

UPAYA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN NON BANK DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (STUDI DESKRIPTIF PEMBERIAN DAN PENGEMBALIAN KREDIT OLEH PT “X”)

Iman Syahrizal¹

Sari Viciawati Machdum²

ABSTRAK

Kewirausahaan sebagai suatu hal yang kerap menjadi pembahasan pada dasarnya bukan persoalan yang mudah. Walaupun harus melalui berbagai tantangan, berbagai organisasi baik organisasi pemerintah maupun organisasi non pemerintah telah mengembangkan kegiatan pengembangan kewirausahaan. Sebagai organisasi non pemerintah, PT “X” yang berorientasi pada profit juga turut berperan dalam proses pengembangan kewirausahaan dengan melakukan kegiatan pembiayaan kepada UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Artikel ini mendeskripsikan upaya PT “X” sebagai Perusahaan Non Bank yang melakukan implementasi pemberian dan pengembalian kredit pada UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Berdasarkan penelitian kualitatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa PT “X” sebagai perusahaan memiliki potensi karena dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan UMKM di Indonesia. Namun dalam implementasinya, PT “X” masih menggunakan pendekatan minimalis. Kegiatan pembiayaan kredit mikro dan Barang Modal Usaha selama ini bersifat parsial dan belum terintegrasi. Hal ini mengakibatkan banyak muncul kontradiksi antara praktek pembiayaan yang dijalankan perusahaan tersebut dengan upaya pendampingan masyarakat yang seharusnya ada dalam proses pengembangan UMKM.

ABSTRACT

Entrepreneurship basically is not an easy matter. Despite of the challenges, organizations of both government and non-governmental organizations have developed entrepreneurial development activities. As a non-governmental organization, profit-oriented PT “X” also plays a role in the process of entrepreneurship development by undertaking financing activities to micro enterprises. This article describes the efforts of PT “X” as a Non-Bank Company that implements the implementation of credit loan and return in UMKM. Based on qualitative research, the research result showed that PT “X” as a company has potential because it can give positive contribution to the development of UMKM in Indonesia. However, in its implementation, PT “X” still used a minimalist approach. The micro and capital goods financing activities that have been partially and have not been integrated continuously in rolling out micro credit financing program for UMKM. It caused many contradictions between the financing that is carried out by the company with community assistance efforts that should be done in the process of developing UMKM.

KEYWORDS: *Micro credit, society empowerment, poverty alleviation, financing company and UMKM*

1 Alumni Program Pasca Sarjana Ilmu Kesejahteraan Sosial, FISIP Universitas Indonesia

2 Staf Pengajar Departemen Ilmu Kesejahteraan Sosial, FISIP Universitas Indonesia

PENDAHULUAN

Berita resmi statistik (Badan Pusat Statistik, 2015) mencatat bahwa jumlah penduduk miskin (penduduk dengan pengeluaran per kapita per bulan di bawah Garis Kemiskinan) di Indonesia, pada bulan Maret 2015, telah mencapai 28,59 juta orang atau sebesar 11,22 persen. Sedangkan pada bulan September 2014, jumlah penduduk miskin berjumlah 27,73 juta orang atau sebesar 10,96 persen. Sehingga total penduduk miskin pada bulan Maret 2015 menunjukkan peningkatan sebesar 0,86 juta orang.

Instrumen utama program-program penanggulangan kemiskinan yang ditetapkan Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan di Indonesia (TNP2K RI, 2011), salah satunya adalah : Program Penanggulangan Kemiskinan yang kelompok sasarannya ialah Usaha Mikro dan Kecil (Klaster III).

Pemberdayaan terhadap sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan hal penting sekali dilakukan mengingat saat ini berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM (dalam Bratadharma, 2015), jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai sebanyak 56,5 juta. Sedangkan jumlah koperasi sebesar 206.288 unit dengan jumlah anggota sebesar 35.237.990 orang.

Salah satu persoalan utama yang di hadapi UMKM adalah masalah permodalan, walaupun ada kebijakan pemerintah dan Bank Indonesia (2009) mendorong perbankan untuk masuk dalam kredit UMKM namun terkesan ada kegamangan untuk membiayai sektor ini. Tidak jauh berbeda pula dengan bank, perusahaan pembiayaan, masih tergolong sedikit yang membiayai kredit UMKM. Penyebab utama dari kecilnya kredit di sektor ini adalah kekhawatiran baik bank maupun perusahaan

pembiayaan untuk mengukur resiko yang ada pada UMKM.

Salah satu perusahaan pembiayaan yang telah membiayai UMKM adalah PT "X", berdiri tahun 2003, sejak tahun 2009, PT "X" mulai membiayai kredit UMKM seperti pembiayaan untuk modal kerja para pedagang di pasar-pasar tradisional. Namun sayangnya di tahun 2011 PT "X" menghentikan pembiayaan UMKM di kelas pedagang pasar. Pada tahun yang sama, 2011, perusahaan ini kembali membiayai UMKM, khususnya pembiayaan Barang Modal Usaha (BMU), seperti mesin cetak dan mesin bubut. Namun, pada Desember 2015 PT "X" menghentikan pembiayaan UMKM untuk Barang Modal Usaha (BMU) tersebut.

Penghentian pembiayaan UMKM oleh PT "X" tentu merupakan tindakan yang perlu disayangkan karena pembiayaan UMKM pada dasarnya telah memberikan kontribusi yang positif pada UMKM yang kerap mendapatkan kesulitan dalam mendapatkan modal usaha. Di sisi lain, PT "X" sebagai organisasi non pemerintahan yang berorientasi pada profit tentu memiliki latar belakang tersendiri dalam mengembangkan kebijakan organisasi terkait dengan pembiayaan UMKM. Oleh karena itu, kajian pembiayaan untuk UMKM oleh PT "X" sebagai salah satu perusahaan pembiayaan non bank menjadi menarik untuk digali lebih dalam dalam penelitian kualitatif untuk menggambarkan bagaimana PT tersebut melakukan implementasi pemberian dan pengembalian kredit pada UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah).

METODE

Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan hasil pe-

Tabel 1. Karakteristik Informan

Identitas Informan	NS-1	NS-2	NS-3	NS-4	NS-5	NS-6
Usia	43 thn	45 thn	40 thn	40 thn	40 thn	42 thn
Jenis Kelamin	Perempuan	Laki-laki	Laki-laki	Laki-laki	Laki-laki	Laki-laki
Pendidikan Terakhir	S1 Teknik Industri	S1 Ekonomi	S1 Hukum	S1 Hukum	SMA	STM
Jabatan	<i>Marketing Manager</i>	<i>Credit Manager</i>	<i>AR Officer</i>	<i>Account Officer</i>	Pemilik Usaha	Pemilik Usaha

Sumber: Olahan Penelitian

nelitian Pendekatan kualitatif merupakan sebuah proses analisis yang dilakukan secara sistematis terkait dengan perilaku sosial melalui kegiatan observasi. Dimana kegiatan observasi tersebut dilaksanakan secara mendetail terhadap orang-orang di dalam konteks alamiah untuk mendapatkan pemahaman, serta interpretasi mengenai bagaimana orang-orang membangun dan melakukan pemeliharaan terhadap aspek sosial yang mereka miliki (Neuman, 2006. h.157).

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh pemahaman dan interpretasi tentang bagaimana implementasi program pembiayaan UMKM dilakukan oleh PT "X" serta bagaimana kondisi pengembalian kredit oleh para pelaku UMKM yang dibiayai oleh PT "X". Sehingga sasaran yang diteliti merupakan komponen individu yang saling terkait dengan tujuan penelitian di lapangan.

Adapun teknik pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* menentukan informan dalam penelitian ini. Untuk mencapai tujuan penelitian, informan terdiri dari personil organisasi yang berasal dari pegawai PT "X" selaku perusahaan pembiayaan dan sebagian dari kelompok UMKM yang telah memperoleh bantuan kredit dari PT "X". Informan penelitian antara lain terdiri dari Pimpinan/Manajer Perusahaan di PT "X". Petugas Lapangan (*front liner*) Pembiayaan Kredit UMKM di PT "X" dan Penerima Manfaat Pembiayaan Kredit UMKM di PT

"X". Jumlah seluruh informan adalah 6 orang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam, kajian literatur, dan observasi. Karakteristik informan yang telah terlibat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

HASIL

1. Implementasi Program Pembiayaan Kredit Mikro dan BMU di PT "X"

Terkait dengan program pembiayaan UMKM oleh PT "X" selaku lembaga pembiayaan non bank, terdapat 3 (tiga) poin utama dari temuan lapangan. Temuan utama yang dimaksudkan terdiri dari pelaksanaan pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X"; pendekatan yang digunakan dalam pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" dan pemanfaatan program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X".

