

PENINGKATAN FUNGSI INTERMEDIASI PERBANKAN TERHADAP UMKM MELALUI JASA KONSULTAN KEUANGAN MITRA BANK (KKMB)

Sunardi

Program D-3 Keuangan dan Perbankan dan KKMB Unmer Malang
Jl. Terusan Dieng No. 57 Malang

Abstract. *This article discusses the role of Bank partner finance consultant (KKMB) of Malang Indonesia bank (BI) in facilitating the relation pattern between micro and middle business (UMKM) and a bank. The success of KKMB can be seen from the following indicators: 1) the increase of UMKM which is bankable and gets credit from bank, 2) the increase of quality and productivity of UMKM finance consultant service, and 3) the growth of KKMB ability in financing itself. There is a different perception between banks and UMKM. Banks consider that UMKM has not deserved to be given credit facility because it has not fulfilled the requirements from banks. However, UMKM considers that banks are always guided by rules which are difficult for UMKM to fulfill it. In this condition, the existence of KKMB is as a mediator for both sides. KKMB has a function to increase the administration quality of UMKM so it can be bankable. One of obstacles faced by UMKM is in collateral. To overcome this problem, Malang Indonesia Bank (BI) through UPT (Technique Implementer Unit) asks KKMB as the implementer of mass land certification which corporates with district, Batu city BPN, and Bukopin.*

Keywords: *kkmb, intermediation, bank, umkm*

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) belum mendapatkan posisi yang optimal. Keberadaan UMKM selama ini selalu dianak tirikan oleh pemerintah, sumbangsih UMKM seolah tertutup dengan peran industri besar (Chandra 2007). Peran serta UMKM dalam menggerakkan perekonomian bangsa, kiranya tidak bisa dipungkiri lagi. Jika melihat kondisi sebelumnya, sektor UMKM mampu memberikan separuh nafas bagi perekonomian Indonesia disaat krisis moneter melanda negeri ini

tahun 1997. UMKM ibarat kuda hitam yang mampu bermain cantik dan bisa berjuang menjadi dewa penolong ekonomi Indonesia meskipun saat itu kekuatannya dianggap remeh sebagian kalangan termasuk kalangan perbankan. Upaya pengembangan dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dewasa ini mendapat perhatian yang besar dari berbagai pihak, baik pemerintah, kalangan perbankan, lembaga swadaya masyarakat maupun lembaga-lembaga internasional. Hal ini dilatarbelakangi oleh besarnya potensi UMKM yang perlu diefektifkan sebagai penggerak roda perekonomian nasional setelah krisis ekonomi yang berkepanjangan.

Korespondensi dengan penulis:

