

EVALUASI KINERJA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO MASYARAKAT (LKMM) DI KABUPATEN JEMBER



Tim:

Dr. Lilis Yuliati, S.E., M.Si
Dr. Rafael Purtomo Somaji, M.Si
Dr. Teguh Hadi Priyono, S.E., M.Si

KERJASAMA



BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN
KABUPATEN JEMBER



LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS JEMBER

TAHUN 2013

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah kami haturkan ke hadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya akhirnya penyusunan Draft Laporan Hasil Penelitian Evaluasi Kinerja Lembaga Keuangan Mikro Masyarakat (LKMM) di Kabupaten Jember dapat diselesaikan dengan baik atas kerjasama dengan semua pihak.

Maksud kegiatan Evaluasi Kinerja Lembaga Keuangan Mikro Masyarakat (LKMM) di Kabupaten Jember adalah agar kinerja atau performa dari LKMM mempunyai daya saing lebih kuat disbanding dengan lembaga keuangan bank, sehingga mampu menjangkau lapisan masyarakat miskin yang selama ini terabaikan oleh lembaga keuangan. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi LKMM di Kabupaten Jember, untuk merumuskan langkah-langkah/strategis yang akan dicapai agar kinerja LKMM di Kabupaten Jember semakin meningkat, serta untuk memberikan rekomendasi bagi perbaikan kinerja keuangan dan non keuangan LKMM di Kabupaten Jember.

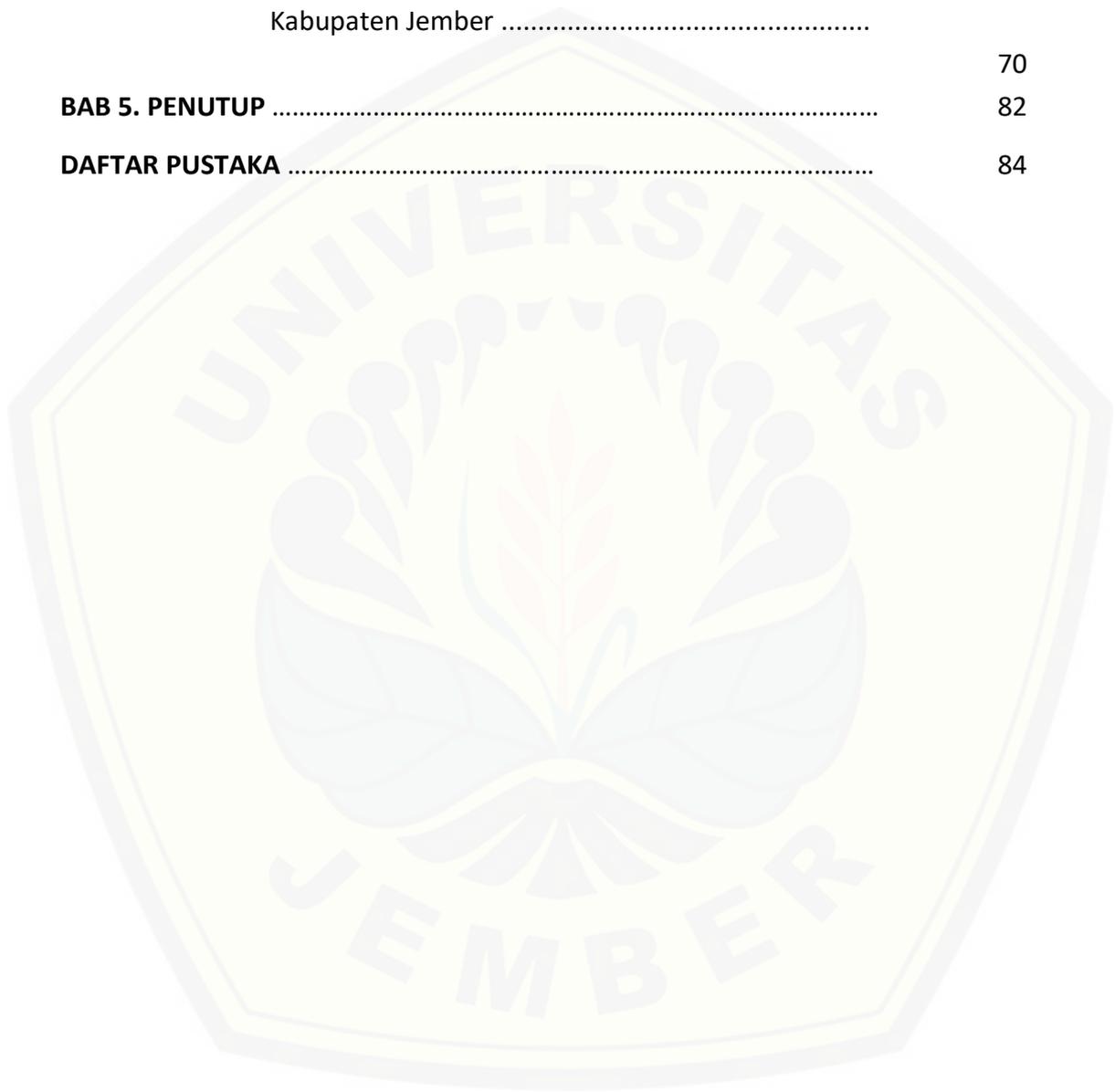
Akhirnya, ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam memberikan masukan dan saran sehingga nantinya hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat secara berkelanjutan bagi pembangunan di Kabupaten Jember di kemudian hari.

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

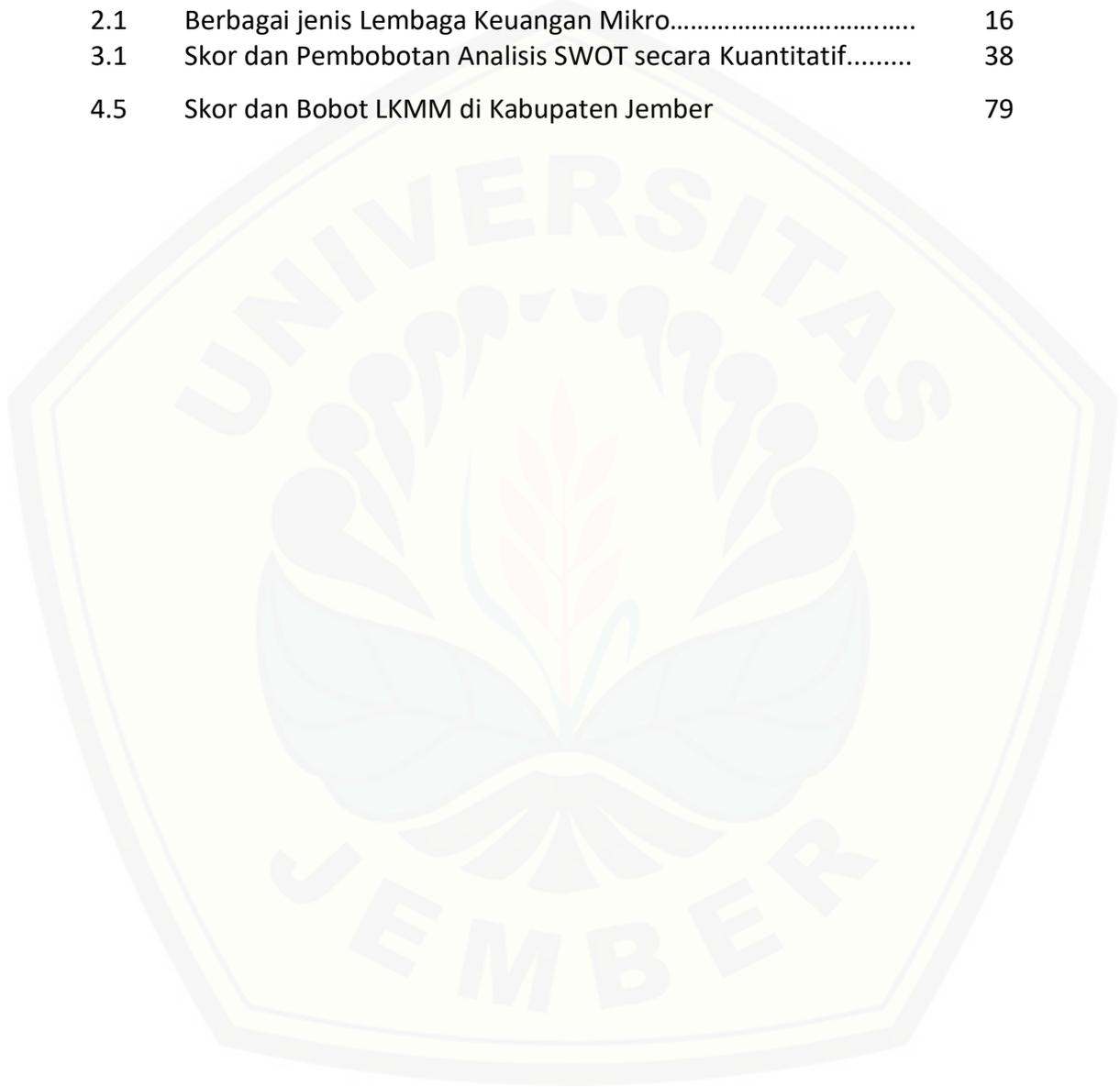
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kegiatan.....	6
1.3 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Pengertian Lembaga Keuangan Mikro.....	7
2.2 Sejarah Lembaga Keuangan Mikro.....	9
2.3 Tujuan Pembiayaan Usaha Mikro	12
2.4 Prinsip-prinsip Pembiayaan Mikro (<i>Microfinance</i>)	12
2.5 Jenis-Jenis Lembaga Keuangan Mikro	15
2.6 Peran dan Strategi Perbankan dalam Pembiayaan Usaha Mikro Kecil	20
2.7 Kaitan Lembaga Keuangan Mikro dengan Kemiskinan	26
BAB 3. METODE PENELITIAN	29
3.1 Jenis Penelitian	29
3.2 Unit Analisis	29
3.3 Jenis dan Sumber Data	29
3.4 Langkah-langkah Penelitian	30
3.5 Analisis Data	30
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Gambaran Kondisi Geografis Kabupaten Jember	41
4.2 Karakteristik Sosio Demografi	42
4.3 Kondisi Perekonomian Secara Umum	43
4.4 Hasil Penelitian	48
4.4.1 LKMM/Bank Gakin di Kabupaten Jember	48