2. Pelaksanaan pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X"

Pelaksanaan pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" yang telah bergulir sejak tahun 2009 lalu menunjukkan bahwa program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" merupakan upaya usaha produktif dan berorientasi pada profit. Dalam melaksanakan kegiatannya, konsumen juga perlu melalui *test of income*. Kemudian setelahnya, program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" melibatkan tingkatan berjenjang

sebagai pelaku pembiayaan UMKM. Walaupun demikian, Proses pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” terpusat dan melibatkan banyak peran dalam jejaring kerja.

2.1. Program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” sebagai sebuah upaya pengembangan usaha produktif yang bernilai komersil (profit)

Program pembiayaan UMKM oleh lembaga pembiayaan non bank seperti di PT. “X” pada awalnya merupakan program yang dilaksanakan sebagai upaya pengembangan bagi usaha mikro kecil dan menengah yang produktif serta bernilai komersil (profit) agar dapat menjalankan usaha dengan memenuhi persyaratan perbankan (*bankable*). Dalam perjalanannya, arah organisasi bergeser menjadi tujuan yang mengutamakan bisnis dan meraih keuntungan. Perubahan orientasi ini salah satunya disebabkan oleh semakin tingginya tingkat persaingan antar lembaga pembiayaan non bank yang harus tetap bertahan dan berkembang. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh informan NS-1, yaitu, “Awalnya keinginan membantu UMKM, yang tidak *bankabel*, akan tetapi punya bisnis, mesin yang diserahkan bisa membuat kerja/produktif dalam melaksanakan angsuran. Karena adanya persaingan/kompetitor sehingga akhirnya lebih ke arah komersil murni” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Dari sisi lembaga pembiayaan non bank, dijalankannya program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini lebih bersifat bisnis. Walaupun demikian, konsumen pada dasarnya merasakan bahwa pembiayaan oleh PT “X” membantu mereka dalam mengembangkan usaha, khususnya dalam membantu *cash flow*. Hal tersebut seperti dijelaskan oleh informan NS-2, yaitu, “Maksud dan tujuan dilaksanakannya program ini lebih bersifat

bisnis, profit oriented. Itu dari sisi PT “X”. Sedangkan dari sisi konsumen, ialah untuk mengembangkan usahanya dan membantu *cash flow*.” (NS-2, *Credit Manager*, Oktober 2016)

2.2. Program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” memiliki kriteria pendapatan (test of income) bagi calon peserta pembiayaan (konsumen)

Dengan bergesernya orientasi program pembiayaan yang dijalankan ke UMKM yang lebih *bankabel*, maka diterapkan persyaratan-persyaratan dan kriteria-kriteria tertentu bagi para calon penerima manfaat (konsumen), antara lain bahwa usahanya harus memiliki legalitas badan hukum, administrasi dan manajemen usahanya dijalankan dengan baik dan benar, seperti mempunyai rekening tabungan/koran, bon/nota transaksi usaha, identitas pelaku usaha dan domisili yang tetap dan jelas dan sebagainya. Hal tersebut informan NS-1, yaitu, “Standar, seperti dokumen legalitas usaha, rekening tabungan/koran, bon/nota transaksi usaha mereka, surat jalan dan lainnya sebagai faktor pendukung” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Hal senada juga diungkapkan oleh informan lainnya yang memegang peranan strategis di dalam program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X”, yaitu bahwa unsur-unsur identitas dan pendapatan pribadi dari calon penerima manfaat sangat diperlukan. NS-2 mengatakan, “Identitas calon debitur, profil finansial (rekening, giro), memiliki domisili yang tetap, bertempat tinggal di Indonesia, ada *income* yang tidak tetap akan tetapi bisa mencover pembayaran/angsuran, surat keterangan usaha” (NS-2, *Credit Manager*, Oktober 2016)

2.3. Program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” melibatkan tingkatan

berjenjang sebagai pelaku pembiayaan UMKM

Keputusan bahwa UMKM dimaksud layak atau tidaknya untuk mendapatkan fasilitas program pembiayaan dari lembaga pembiayaan non bank PT “X” tidak serta merta diputuskan begitu saja. Terdapat tahapan-tahapan yang harus dilalui untuk sampai UMKM dimaksud mendapatkan fasilitas program pembiayaan. Tahapan-tahapan tersebut dimulai dari *account officer*, *credit analyst* dan sebagainya. Hal tersebut seperti dijelaskan oleh informan NS-1, yaitu, “Dari paling bawah *account officer*, *credit analyst*, *operation*, jajaran manajemen, *team leader* cabang, administrasi, *national sales*, pencairan terkait dengan *admin operation* dan terakhir *collection*” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Tahapan-tahapan yang harus dilalui ini tidak hanya terkait dengan *besarannya* jumlah pembiayaan yang akan diajukan dan kemudian disetujui, akan tetapi juga terkait dengan tanggung jawab dan kewenangan departemen-departemen lainnya. Hal tersebut seperti dijelaskan oleh informan NS-3, yaitu, “AO (*Account Officer*), CA (*Credit Analyst*), BM (*Branch Manager*), manajer, komite kredit, masuk ke *operation service admin*, baru ke *AR managemen collection*” (NS-3, *AR Officer*, Oktober 2016)

2.4. Proses pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” terpusat dan melibatkan banyak peran dalam jejaring kerja

Program pembiayaan kredit mikro dan BMU oleh lembaga pembiayaan non bank seperti di PT “X” prosesnya bersifat terpusat dan melibatkan banyak peran dalam jejaring kerja. Tahap awal dimulai dari survey dan data, setelah dapat diputuskan baru dilaksa-

nakan tanda tangan kontrak. Plafon UMKM sekitar dua sampai dengan dua puluh juta yang dapat diangsur migguan atau bulanan. Untuk pembiayaan yang lebih tinggi dilaksanakan dengan sistem giro debit. Hal tersebut seperti dijelaskan oleh informan bahwa proses tahapan pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini dibuat berdasarkan hasil survey dan laporan di lapangan yang kemudian diajukan kepada komite untuk disetujui dan divalidasi. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh informan, NS-4, yaitu,

“Dilakukan survey terlebih dahulu ke calon nasabah terutama tempat usaha, kemudian mengumpulkan data yang diperlukan, membuat laporan, setelah itu laporan dibawa ke komite, setelah disetujui sebelum pencairan kredit dilakukan validasi, baru pencairan, kemudian monitoring dan penagihan pembayaran” (NS-4, *Account Officer*, Oktober 2016)

3. Pendekatan yang digunakan dalam pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X”

Temuan lapangan juga mendapatkan pendekatan yang menjadi kekhasan dari praktek pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X”. Pendekatan yang dimaksudkan antara lain bersifat langsung (*direct services*), tidak ada praktek pengembangan masyarakat, namun lebih berorientasi kepada bisnis, dan tidak ada proses pendampingan kepada para pelaku usaha/penerima manfaat. Gambaran deskriptif mengenai berbagai temuan tersebut.

3.1. Praktek pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" bersifat langsung (direct services)

Dalam menjalankan program pembiayaan bagi UMKM, PT "X" menerapkan pendekatan langsung (*direct services*). Pendekatan langsung yang dimaksud ialah dengan memperhatikan jenis usaha yang memiliki potensi untuk dikembangkan di suatu daerah tertentu. Sehingga kemudian digulirkan bantuan modal usaha agar terjadi perputaran uang di kelompok usaha milik masyarakat tersebut.

