfaat bersama. Misal, sebuah keluarga yang memiliki usaha bertani, mereka juga pada umumnya memiliki usaha ternak, kambing atau lembu, yang dipelihara oleh anaknya. Usaha itu dijalankan selain untuk memaksimalkan pemanfaatan sumber daya, juga sebagai sering digunakan sebagai instrumen simpanan yang sewaktu-waktu dapat dimanfaatkan ketika usaha taninya sedang gagal panen.

□ Mandiri

Bagi lembaga keuangan formal, usaha mikro pada umumnya masih diyakini sebagai usaha yang *unbankable* dan *high risk*. Oleh karenanya, bantuan modal terhadap usaha mikro masih sangat kecil dibandingkan dengan skala usaha menengah besar yang jumlah pelakunya jauh lebih sedikit. Kondisi inilah yang menyebabkan usaha mikro mampu mandiri dalam hal penyediaan modal.

## 2. Karakteristik Kebutuhan Masyarakat Miskin dan Usaha Mikro terhadap Jasa Keuangan

Masyarakat miskin atau usaha mikro pada umumnya membutuhkan jasa keuangan untuk memenuhi 3 hal berikut ini:

□ Memenuhi Siklus Hidup (*life cycle needs*)

Siklus hidup, seperti kelahiran anak, menyekolahkan anak, menikahkan anak, pemakaman sering membutuhkan biaya yang relatif tinggi bagi masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah, sehingga tidak jarang mereka harus berhutang untuk memenuhi kebutuhan ini.

□ Memenuhi Kebutuhan Darurat (*emergency needs*)

Pengeluaran tak terduga sebelumnya, juga sering menjadi alasan mengapa masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah harus berhutang. Misal kejadian tak terduga tersebut berupa kejadian sakit, gagal panen, adanya penggusuran tempat usaha, sumbangan kepada tetangga atau sanak saudara yang sedang hajatan, kejadian pencurian, dan sebagainya.

□ Memenuhi Kebutuhan untuk Memanfaatkan Peluang (*opportunity needs*)

Sesuai dengan karakteristik usaha mikro yang memiliki mobilitas tinggi dan informal, pada umumnya mereka sangat mudah untuk menangkap peluang usaha. Dengan karakteristik tersebut, maka layanan keuangan mikro yang cepat, mudah persyaratannya, dan fleksibel penggunaannya merupakan kebutuhan masyarakat miskin/usaha mikro untuk menajalankan usaha dalam rangka menangkap adanya peluang.

## 3. Karakteristik LKM

Berdasarkan pengamatan, tujuan utama didirikannya LKM pada umumnya dimaksudkan untuk memobilisasi dana dari masyarakat di pedesaan dan disalurkan kepada masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah serta untuk membiayai usaha mereka yang berskala mikro. Dengan demikian, LKM ini berkonsentrasi pada kegiatan simpan pinjam. Namun demikian, beberapa LKM juga melakukan aktivitas penempatan dana di bank umum, simpan pinjam keliling, berperan sebagai agen asuransi (tidak ikut menjamin), ikut dalam asosiasi (perkumpulan) yang mendukung operasinya atau skema penjaminan simpanan di antara mereka (seperti tabaru'), dan aktivitas terkait lainnya yang dianggap tidak melanggar tata susila dan peraturan. Keseluruhan transaksi pada umumnya dilakukan dengan menggunakan mata uang rupiah.

Wilayah operasinya pada umumnya di pedesaan sebagai respons terhadap adanya *gap* antara kebutuhan dan ketersediaan layanan keuangan mikro. Namun demikian, beberapa LKM ini juga beroperasi di perkotaan masih yang memiliki *gap* layanan finansial bagi masyarakat miskin perkotaan.

Dari sisi kepemilikan, LKM ini pada umumnya dimiliki oleh individu secara berkelompok, masyarakat dalam satu wilayah, seperti desa, kampung, dan ada juga yang dimiliki oleh pemerintahan desa, atau yayasan. Beberapa LKM memiliki kantor cabang, baik dalam wilayah operasinya maupun terkadang menyeberang di luar batas wilayah operasinya. Selain pembukaan kantor cabang, untuk memperluas jangkauan layanan kepada masyarakat LKM pada umumnya juga mengoperasikan layanan keliling, baik untuk penghimpunan dana maupun untuk penagihan pinjaman.