4.4.2 Sistem Rekrutmen Pengurus LKMM	48
4.4.3 <i>Succes Story</i> LKMM di Kabupaten Jember	61
4.4.4 Identifikasi Kondisi Internal dan Eksternal LKMM di Kabupaten Jember	62
4.4.5 Strategi Kebijakan Peningkatan Kinerja LKMM di Kabupaten Jember	67
	70
BAB 5. PENUTUP	82
DAFTAR PUSTAKA	84



DAFTAR TABEL

Tabel	Uraian	Halaman
2.1	Berbagai jenis Lembaga Keuangan Mikro.....	16
3.1	Skor dan Pembobotan Analisis SWOT secara Kuantitatif.....	38
4.5	Skor dan Bobot LKMM di Kabupaten Jember	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Uraian	Halaman
2.1	<i>Financial Services in the Poverty Alleviation Toolbox</i>	28
3.1	Model Analisis Interaktif Miles & Huberman	32
3.2	Analisis SWOT	33
3.3	Matriks SWOT Kearns	36
3.4	Kuadran Analisis SWOT	39
4.1	Wilayah Kabupaten Jember yang Terbagi dalam 31 Kecamatan	42
4.2	Perkembangan PDRB ADHB dan ADHK Kabupaten Jember, Tahun 2003 - 2010	45
4.3	Laju pertumbuhan PDRB Atas Dasar Harga Konstan 2000, Tahun 2002 - 2010	46
4.4	Distribusi PDRB ADHB Berdasarkan Lapangan Usaha, 2010	47
4.5	Perkembangan LKMM di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011.....	55
4.6	Perkembangan Omset/Pemberian Pinjaman LKMM Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011	56
4.7	Perkembangan Pendapatan, Biaya, dan SHU LKMM di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011.....	57
4.8	Data Perkembangan Total Assets LKMM/Bank Gakin Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2010	58
4.9	Banyaknya Kelompok Masyarakat dan Anggota di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011	59
4.10	Jumlah LKMM/Bank Gakin di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011	60
4.11	Banyaknya LKMM Menurut Tingkat Dusun/Lingkungan,	

	Desa/ Kelurahan, serta Kecamatan di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2010	61
4.12	Kuadran Kondisi LKMM di Kabupaten Jember	81



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pengembangan sektor keuangan memiliki pengaruh yang luas dalam menstimulasi perekonomian sektor riil (*finance led growth*), dimana penyebaran kredit dapat terdistribusi secara merata melalui optimalisasi fungsi intermediasi lembaga keuangan. Perkembangan sektor keuangan di Indonesia telah mengalami segmentasi di antara sektor keuangan formal dan informal, hal ini diakibatkan karena ketidakmampuan sektor keuangan formal (perbankan) dalam memberikan fasilitas jasa keuangan bagi masyarakat lapisan bawah (miskin). Terdapat berbagai alasan sosial dan ekonomis yang mendasari sektor formal kesulitan untuk mengakses sektor informal, seperti: tingginya risiko kredit dan ketidaktersediaan jaminan (*Collateral*) yang cukup untuk melapisi kredit. Selain itu tingginya biaya transaksi (*Transaction cost*) serta hambatan sosial dan budaya seperti: tingkat pendidikan yang rendah (ketidakmampuan melakukan *financial record* terhadap aktivitas ekonomi mereka) menyebabkan sektor formal semakin enggan untuk melakukan penetrasi di sektor informal. Namun keadaan inilah yang memicu berkembangnya sektor-sektor keuangan informal, yang populer dengan istilah *microfinance*, untuk berpartisipasi dalam pembiayaan bagi masyarakat lapisan bawah.

Grameen bank, sebagai salah satu contoh konsep *microfinance* konvensional yang berhasil dalam mengembangkan *social capital* sebagai pengganti agunan (*Collateral*) dan dianggap telah mampu memecahkan permasalahan biaya transaksi (*transaction cost*) akibat tingginya *asymmetry information* (informasi asimetris) di sektor informal, sesungguhnya sangat masih terkesan minim memperhatikan prospek dan kemampuan finansial klien. Hal ini disebabkan karena penentuan biaya modal dilakukan lebih dahulu

(*predetermined interest rate*) dengan hanya mempertimbangkan biaya modal/*cost of fund (internal side)*, dan kurang memperhatikan kemampuan finansial dari prospek usaha klien (*external side*), sehingga hal tersebut mengurangi insentif pihak yang meminjamkan (*lender*) untuk melibatkan diri secara langsung dalam pengembangan usaha klien karena pengembalian *return* riba yang sifatnya tetap.

Perserikatan Bangsa-bangsa (PBB) menetapkan tahun 2012 sebagai tahun gerakan koperasi sedunia. Pencanangan ini sejalan dengan *buzzword* yang kini berkembang bahwa koperasi sebagai representasi ekonomi kerakyatan dianggap memiliki pijakan konstitusional yang kuat dan mampu bersentuhan langsung dengan nadi kehidupan rakyat kecil. Secara objektif, koperasi perlu lebih diberdayakan agar mampu menjadi salah satu *engine* bagi peningkatan kesejahteraan rakyat (*social welfare*) sekaligus alat ampuh untuk lebih memmeratakan kue pembangunan sejalan dengan program pengentasan kemiskinan (*poverty alleviation*).

Koperasi yang lahir pada era revolusi industri di Inggris, kini telah hadir di hampir 100 negara di dunia dan berhasil menjadi kekuatan besar ekonomi di sejumlah negara maju seperti Denmark, Belanda, Jerman, Jepang, dan Singapura. Di negara-negara tersebut, koperasi tidak hanya mampu mensejahterakan kaum buruh dan golongan ekonomi lemah lainnya, namun juga berhasil membangun hubungan produktif dan harmonis (*a win-win cooperation*) antara golongan ekonomi lemah dan kuat.

Di Jerman, Bank Koperasi menguasai 50 persen pangsa pasar kredit di sektor pertanian dan kehutanan. Sekitar 44 persen penduduk Jerman terdaftar sebagai anggota koperasi aktif. Sementara itu di Denmark, koperasi mendominasi lebih dari 90 persen pangsa pasar produk-produk pertanian dan pangan. Di Singapura, sekitar 61 persen dari pangsa pasar jasa taksi dikuasai oleh koperasi jasa taksi *Comfort (Cooperative Commonwealth for Transport)*. Bahkan di AS yang dikenal sebagai kiblatnya kapitalisme global, ternyata

koperasi mampu menjadi salah satu pilar utama perekonomian negeri Paman Sam ini sekaligus sebagai kekuatan penyeimbang (*countervailing power*) bagi hegemoni kapitalisme yang terbukti gagal menekan angka kemiskinan.

Menurut rekapitulasi database koperasi nasional Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah koperasi sampai Maret 2010 sebanyak 175.102 unit, dengan anggota berjumlah 29,124 juta dan volume usaha sebesar Rp 77,514 triliun. Sayangnya, jumlah yang cukup signifikan ini belum memberi kontribusi yang optimal sebagaimana peran koperasi di sejumlah negara maju. Apalagi, sebanyak 51 ribu koperasi di antaranya tidak aktif. Fakta inilah yang kemudian mendorong pemerintah mencanangkan 2012 – 2017 sebagai periode revitalisasi koperasi.

Dalam upaya mendorong program revitalisasi koperasi, sejak 2005, Dinas Koperasi Kabupaten Jember telah berinisiatif membuat sebuah konsep baru sebagai embrio koperasi masa depan melalui Program Bank Gakin atau Bank Keluarga Miskin. Bank Gakin seyogianya merupakan lembaga keuangan mikro masyarakat (LKMM) yang bertujuan untuk membumikan kembali semangat koperasi pada masyarakat, baik secara mental, emosional, maupun sosial untuk kemudian mengukuhkannya secara institusi menjadi koperasi.

Bank Gakin adalah sebutan yang diberikan oleh warga miskin yang menjadi anggotanya. Istilah ini kemudian dipopulerkan oleh beberapa pengurus dan anggota LKMM sebagai antitesis terhadap bank formal yang selama ini tidak mau peduli dengan ekonomi keluarga miskin. Di sisi lain, pemilihan nama Bank Gakin dan bukan koperasi, juga merupakan strategi Dinas Koperasi Jember agar konsep ini lebih mudah diterima mengingat phobia sebagian masyarakat terhadap koperasi.

Secara konseptual, Bank Gakin Jember merupakan perpaduan antara konsep *Grameen Bank* oleh Muhammad Yunus, seorang ekonom Bangladesh, dengan konsep koperasi oleh Bung Hatta. Program yang berjalan sejak akhir 2005 ini berhasil meraih *MDGs Award 2009* lalu sehingga menjadi *role model*

untuk konsep serupa di sejumlah daerah di tanah air. Seperti *Grameen Bank*, target utama Bank Gakin adalah perempuan miskin dan produktif. Pada awalnya program ini akan diimplementasikan pada tingkat desa. Namun karena wilayah desa dianggap masih terlalu luas, wilayah kerja keuangan mikro masyarakat dipersempit menjadi tingkat dusun. Semakin sempit wilayah kerja diprediksi akan semakin efektif.

<http://www.gemari.or.id/file/edisi114/gemari11434.pdf>

Sekitar 90 persen pengurus Bank Gakin adalah perempuan dengan 46 persen di antaranya lulusan SD dan 5 persen tidak melewati pendidikan sekolah formal. Meski demikian, perkembangan Bank Gakin sangat menakjubkan. Hal ini tidak lepas dari usaha Dinas Koperasi yang telah melakukan sosialisasi dan program pelatihan terlebih dahulu terhadap masyarakat sebelum program ini diluncurkan. Di samping itu Dinas Koperasi juga melakukan pendampingan terhadap calon pengurus Bank Gakin. Upaya-upaya inilah yang menyebabkan pemahaman dan kesadaran masyarakat tentang pentingnya dibentuk LKMM semakin meningkat sehingga menyebabkan perputaran modal dan jumlah anggotanya terus bertambah hingga mencapai 22.000 warga miskin pada akhir 2010. Terobosan ini dinilai sangat membantu kelompok usaha kecil dan menengah. Karenanya, minat masyarakat terhadap Bank Gakin kian hari semakin meningkat karena dinilai cukup efektif menghindarkan mereka dari praktik rentenir atau bank thithil. Omzet Bank Gakin pada akhir 2011 diperkirakan mencapai Rp 17 miliar dengan rata-rata angka pertumbuhan 260 persen setiap tahunnya. Hingga akhir 2011, sejumlah LKMM telah sukses bermetamorfosis menjadi 28 koperasi. <http://induk-kud.com/en/revitalisasi-koperasi-ala-bank-gakin/>.