Pendekatan langsung (*direct services*) yang dilakukan antara lain juga dengan melakukan kontak dan komunikasi langsung sehingga informasi-informasi bagi calon penerima pembiayaan UMKM dapat diperoleh dengan lengkap dan menyeluruh. Hal ini senada dengan yang disampaikan oleh informan NS-2, "Dilakukan komunikasi secara berkala/rutin kepada debitur terkait dengan kondisi bisnis, kendala yang dialami, prospek bisnis ke depan, *crosseling*/penjajakan peluang lain selain fasilitas pokok kepada debitur, misalnya kemungkinan adanya kerjasama dalam bentuk lain" (NS-2, *Credit Manager*, Oktober 2016)

3.2. Tidak ada praktek pengembangan masyarakat, namun lebih berorientasi kepada bisnis

Program pembiayaan bagi UMKM yang dijalankan oleh PT "X" sama halnya program pembiayaan yang dijalankan oleh lembaga-lembaga pembiayaan lain yaitu lebih dihususkan kepada penguatan dan pengembangan usaha UMKM itu sendiri, sedangkan penguatan dan pengembangan yang lebih luas yaitu bagi pengembangan masyarakat di sekitar keberadaan UMKM praktis tidak ada.

Selain itu, fokus dan orientasi pembiayaan yang dilakukan oleh PT "X" lebih kepada

usahanya, sedangkan potensi dan kearifan lokal kurang begitu diperhatikan. Hal ini terjadi dikarenakan bahwa program pembiayaan harus dapat dilaksanakan secara cepat, tepat dan penuh kehati-hatian.

Meskipun sejauh ini pendekatan komunitas belum dipandang perlu untuk dilakukan, namun di masa-masa mendatang hal ini sangat diperlukan untuk diterapkan, terutama dalam hal mendapatkan kepercayaan konsumen agar bersedia untuk mendapatkan program pembiayaan.

3.3. Tidak ada proses pendampingan kepada para pelaku usaha/penerima manfaat

Sebagaimana telah diuraikan dalam temuan lapangan di atas bahwa tidak ada praktek pengembangan masyarakat dalam pelaksanaan pembiayaan kredit mikro dan BU di PT "X", sehingga proses pendampingan kepada para pelaku usaha pun tiada. Hal ini seperti pernyataan dari informan yang notebene adalah penerima manfaat, yaitu "Waktu awal-awal program tahun 2009, pendekatan langsung, tidak ada proses pendampingan" (NS-5, *Penerima Manfaat/Pelaku Usaha*, Oktober 2016)

Hal senada juga dikatakan oleh informan lainnya dari penerima manfaat, yaitu NS-6, "Pendampingan usaha belum ada. Belajar sendiri di lapangan. Bagaimana supaya manajemen keuangan usaha berjalan dengan baik, belum ada" (NS-6, *Penerima Manfaat/Pelaku Usaha*, Oktober 2016)

4. Pemanfaatan program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X"

Terlepas dari berbagai hambatan yang ada di dalam implementasi pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X", temuan lapangan menunjukkan beberapa manfaat yang bisa

didapatkan oleh konsumen. Manfaat yang diungkapkan adalah sebagai berikut:

4.1. Merasa terbantu dalam memenuhi kebutuhan operasional atau modal usaha

Dalam berjalannya program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" para penerima manfaat yang pada umumnya adalah pemilik usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di bidang alat-alat produksi berat, maka mereka merasa terbantuan dalam hal kemudahan membeli alat produksi untuk operasional usaha. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh informan NS-5, yaitu, "Besarnya manfaatnya, operasional bisa *muter*, stok barang, penambahan alat. Kebanyakan ke bank dan BPR, hanya sistem BPR hitungannya adalah harian, ada tabungan" (NS-5, Penerima Manfaat/Pelaku Usaha, Oktober 2016)

Sebagai ilustrasi, Gambar 1 di bawah ini adalah contoh usaha mikro kecil dan menengah yang telah merasakan manfaat dari program pembiayaan bantuan modal usaha oleh PT "X". Salah satunya adalah usaha bengkel mobil yang saat ini telah berkembang melalui bantuan modal usaha yang telah diberikan oleh PT "X".



Gambar 1. Usaha Bengkel Mobil yang Dibiayai oleh PT "X"

Sumber: Dokumentasi Penelitian

Melalui mekanisme pembelian mesin yang dapat dibeli dengan cara kredit sebenar-

nya juga turut membantu pemilik usaha dalam mengatur perputaran uang (modal) usaha mereka. Seperti dinyatakan oleh informan NS-6, yaitu, "Yang saya rasakan, yang jelas merasa dibantu, bisa beli mesin yang mahal dengan cara beli kredit, membantu cash flow" (NS-6, Penerima Manfaat/Pelaku Usaha, Oktober 2016)

Seperti usaha bengkel mesin bubut yang menjadi penerima manfaat dari program pembiayaan bantuan modal usaha oleh PT "X". Saat ini usaha bengkel tersebut telah berkembang seperti dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini.



Gambar 2. Usaha Bengkel Mesin Bubut yang Dibiayai oleh PT "X"

Sumber: Dokumentasi Penelitian

4.2. Memperoleh informasi manfaat pembiayaan kredit mikro dan BMU dari vendor

Sebagian besar penerima manfaat program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT "X" mengatakan bahwa mereka memperoleh informasi mengenai manfaat program melalui vendor. Hal ini seperti diungkapkan oleh informan yang juga merupakan pelaku usaha yaitu:

"Tahu infonya saat itu ada *sales* saat jual/beli alat *carwash*, terus mendapatkan informasi kredit PT "X" dari sales/vendor tersebut. Prosedur yang dilakukan datang

survei, barang oke dicek, langsung dibayai, pembayaran ke vendor. Datang survei, kolek data : SKU, identitas KTP, KK” (NS-5, Penerima Manfaat/Pelaku Usaha, Oktober 2016)

Hal serupa juga diungkapkan oleh penerima manfaat atau pemilik usaha lainnya yang memperoleh bantuan modal usaha dari PT ”X”, yaitu informan NS-6. Menurutnya proses pengenalan informasi hingga akhirnya tergabung ke dalam lingkaran manfaat bantuan pembiayaan untuk modal usaha ialah secara tidak langsung dari pihak vendor. Setelah menyetujui syarat dan ketentuan, informan langsung menghubungi pihak vendor untuk dapat dilakukan kunjungan dan pengumpulan data.

4.3. Masih banyak potensi usaha lokal yang memerlukan bantuan kredit

Sebagian besar penerima manfaat merasakan dan menilai bahwa jumlah potensi usaha masyarakat yang masih bisa terus dikembangkan di suatu wilayah itu terbilang masih banyak. Namun sayangnya belum mendapat perhatian dari PT ”X”. Hal ini seperti diutarakan oleh informan NS-5, yaitu, ”Di daerah Kotabumi untuk usaha bengkel cukup bagus, karena pemukiman padat, terdapat berjuta rumah, daerah komersil. Potensi buat usaha bengkel cukup besar. Perhatiannya belum didapat dari PT ”X” (NS-5, Penerima Manfaat/Pelaku Usaha, Oktober 2016)

Hal senada juga diutarakan oleh informan penerima manfaat lainnya yang menunjukkan bahwa industri rumahan yang perlu mendapat bantuan permodalan di daerahnya juga masih banyak, yaitu ”Selain bengkel bubut, ada toko mebel, juga ada rajutan sweater, jasa gulung dinamo/rewinding (bengkel dinamo). *Home industry*. Belum mendapatkan

perhatian dari PT ”X”” (NS-6, Penerima Manfaat/Pelaku Usaha, Oktober 2016)

Berdasarkan observasi di lapangan dijumpai beberapa jenis usaha mikro, kecil dan menengah lainnya di tingkat lokal yang sebenarnya berpotensi untuk dikembangkan melalui program pembiayaan kredit atau bantuan modal usaha. Seperti halnya usaha konveksi dan bengkel dinamo milik masyarakat sekitar. Gambar 3 di bawah ini adalah usaha konveksi yang memiliki potensi untuk dan perhatian dari lembaga-lembaga pembiayaan.



Gambar 3. Contoh Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masyarakat

Sumber: Dokumentasi Penelitian

Ringkasan hasil temuan lapangan tentang implementasi program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT ”X” dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah ini.