Sunardi: Telp. +62 341 568 395 Psw. 544
E-mail: jurkubank@yahoo.com

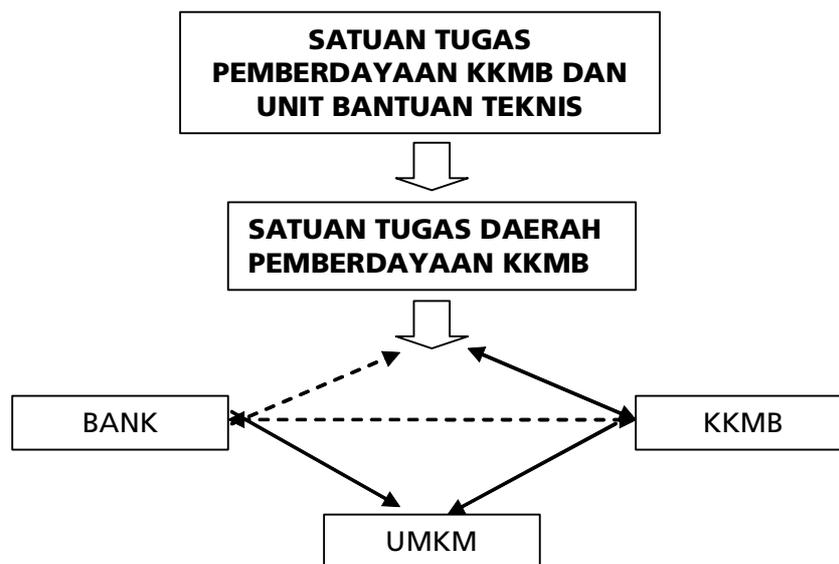
Peran UMKM dalam perekonomian domestik semakin meningkat terutama setelah krisis 1997. Disaat perbankan menghadapi kesulitan untuk mencari debitur yang tidak bermasalah, UMKM menjadi alternatif penyaluran kredit perbankan. Berdasarkan statistik BPS tahun 2000, UMKM (kurang lebih 40 juta unit) mendominasi lebih dari 90 % total unit usaha dan menyerap angkatan kerja dengan prosentase yang hampir sama. Data BPS juga memprediksikan 57% PDB bersumber dari unit usaha ini dan menyumbang hampir 15% dari ekspor barang Indonesia (KPK, 2003). Ditinjau dari reputasi kreditnya, UMKM juga mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan yang relatif kecil. Pada tahun 2002, tingkat kredit bermasalah (*NPL*) hanya mencapai 3,9% dibandingkan dengan kredit perbankan yang mencapai 10,2% dan untuk wilayah kerja Bank Indonesia Malang, rasio kredit *non-perform* terhadap total kredit (*NPL*) *Gross* bank umum di wilayah kerja Bank Indonesia Malang pada posisi Juni 2007 sebesar 10,38% atau lebih tinggi dibandingkan dengan posisi Desember 2006 (9,14%) maupun posisi Juni 2006 (10,31%). Akan tetapi secara netto (setelah dikurangi PPAP) rasio *NPL* bank umum di wilayah KBI Malang per Juni 2007 berada pada angka 0,41% atau meningkat dibanding dengan posisi akhir Desember 2006 yang mencapai angka sebesar 0,28%, namun masih lebih rendah dibanding dengan posisi yang sama pada tahun sebelumnya (Juni 2006) yang sebesar 4,1% (KBI Malang, 2007).

Kondisi tersebut mencerminkan bahwa pemberian kredit ke UMKM akan mendorong penyebaran risiko kredit dan sementara suku bunga kredit UMKM sesuai dengan tingkat bunga pasar sehingga bank akan mempunyai margin yang cukup. Walaupun tingkat *NPL* relatif kecil namun perlu mendapat perhatian, karena semakin besar tingkat *NPL* akan berpengaruh terhadap kesehatan bank itu sendiri. Persoalan *NPL* merupakan persoalan kunci dari perbankan, namun demikian penekanan *NPL* harus diupayakan jangan sampai mengurangi porsi dari *LDR*. Terdapat beberapa

penyebab *NPL* relatif kecil, yaitu faktor intern yang meliputi persoalan kualitas analisis dan pengawasan kredit dan faktor ekstern meliputi perilaku debitur setelah memperoleh fasilitas kredit dan perubahan iklim usaha (Sutojo, 1998). Adapun sektor UMKM masih mempunyai ketahanan yang relatif lebih baik dibandingkan dengan dengan usaha besar karena kurangnya ketergantungan pada bahan baku impor dan potensi pasar yang tinggi mengingat harga produk yang dihasilkan relatif rendah sehingga terjangkau oleh golongan ekonomi lemah. Namun demikian, UMKM juga mempunyai karakteristik pembiayaan yang unik, yakni diperlukannya ketersediaan pada saat ini, jumlah dan sasaran yang tepat, prosedur yang relatif sederhana, adanya kemudahan akses ke sumber pembiayaan serta perlunya program pendampingan.

Harmono (2007) memiliki pandangan bahwa bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi ketangguhan UMKM dalam mengembalikan angsuran dapat dipengaruhi oleh persektif keuangan, yang artinya pengelolaan UMKM harus memahami tentang bagaimana menjalin dengan kreditor (lembaga keuangan bank dan non bank) dengan cara menepati ketepatan kredit yang diwujudkan dalam angsuran tepat waktu. Dengan perencanaan keuangan yang sederhana namun akurat, ternyata menghasilkan sistem arus kas yang baik, sehingga bagi UMKM dapat mengoptimalkan pinjaman dari penyandang dana.