Dinas Koperasi dan UMKM Jember menargetkan tahun 2013 ini terbentuk 160 LKMM baru di 160 dusun di sejumlah kecamatan di Kabupaten Jember. Delapan puluh unitnya telah terbentuk dan dibiayai oleh APBD tahun berjalan.

Hingga saat ini, LKMM yang sudah terbentuk mencapai 360 unit di 360 dusun. Dengan tambahan 160 unit LKMM baru itu, maka di Jember akan terbentuk 520 LKMM di 520 dusun. Hal ini berarti sudah tercapai 52 persen dari target yang ditetapkan oleh pemerintah daerah, yaitu 1.000 LKMM di 1.000 dusun.

Adapun mekanisme pemberian bantuan kepada LKMM baru ini adalah diberi bantuan modal sebesar Rp 25 juta. Dana itu diambilkan dari dana APBD Kabupaten Jember. Dana Rp 25 juta itu akan digunakan untuk kegiatan simpan pinjam di LKMM.

<http://surabaya.tribunnews.com/m/index.php/2013/02/02/umkm-jember-bentuk-160-bank-gakin-baru>

Keberlangsungan dan kemajuan institusi *microfinance* tentunya tidak terlepas dari pengorganisasian yang profesional, dan pengimplementasian strategi yang komprehensif dalam memposisikan Bank Gakin sebagai salah satu institusi intermediasi keuangan mikro yang praktis dan diminati oleh masyarakat. Hal ini merupakan stimulasi dalam pengembangan Bank Gakin ke depan agar konsisten dalam merealisasikan pembiayaan dan pendanaan bagi aktivitas ekonomi masyarakat khususnya masyarakat lapisan bawah, sehingga eksistensi Bank Gakin tersebut, dapat melahirkan *image* positif masyarakat untuk terus berpartisipasi dalam mengembangkan Bank Gakin sekaligus memperbaiki kehidupan sosial ekonomi masyarakat yang lebih luas. Proses inilah yang mendasari optimisme Pemerintah Daerah Jember untuk mengembangkan konsep Bank Gakin sebagai agen pembangunan, sekaligus sebagai institusi profit yang aktif dalam pendanaan bagi usaha kecil.

1.2. Maksud dan Tujuan Kegiatan

Maksud kegiatan dari evaluasi kinerja LKMM di Kabupaten Jember adalah agar kinerja dari LKMM tersebut semakin meningkat ditinjau dari segi keuangan

maupun non keuangan, sehingga setiap lembaga mempunyai kisah *success story* dalam pengelolaan manajemennya.

Adapun tujuan penelitian ini antara lain.

1. Untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi LKMM di Kabupaten Jember.
2. Untuk merumuskan langkah-langkah/strategi yang akan dicapai agar kinerja LKMM di Kabupaten Jember semakin meningkat.
3. Untuk memberikan rekomendasi bagi perbaikan kinerja keuangan dan non keuangan LKMM di Kabupaten Jember.

1.3. Manfaat Penelitian

Diharapkan studi penelitian ini selain bermanfaat bagi kajian lebih lanjut tentang LKMM, juga dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan bagi pengambilan keputusan oleh LKMM yang bersangkutan, Dinas Koperasi, maupun Pemerintah daerah, serta instansi yang terkait lainnya dalam peningkatan dan pengembangan institusi mereka di waktu mendatang, sehingga performa LKMM semakin *credible* dan *accountable*.

BAB 2

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Lembaga Keuangan Mikro

Dalam Ledgerwood, et.al, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atau lebih populer disebut *microfinance* didefinisikan sebagai “penyedia jasa keuangan” bagi pengusaha kecil dan mikro serta berfungsi sebagai “alat pembangunan bagi masyarakat pedesaan”.

Menurut *Microcredit Summit* (1997) yang berlanjut pada *Microcredit Summit* di New York tahun 2002, kredit mikro adalah program pemberian kredit berjumlah kecil ke warga paling miskin untuk membiayai proyek yang mereka kerjakan sendiri agar menghasilkan pendapatan yang memungkinkan mereka peduli terhadap diri sendiri dan keluarganya, “*programmes extend small loans to very poor for self employment project that generate income, allowing them to care for themselves and their families.*” (Anonymous, Kompas, “*Microcredit Summit*”, 15 Maret 2005).

Tohari (2003), LKM adalah lembaga yang memberikan jasa keuangan bagi pengusaha mikro dan masyarakat berpenghasilan rendah, baik formal, semi formal, dan informal yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal dan telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis.

Dalam Draft RUU Nomor XXX tahun 2001 Tentang Keuangan Mikro dan Draft kedua Nomor XXX Tahun 2007 tentang Lembaga Keuangan Mikro didefinisikan sebagai “Badan Usaha Keuangan” yang menyediakan layanan “Jasa Keuangan Mikro”, tidak berbentuk bank, koperasi, serta bukan pegadaian tetapi termasuk Badan Kredit Desa (BKD) dan Lembaga Dana Kredit Pedesaan (LKPD) yang tidak memenuhi persyaratan sebagai bank, selanjutnya disebut sebagai LKM Bukan Bank Bukan Koperasi (LKB B3K) atau selanjutnya disingkat LKM.

Menurut Asian Development Bank (ADB), LKM (*microfinance*) adalah lembaga penyedia jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta *money transfers* yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha kecil (*insurance to poor and lowincome households and their microenterprises*). Bentuk LKM dapat berupa: 1). Lembaga formal seperti bank desa dan koperasi; 2). Lembaga semiformal misalnya organisasi non pemerintah; 3). Sumber-sumber informal, misalnya pelepas uang.

Bank Indonesia mengidentifikasi kredit mikro yang diberikan kepada para pelaku usaha produktif, baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai hasil penjualan paling banyak Rp 100 jt pertahun. Menurut BI, LKM dibagi menjadi 2 kategori, yaitu LKM berwujud bank serta LKM nonbank. LKM berwujud bank adalah: BRI Unit Desa, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan Badan Kredit Desa (BKD). LKM yang berwujud nonbank adalah: Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Unit Simpan Pinjam (USP), Lembaga Dana Kredit Desa (LDKP), Baitul Mal wa at-Tamwil (BMT), Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), dan Credit Union (CU).

Dengan demikian LKM berfungsi sebagai lembaga yang menyediakan berbagai jasa pinjaman, baik untuk kegiatan produktif yang dilakukan usaha mikro, maupun untuk kegiatan konsumtif keluarga masyarakat miskin. Sebagai lembaga simpanan, LKM dapat menghimpun dana (*saving*) yang dijadikan prasyarat bagi adanya kredit walaupun pada akhirnya sering kali jumlah kredit yang diberikan lebih besar dari dana yang berhasil dihimpun.

Pinjaman mikro dapat digunakan membantu UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan, dan karakteristik UKM dilihat dari aspek pendapatan lebih mendekati kelompok masyarakat yang dikategorikan miskin namun mendekati memiliki kegiatan ekonomi (*economically active working poor*) dan masyarakat berpenghasilan rendah (*lower income*).

Menurut Marquieret Robinson (Robinson, Marguiret S., *The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor, Vol. 1 (Washington: The World*

Bank, D.C.; New York Open Society, 2002), pinjaman dalam bentuk *micro credit* merupakan salah satu upaya ampuh dalam mengatasi kemiskinan. Menurutnya masyarakat miskin masih terdapat perbedaan klasifikasi yaitu: *pertama*, masyarakat sangat miskin (*the extreme poor*), yakni yang tidak berpenghasilan dan tidak memiliki kegiatan produktif; *kedua*, masyarakat miskin tetapi memiliki kegiatan ekonomi (*economically active working poor*); *ketiga*, masyarakat berpenghasilan rendah (*lower income*), yakni masyarakat yang memiliki penghasilan meskipun tidak banyak.

2.2 Sejarah Lembaga Keuangan Mikro.

Menurut Anne Booth (1998), dalam kurun waktu 1800 – 2000, bangsa Indonesia telah mengalami ujian krisis ekonomi, sosial, politik dan fisik dari waktu ke waktu secara beruntun.

Clifford Geertz (1963) dalam bukunya *Agricultural Involution*, Booth (1998) juga mengatakan, Indonesia (khususnya Jawa) pernah memperoleh peluang untuk “*take-off*” menuju pertumbuhan ekonomi tahun 1870 setelah dilakukan perubahan terhadap UU Agraria.

- a. Tahun 1830 – 1870 diterapkan sistem ekonomi komando, dimana rakyat tidak diberi kesempatan berkembang (*undigineous economy*).
- b. Tahun 1870, telah berdiri dan beroperasi bank-bank rakyat (*Voeks bankeur*), bank desa, dan lumbung desa.
- c. Tahun 1896, telah beroperasi “*Hup-En Sparbank De Inlandische Bestuung Amstenaren*” yang merupakan cikal bakal Bank Rakyat Indonesia (BRI), (melalui PP Nomor 1 Tahun 1946, tanggal 22 Februari 1946) yang sebelumnya adalah Bank Tani Nelayan.
- d. Tahun 1930, bank-bank ribawi ini mampu bertahan dari depresi dan mempunyai daya tahan tinggi. Hal ini karena obyek pemasaran perkreditannya adalah sektor usaha kecil dan mikro, yang dalam aktivitas usahanya relatif bebas dari ketergantungan pada komponen produk asing.