5. Kondisi Implementasi Pengembalian Kredit di PT ”X”

Pada bagian ini dijabarkan sejumlah temuan lapangan yang terkait dengan bagaimana kondisi pengembalian kredit di PT ”X”. Artinya akan dilihat model pengembalian kredit dalam pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah oleh lembaga pembiayaan non bank di mana dalam hal ini ialah oleh PT ”X”.

Terdapat 2 (dua) poin utama dari temuan lapangan terkait dengan kondisi implemen-

Tabel 2. Implementasi Program Pembiayaan Kredit Mikro dan BMU di PT “X”

Temuan Lapangan	Implementasi Program
Sebagai sebuah upaya pengembangan usaha produktif yang bernilai komersil (profit)	<ul style="list-style-type: none"> Awalnya keinginan membantu UMKM, yang tidak <i>bankabel</i>. Namun adanya persaingan/kompetitor sehingga akhirnya lebih ke arah komersil murni Dari sisi lembaga pembiayaan non bank merupakan bisnis (<i>profit oriented</i>), sedangkan dari sisi konsumen atau debitur sangat membantu dalam mengembangkan usaha
Memiliki kriteria pendapatan (<i>test of income</i>) bagi calon peserta pembiayaan (debitur)	<ul style="list-style-type: none"> Dokumen legalitas usaha, rekening tabungan/koran, bon/nota transaksi usaha mereka, surat jalan Profil finansial (rekening, giro), memiliki domisili yang tetap, bertempat tinggal di Indonesia, ada <i>income</i> yang tidak tetap akan tetapi bisa mencover pembayaran/angsuran dan surat keterangan usaha
Melibatkan tingkatan berjenjang sebagai pelaku pembiayaan UMKM	Dari paling bawah <i>account officer, credit analyst, operation</i> , jajaran manajemen, <i>team leader</i> cabang, administrasi, <i>national sales</i> , pencairan terkait dengan admin <i>operation</i> dan terakhir <i>collection</i>
Proses pembiayaan terpusat dan melibatkan banyak peran dalam jejaring kerja	Pertama dilakukan survey pasar seberapa besar kebutuhan dana untuk calon nasabah seberapa banyak calon nasabah yang berminat, kemudian dilakukan pemetaan, terus ditentukan segmen nya, baru pengumpulan data persyaratan, membuat laporan kredit komite untuk persetujuan, pencairan, lalu <i>monitoring</i> dan <i>collection</i>
Praktek pembiayaan UMKM bersifat langsung (<i>direct services</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Lebih bersifat <i>kanvasing</i>. Artinya sales nya <i>door to door</i> melihat kebutuhan pendanaan dari masing-masing calon debitur yang kita datangi Dilakukan komunikasi secara berkala/rutin kepada debitur terkait dengan kondisi bisnis, kendala yang dialami, prospek bisnis ke depan, <i>crosseling/penjajakan</i> peluang lain selain fasilitas pokok kepada debitur
Tidak ada praktek pengembangan masyarakat, lebih berorientasi kepada bisnis	<ul style="list-style-type: none"> Jadi prinsipnya menggunakan teori kredit dalam membantu usaha debitur Praktis tidak ada upaya pengembangan potensi lokal karena tuntutan proses pemberian kredit yang cepat dan cermat
Tidak ada proses pendampingan kepada para pelaku usaha/penerima manfaat	Pendampingan usaha belum ada karena semuanya belajar secara mandiri tanpa proses pendampingan usaha
Penerima Manfaat merasa terbantuan dalam memenuhi kebutuhan operasional atau modal usaha	Untuk keperluan operasional seperti pembelian alat-alat produksi yang berat dengan cara kredit
Memperoleh informasi manfaat dari vendor	Pihak vendor memberikan informasi secara langsung kepada penerima manfaat perihal program pembiayaan kredit mikro dan BMU
Masih banyak potensi usaha lokal yang memerlukan bantuan kredit	Terdapat banyak potensi usaha di masyarakat lokal yang belum mendapat perhatian khususnya dalam bantuan permodalan usaha

tasi pengembalian kredit di PT “X”. Pertama, pelaksanaan pengembalian kredit dalam pembiayaan UMKM oleh PT “X” dan Kedua, hambatan–hambatan dalam pengembangan kredit di PT “X”.

5.1. Pelaksanaan pengembalian kredit dalam pembiayaan UMKM oleh PT “X”

Terkait dengan kondisi pengembalian kredit baik kredit mikro maupun BMU di PT “X”, maka di lapangan diperoleh data dan informasi sebagai berikut:

5.1.1. Kualitas pengembalian kredit buruk

Ditemui di lapangan bahwa kualitas pengembalian kredit dari nasabah atau penerima manfaat yang telah memperoleh bantuan pembiayaan, baik berupa kredit mikro maupun bantuan modal usaha, secara umum memiliki kualitas yang buruk. Hal ini didasari oleh banyak metode penarikan yang masih bersifat manual, masalah integritas petugas penarikan serta lemahnya bukti-bukti yang ada. Pernyataan ini sebagaimana diungkapkan oleh informan NS-1, yaitu, “Untuk UMKM cukup jelek, karena bentuknya dikolek manual, integritas petugas kita yang kurang, sehingga banyak terjadi *lapping*, lemah dengan bukt-bukti, sehingga pengembalian jelek. Kalau yang di makro lebih bagus, karena lebih terkait dengan perbankan” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Pendapat senada juga diutarakan oleh informan lainnya, NS-2 yang menilai meskipun jarang ada yang bermasalah dalam proses pengembalian dana kredit, namun secara umum kualitasnya memang tidak baik. Seperti diungkapkan oleh informan, NS-2, yakni, “Variatif ada yang lancar, ada yang bermasalah/nunggu-nunggu, bahkan ada yang dilakukan penarikan atas unit yang dibiayai Secara umum kurang begitu bagus” (NS-2, *Credit Manager*, Oktober 2016)

5.1.2. Melibatkan tingkatan berjenjang sebagai pelaku pengembalian kredit UMKM

Secara umum pihak-pihak yang terlibat di dalam proses pengembalian kredit oleh PT “X” terhadap para debitur ialah meliputi semua bagian mulai dari area staf di lapangan hingga ke area manajer di perusahaan diantaranya *staf desk call*, *Account officer* sampai dengan kepala cabang dan *Account Receivable Manager*. Hal ini disampaikan

langsung oleh informan NS-1, yaitu, “Kan ada Staff Desk Call, Account Officer, Kepala Cabang, AR Officer, kemudian AR Manajer Artinya berjenjang kolek dari team officer, sampai ke area manajer” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Apabila dirunut, maka tahapan pengembalian kredit di PT “X” sesuai dengan SOP nya, maka dimulai dari desk call. Apabila masih terjadi tunggakan maka urusan akan berpindah ke bagian *Account Officer* hingga marketing manager. Dan seterusnya sampai muncul Surat Peringatan (SP) dari bagian *AR Department* atau *Collection*. Hal ini disampaikan oleh informan, NS-3, sebagai berikut:

“Menurut SOP AR dalam hal penagihan, dilakukan telepon oleh *desc call*, kemudian apabila masih menunggak akan ditangani oleh Account Officer, kepala cabang dan marketing manager. Apabila lewat dari tiga puluh hari ditangani oleh saya dari AR Departement atau collection dengan di back up oleh atasan saya. Juga digunakan SP 1 sampai dengan SPT (Surat Peringatan Terakhir)” (NS-3, *AR Officer*, Oktober 2016)

Hal senada juga relatif sama dinilai dan dirasakan oleh pengalaman dari penerima manfaat. Diantaranya melalui telepon dan kunjungan langsung ke tempat usaha penerima manfaat. Hal ini seperti dikatakan oleh salah satu penerima manfaat program pembiayaan UMKM oleh PT “X”, NS-6, yaitu:

“Awal-awalnya di telepon, saya datang ke kantor. Waktu itu saya ganti bank, sehingga ada sedikit masalah mengenai proses kliring giro. Pernah ada kunjungan, bulan April yang kontek saya perempuan, yang datang kunjungan laki-laki, tapi tidak ketemu dengan saya, saya hanya nitip giro”

(NS-6, Penerima Manfaat/Pelaku Usaha, Oktober 2016)