Dibalik ketangguhan puluhan juta UMKM, upaya pengembangan UMKM masih menjumpai berbagai kendala seperti pengelolaan usaha yang masih tradisional, kualitas sumber daya manusia yang masih belum memadai, skala dan teknik produksi yang rendah serta terbatasnya akses permodalan kepada lembaga keuangan, khususnya perbankan (KPK, 2003). Dalam konteks ini telah dilakukan berbagai upaya agar kemampuan UMKM terus berkembang, baik dari sisi perspektif pemasaran, proses bisnis internal, manajemen sumber daya manusia maupun perspektif manajemen keuangan, mengingat pemberdayaan



Gambar 1. Hubungan Satgas KKMB, UBT, Bank, KKMB dan UMKM
 Sumber KPK (2003)

Sesuai dasar hukum pembentukannya, keberadaan Satgas akan bersifat sementara, yaitu sampai dengan 22 April 2005 sehingga diharapkan dalam periode tersebut terjadi peningkatan akses UMKM kepada bank. Setelah periode tersebut, diharapkan KKMB dapat melaksanakan fungsi strateginya secara mandiri dalam mengembangkan UMKM bersama-sama dengan pihak perbankan. Dalam hal ini diperlukan dukungan dari seluruh anggota satgas agar KKMB dapat melaksanakan tugasnya secara profesional dan bebas dari pengaruh kepentingan tertentu.

Keberhasilan KKMB dapat dilihat dari indikator sebagai berikut: (1) meningkatnya jumlah UMKM yang *bankable* dan memperoleh kredit dari bank, (2) meningkatnya kualitas dan produktifitas pelayanan konsultan keuangan UMKM dan (3) tumbuhnya kemampuan KKMB untuk membiayai dirinya sendiri serta *non perform* nya masih dibawah ketentuan Bank Indonesia. Secara umum suatu kredit dapat dikatakan *non perform* bila debitur tidak sanggup membayar kewajibannya sesuai dengan perjanjian dan atau kewajibannya dapat diselesaikan namun usaha debitur ada kecenderungan menurun. Mengingat keberadaan

UMKM yang tersebar diseluruh Indonesia, diharapkan KKMB dapat dibentuk diseluruh daerah dengan melibatkan Badan Musyawarah Perbankan Daerah (BMPD), KPK daerah, dinas terkait dan unsur perguruan tinggi maupun LSM.

PERANAN KKMB DALAM MEMBANTU UMKM

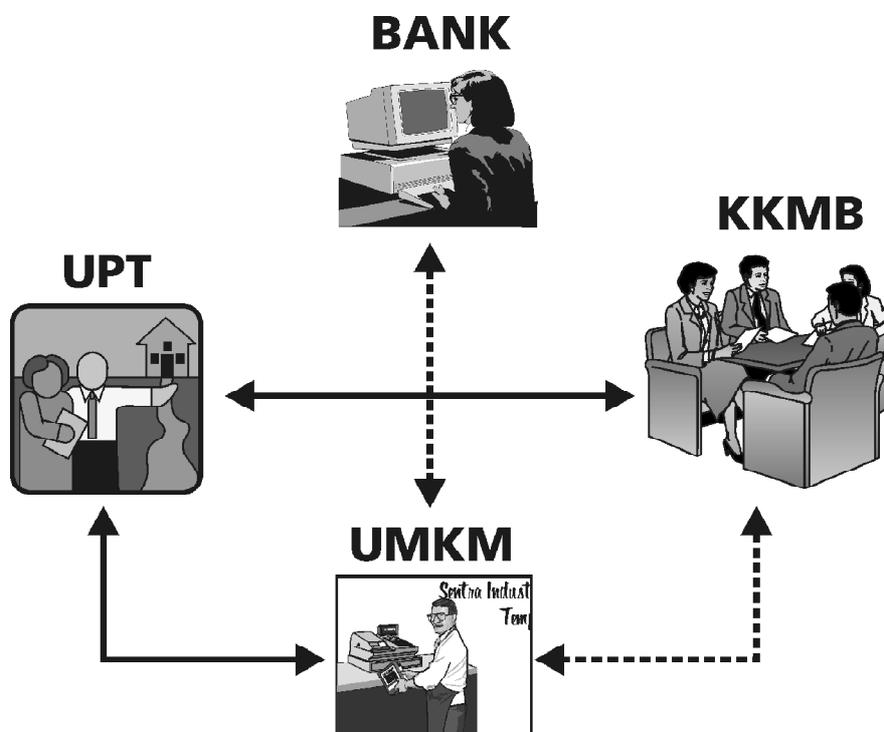
Keberadaan KKMB merupakan salah satu alternatif strategi dalam meningkatkan akses perbankan terhadap target group UMKM, disamping strategi yang telah ada dan terus dikembangkan dewasa ini, yaitu pola hubungan bank dengan kelompok (PHBK) dan pola hubungan bank dengan BPR dan lembaga keuangan mikro-*linkage program* (BI, 2003). Salah satu tolak ukur keberhasilan KKMB adalah bagaimana mereka bisa membantu UMKM yang belum *bankable* menjadi *bankable*, dalam upaya mencapai hal tersebut maka KKMB di KBI Malang yang berasal dari berbagai *Business Development Servisec-Provider (BDS-P)* bekerjasama dengan berbagai institusi. Salah satu