- e. Tahun 1975, KIK (Kredit Investasi Kecil) dan KMKP (kredit Modal kerja Permanen) merupakan jawaban pemerintah untuk mengatasi kesenjangan kondisi perekonomian. Respon terhadap KIK/KMKP sangat besar, karena suku bunganya murah (KIK = 10,5 persen/tahun dan KMKP = 12 persen /tahun). Tingkat suku bunga ini sama dengan kredit untuk BIMAS untuk petani yang besarnya 1 persen/bulan, dan juga lebih rendah dari kredit pensiunan yang besarnya 18 persen/tahun. Sisi lainnya adalah persyaratan teknis perbankan lebih mudah, jaminan lebih diutamakan pada kegiatan usahanya (*project collateral*) dan memenuhi kriteria layak.
- f. Tahun 1976 – 1982, jumlah nasabah KIK/KMKP meningkat rata-rata 48 persen untuk KIK dan 55 persen untuk KMKP. Sedangkan nilai kredit yang disetujui bank juga mengalami kenaikan rata-rata 47 persen untuk KIK dan 73,7 persen untuk KMKP. KIK/KMKP berkembang dengan dukungan Keputusan Presiden Nomor 39 Tahun 1979, dan kebijakan lainnya untuk memacu golongan ekonomi lemah pribumi (Golek Pribumi) agar mampu bersaing dalam pembangunan. Posisi Golek Pribumi pada akhir 1981 baru mencapai 9 persen dari total kredit yang dikeluarkan pemerintah. Golek Pribumi ini secara umum lemah sisi manajemennya, sedangkan bank lebih memosisikan sebagai lembaga keuangan komersial dari pada sebagai agen pembangunan. Usaha pemerintah Orde Baru dalam pengentasan kemiskinan ditunjang pula oleh Kredit Keppres 14 A yang diperuntukkan Kredit Kelayakan Usaha (KKU) dengan persyaratan yang ringan dan bunga murah 6 persen/tahun. Program ini juga untuk Program Peningkatan Pendapatan Petani Kecil (P4K). Penilaian kredit bukan atas dasar agunan, tetapi atas dasar kelayakan usahanya (*project collateral*).
- g. Awal tahun 1990, pemerintah melakukan deregulasi, yaitu setiap bank (kecuali bank asing) untuk menyalurkan kreditnya kepada pengusaha kecil sebesar 20 persen dari total kreditnya. Kebijakan ini dikenal dengan Paket Kebijakan Januari 29 (Pakjan 29), yaitu Paket 29 Januari 1990. Pakjan 29

dikeluarkan pemerintah karena data dan fakta menunjukkan bahwa KIK dan KMKP secara absolut meningkat, tetapi kontribusinya bila dibandingkan dengan total kredit perbankan pada tahun 1989 hanya 9,78 persen. Sedangkan pada tahun 1984 masih 16,83 persen terhadap total kredit perbankan.

- h. Tahun 1990, pada tahun ini telah mengenal Pola Hubungan Bank dengan “Kelompok Swadaya Masyarakat” atau dikenal dengan PHBK. Pada pelaksanaannya bank pemerintah yang melaksanakan kegiatan ini tingkat kemacetan kreditnya kecil, bahkan pada tingkat nasional kemacetan kredit di bawah 2 persen (Amalia, 2009:65). Rendahnya tingkat kemacetan kredit tersebut dikarenakan oleh tiga hal, yaitu: *Pertama*, kredit sesuai kemampuan, *Cash flow* sudah menjadi bahan pertimbangan; *Kedua*, kelompok merasakan keterikatan dan kebersamaan yang kuat dan mapan di antara sesama anggotanya; *Ketiga*, karena yang terlibat tidak banyak, hanya bank dan KSM saja sehingga tidak ada pengaruh birokrasi maupun tangan pihak-pihak lain.
- i. Sejak 29 Juni tahun 1994, mulai digalakan lagi kegiatan ekonomi melalui Perusahaan Modal Ventura (PMV) yang telah ada sejak tahun 1973 dengan sistem “penyertaan modal” kepada pengusaha kecil. Data statistik PMV yang ada di Indonesia berjumlah sekitar 40 perusahaan yang mendapat ijin operasi. Faktanya hanya beberapa PMV saja yang benar-benar beroperasi.
- j. Dalam krisis moneter 1997 – 1999 daya tahan ekonomi rakyat kembali teruji. Kredit rakyat (kredit mikro) seperti BRI, BPR dan Pegadaian dapat bertahan dan berkembang untuk membiayai usaha ekonomi rakyat. Sebaliknya bank-bank modern banyak terlikuidasi (Madison, website www.ekonomirakyat.org)

2.3 Tujuan Pembiayaan Usaha Mikro

Secara prinsip pembiayaan mikro dan kecil mempunyai dua tujuan utama yaitu. 1). Memberikan dampak sosial atau *social impact*. Suatu pembiayaan mikro/kecil seyogyanya diharapkan memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya keluarga miskin yang menjadi nasabah dari suatu institusi pembiayaan itu sendiri. 2). Keberlanjutan institusi pembiayaan mikro kecil atau *financial sustainability* Bagaimana lembaga keuangan mikro/kecil tersebut dapat menutup biaya operasionalnya, dan mampu memelihara dengan baik serta mempertahankan pelayanan jasa keuangannya bagi masyarakat usaha mikro dan kecil. Bahkan diupayakan lebih lagi supaya institusi pembiayaan tersebut dapat meningkatkan kualitas jasa pelayanannya.

2.4 Prinsip-prinsip Pembiayaan Mikro (*Microfinance*)

Berdasarkan publikasi yang diterbitkan oleh *Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)* yaitu suatu forum komunikasi yang berada di bawah naungan World Bank, dikatakan bahwa pembiayaan mikro secara umum memiliki beberapa prinsip dalam sistem pembiayaannya, yaitu:

1. Berbagai jenis pembiayaan mikro yang diperlukan. Wirausaha mikro pada umumnya memerlukan juga berbagai layanan jasa keuangan seperti: pinjaman, tabungan, transfer uang, dan asuransi. Namun demikian, karakteristik layanan jasa keuangan tersebut memerlukan hal khusus seperti fleksibilitas, kemudahan, harga yang terjangkau, dan dapat sesuai dengan kebutuhan.
2. Pembiayaan mikro merupakan alat ampuh memerangi kemiskinan. Kemampuan sektor mikro untuk dapat mengakses sistem pembiayaan akan berdampak kepada peningkatan pendapatan, membangun aset, dan mengurangi/mencegah kerentanan kaum mi skin terhadap dampak eksternal

shocks. Pembiayaan mikro juga bertujuan meningkatkan taraf hidup, perbaikan nutrisi, kesehatan, pendidikan masyarakat.

- 3 Pembiayaan mikro berarti membangun sistem keuangan yang melayani masyarakat miskin. Masyarakat miskin merupakan populasi mayoritas di negara-negara berkembang. Namun demikian mereka masih sulit mengakses pembiayaan bank. Di beberapa negara, pembiayaan mikro masih dipandang sebagai sektor marginal dan menjadi perhatian utama dari para donatur, pihak pemerintah dan investor. Dalam rangka pemberdayaan sektor mikro kebawah, diharapkan pembiayaan mikro menjadi bagian penting dalam sistem sektor keuangan.
- 4 Kesenambungan/keberlanjutan layanan keuangan sangat perlu untuk menjangkau masyarakat miskin. Kebanyakan masyarakat miskin sulit mengakses layanan jasa keuangan dikarenakan kurang tersedianya layanan keuangan retail pada institusi intermediari keuangan tersebut. Pengertian keberlanjutan disini yaitu kemampuan penyedia jasa pembiayaan mikro untuk menutup seluruh biaya operasionalnya. Demikian juga bagaimana mengurangi biaya transaksinya, melakukan penawaran jasa dan produk lebih baik, memenuhi kebutuhan kliennya, dan bagaimana melakukan terobosan untuk menjangkau masyarakat miskin yang selama ini tidak terlayani oleh perbankan.
- 5 Pembiayaan mikro berarti adanya institusi keuangan lokal yang permanen. Pembangunan sistem keuangan bagi masyarakat miskin dimaksudkan untuk membangun institusi intermediari yang dapat menyediakan layanan jasa keuangan bagi masyarakat miskin secara berkesinambungan/permanen. Diharapkan institusi intermediari tersebut dapat memobilisasi keuangan domestik. Dapat pula mengelola pendanaan dari pemerintah dan kaum donor dana.
- 6 Sistem pendampingan pembiayaan mikro. Kredit pembiayaan mikro supaya efektif dan tidak menjadi tunggakan seharusnya dilakukan dengan sistem

pendampingan kepada klien untuk memberikan pembimbingan dan pelatihan bagaimana menggunakan dana pinjamannya, serta cara pengumpulan tabungan.

- 7 Pembatasan suku bunga (*ceilings*) dapat mempengaruhi akses masyarakat miskin terhadap layanan jasa keuangan. Pemberian kredit dalam jumlah kecil yang banyak akan lebih mahal daripada sejumlah pinjaman besar. Ketika pemerintah mengatur tingkat suku bunga untuk membuat suku bunga menjadi rendah sehingga kredit mikro berjalan, hal itu akan memerangi praktek para pelepas uang yang umumnya membiayai masyarakat miskin dan usaha mikro.
- 8 Peranan pemerintah. Peran pemerintah sangat penting sebagai pembuat kebijakan yang bertujuan menstimulasi dan mendukung perkembangan sistem jasa keuangan dan sekaligus dapat melindungi dana masyarakat miskin. Peranan penting lainnya yang dapat dilakukan pemerintah untuk mendukung pembiayaan sektor mikro atau *microfinance* yaitu memelihara stabilitas makroekonomi, menghindari adanya pembatasan suku bunga atau *interest-rate caps*, dan kredit program yang menimbulkan tunggakan besar, pemberantasan korupsi, distribusi pasar dan infrastruktur.
- 9 Kendala kapasitas institusi dan sumber daya manusia. Pembiayaan mikro merupakan layanan keuangan khusus yang mengkombinasikan layanan perbankan dengan tujuan sosial. Oleh karena itu pembangunan kapasitas dan kompetensi diperlukan disemua tingkatan, baik dari institusi keuangan, regulator, departemen teknis terkait, sistem informasi, dan stakeholders lainnya.
- 10 Transparansi keuangan dan jangkauan layanan. Keterbukaan informasi yang akurat dan standar mengenai kinerja keuangan, manajemen dan sosial institusi jasa keuangan yang melayani masyarakat miskin sangat penting dan diperlukan yaitu oleh para pengawas bank, pembuat kebijakan, donor, investor, dan terutama masyarakat miskin yang menjadi klien pembiayaan

mikro tersebut untuk mengetahui resiko dan hasil dananya.

2.5 Jenis-jenis Lembaga Keuangan Mikro

Lembaga keuangan mikro yang selama ini dikenal dan memiliki pengalaman membiayai sektor mikro diketahui begitu banyak jenis atau ragamnya mulai dari sektor formal seperti lembaga keuangan bank dan non bank sampai dengan sektor informal seperti kelompok-kelompok masyarakat dan para pelepas uang/rentenir. Dengan demikian untuk memudahkan perbedaannya di bawah ini disampaikan jenis kategori lembaga keuangan mikro sebagaimana Tabel 2.1.