5.1.3. Pendekatan dalam pengembalian kredit ialah bersifat langsung (direct services)

Sama halnya dalam pelaksanaan pembiayaan kredit mikro dan BMU yang menggunakan pendekatan langsung terhadap penerima manfaat atau pelaku usaha. Maka dalam hal pengembalian kredit UMKM di PT “X” juga menggunakan pendekatan langsung kepada penerima manfaat. Misalnya menemui langsung debitur, via telepon, surat menyurat dan kunjungan ke debitur. Hal ini seperti diungkapkan oleh informan NS-3, “Kami melakukan pendekatan langsung menemui debitur, juga kami lakukan komunikasi lewat telepon, surat menyurat, kunjungan ke konsumen, yang melalui paguyuban tidak ada” (NS-3, *AR Officer*, Oktober 2016)

Hal yang sama juga diungkapkan oleh informan lainnya yang mengatakan pendekatan dilakukan secara langsung tanpa melalui komunitas, melainkan *person to person*. Pendekatan melalui *informal leader* atau pendamping lokal dirasa kurang efektif. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh NS-4, yaitu, “Dilakukan secara langsung, kemudian melalui telepon, surat, kunjungan, tidak melalui komunitas, bahkan terkadang melalui *informal leader* meskipun tidak terlalu efektif” (NS-4, *Account Officer*, Oktober 2016)

5.1.4. Proses pengembalian terpusat dan masing-masing bagian memiliki batas waktu

Sama halnya dengan pihak-pihak yang terlibat dalam proses pengembalian kredit dari debitur (penerima manfaat) oleh PT “X” di atas, maka tahapan atau prosedur yang dilakukan pada saat implementasi pengembalian kredit ialah melalui beberapa tahapan.

Pertama dimulai dari bagian *Desk Call* yang akan menghubungi debitur untuk melakukan tagihan dengan tenggat/batas waktu selama tujuh hari. Apabila telah melewati batas waktu, pihak *Account Officer* akan menelepon dan melakukan kunjungan. Bahkan jika melewati masa lima belas hari dari kunjunga tersebut, Kepala Cabang yang akan turut melakukan kunjungan kepada debitur. Begitu seterusnya hingga masuk ke bagian *AR Department* jika telah melewati masa tiga puluh hari. Di bawah tiga puluh hari tanggungjawab berada di bagian marketing, jika sudah melewati dari tiga puluh hari maka tanggung jawab tersebut ada di bagian *AR Departement/Collection*. Hal ini coba dijelaskan oleh informan NS-1 sebagai berikut:

“.... Jadi gini pak, pertama sih bagian *Desk Call* menelepon. Apabila masih menunggak lewat dari tujuh hari, maka *Account Officer* menelepon dan melakukan kunjungan. Jika lewat dari lima belas hari, Kepala Cabang akan melakukan kunjungan. Seterusnya lewat dari tiga puluh hari maka akan masuk ke bagian *AR Departement*. Dalam hal ini yang menangani adalah *AR Officer* dan *AR Manajer*. Intinya di bawah tiga puluh hari ditangani oleh bagian marketing dan lewat dari tiga puluh hari ditangani bagian *AR Departement/Collection*” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Di samping itu tidak menutup kemungkinan bagi PT “X” untuk dapat mengeluarkan Surat Peringatan (SP) ke satu sampai dengan terakhir apabila semua prosedur telah dilalui namun pengembalian kredit belum terlaksana dengan baik. Hal ini seperti diungkapkan oleh informan, NS-2, yakni, “... Adapun instrumen yang digunakan antara lain, SP (Su-

rat Peringatan) 1, SP 2, SP 3 sampai dengan SP terakhir. Bahkan tidak menutup kemungkinan melayangkan surat somasi” (NS-2, *Credit Manager*, Oktober 2016)

5.1.5. Hambatan – hambatan dalam proses pengembalian kredit

Terkait dengan sejumlah hambatan yang ditemui dalam proses pengembalian kredit dari debitur oleh PT ”X”, dapat dikatakan bahwa hambatan yang muncul dapat berasal dari dalam (internal) maupun dari luar (eksternal). Faktor internal bisa datang dalam hal kesulitan memonitor debitur dan integritas petugas bagian penagihan yang masih minim. Sedangkan faktor eksternal ialah datang dari pihak debitur (penerima manfaat) yang menggunakan bantuan untuk keperluan konsumtif sehingga sifatnya tidak terpantau. Hal ini seperti disampaikan oleh NS-1, yakni:

“Faktor hambatannya ada dua. ada Faktor internal ada faktor eksternal. Faktor internal misalnya kesulitan memonitor nomor telepon atau alamat dari nasabah, integritas petugas bagian penagihan. Sedangkan faktor eksternal ialah karena penerimaannya yang bersifat dana cash, sehingga penggunaan dananya sulit untuk dipantau. Jadi bisa dipakai untuk hal-hal konsumtif oleh mereka” (NS-1, *Marketing Manager*, Oktober 2016)

Dari faktor eksternal memang banyak disoroti pada masalah karakter dari debitur yang salah dalam menentukan prioritas penggunaan dana kredit. Sehingga terkadang penerima manfaat tidak memprioritaskan kewajiban mereka. Hal ini diutarakan oleh informan di lapangan, NS-3, yaitu “... Dari sisi karakter nasabah, sepanjang masih ada order, cukup aman. Nasabah tidak memprioritaskan kewajiban, digunakan untuk membayar

kewajiban yang lain terkait dengan pembayaran-pembayaran THR, sehingga pelaksanaannya menjadi kurang bagus” (NS-3, *AR Officer*, Oktober 2016)

Hal senada juga diungkapkan oleh informan lainnya yang lebih dekat dengan teknis dalam mengumpulkan pembayaran angsuran dari debitur. Selain faktor karakter debitur yang ingin serba instan dan cenderung bergaya hidup konsumtif, hambatan eksternal juga dipengaruhi oleh pasang surut roda usaha yang dijalankan debitur sehingga mengalami kesulitan dalam membayar angsuran. Hal ini seperti pernyataan dari informan NS-4, yaitu:

“Hambatan utama antara lain kondisi bisnis nasabah yang pasang surut, seperti pembayaran yang tidak tepat waktu dari konsumen mereka sehingga menyulitkan nasabah dalam membayar angsuran, kemudian juga karakter nasabah dikarenakan hasrat ingin mengembangkan bisnis dengan cepat, juga sifat konsumtif dari nasabah” (NS-4, *Account Officer*, Oktober 2016)

Apabila dibuat dalam sebuah ringkasan, hasil temuan lapangan tentang kondisi implementasi pengembalian kredit di PT “X” dapat dilihat pada Tabel 3 dibawah ini.

PEMBAHASAN

1. Implementasi Program Pembiayaan Kredit Mikro dan BMU di PT “X”

Hasil temuan lapangan secara umum menunjukkan bahwa menurut perspektif kelembagaan (keuangan mikro) seperti diuraikan oleh Ledgerwood (1999), maka PT “X” hanya menggunakan pendekatan minimalis dalam implementasi program pembiayaan kredit bagi kelompok UMKM.