upaya KKMB adalah menjalin kerjasama dengan pihak Unit Pelaksana Teknis Konsultan UMKM yang berada di bawah naungan Bank Indonesia Malang. Adapun fungsi utama UPT KKMB adalah untuk membantu UMKM yang tersebar di wilayah Malang raya dan daerah lain di wilayah kerja Bank Indonesia Malang. UPT KKMB yang menjembatani pengusaha UMKM dalam mendapatkan akses kredit dari perbankan, yang dibantu oleh 105 KKMB yang tersebar di wilayah kerja Bank Indonesia (BI) Malang.

Keberadaan UPT menjadi pemecah hambatan komunikasi yang selama ini terjadi ditengah-tengah hubungan UMKM dengan perbankan. UPT KKMB mempunyai peran ganda, bisa menjadi wakil UMKM untuk berhubungan dengan bank, sekaligus sebagai patner bank yang memiliki kewenangan dan kemampuan untuk melakukan survei langsung kepada pengusaha UMKM yang ingin mendapatkan fasilitas kredit

bank. UPT dibantu oleh semua KKMB dalam melakukan survei lapangan kepada pengusaha UMKM. Jika hasil kunjungan lapangan menunjukkan bahwa pengusaha UMKM yang bersangkutan benar-benar membutuhkan modal namun memiliki administrasi yang belum bagus dan tidak mampu membuat proposal pengajuan kredit, secara otomatis KKMB akan memberikan pembinaan dan pendampingan. Berbeda dengan petugas survei dari bank yang seringkali kembali bila mendapati pengusaha UMKM yang disurvei kurang layak untuk didanai. Setelah memberikan pembinaan dan pendampingan, KKMB kemudian melakukan evaluasi untuk menentukan apakah UMKM tersebut *bankable* atau masih memerlukan pembinaan lebih lanjut, sehingga di kemudian hari UMKM tersebut sudah layak untuk memperoleh fasilitas kredit dari bank.

Adapun mekanisme kerja UPT-KKMB adalah seperti Gambar 2.



Gambar 2. Hubungan Bank, KKMB, UPT, UMKM
Sumber : Bank Indonesia Malang (2006)

PERBANKAN ■■■■■

Dari Gambar 2 diatas dapat dijabarkan, bahwa untuk memperoleh permodalan, pengusaha UMKM tidak harus langsung menghubungi bank sehingga para pengusaha UMKM dapat tetap konsentrasi menjalankan roda usahanya. Pengusaha UMKM yang memerlukan tambahan modal untuk meningkatkan usahanya cukup menghubungi KKMB disekitarnya atau langsung menghubungi UPT. Selanjutnya KKMB akan menganalisa awal kelayakan usahanya dan jika dinilai layak KKMB atau UPT akan menyiapkan aplikasi permohonan kredit sesuai dengan kebutuhan UMKM dan selanjutnya difasilitasi dalam berhubungan dengan bank. Jika persetujuan kredit telah direalisasikan UPT dan KKMB akan turut melakukan *monitoring* hingga kredit itu lunas.