Dalam rangka mendorong kehadiran suatu institusi yang khusus membiayai sektor usaha mikro dan informal, berdasarkan beberapa studi literature mengenai *microfinance*, diperoleh pemahaman bahwa beberapa hal utama yang menjadi unsur prinsip dalam lembaga keuangan mikro, yaitu:

a. *Social Capital*

Institusi atau lembaga pembiayaan tersebut tidak hanya berorientasi untuk memperoleh modal finansial dan keuntungan ekonomi atau *economic profit* tetapi juga memerlukan suatu interaktif dan jaringan kehidupan sosial yang menjadi modal sosial atau *social capital*. Sebagaimana dikemukakan oleh Gomez, (2001) bahwa modal sosial tersebut diperlukan bagi pembiayaan masyarakat mikro/kecil selain pinjaman individual karena akan lebih efektif apabila dilakukan dalam suatu komunitas. Hal itu disebabkan karena dalam suatu interaktif komunitas akan diperoleh informasi yang positif bagi pelaksanaan usaha bahkan secara signifikan hubungan koneksi tersebut dikatakan dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha dibandingkan

Tabel 2.1. Berbagai Jenis Lembaga Keuangan Mikro

Jenis	Figur	Kelebihan (<i>Advantage</i>)	Kekurangan (<i>Disadvantage</i>)
1. Lembaga Keuangan Formal			
1a. Bank komersial swasta	<ul style="list-style-type: none"> - Umumnya memiliki jaringan pemegang saham perusahaan - Diatur dan diawasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat menawarkan berbagai jasa, keuangan: tabungan, kredit, asuransi, dan pembayaran 	<ul style="list-style-type: none"> - Umumnya tidak tertarik dalam pembiayaan kepada masyarakat berpendapatan rendah - Walaupun ada ketertarikan, sulit melakukan reorientasi pegawai dan sistem untuk pelayanan kepada masyarakat miskin
1b. Bank milik Pemerintah	<ul style="list-style-type: none"> - Bank umum, bank pertanian, bank pembangunan - Diatur dan diawasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat mempunyai jaringan kantor cabang yg besar, termasuk di daerah kabupaten yg tidak terlayani oleh bank komersial 	<ul style="list-style-type: none"> - Sering tidak menguntungkan sehingga tingkat subsidi begitu tinggi pada sektor bisnis - Umumnya memiliki daya jangkauan pelayanan yg lebih tinggi dibanding bank komersial tetapi sering tidak melayani masyarakat miskin
1c. Bank pembiayaan mikro	<ul style="list-style-type: none"> - Umumnya memiliki jaringan pemegang saham perusahaan - Nasabah utama termasuk wirausaha skala usaha kecil dan mikro - Sering merupakan hasil transformasi dari NGO - Diatur dan diawasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki ekonomi dan sosial profit - Dapat menyediakan jasa keuangan kepada masyarakat sektor mikro 	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki nasabah yg tidak terdiversifikasi secara luas seperti nasabah pada bank komersial, oleh karenanya lebih berpotensi resiko dibanding bank
1d. Lembaga keuangan bukan bank	<ul style="list-style-type: none"> - Perusahaan keuangan, <i>leasing</i>, dan suatu lembaga keuangan mikro - Diatur dan diawasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat fokus pada produk keuangan yang tidak disediakan oleh bank - Fokus jasa keuangan bagi masyarakat yg tidak dpt akses pembiayaan bank - Persyaratan modal minimum lebih rendah dari bank 	<ul style="list-style-type: none"> - Umumnya tidak memiliki ijin untuk melakukan pengumpulan dana masyarakat/dana pihak ketiga - Memiliki nasabah yg tidak terdiversifikasi secara luas seperti nasabah pada bank komersial, oleh karenanya lebih berpotensi resiko dibanding bank
2. Koperasi			

2a. Koperasi Serbausaha-jasa keuangan	<ul style="list-style-type: none"> - Seringkali dibentuk atas dukungan pemerintah - Jenis usaha utamanya di bidang produksi dan pemasaran - Kebanyakan berada di bawah supervise atau pengawasan kementerian/departemen yang kurang memiliki keahlian di bidang pengawasan dan akuntabiitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Tersedia berbagai jasa layanan dalam satu atap 	<ul style="list-style-type: none"> - Cenderung memiliki tenaga <i>expert</i> di bidang produksi dan pemasaran dibandingkan <i>expert</i> di bidang keuangan - Sistem pengawasan lemah - Sistem yang belum sepenuhnya melaksanakan prinsip akuntabilitas dan transparansi dari transaksi keuangan
2b. Koperasi Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> - Fokus pada layanan jasa keuangan - Kebanyakan berada di bawah supervise atau pengawasan kementerian/ departemen yang kurang memiliki keahlian di bidang pengawasan dan akuntabiitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Mendapatkan program pelatihan/training yang diadakan oleh departemen teknis terkait 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistem pengawasan lemah - Direksi dan manajer kurang memiliki kemampuan yg sangat diperlukan khususnya kemampuan dibidang keuangan - Sistem yang belum sepenuhnya mlaksanakan prinsip akuntabilitas dan transparansi dari transaksi keuangan
3. Non Governmental Organizations (NGO) Lembaga Pembiayaan Mikro			
3a. NGO Serbausaha	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat didirikan oleh organisasi lokal atau asing - Biasanya tercatat sebagai perhimpunan non-profit - Terdiversifikasi kpd jasa kesehatan, pendidikan dan pertanian 	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jasa keuangan dalam satu atap - Fokus pada jasa masyarakat miskin 	<ul style="list-style-type: none"> - Sulit mempraktekan pembiayaan mikro dgn menggunakan pendekatan bisnis pada saat jasa-jasa lainnya memiliki pendekatan kesejahteraan sosial
3b. NGO Serbausaha ' dengan jasa pembiayaan mikro terpisah	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat didirikan oleh organisasi lokal atau asing - Biasanya tercatat sebagai perhimpunan non-profit - Produk utama adalah kredit 	<ul style="list-style-type: none"> - Memungkinkan NGO melakukan usaha jasa keuangan sekaligus jasa sosial, dan mengembangkan pembiayaan mikro dengan menggunakan model bisnis yang sesuai 	<ul style="list-style-type: none"> - Kesulitan mendapatkan tenaga ahli/expert di banyak bidang. - Biasanya tidak memiliki ijin mengumpulkan tabungan/dana masyarakat kecuali sejenis simpanan wajib

<p>4. Berbagai komunitas pedesaan, atas dasar organisasi keuangan, seperti bank desa dan kelompok tanggung renteng</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Atas dasar anggota - Kelompok atas dasar lokasi desa - Tidak teregister - Pengumpulan tabungan dlm jumlah kecil dan menengah - Memiliki hubungan misal dengan asosiasi tani utk membantu apraisal kredit - Sumber dana eksternal dapat dari bank yang dapat dipinjamkan kepada anggota 	<ul style="list-style-type: none"> - Dengan memiliki network dapat mengurangi biaya, sehingga unsur biaya menjadi lebih rendah - Dapat membantu penyaluran kredit bank (kepanjangan tangan bank) - Kredit menjadi lebih mudah, fleksibel, dan prosedur kredit tidak rumit - Anggota dapat menabung dengan mudah/setiap waktu 	<ul style="list-style-type: none"> - Keinginan nasabah debitor supaya menerapkan suku bunga rendah, tetapi hal itu membuat lesu keinginan utk menabung - Ada kemungkinan sulit mengakses pembiayaan bank tanpa dukungan dari pihak pemerintah - Tabungan tidak dapat ditarik kecuali keluar dari grup/ kelompok - Jumlah tabungan biasanya kecil - Pinjaman biasanya tidak cocok untuk kebutuhan investasi besar
<p>5. Penyedia Jasa Keuangan Tradisional, seperti kumpulan arisan, asosiasi yg melakukan pengumpulan uang dan menyalurkan pinjaman, serta rentenir V (money lender)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak teregistrasi - Ada batasan waktu - Para anggota melakukan deposito dim jumlah yg tetap setiap periode - Ada sistem rotasi sampai setiap anggota menerima dana pinjaman - Tidak ada sumber dana eksternal - Akses pembiayaan cepat dan mudah - Umumnya suku bunga tinggi diterapkan oleh pelepas uang (<i>money lender</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat beroperasi dengan baik di daerah komunitas pedesaan (<i>remote rural</i>) - Bentuk ini dikenal baik di banyak Negara - Menerapkan sistem/prosedur yang sederhana dan mudah - Pinjaman yang diberikan <i>money lender</i> biasanya dapat tersedia sesuai saat diperlukan (kecuali dapat terjadi batasan likuiditas dim situasi tertentu) 	<ul style="list-style-type: none"> - Jumlah yang dihimpunkan sebagai tabungan umumnya kecil - Layanan jasa keuangan dari asosiasi tersebut umumnya tidak fleksibel, tidak dapat melakukan setoran dan penarikan dana sesuai kebutuhan, sehingga tidak cocok untuk keperluan darurat (<i>emergencies</i>). - Kurang cocok untuk keperluan investasi besar - Karena bunga pinjaman tinggi, menyebabkan orang miskin dapat masuk dalam perangkap hutang, sehingga potensi kehilangan aset.

melakukan pinjaman secara individual. Sebagai contoh: kelompok wirausaha yang terbentuk berdasarkan faktor kesukuan/asal daerah yang sama dan memiliki adat istiadat sama, maka interaktif antar anggota di dalam kelompok tersebut dapat memunculkan wirausaha baru, dan berpotensi membuat setiap anggota bertanggung jawab membayar kewajiban pembayaran pinjamannya.

b. Fokus pembiayaan sektor usaha mikro dan kecil

Sifat kekhususan pembiayaan diperlukan untuk memiliki jenis usaha yang fokus membiayai sektor usaha mikro dan kecil. Dengan adanya kekhususan usaha pembiayaan ini, diharapkan tidak akan lebih memilih untuk membiayai sektor korporasi dan sektor usaha skala besar hanya untuk pertimbangan mencari keuntungan semata. Selain itu, kekhususan bidang pembiayaan ini membantu meminimalkan dampak negatif dari kompetisi/persaingan usaha, dan diharapkan akan menciptakan kenyamanan dalam usaha bisnis di sektor keuangan secara umum, hal ini sebagaimana dikatakan oleh Uchida, Udell, dan Watanabe, (2007).

c. Memiliki Sumber dana pemerintah

Seperti dalam sebuah siklus bisnis suatu usaha, dalam tahap awal membutuhkan campur tangan pemerintah terutama dari aspek permodalan. Sampai institusi tersebut melewati periode usaha yang dinamakan *break event point*. Kemudian setelah melewati titik pengembalian tersebut, diharapkan akan menghasilkan keuntungan. Dalam periode ini tentunya institusi tersebut akan menarik investor untuk menanamkan dananya. Dalam hal ini fungsi intermediari baru berjalan karena bank sudah mampu melakukan penarikan dana masyarakat/dana pihak ketiga. Peranan dana pihak ketiga semakin penting untuk mendukung pengembangan usaha dalam meningkatkan kreditnya kepada masyarakat. Sumber dana pemerintah diyakini merupakan sumber dana murah, sehingga

institusi tersebut sanggup menyalurkan kreditnya dengan suku bunga murah.