Tabel 3 Kondisi Implementasi Pengembalian Kredit di PT “X”

Temuan Lapangan	Implementasi Pengembalian Kredit
Kualitas pengembalian kredit buruk	Karena bentuk pengumpulan pinjaman masih secara manual ditambah integritas petugas yang minim sehingga pengembalian buruk
Melibatkan tingkatan berjenjang sebagai pelaku pengembalian kredit UMKM	Staff Desk Call, Account Officer, Kepala Cabang, AR Officer, kemudian AR Manajer. Berjenjang dari area staf hingga manajer
Pendekatan dalam pengembalian kredit ialah bersifat langsung (<i>direct services</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Dilakukan secara langsung, melalui telepon, surat menyurat dan kunjungan Tidak melalui komunitas atau paguyuban, bahkan melalui informal leader dinilai tidak terlalu efektif
Proses pengembalian terpusat dan masing-masing bagian memiliki batas waktu	<ul style="list-style-type: none"> Yang pertama <i>desk call</i> akan menelepon sebelum tanggal jatuh tempo. Apabila masih menunggak, <i>Account Officer</i> akan juga menelepon dan melakukan kunjungan ke konsumen. Bahkan jika diperlukan, kepala cabang dan area manajer juga ikut menagih. Apabila lewat dari sebulan menunggak, <i>departement collection</i> dalam hal ini <i>AR Officer</i> dan Manajernya juga akan melakukan penagihan. Adapun instrumen yang digunakan antara lain, SP (Surat Peringatan) 1, SP 2, SP 3 sampai dengan SP terakhir. Bahkan tidak menutup kemungkinan melayangkan surat somasi
Terdapat hambatan internal dan eksternal dalam proses pengembalian kredit dari debitur	<ul style="list-style-type: none"> Faktor internal bisa datang dalam hal kesulitan memonitor debitur dan integritas petugas bagian penagihan yang masih minim Faktor eksternal lebih banyak pada persoalan karakter dari debitur yang salah dalam menentukan prioritas penggunaan dana kredit, gaya hidup konsumtif dan pasang surut roda usaha yang dijalankan debitur sehingga mengalami kesulitan dalam membayar angsuran

Artinya pendekatan yang digunakan oleh PT “X” sebagai sebuah lembaga pembiayaan non bank baik dalam implementasi pembiayaan maupun pengembalian kredit masih sebatas berorientasi kepada aspek keuangan semata. Padahal aspek non keuangan juga perlu dilakukan oleh sebuah lembaga keuangan mikro sehingga dapat mewujudkan sebuah program yang terintegrasi dan berkesinambungan. PT “X” hanya mampu mengakomodir kebutuhan penerima manfaat sampai pada tahap *financial intermediation*.

Pada tahap *financial intermediation* PT “X” menggulirkan sebuah bantuan produk dan jasa keuangan yaitu kredit modal kerja dan modal investasi (*fix asset loans*). Berda-

sarkan perspektif kredit Badriyah, maka pada temuan lapangan menunjukkan bahwa kredit yang diberikan PT “X” kepada penerima manfaat adalah jenis kredit modal kerja dan kredit investasi. Dengan adanya kredit modal kerja, kapasitas yang di perdagangkan meningkat maka keuntungan yang di dapat dari penerima manfaat juga semakin besar. Demikian pula dengan adanya kredit investasi, penerima manfaat dapat membeli barang modal. Sehingga kesempatan penerima manfaat untuk memulai bidang usaha yang di tekuninya dapat di mulai dan dapat berkembang.

Namun, dalam pendekatan minimalis tahap *social intermediation* belum diperhatikan secara utuh khususnya sebagai upaya

membangun modal sosial dari komunitas pelaku UMKM yang dibantu oleh PT “X”. Sehingga pada akhirnya proses pendampingan sebagai bagian dari upaya pemberdayaan masyarakat tidak dapat diimplementasikan dalam program pembiayaan kredit mikro dan BMU oleh PT “X” ini.

Dari temuan lapangan ternyata tidak ada proses pendampingan, khususnya dalam hal pembangunan manusia bagi penerima manfaat atau modal sosial di komunitas penerima manfaat. Padahal di satu sisi, adanya pelatihan – pelatihan seperti: kepemimpinan, manajerial, membangun relasi, komunikasi dan lain – lain sangat penting untuk berkembang dan majunya bisnis dari penerima manfaat.

Nilai-nilai kepemimpinan dan manajerial sangat perlu bagi penerima manfaat dalam mengembangkan bidang usahanya sehingga dapat mengembangkan usaha tersebut dengan jumlah orang (pelaku usaha) yang terlibat di dalamnya semakin banyak. Demikian pula kemampuan penerima manfaat untuk membangun relasi dan berkomunikasi dengan mitra usaha seperti pelanggan, supplier, kreditur dan juga pesaing sangat di perlukan.

Bahkan apabila penerima manfaat dapat di fasilitasi dan di dorong agar membentuk kelompok sesama penerima manfaat semacam paguyuban, baik dalam bidang usaha yang sejenis maupun yang tidak sejenis maka akan lebih bermanfaat bagi perkembangan usaha mereka di masa akan datang.

Masih menggunakan skema Ledgerwood (1999), pada temuan lapangan PT “X” tidak melakukan pelayanan pengembangan kewirausahaan (*enterprise development services*) seperti pelatihan untuk: keuangan, bisnis, pemasaran, produksi, teknologi dan lain – lain. Pengembangan kewirausahaan bagi penerima manfaat sangat penting, baik un-

tuk menghadapi persaingan maupun tuntutan pembeli atau pelanggan barang atau jasa, juga menghadapi globalisasi dan pemodal besar. Demikian pula standarisasi baik produk dan jasa akan sulit di penuhi oleh penerima manfaat apabila tidak dilakukan pengembangan dalam bentuk pelatihan dalam bentuk teori dan praktek.

Pada temuan lapangan menunjukkan bahwa PT “X” tidak melakukan pendampingan sosial seperti pelatihan untuk kesehatan, pendidikan dan literasi.

Terlihat bahwa PT “X” masih menggunakan pendekatan minimalis atau parsial, terbatas sebagai intermediasi keuangan dan belum melakukan pendekatan terintegrasi atau menyeluruh, yang meliputi intermediasi sosial, pelayanan pengembangan kewirausahaan dan pelayanan sosial.

Pembahasan dari temuan lapangan selanjutnya ialah menggunakan kerangka distribusi manfaat (*benefit-allocation framework*) oleh Gilbert & Terrell (1998) serta beberapa konsep penting lainnya terkait dengan pendekatan mikro kredit pemberdayaan masyarakat.

Meskipun PT “X” bukan merupakan lembaga atau institusi yang memiliki *core business* dalam bidang pelayanan sosial, namun program pembiayaan kredit yang digulirkan sejak tahun 2009 bagi kelompok usaha mikro kecil dan menengah ini dapat dimaknai sebagai sebuah upaya pengentasan kemiskinan melalui pengembangan ekonomi produktif. Kemudian apabila dilihat dari kerangka analisis distribusi manfaat yang dikemukakan oleh Gilbert & Terrell (1998), maka dari dimensi yang pertama yaitu dasar-dasar alokasi sosial (*the basis of social allocations*), program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini menggunakan pendekatan se-

lektifisme. Pendekatan selektifisme ialah merujuk pada penyediaan manfaat yang diberikan berdasarkan kebutuhan individual, yang lazimnya dibedakan dengan tes pendapatan (*test of income*).

Sebagaimana diketahui bahwa dalam pelaksanaannya, program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini menggunakan kriteria pendapatan bagi calon peserta pembiayaan (debitur). Misalnya calon debitur atau calon penerima manfaat program harus memiliki kelengkapan dokumen legalitas usaha, rekening tabungan/koran, bon/nota transaksi usaha mereka, surat jalan. Selain itu mereka juga wajib menyertakan profil finansial (*rekening giro*), domisili yang tetap, harus bertempat tinggal di Indonesia, serta unsur pendapatan yang tidak tetap akan tetapi bisa menutupi pembayaran/angsuran dan surat keterangan usaha.

Oleh sebab itu dapat dikatakan pula bahwa program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini didasarkan pula pada tes kebutuhan (*means-tested need*). Menurut Gillbert dan Terrell bahwa salah satu prinsip dalam alokasi sosial dasar yaitu dimana akses individu tersebut terhadap pelayanan sosial terbatas karena kondisi ekonomi yang bersangkutan. Ada dua kriteria penting terkait dengan prinsip ini, yaitu: dialokasikan bagi individu tertentu dan berdasarkan pada kriteria ekonomi akan kebutuhan.

Dari dimensi yang kedua yaitu sifat penyediaan (*the nature of social provisions*), program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini diberikan dalam bentuk *In-Kind benefits*. Jenis manfaat ini membantu individu dalam memenuhi sejumlah kebutuhan dasar mereka.

Dari dimensi yang ketiga yaitu sifat model sistem pemberi layanan (*the design of the*

delivery system), program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini dijalankan melalui mekanisme sistem tertutup (*closed system*).

Dari dimensi yang keempat yaitu sumber pendanaan (*the source of finance*), jelas sekali bahwa program pembiayaan kredit mikro dan BMU di PT “X” ini memiliki kategori sumber pendanaan *for-profit organizations*. Merupakan bentuk biaya sejumlah barang dan pelayanan kesejahteraan sosial dalam pasar terbuka. Penyedia barang dan pelayanan kesejahteraan sosial tersebut adalah para pengusaha yang menjual sejumlah produk untuk meraih laba keuntungan.