Sedangkan bantuan yang diberikan oleh KKMB ini terkait semua hal yang harus dipenuhi oleh pengusaha UMKM, sebagai calon debitur sesuai dengan prosedur pengajuan kredit, seperti syarat administrasi dan agunan. Apabila semua persyaratan tersebut sudah lengkap, KKMB melalui UPT bisa menyerahkan proposal pengajuan kredit ke bank yang dipilih oleh pengusaha UMKM. Kredit yang diajukan melalui UPT memiliki harapan yang lebih besar untuk disetujui. Ini karena peran KKMB dalam membina UMKM dan mempersiapkannya sehingga menjadi *bankable*. Kondisi ini sekaligus menuntut semua KKMB haruslah seorang analisis kredit yang handal dan mampu bekerja seperti layaknya seorang pegawai bank, sehingga bank tidak perlu lagi melakukan survei ulang terhadap proposal yang pengajuan kredit yang difasilitasi oleh KKMB. Bagi UMKM, UPT dan KKMB sudah menjadi kepanjangan dari bank. Sebab selama ini, sebagian besar pengusaha UMKM masih belum terjamah oleh bank, padahal mereka sangat membutuhkan suntikan modal untuk mengembangkan usaha yang digeluti.

Banyak faktor yang membuat hubungan UMKM dengan bank tidak terlalu dekat. Seperti sudah dijelaskan sebelumnya, sebagian besar UMKM, baik yang berada di wilayah kerja Bank

Indonesia Malang maupun di Indonesia secara keseluruhan masih menghadapi beberapa persoalan seperti masalah teknis produksi, kualitas sumberdaya manusia, sistem dokumentasi administrasi yang kurang tertata dengan baik, serta masalah klasik tentang agunan. Disisi lain, perbankan tidak bisa memberikan kredit begitu saja tanpa survei ketat yang membuktikan bahwa UMKM bersangkutan memang layak untuk dibiayai. Langkah ini sesuai dengan prinsip kehati-hatian yang wajib dipatuhi oleh semua bank. Dua kondisi ini tentu sangat sulit untuk mendekatkan hubungan antara bank dengan UMKM. Karena itulah, kehadiran UPT-KKMB menjadi mediasi antara keduanya sekaligus mendukung peningkatan intermediasi perbankan (Ridho, 2006)

Keuntungan lain yang diperoleh oleh pengusaha UMKM dari keberadaan UPT dan KKMB adalah fungsi yang *stop services*. Melalui bantuan UPT dan KKMB, memungkinkan mereka untuk melakukan akses ke semua bank, UPT dan KKMB akan terus melakukan *monitoring* dan pembinaan UMKM dari penambahan modal tersebut benar-benar bisa mengembangkan usaha mereka menjadi lebih baik.

MENINGKATKAN AKSESIBILITAS UMKM TERHADAP PERBANKAN MELALUI SERTIFIKAT TANAH

Menyikapi berbagai kendala teknis yang dihadapi oleh UMKM untuk memperoleh akses perbankan diantaranya adalah persoalan agunan, hal demikian sesungguhnya merupakan persoalan di negara berkembang atas pengakuan aset-aset fisik masyarakatnya. Di negara berkembang tidak memiliki mekanisme atas hak milik (*property mechanism*) yang memungkinkan kaum miskin mengubah aset-aset fisiknya menjadi *capital* yang dapat digunakan untuk aktivitas ekonomi. Sementara di negara-negara maju, sistem hak milik