Peranan pemerintah dan bank sentral dalam mendorong dan mendukung pengembangan pembiayaan mikro dan kecil, yaitu antara lain melakukan kegiatan riset, berbagai forum diskusi dan dialog dan bantuan teknis serta pelaksanaan *pilot project*. Dukungan pemerintah dan otoritas perbankan sangat diperlukan karena khususnya pembiayaan terhadap sektor mikro memerlukan skim pembiayaan yang khusus dalam artian sulit mengakses kredit perbankan pada umumnya, atau dengan kata lain memerlukan keberpihakan terhadap masyarakat kecil oleh dunia perbankan. Hal lain, karena sektor usaha mikro bahkan super mikro pada umumnya merupakan kalangan masyarakat miskin relatif sulit untuk memenuhi persyaratan kredit bank, misalnya penyediaan agunan, persyaratan laporan keuangan usaha, manajemen pengurus/pengelola, lokasi usaha yang tidak permanen, dan lainnya.

2.6 Peran dan Strategi Perbankan dalam Pembiayaan Usaha Mikro Kecil

Selama ini pembiayaan usaha mikro dan kecil telah dilakukan baik oleh perbankan maupun lembaga keuangan mikro. Sumber dana bank merupakan alternatif sumber pembiayaan eksternal yang sangat diperlukan oleh usaha mikro dan kecil. Sebaliknya bagi perbankan untuk lebih dapat fokus dalam membiayai usaha mikro dan kecil, kini telah banyak bank yang membentuk unit khusus baru atau menambah dengan unit khusus untuk pembiayaan mikro di dalam struktur organisasinya. Bank yang telah memiliki unit pembiayaan khusus mikro tersebut antara lain yaitu BRI dan beberapa Bank Pembangunan Daerah. Pembiayaan usaha mikro dan kecil diberikan pula oleh Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan bank umum lainnya termasuk pembiayaan dari bank asing/campuran. Sedangkan pembiayaan dari lembaga keuangan mikro selama ini dilakukan oleh koperasi, lembaga swadaya masyarakat (LSM), dan institusi informal lainnya seperti Gapoktan (Gabungan Kelompok Tani), organisasi masyarakat yang

dibentuk, dan kelompok usaha informal seperti rentenir, pengijon dan pelepas uang lainnya.

Menurut studi yang dilakukan oleh Berger dan Udell, (2002) dikatakan bahwa dalam penyaluran kredit usaha kecil oleh lembaga keuangan setidaknya dikenal ada empat strategi berbeda yang dapat dijelaskan sebagai berikut. 1). *Financial statement lending*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman dan persyaratan pinjaman yang dilakukan berdasarkan penilaian atas informasi keuangan/rasio keuangan dari laporan keuangan debitur seperti dari neraca dan laporan rugi-laba. Metode ini cocok sekali digunakan untuk perusahaan debitur yang memiliki laporan keuangan yang baik, telah dilakukan audit dan transparan. Tetapi laporan keuangan demikian pada umumnya dimiliki oleh perusahaan besar. 2). *Asset-based lending*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman yang didasarkan pada penilaian atas kualitas jaminan atau *collateral* kredit yang tersedia. Jenis penyaluran kredit ini memerlukan pengawasan kredit yang sangat intensif dan relatif memerlukan biaya mahal. Pada umumnya aset yang menjadi jaminan yaitu penerimaan pendapatan dan persediaan barang. 3). *Credit scoring*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman yang didasarkan pada informasi dari laporan keuangan dengan menambahkan perhitungan pembobotan pada kondisi keuangan usaha/perusahaan debitur dan modal pemilik. Penggunaan metode penyaluran kredit ini masih jarang atau tidak banyak digunakan untuk wirausaha kecil karena kebanyakan pada usaha kecil kondisi keuangan usaha/perusahaan dan keuangan pemilik umumnya agak sulit dibedakan. 4) *Relationship lending*, yaitu: keputusan pemberian pinjaman dan persyaratan pinjaman yang didasarkan pada informasi atas usaha debitur, karakter dan kredibilitas debitur sebagai pemilik, serta informasi lingkungan usaha debitur. Informasi ini dikumpulkan oleh petugas bank dari berbagai hasil pertemuan dengan debitur dalam jangka waktu tertentu baik yang diperoleh dari orang-orang dilingkungan sekitar maupun yang mengenal debitur.

Ketiga metode yang pertama sebagaimana tersebut di atas yaitu *financial statement lending*, *asset-based lending*, dan *credit scoring* termasuk jenis penyaluran kredit yang didasarkan pada *transactions-based lending* yaitu keputusan persetujuan kredit yang didasarkan pada penilaian laporan keuangan debitur, atau diistilahkan dengan *hard information* karena lebih bersifat kuantitatif, standar dan informasi tersebut dapat lebih mudah disampaikan atau ditransfer kepada orang lain di dalam suatu bank/institusi kreditur secara internal. Sedangkan *relationship lending* merupakan keputusan kredit yang didasarkan atas *soft information* yaitu informasi mengenai karakter dan kredibilitas debitur yang mungkin agak sulit untuk dikuantisir atau dilakukan standarisasi dan untuk dapat ditransfer kepada pihak lain di dalam suatu bank/kreditur secara internal. Adapun penulisan tesis ini selanjutnya akan lebih fokus kepada penyaluran kredit mikro dan kecil yang didasarkan pada pendekatan *relationship lending*.

Hal lainnya yang masih terkait dengan pembiayaan mikro dan kecil yaitu seperti dikemukakan oleh Uchida, Udell dan Watanabe, (2007), dalam hasil studinya mengatakan bahwa sejalan dengan kondisi liberalisasi keuangan, dan perkembangan skala perusahaan serta perkembangan pasar modal di Jepang mengakibatkan perusahaan besar banyak lari dan mencari sumber pendanaan ke pasar modal dan bukan ke sektor perbankan lagi, sehingga banyak bank besar yang semula banyak memberikan kredit kepada perusahaan besar sekarang mulai beralih kepada pembiayaan di sektor mikro. Namun demikian, peran bank kecil masih tetap menjadi bank utama atau *primary bank* dalam pembiayaan sektor mikro kecil dan belum dapat digantikan oleh bank besar untuk pemberian kredit yang didasarkan pada hubungan kedekatan antara bank dengan debiturnya atau *relationship lending*. Oleh karena itu di Jepang sendiri, peran bank kecil kedepan untuk membiayai sektor mikro dan kecil masih prospektif.

Lebih lanjut dikemukakan pula bahwa bank kecil memiliki keunggulan komparatif dibandingkan dengan bank besar dalam membiayai sektor usaha mikro dan kecil. Keunggulan komparatif yang dimaksud yaitu pemberian kredit yang didasarkan pada strategi kedekatan hubungan antara bank dengan debitur atau disebut *relationship lending*. Untuk mengetahui kekuatan dari *relationship lending* tersebut dapat digunakan variabel pengukuran yaitu: (a) Cakupan kedekatan hubungan antara bank dengan debiturnya atau *the scope of relationship*, (b) Kedekatan lokasi antara bank dengan debiturnya atau *the distance from the borrower*, (c) Frekuensi pertemuan antara bank dengan debiturnya atau *the frequency of contract*, dan (d) Eksklusifitas bank/koperasi sebagai kreditur atau *the exclusivity of lenders*. Informasi kualitatif yang mendasari terjadinya *relationship lending* tersebut diperoleh dari pengumpulan informasi yang dilakukan oleh petugas lapangan bank atau koperasi. Disisi lain, bank dengan skala besar dalam memberikan kredit mikro dan kecil umumnya masih didasarkan pada pendekatan informasi kuantitatif berdasarkan analisa laporan keuangan calon debitur atau *transactions-based lending*.

Sementara hasil studi sebelumnya yang dilakukan oleh Berger, et al., (2005) menyatakan bahwa variabel yang dapat digunakan sebagai proksi untuk mengukur *relationship lending* antara bank dengan debiturnya, yaitu: *the distance, the relationship length, and the exclusivity of lender*. Lebih lanjut hasil studi tersebut menyatakan bahwa pada umumnya bank besar cenderung memberikan kredit kepada perusahaan besar yang telah memiliki laporan keuangan, seperti laporan neraca, rugi laba, dan hasil pemeringkat kredit perusahaan. Proses persetujuan kredit bank skala besar juga akan lebih mudah untuk menerapkan kriteria penilaian standar yang diperoleh dari evaluasi dan analisis laporan keuangan perusahaan besar, dibandingkan melakukan penilaian terhadap informasi kualitatif mengenai debitur kecil. Dalam hal ini keengganan bank besar membiayai debitur kecil atau wirausaha pemula, apa lagi yang tidak memiliki laporan keuangan, dapat dimaklumi oleh karena proses pemberian

kredit kepada golongan wirausaha mikro dan kecil tersebut cenderung menggunakan penilaian kualitatif atas karakter debitur yaitu berupa *soft information*. Hal serupa dibuktikan pula oleh Cole, Goldberg, and White, (2004) dalam studi risetnya yang menyatakan bahwa ada perbedaan pendekatan yang digunakan oleh bank besar dan bank kecil dalam proses evaluasi persetujuan aplikasi kredit mikro dan kecil. Pendekatan yang dilakukan oleh bank besar yaitu menggunakan kriteria kuantitatif standar yang bersumber dari laporan keuangan debitur, sementara bank kecil menggunakan kriteria kualitatif yang diperoleh dari informasi di lapangan yang menggambarkan karakter debitur dan asesmen terhadap aplikasi kredit.

Adapun penyaluran kredit mikro dan kecil dengan menerapkan teknik pendekatan *relationship lending* memiliki kelebihan yaitu akan berdampak kepada ketersediaan dana kredit dan biaya (bunga) kredit yang diberikan. Dengan dasar kedekatan hubungan tersebut, dan semakin lama interaktif pengenalan antara debitur dan pihak bank akan menurunkan biaya (bunga) kredit menjadi lebih murah dan mempengaruhi ketersediaan dana kredit menjadi lebih besar. Bahkan lebih dari itu debitur dapat dimungkinkan memperoleh berbagai jasa keuangan lainnya yang diperlukan debitur dari bank selain perolehan pinjaman untuk modal usahanya. Hal ini sebagaimana disampaikan pula oleh Berger dan Udell, (2002, p. F32) dari hasil studinya yang mengatakan:

"Under relationship lending, banks acquire information over time through contact with the firm, its owner, and its local community on a variety of dimensions and use this information in their decisions about the availability and terms of credit to the firm. Recent empirical evidence provides support for the importance of a bank relationship to small businesses in terms of both credit availability and credit terms such as loan interest rates and collateral requirements."