Oleh sebab itu di dalam implementasinya, program pembiayaan kredit mikro dan BMU oleh PT “X” ini merupakan sebuah upaya pengembangan usaha produktif yang bernilai komersil. Walaupun awalnya dilandasi keinginan membantu UMKM, yang tidak bankabel, akan tetapi karena adanya persaingan bisnis sehingga akhirnya lebih ke arah komersil murni.

2. Kondisi Implementasi Pengembalian Kredit di PT “X”

Implementasi pengembalian kredit mikro dan BMU di PT “X” dapat dilihat dari beberapa aspek dalam kaca mata pemberdayaan masyarakat. Program ini sebenarnya merupakan upaya pengentasan kemiskinan melalui pengembangan usaha produktif yang bersifat langsung (*direct services*). Pendekatan secara langsung yang diberikan oleh PT “X” dalam memberikan bantuan kredit mikro dan BMU kepada kelompok usaha mikro kecil dan menengah ini menunjukkan tidak ada upaya pendampingan dan pemberdayaan masyarakat yang berjalan di dalam implementasi program.

Prinsip-prinsip pemberdayaan (Ife, 2013) yang bertolak belakang dalam implementasi pembiayaan dan pengembalian kredit mikro dan BMU di PT “X” ini antara lain yaitu:

- a. Holisme. Prinsip holisme menekankan pada pemahaman bahwa segala sesuatu berhubungan dengan sesuatu yang lain, dan oleh sebab itu sangat penting untuk menggunakan perspektif sistemik yang luas dalam menghadapi isu, problem ataupun proses apapun. Dalam hal ini praktek pengembalian kredit di PT “X” hanya menggunakan pendekatan kredit kepada kelompok usaha mikro kecil dan menengah yang menjadi debitur. Padahal debitur sebagai penerima manfaat program adalah kelompok masyarakat yang memiliki nilai-nilai, karakter dan budaya tersendiri.
- b. Berkelanjutan. Pengembangan masyarakat harus memiliki tujuan untuk meminimalisir ketergantungan terhadap sumber daya yang tidak dapat diperbarui dan menggantinya dengan sumber daya yang dapat diperbarui. Dalam hal ini, praktek pengembalian kredit di PT “X” tidak melakukan usaha pendampingan kepada penerima manfaat program. Sehingga praktek pembiayaan dan pengembalian kredit yang dilakukan hanyalah sebatas pada upaya pengentasan kemiskinan sebagai sebuah program. Artinya ketika proses pembiayaan dan pengembalian kredit dari debitur tersebut lancar tanpa mengalami hambatan, maka program tersebut dikatakan berhasil.
- c. Pemberdayaan. Pemberdayaan bermakna menyediakan sumber daya, kesempatan, kosa kata, pengetahuan, dan keterampilan untuk menentukan masa depan mereka sendiri, dan untuk berpartisipasi serta

mempengaruhi kehidupan masyarakatnya. Namun hasil temuan lapangan menunjukkan bahwa pendekatan komunitas belum dipandang perlu untuk dilakukan.

- d. Pengembangan berbasis aset komunitas. Prinsip pengembangan masyarakat berbasis aset diartikan sebagai kekuatan atau aset komunitas yang dapat dijadikan kunci dasar dalam pekerjaan pengembangan yang cenderung berkonsentrasi pada kekuatan komunitas dan bukan hanya terhadap masalahnya. Aset dalam usaha mikro kecil dan menengah yang dibiayai oleh PT “X” ialah terbatas kepada sejumlah kepemilikan usaha yang bernilai ekonomi, sedangkan aset komunitas belum diperhatikan sebagai bagian yang integral dalam praktek pembiayaan dan pengembalian kredit ini.
- e. Menghargai sumber daya lokal. Prinsip ini menekankan kepada penghimpunan minat dan keahlian yang tersedia di masyarakat dan membuatnya dapat dimanfaatkan secara luas, dapat menjadi aktifitas pembangunan yang berharga. Salah satu hambatan internal di lapangan dalam praktek pengembalian kredit oleh PT “X” yakni dalam hal kesulitan memonitor debitur. Hal ini menunjukkan bahwa pelibatan sumber daya lokal sebagai pendamping dalam praktek pembiayaan dan pengembalian kredit oleh PT “X” tidak dioptimalkan. Padahal sumber daya lokal merupakan bagian yang memiliki integritas tinggi karena lebih memahami karakter, nilai dan budaya komunitasnya sendiri.
- f. Menghargai Proses Lokal. Prinsip mendasar dari pengembangan masyarakat harus dapat sepenuhnya mendalami berbagai proses yang ditekankan dari luar. Komunitas dapat belajar dari pengalaman para

anggotanya. Hasil temuan lapangan menunjukkan bahwa faktor eksternal yang menghambat program lebih banyak pada persoalan karakter dari debitur yang salah dalam menentukan prioritas penggunaan dana kredit, gaya hidup konsumtif dan pasang surut roda usaha yang dijalankan debitur sehingga mengalami kesulitan dalam membayar angsuran (lihat Bab 4 h. 79). Hal ini menunjukkan bahwa proses lokal di dalam praktek pembiayaan dan pengembalian kredit tidak berjalan. Keberhasilan dari salah satu kelompok usaha yang dibiayai oleh PT “X” semestinya dapat menjadi contoh bagi kelompok usaha lainnya sehingga dapat mengurangi adanya kesalahan dalam menentukan prioritas penggunaan kredit.

KESIMPULAN

Sebagai lembaga keuangan mikro, PT “X” di dalam menggulirkan program pembiayaan kredit bagi kelompok UMKM masih menggunakan pendekatan minimalis (*minimalist approach*) dan belum melakukan pendekatan terintegrasi (*integrated approach*). Dalam pendekatan minimalis, perusahaan baru melakukan intermediasi keuangan (*financial intermediation*) khususnya dalam rangka kredit modal kerja dan modal investasi (*fix asset loans*).

Dengan demikian maka sebagai sebuah perusahaan pembiayaan, PT “X” baru bergerak pada ranah intermediasi keuangan dengan sebatas memberikan produk jasa keuangan kepada penerima manfaat. PT “X” belum bergerak ke ranah intermediasi sosial (*social intermediation*), pelayanan pengembangan kewirausahaan (*enterprise development services*) dan pelayanan sosial (*social services*). Sehingga proses membangun manusia dan

modal sosial dalam rangka meningkatkan wawasan dan keahlian dalam kewirausahaan serta pelayanan dalam kesehatan dan pendidikan untuk penerima manfaat belum dilakukan.

Hasil penelitian ini juga menyimpulkan bahwa implementasi program pembiayaan kredit usaha mikro dan menengah (UMKM) oleh PT “X” ini dijalankan melalui prinsip selektifisme, diberikan dalam bentuk *in kind benefits*, dilakukan melalui sistem tertutup dan memiliki sumber pendanaan yang bersifat profit.

Program pembiayaan kredit dan BMU ini juga dilakukan secara terpusat serta melibatkan banyak peran dalam jejaring kerja yang dimiliki oleh perusahaan. Sehingga secara langsung dominasi kewenangan dan pengawasan mutlak berada di tangan perusahaan dalam melakukan upaya perubahan pada sektor pengembangan usaha mikro kecil dan menengah. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa pendanaan yang ada dan disalurkan untuk membiayai kredit permodalan usaha bagi kelompok UMKM ialah untuk kepentingan profit atau mencari nilai keuntungan bagi perusahaan.

Upaya pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah oleh perusahaan pembiayaan seperti yang dilakukan oleh PT “X” dalam implementasi program pembiayaan kredit mikro dan BMU ini belum melibatkan aspek pemberdayaan masyarakat sebagai bagian dari program pengembangan usaha produktif masyarakat. Sifat pembiayaan yang diberikan secara langsung (*direct services*) tanpa adanya upaya pendampingan masyarakat dalam pengembangan usaha mereka juga meletakkan program ini pada kecenderungan aspek bisnis usaha semata.