PERAN KKMB DALAM PENYALURAN KREDIT PERBANKAN

Penyaluran kredit Bank Umum di wilayah kerja KBI Malang pada akhir semester I tahun 2007 mencapai angka Rp. 9,86 trilyun atau secara y-t-d meningkat sebesar 7,99%, sedangkan secara y-o-y meningkat sebesar 21,31%. Selama semester I tahun 2007 pertumbuhan kredit bank umum bergerak agak lambat, namun diperkirakan akan mengalami akselerasi pertumbuhan pada semester II tahun 2007 seiring dengan adanya realisasi proyek pemerintah dan swasta pada paruh waktu kedua tahun 2007 (Bank Indonesia Malang, 2007). Sedangkan penyaluran kredit melalui BPR pada semester I tahun 2006 mencapai Rp. 537.443 milyar dan pada semester I tahun 2007 mencapai Rp.620.498 milyar atau mengalami kenaikan sebesar 15,4%. Berdasarkan sektor ekonomi yang dibiayai, penyaluran kredit BPR di wilayah Bank Indonesia Malang terutama tersalur pada sektor perdagangan (44,39%), sektor pertanian (15,69%), jasa-jasa (12,42%) dan sektor lainnya (25,44%), adapun sektor yang mengalami penurunan terjadi pada sektor perindustrian yang mengalami penurunan sebesar 8,90%.

Berdasarkan jenis penggunaannya, kredit bank umum sampai dengan posisi Juni 2007 didominasi kredit modal kerja sebesar 59,09% yang sebagian besar diberikan kepada debitur UMKM. Sedangkan kredit Investasi dan konsumsi memiliki kontribusi masing-masing sebesar 11,09% dan 29,84% dari total penyaluran kredit. Adapun sektor ekonomi, porsi pembiayaan tetap terarah pada sektor perdagangan (35,06%), sektor industri (14,20%), sektor pertanian (9,61%) sektor konstruksi sebesar 20,20%, sektor jasa 8,61%, sektor pertambangan sebesar 3,34% dan sektor lainnya 30,50%. Sedangkan untuk kredit UMKM pada tahun 2006 telah tersalurkan Rp. 11.408.367 juta dan sampai dengan Agustus 2007 mencapai Rp.17.467.597 juta, atau mengalami kenaikan

53,2%. Dari kondisi ini menunjukkan bahwa peranan UMKM semakin diperhitungkan dalam peta perekonomian, dan jika dilihat dari peran KKMB, menunjukkan bahwa pada tahun 2006 KKMB sudah mampu memfasilitasi penyaluran kredit sebesar Rp.6.596.500.ribu, dan Rp.7.357.900 ribu atau mengalami kenaikan 11,5 %, hal ini menunjukkan bahwa peranan KKMB mengalami kenaikan yang signifikan, dengan demikian peranan KKMB sebagai patner perbankan dan UMKM semakin bagus.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Dari prospek yang dimiliki UMKM, seharusnya pihak penyandang dana khususnya perbankan tidak ragu-ragu lagi dalam memberikan fasilitas kredit kepada UMKM, masih terdapat perbedaan (*gap*) antara UMKM dengan pihak perbankan, UMKM memandang penyaluran kredit kepada UMKM terlalu prosedural, dan di lain pihak memandang UMKM belum memenuhi kriteria yang telah ditentukan oleh perbankan (*bankable*). Sebagai solusi pemerintah melalui Menko Kesra selaku Ketua Komite Penanggulangan Kemiskinan (KPK) dan Gubernur Bank Indonesia telah menandatangani kesepakatan bersama (MOU) pada tanggal 22 April 2002. Dalam nota kesepahaman tersebut tercantum kegiatan yang akan dilakukan oleh masing-masing pihak, yang dituangkan dalam suatu *action plan*. Sebagai tindak lanjut dari *action plan* dibentuklah KKMB di masing-masing daerah termasuk di wilayah kerja Bank Indonesia Malang. KKMB di wilayah kerja BI Malang telah mampu berperan dalam memfasilitasi penyaluran Kredit UMKM dari perbankan.

Salah satu kendala yang sering terjadi dalam penyaluran kredit kepada UMKM adalah terkait dengan jaminan tambahan, dan sebagai solusi dari hal tersebut, unit pelaksana teknis memberikan