Lebih detail lagi Berger dan Udell, (2002), menyatakan bahwa *relationship lending* secara empiris berhubungan dengan tingkat bunga yang lebih rendah, mengurangi permintaan akan jaminan atau *collateral*,

pengurangan terhadap hutang dagang, perlindungan terhadap pergerakan tingkat bunga, dan penambahan ketersediaan dana kredit. Namun demikian penerapan *relationship lending* membawa konsekuensi bank harus mendelegasikan kewenangan kepada petugasnya atau *loan officer* dalam proses persetujuan kredit. Berkaitan dengan pemberian pendelegasian kewenangan tersebutlah dapat timbul permasalahan perbedaan kepentingan antara manajemen bank dan petugas bank. Sebagai contoh petugas bank lebih mengejar persetujuan kredit baru karena berkaitan dengan pendapatan komisi dibandingkan pengawasan/monitoring kredit. Dapat pula terjadi petugas bank menyembunyikan informasi keburukan debitur dikarenakan hubungan kedekatan/pertemanan dengan debitur, tawaran pekerjaan lebih baik, dan kesengajaan tindakan buruk lainnya. Oleh karena itu untuk mengurangi atau meminimalkan masalah informasi tersebut, pihak bank sebaiknya memiliki fungsi pengawasan/pemantauan yang baik terhadap kinerja setiap *loan officer*-nya.

Di sisi lain, menyadari adanya potensi dan kelemahan perbankan dalam hal penyaluran kredit mikro dan kecil, maka perlu upaya bagaimana meningkatkan penyaluran dan penyerapan kredit dimaksud. Salah satu strategi yang dapat diupayakan yaitu bank melakukan kerjasama pembiayaan atau *linkage program* dengan lembaga keuangan mikro yang selama ini telah dikenal memiliki pengalaman dalam pembiayaan usaha mikro dan kecil, seperti koperasi, BPR, atau organisasi masyarakat dan lembaga swadaya masyarakat yang ada. Dengan melakukan pola kerjasama pembiayaan tersebut, diharapkan bank dapat meningkatkan peran intermediasinya melalui penyaluran kredit kecil, dan dapat menekan biaya operasionalnya. Biaya operasional bank dapat menjadi lebih rendah karena bank tidak perlu harus melakukan perekrutan petugas lapangan yang banyak dan mahal untuk berhubungan langsung dengan pelaku usaha mikro dan kecil, karena sudah diperantarai oleh lembaga keuangan mikro yang melakukan kerjasama pembiayaan dengan bank sebagaimana disebutkan di atas, dan lembaga keuangan mikro tersebut memiliki akses berhubungan

langsung dengan debiturnya. Disamping itu, manfaat dari pola kerjasama pembiayaan ini adalah supaya dapat lebih banyak lagi menjaring nasabah usaha kecil khususnya yang berada di daerah pedesaan atau daerah pinggiran yang umumnya belum terjangkau oleh pelayanan perbankan.

Suatu alternatif pola pembiayaan perbankan kepada sektor usaha mikro dan kecil juga dikemukakan oleh Morduch, (1999), dari hasil studinya yang mengatakan bahwa pembiayaan sektor mikro memerlukan skema pembiayaan khusus, seperti diluar prosedur kredit bank yang formal, salah satu inovasi sistem pembiayaan tersebut yaitu dengan memperkenalkan dan menerapkan mekanisme pinjaman kelompok atau *group lending*. Manfaat teknik pinjaman kelompok tersebut yaitu: memperbaiki tingkat pengembalian kembali dari kredit yang diberikan, menurunkan biaya bunga pinjaman, meningkatkan kesejahteraan sosial dan adanya unsur pembinaan/pelatihan bagi anggota kelompok untuk meningkatkan keterampilan dan skala usahanya.

2.7 Kaitan Lembaga Keuangan Mikro dengan Kemiskinan

Lembaga keuangan mempunyai fungsi sebagai intermediasi dalam aktivitas suatu perekonomian. Jika fungsi ini berjalan baik, maka lembaga keuangan tersebut dapat menghasikan nilai tambah. Aktivitas ekonomi di sini tidak membedakan antara usaha yang dilaksanakan tersebut besar atau kecil, karena yang membedakan hanya besarnya nilai tambah berdasarkan skala usaha. Hal ini berarti bahwa usaha kecilpun jika memanfaatkan lembaga keuangan juga akan memberikan kenaikan nilai tambah, sehingga upaya meningkatkan pendapatan masyarakat salah satunya dapat dilakukan dengan cara yang produktif dengan memanfaatkan jasa intermediasi lembaga keuangan, termasuk usaha produktif yang dilakukan oleh masyarakat miskin

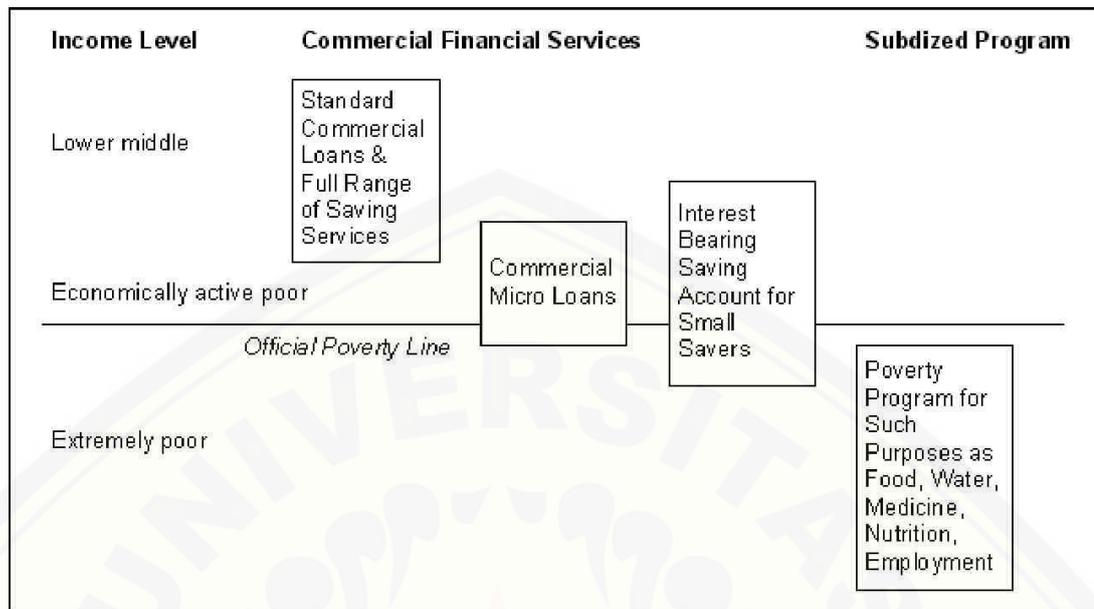
Pengentasan kemiskinan dapat dilaksanakan melalui banyak sarana dan program baik yang bersifat langsung maupun tak langsung. Usaha ini dapat berupa *transfer payment* dari pemerintah misalnya, program pangan,

kesehatan, pemukiman, pendidikan, keluarga berencana, maupun usaha yang bersifat produktif misalnya melalui pinjaman dalam bentuk *micro credit*.

Secara hipotesis, kaitan antara pemberdayaan kredit mikro dengan upaya pengentasan kemiskinan merupakan pintu masuk relatif mudah bagi orang yang akan menjadi pengusaha pemula. Jika pengusaha pemula ini tumbuh dan berkembang akan terentaskan karena menjadi pengusaha atau karena *trickle down effect* dari semakin banyaknya pengusaha mikro (Krisna Waya: 2005).

Menurut Marguiret Robinson (2000), pinjaman dalam bentuk *micro credit* merupakan salah satu upaya yang ampuh dalam menangani kemiskinan. Hal tersebut didasarkan bahwa pada masyarakat miskin sebenarnya terdapat perbedaan klasifikasi di antara mereka, yang mencakup: pertama, masyarakat yang sangat miskin (*the extreme poor*) yakni mereka yang tidak berpenghasilan dan tidak memiliki kegiatan produktif, kedua, masyarakat yang dikategorikan miskin namun memiliki kegiatan ekonomi (*economically active working poor*), dan ketiga, masyarakat yang berpenghasilan rendah (*lower income*) yakni mereka yang memiliki penghasilan meskipun tidak banyak. Kategori ini dapat dilihat pada Gambar 2.1.

Pendekatan yang dipakai dalam rangka pengentasan kemiskinan tentu berbeda-beda untuk ketiga kelompok masyarakat tersebut agar sasaran pengentasan kemiskinan tercapai. Bagi kelompok pertama akan lebih tepat jika digunakan pendekatan langsung berupa program pangan, subsidi atau penciptaan lapangan pekerjaan. Sedangkan bagi kelompok kedua dan ketiga, lebih efektif jika digunakan pendekatan tidak langsung misalnya penciptaan iklim yang kondusif bagi pengembangan UKM, pengembangan berbagai jenis pinjaman mikro atau mensinergikan UKM dengan para pelaku Usaha Menengah maupun Besar.



Sumber: Rudjto (2003)

Gambar 2.1 *Financial Services in the Poverty Alleviation Toolbox*

BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, artinya mencoba memahami dan mendeskripsikan secara mendalam karakteristik-karakteristik yang melekat pada LKMM ditinjau dari kinerja keuangan dan non keuangan. Dengan mengetahui karakteristik yang ada, maka akan dapat disusun suatu identitas LKMM dari sudut pandang internal dan eksternal serta dari sisi positif dan negatifnya, sehingga akan dapat dimunculkan strategi yang mengkombinasikan kondisi yang ada untuk mengatasi problema yang dihadapi, sehingga upaya peningkatan kualitas kinerja LKMM di masa yang akan datang akan relatif lebih mudah dilakukan, untuk selanjutnya dapat ditingkatkan daya saingnya agar tidak kalah dengan bentuk lembaga keuangan yang lain.

3.2 Unit Analisis

Unit analisis dalam kajian ini adalah LKMM dengan semua aspek atau karakteristik yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dari kinerja keuangan maupun non keuangannya. Data yang digunakan adalah mulai dari tahun 2006 sampai tahun 2010 hingga 2011 dengan alasan data tersebut adalah data yang paling *up date* yang dapat diperoleh dari sumber penyedia data.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data penelitian yang digunakan adalah data sekunder, yaitu data yang bukan diupayakan sendiri oleh peneliti, akan tetapi data tersebut telah disediakan oleh sumber/lembaga penyedia data (Marzuki, 2000: 55). Data yang dibutuhkan berupa data kualitatif maupun kuantitatif, diperoleh dari Dinas Koperasi, Jember dalam Angka yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS),

website, perpustakaan, majalah, artikel atau jurnal yang berhubungan dengan obyek penelitian.

