

Pembiayaan untuk usaha mikro, kecil dan menengah



Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi perhatian pemerintah setelah terbukti berkontribusi signifikan memiliki daya tahan yang kuat di masa krisis, dan tetap eksis di sektor ekonomi dalam pemulihan ekonomi. Kontribusi UMKM dalam perekonomian pun sangat signifikan. Data Bank Indonesia, menunjukkan dalam penyediaan tenaga kerja, UMKM mampu menyerap sebanyak 60 persen dari total tenaga kerja. 57,7 persen dari total usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang beroperasi pada 2009 mampu membayar pajak. Selain itu, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai Rp 200 triliun atau 50,5 persen. Sementara itu, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai Rp 200 triliun atau 50,5 persen.

tidak berarti UMKM bebas dari masalah. Pada umumnya UMKM memiliki kesulitan untuk mencapai pasar potensial karena berbagai kendala, apalagi akses pasar internasional. Kendala juga kurang mendapat perhatian, selain itu teknologi yang digunakan masih sederhana menyebabkan pemasaran yang dihasilkan tidak terstandar baik dari segi bentuk, kualitas, maupun waktu penyelesaian. Mayoritas UMKM dijalankan dengan manajemen keluarga sehingga menjadikan one man show dalam pengelolaannya tidak terlindungi. Terbatasnya modal biasanya juga menjadi kendala penguasaan usaha, sementara akses perbankan dirasakan sulit dan berbelit.

Masalah pembiayaan UMKM

Sebenarnya banyak lembaga keuangan yang dapat berfungsi sebagai penyedia pembiayaan bagi UMKM, antara lain Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), bank konvensional maupun syariah, Koperasi Simpan Pinjam, Jasa Pegadaian, atau Lembaga Pembiayaan (*multi financer*). Akan tetapi karena ala-

kan kepraktisan dan kecepatan banyak pelaku UMKM mencari alternatif solusi keuangannya melalui para pelepas uang (*rentenir*) meski harus meranggung tingkat bunga yang lebih tinggi.

Meskipun pihak perbankan sangat berminat dalam pembiayaan UMKM mengingat potensinya yang sangat besar, akan tetapi di lapangan terdapat beberapa kesulitan dalam penyalurannya. Hal ini disebabkan antara lain oleh rendahnya kredibilitas UMKM dilihat dari sudut analisis perbankan. Catatan administrasi yang kurang baik, pengelolaan keuangan yang

sebetulnya feasible tetapi tidak bankable. Informasi yang diperoleh UMKM tentang layanan perbankan yang dapat dimanfaatkan juga tidak merata (*asimetri*).

Di sisi lain, pihak perbankan pun memiliki keterbatasan jangkauan pelayanan, mengingat lokasi usaha yang tersebar sampai di pelosok pedesaan. Sementara pemenuhan tenaga pemasar tidak dapat dilakukan dengan cepat karena berkaitan dengan kompetensi dan prinsip lehati-hatian. Terbatasnya pemahaman terhadap operasional usaha UMKM yang sangat beragam dan minimnya informasi

masuk konsultasi perbankan kepada UMKM. Data dan informasi bisnis juga disediakan oleh Bank Indonesia untuk dapat memberikan layanan data kepada pelaku bisnis khususnya UMKM dan perbankan agar mendorong proses intermediasi bank, di samping berbagai kebijakan tentang penyaluran kredit yang berpihak kepada UMKM. Untuk mengatasi ketidakmampuan UMKM menyediakan agunan, pemerintah membentuk Lembaga Penjaminan Kredit yang tugas pokoknya sebagai institutional collateral.

Selain kebijakan di atas, pendampingan yang berkesinambungan bagi UMKM akan sangat membantu. Sinergi antara pemerintah, bank, UMKM, dan Perguruan Tinggi atau pihak lain yang terkait diperlukan untuk dapat mengedukasi pelaku UMKM agar memenuhi kriteria penyaluran kredit oleh perbankan. Di samping pendampingan dalam hal pelaporan keuangan, tak kalah pentingnya juga pengelolaan usahanya sendiri untuk mengurangi resiko merugi.

Potensi UMKM yang sangat besar dalam penyaluran kredit, resiko NPL (*non performing loan*) yang relatif rendah, serta dukungan pemerintah untuk mengembangkan UMKM sebenarnya telah mendorong perbankan dan lembaga pembiayaan lain ramai-ramai menggarap UMKM lebih intensif. Hal ini terlihat dari program-program pembiayaan maupun pembinaan yang ditawarkan oleh perbankan baik negeri maupun swasta. Bank-bank yang dulunya lebih fokus pada usaha besar, mulai beralih menggarap UMKM. Bank swasta pun mengembangkan unit simpan pinjam secara agresif dengan berbagai kemudahan. Kondisi ini pada satu sisi menguntungkan UMKM dalam hal kemudahan akses, akan tetapi menjadikan persaingan yang meningkat antar lembaga pembiayaan, karena sebelumnya di sektor ini sudah ada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan juga Pegadaian yang lebih dulu akrab dengan UMKM. Untuk menghindari resiko bagi kreditor, sudah saatnya



lesaan juga masih manajemen keluarga sehingga menjadikan one man show dalam pengelolaannya tidak terlindungi. Terbatasnya modal biasanya juga menjadi kendala penguasaan usaha, sementara akses perbankan dirasakan sulit dan berbelit.

pelaku bisnis UMKM yang berperilaku baik ikut mendukung permasalahan terbataunya pembiayaan UMKM oleh perbankan.

Langkah Pendukung

Guna mengatasi kendala pembiayaan kepada UMKM, tentu saja diperlukan langkah-langkah tidak hanya dari pihak perbankan tetapi juga dari pihak UMKM sendiri agar bisa bankable. Dari sisi kelembagaan, pembentukan unit pelayanan UMKM (UMKM Center) pada bank pemerintah maupun swasta adalah salah satunya, dengan tujuan untuk memberikan layanan khusus ter-

ACG, 26/11-09
Mulya