Adapun prinsip yang digunakan PT “X” dalam analisis kredit masih menekankan aspek modal (*capital*) dan kapasitas (*capacity*) dari calon penerima manfaat. Sedangkan aspek karakter (*character*), jaminan (*collateral*) dan kondisi ekonomi (*condition*) belum banyak di sentuh.

Dari sekian penyebab kredit bermasalah yang timbul pada implementasi pengembalian kredit di PT “X”, sebagian besar disebabkan oleh faktor internal, seperti integritas karyawan yang masih lemah, sistem penagihan yang masih manual dan minimnya penataan dokumentasi seperti dokumen jaminan dan penagihan. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari pola konsumtif penerima manfaat, hasrat mengembangkan bisnis yang terlalu besar tanpa perhitungan yang tepat, juga lesunya kondisi bisnis yang dijalankan penerima manfaat

Beberapa kecenderungan program yang bertentangan dengan prinsip pemberdayaan masyarakat yaitu, holisme, keberlanjutan dan pemberdayaan. Pendekatan kredit sangat dominan ditekankan pada pengembalian kredit dari debitur dan memandang kurang efektif jika dalam prosesnya melibatkan peran paguyuban atau kelompok masyarakat. Tidak adanya upaya pendampingan di dalam proses pengembalian kredit juga mengakibatkan tidak hadirnya partisipasi dari masyarakat dalam upaya mengembangkan potensi usaha mereka sendiri di tingkat lokal.

Hal tersebut di atas sekaligus menunjukkan bahwa program pembiayaan kredit mikro dan BMU oleh PT “X” ini dalam proses pengembalian kredit nya memiliki kontradiksi terhadap prinsip pengembangan berbasis aset komunitas yang hanya dipandang dari sisi materiil seperti kepemilikan modal usaha produktif saja tanpa memperhatikan aspek

non materiil lainnya yang ada di masyarakat. Pelibatan sumber daya lokal sebagai pendamping dalam praktek pembiayaan dan pengembalian kredit oleh PT “X” tidak dapat berjalan optimal karena kontrol secara penuh oleh perusahaan. Hal ini kemudian berdampak kepada tidak adanya proses lokal yang berjalan dalam proses pengembalian kredit dari penerima manfaat selaku pihak debitur. Keberhasilan dari salah satu kelompok usaha yang dibiayai oleh PT “X” tidak dapat dijadikan contoh bagi kelompok usaha lainnya sehingga mengakibatkan secara umum kondisi pengembalian kredit menjadi buruk.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa saran bagi perbaikan implementasi program pembiayaan kredit UMKM oleh perusahaan pembiayaan pada umumnya dan khususnya di PT “X” ke depan. Beberapa saran tersebut antara lain yaitu:

- PT “X” dalam implementasi pergram pembiayaan kredit UMKM sebaiknya merubah cara pendekatan dari pendekatan minimalis ke pendekatan integritas berkelanjutan, artinya PT “X” harus bergerak dari ranah intermediasi keuangan (*finacial intermediation*) ke arah intermediasi sosial (*social intermediation*), yang meliputi pelayanan pengembangan kewirausahaan (*enterprise development services*) dan pelayanan sosial (*social services*).
- Dalam ranah intermediasi sosial, peran karyawan PT “X’ terutama di lini terdepan, *account officer*, dapat di gerakkan untuk melihat kebutuhan dalam membangun manusia dan modal sosial yang dapat kemudian ditindaklanjuti oleh PT “X” dengan memberikan pelatihan seperti: kepemimpinan, manajerial, komunikasi, membangun relasi dan lain – lain. Dengan

meningkatnya kemampuan tersebut maka penerima manfaat akan tergerak untuk membangun kelompok usaha yang akan menaikkan posisi tawar menawar apabila berhadapan dengan pelanggan dan mitra bisnis mereka seperti supplier barang modal dan bahan baku.

- PT “X” perlu melakukan pelayanan pengembangan kewirausahaan (*enterprise development services*) seperti pelatihan keuangan, bisnis, pemasaran, produksi, teknologi dan lain –lain. Hal ini sejalan dari amanat Otoritas Jasa Keuangan (2015) yang mengharuskan setiap perusahaan pembiayaan melakukan literasi, terutama literasi keuangan.
- PT “X” memiliki kesempatan dalam memberikan pelayanan sosial (*social services*) baik kesehatan maupun pendidikan bagi penerima manfaat.
- Pendekatan pemberdayaan masyarakat sebagai bagian dari implementasi program pembiayaan terhadap sektor usaha mikro kecil dan menengah perlu dilakukan mengingat fakta di lapangan bahwa selama ini berjalannya program pembiayaan kredit dan bantuan modal usaha di PT “X” hanya berlandaskan kepada bantuan langsung (*direct services*) dalam hal bantuan permodalan semata.
- Pelibatan partisipasi dari paguyuban atau kelompok masyarakat di tingkat lokal dalam perencanaan dan pengawasan proses pengembangan usaha di lapangan perlu dilakukan misalnya dengan melibatkan peran serta salah satu dari mereka sebagai pendamping lokal.
- Agar program pembiayaan kredit mikro dan BMU bagi kelompok usaha mikro kecil dan menengah berkelanjutan maka perusahaan pembiayaan dalam hal ini PT

“X” juga perlu melihat potensi usaha lainnya di sekitar masyarakat yang dapat dikembangkan secara produktif atau dapat berperan sebagai broker menghubungkan calon nasabah potensial tersebut ke sumber keuangan mikro lainnya

- PT “X” harus mengembangkan prinsip dalam analisis kredit, tidak terbatas dari sisi permodalan dan kapasitas saja, namun juga dari aspek karakter (*character*), jaminan (*collateral*) dan kondisi ekonomi (*condition*).
- Aspek karakter calon penerima manfaat perlu menjadi perhatian khusus karena karakter merupakan landasan utama dalam pemberian kredit. Pendekatan pada komunitas calon penerima manfaat akan banyak membantu untuk mengetahui karakter yang sebenarnya.
- Dalam melakukan seleksi karyawan PT “X” harus lebih detil dengan tingkat kehati-hatian yang tinggi di mana perusahaan harus melakukan pembinaan yang berkesinambungan serta monitor pola kerja karyawan secara baik. Hal ini dilakukan untuk mencegah masalah faktor internal perusahaan yang mengakibatkan munculnya kredit bermasalah.
- Menjadi bahan pertimbangan agar program pembiayaan di sektor usaha mikro kecil dan menengah kembali dapat digulirkan kembali di PT “X” namun dengan pendekatan yang berbeda. Hal ini menjadi peluang baru mengingat sejak akhir tahun 2015 program pembiayaan kredit mikro dan BMU ini sudah dihentikan

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2015). *Persentase Penduduk Miskin Maret 2015 Mencapai 11,22 Persen*. Diakses pada 15

- Januari 2016. <http://bps.go.id/brs/view/1158>
- Bank Indonesia. (2009). *Kajian Mengenai Prasyarat Pembentukan Credit Rating System untuk UMKM di Indonesia: Persiapan Bank Indonesia dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bratadharma, A. (2015). *Swasta Perlu Dukungan Pengembangan UKM di Indonesia*. Diakses pada 15 Januari 2016 <http://ekonomi.metrotvnews.com/read/2015/10/18/181465/swasta-perlu-dukungan-pengembangan-ukm-di-indonesia>
- Gilbert, N & Terrell, P. (1998). *Dimensions of Social Welfare Policy*. Massachusetts: A Viacom Company
- Ife, J. (2013). *Community Development In an Uncertainty World*. Cambridge: Cambridge University Press
- Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. Washington D.C: The World Bank
- Neuman, W. L. (2006). *Social research methods: qualitative and quantitative approaches*. 6th edition. Boston: Pearson Education, Inc
- Otoritas Jasa Keuangan. (2015). *Statistik 2014 Lembaga Pembiayaan*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia
- Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan Republik Indonesia. (2011). *Strategi Percepatan Penanggulangan Kemiskinan: Penguatan Kelembagaan Pusat dan Daerah* diakses pada 15 Januari 2016 http://www.p2kp.org/warta/files/strategi_percepatan_penanggulangan_kemiskinan.pdf