Struktur tata kelola yang diterapkan LKM ini pada umumnya dipimpin oleh seorang manajer, dan dibantu oleh tenaga pemasaran yang sekaligus sebagai kolektor, dan tenaga pembukuan. Pembukuan dan laporan keuangan yang dikeluarkan tidak standar dan cenderung sangat sederhana. Pengawasan biasanya dilakukan oleh Dewan Pengawas, namun pada umumnya dewan ini tidak aktif melakukan pengawasan. Ketidakjelasan entitas hukum LKM ini, juga tidak jarang dimanfaatkan oleh rentenir (seorang pemodal pelepas uang) yang beroperasi seolah-olah resmi seperti lembaga keuangan.

Di lihat dari sisi volume usaha, LKM ini memiliki varian yang sangat lebar, dimana terdapat LKM yang memiliki total aset dan atau keuntungan jauh melebihi BPR atau KSP. Namun sebagian besar lainnya memiliki aset yang sangat kecil. Imbal hasil yang ditetapkan oleh LKM ini relatif sangat tinggi dibandingkan dengan LKM formal, baik imbal hasil terhadap simpanan maupun imbal hasil pinjaman. Tingginya imbal hasil tersebut, selain secara alamiah untuk menutup risiko yang tinggi, juga dikarenakan pada umumnya belum tercapainya skala ekonomis usaha LKM pada tingkat yang efisien.

## 5. KESIMPULAN

- Banyaknya jenis dan macam LKM di Indonesia amat menyulitkan baik dalam pemantauan usaha maupun pemberian bantuan untuk pengembangan usaha. Dengan diterbitkannya peraturan ini yang mengatur kesamaan bentuk hukum dan lembaga yang mengatur dan mengawasi, diharapkan data dan informasi terkait LKM di seluruh Indonesia dapat terakses dengan lebih baik.
- Izin usaha untuk LKM dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Peraturan ini memberikan kewenangan penuh kepada OJK dalam perizinan, pengaturan serta pengawasan LKM.
- Dari sisi kelembagaan, permasalahan terkait dengan aspek sustainabilitas/ keberlanjutan dipengaruhi oleh: (a) kapabilitas sumberdaya manusia (SDM) pengelola LKM dan (b) dukungan *seed capital*. Sementara itu diperlukan juga dukungan faktor eksternal antara lain berupa payung hukum bagi upaya pengembangan LKM.
- Karakteristik masyarakat Indonesia yang bersifat komunal atau gotong royong amat sesuai dengan ciri dari LKM yang merupakan sebuah *community bank*.

## REFERENSI

- Chaniago, A. 1987. *Perkoperasian Indonesia*. Bandung. Angkasa
- Gibson, David .2001. *Proverty Reduction in Indonesia Through Scaling-Up Grameen Bank-type Microfinance*” paper dipresentasikan untuk AusAID-Australia ofinance : From Village to
- Jansson, T.2001. Inter American Development Bank, Sustainable Development Departement, Micro Small and Medium Entreprise. *Microfinance : From Village to Wall Street*.
- Khun, J. 1987. *Cooperative Organization for Rural Development, Organization and management Aspect*, Malburg, West Germany
- Ledgerwood, J. 1999. *Sustainable Banking With The Poor* . Microfinance Handbook. The World Bank, Washington D.C.
- Robinson, M. S. 2001. Sustainable Microfinance at The Bank Rakyat Indonesia : The Economic and Social Profit. Workshop on Instutional Commercial Microfinance for Working Poor.
- Rozi dan Hendri. 1997. *Kapan dan Bilamana Berkoperasi*. Unri-Press, Riau
- Danim, Sudarwan. 2004. *Motivasi, Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok*. Jakarta. Penerbit Gramedia
- Surjandari, D A. 2004. Evaluasi terhadap Lembaga Pembiayaan Mikro Yang Beroperasi Dengan Pendekatan Institusi (Studi Pada BRI Jawa Timur).
- Tambunan, T. 2001. *Perekonomian Indonesia Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Teuku Syarief. 2008. Koperasi Menuju Budaya yang Berdaya Saing. Harian Kompas 2008
- Yustika, A.E. 2006. *Ekonomi Kelembagaan (Definisi, Teori dan Strategi)*. Malang Penerbit Bayumedia.