Kalaupun ada data primer yang diusahakan oleh peneliti sendiri, itu semata-mata sebagai bentuk konfirmasi dari data sekunder yang ada apabila dirasa belum lengkap/memadai, sehingga perlu dikonfirmasi melalui verifikasi dengan jalan konsultasi kepada instansi terkait.

3.4 Langkah-Langkah Penelitian

Data sekunder yang telah terkumpul kemudian akan diidentifikasi sesuai dengan kebutuhannya. Agar tidak terjadi kekeliruan dalam mengambil kesimpulan, maka ditetapkan prosedur atau langkah-langkah dalam penelitian.

Adapun prosedur atau langkah-langkah penelitian mulai dari identifikasi hingga rekomendasi kebijakan adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data-data yang dibutuhkan,
2. Mengidentifikasi karakteristik-karakteristik LKMM dari aspek internalnya, berupa kekuatan dan kelemahan berdasarkan informasi dan data yang ada;
3. Mengidentifikasi karakteristik-karakteristik LKMM dari aspek eksternalnya, berupa peluang dan tantangan berdasarkan informasi dan data yang ada;
4. Mengkombinasi antara aspek internal dan aspek eksternalnya;
5. Mengkombinasi sisi positif dan negatif dari masing-masing aspek tersebut di atas;
6. Menyusun strategi yang dibutuhkan dalam masing-masing kombinasi tersebut;
7. Merekomendasi suatu kebijakan yang paling tepat agar kinerja keuangan maupun non keuangan LKMM semakin meningkat.

3.5 Analisis Data

Menurut Miles dan Huberman (1992:16) analisis data terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu:

1. Reduksi data

Adalah proses pemilihan, penyerderhanaan, pengabstrakan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan tertulis dari sumber data lapangan. Pilihan peneliti tentang bagian data mana yang dikode, mana yang dibuang, pola-pola mana yang meringkas sejumlah bagian yang tersebar, cerita-cerita apa yang sedang berkembang.

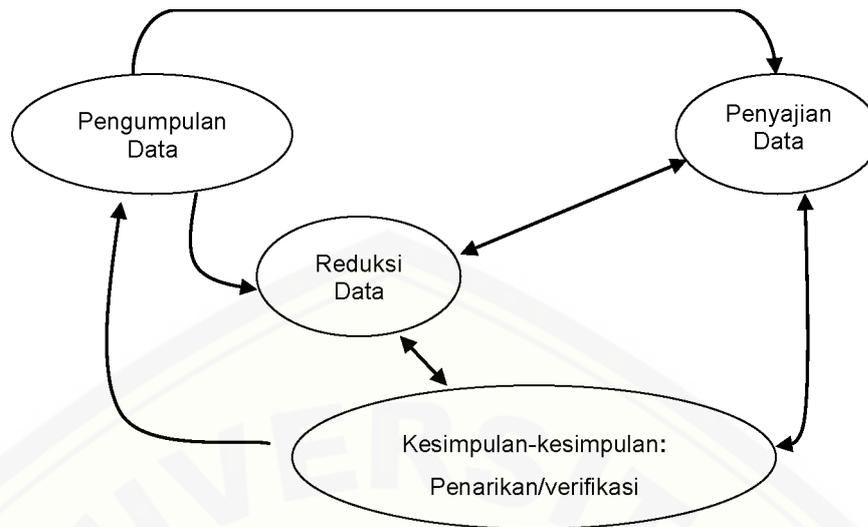
2. Penyajian data

Penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian-penyajian kita akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan lebih jauh menganalisis atau mengambil tindakan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian-penyajian tersebut.

3. Menarik kesimpulan/verifikasi

Dari permulaan pengumpulan data seorang penganalisis kualitatif dimulai dari mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dan proposisi. Penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekokohannya dan kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya. Reduksi data, pengujian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi sebagai sesuatu yang jalin-menjalin pada saat sebelum, selama dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk yang sejajar, untuk membangun wawasan umum yang disebut analisis.

Untuk memberikan alur pemikiran serta gambaran yang lebih jelas tentang alur proses analisis data yang dilakukan adalah dengan skema yang tertuang pada Gambar 3.1 berikut.



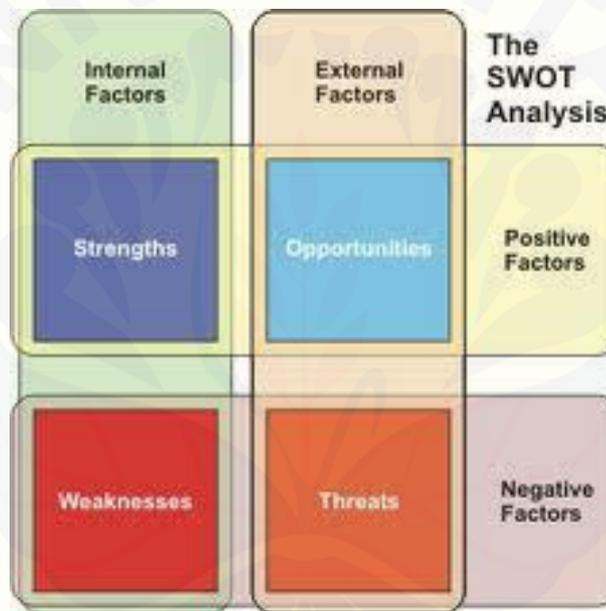
Gambar 3.1 Model Analisis Interaktif Miles & Huberman

Hasil analisis dari data yang diperoleh akan dibahas dengan menggunakan beberapa pendekatan, antara lain:

1. Pendekatan kelembagaan. Hal ini dilakukan karena objek yang diteliti merupakan suatu lembaga yang dibentuk atas dasar aturan atau perundang-undangan yang telah ditetapkan oleh pemerintah.
2. Pendekatan perbandingan. Hal ini dilakukan untuk dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang situasi dan kondisi LKMM di Kabupaten Jember dengan cara membandingkan antara LKMM satu dengan yang lainnya, mengingat ada perbedaan capaian dari LKMM itu sendiri. Ada yang sukses dan ada yang kurang sukses.
3. Pendekatan sebab akibat. Hal ini dilakukan untuk mengetahui bahwa terjadinya beberapa permasalahan yang ada di LKMM merupakan akibat dari sesuatu sebab tertentu, misalnya sumberdaya yang ada tidak dapat dimaksimalkan pemanfaatannya karena keterbatasan kemampuan dari sumberdaya yang lain.
4. Pencarian Alternatif Tindakan. Hal ini dilakukan untuk mencari kemungkinan perbaikan kinerja keuangan dan non keuangan dari LKMM sebagai solusi dari

permasalahan yang terjadi, digunakan Analisis SWOT (*Strength; Weakness; Opportunity; Threat*). Berikut adalah uraian tentang analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja. Analisis internal meliputi penilaian terhadap faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*). Sementara, analisis eksternal mencakup faktor peluang (*Opportunity*) dan tantangan (*Threats*). Kondisi tersebut dapat dilihat dalam Gambar 3.2 berikut:



Gambar 3.2 Analisis SWOT

Ada dua macam pendekatan dalam analisis SWOT, yaitu:

1. Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT

Pendekatan kualitatif matriks SWOT sebagaimana dikembangkan oleh Kearns menampilkan delapan kotak, yaitu dua paling atas adalah kotak faktor eksternal (peluang dan tantangan) sedangkan dua kotak sebelah kiri adalah faktor internal (kekuatan dan kelemahan).

Petunjuk umum yang sering diberikan untuk perumusan adalah:

- 1) Memanfaatkan kesempatan dan kekuatan (O dan S). Analisis ini diharapkan membuahkan rencana jangka panjang.
- 2) Atasi atau kurangi ancaman dan kelemahan (T dan W). Analisa ini lebih condong menghasilkan rencana jangka pendek, yaitu rencana perbaikan (*short-term improvement plan*).

Tahap awal proses penetapan strategi adalah menaksir kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang dimiliki organisasi. Analisa SWOT memungkinkan organisasi memformulasikan dan mengimplementasikan strategi utama sebagai tahap lanjut pelaksanaan dan tujuan organisasi, dalam analisa SWOT informasi dikumpulkan dan dianalisa. Hasil analisa dapat menyebabkan dilakukan perubahan pada misi, tujuan, kebijaksanaan, atau strategi yang sedang berjalan.

Dalam penyusunan suatu rencana yang baik, perlu diketahui daya dan dana yang dimiliki pada saat akan memulai usaha, mengetahui segala unsur kekuatan yang dimiliki, maupun segala kelemahan yang ada. Data yang terkumpul mengenai faktor-faktor internal tersebut merupakan potensi di dalam melaksanakan usaha yang direncanakan. Di lain pihak perlu diperhatikan faktor-faktor eksternal yang akan dihadapi yaitu peluang-peluang atau kesempatan yang ada atau yang diperhatikan akan timbul dan ancaman atau hambatan yang diperkirakan akan muncul dan mempengaruhi usaha yang dilakukan.

Dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT adalah perkembangan hubungan atau interaksi antar unsur-unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman. Di dalam penelitian analisis SWOT kita ingin memperoleh hasil berupa kesimpulan-kesimpulan berdasarkan ke-4 faktor di muka yang sebelumnya telah dianalisa:

1) Strategi Kekuatan-Kesempatan (S dan O atau Maxi-maxi)

Strategi yang dihasilkan pada kombinasi ini adalah memanfaatkan kekuatan atas peluang yang telah diidentifikasi. Misalnya bila kekuatan perusahaan adalah

pada keunggulan teknologinya, maka keunggulan ini dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat teknologi dan kualitas yang lebih maju, yang keberadaannya dan kebutuhannya telah diidentifikasi pada analisis kesempatan.

2) Strategi Kelemahan-Kesempatan (W dan O atau Mini-maxi)

Kesempatan yang dapat diidentifikasi tidak mungkin dimanfaatkan karena kelemahan perusahaan. Misalnya jaringan distribusi ke pasar tersebut tidak dipunyai oleh perusahaan. Salah satu strategi yang dapat ditempuh adalah bekerjasama dengan perusahaan yang mempunyai kemampuan menggarap pasar tersebut. Pilihan strategi lain adalah mengatasi kelemahan agar dapat memanfaatkan kesempatan.

3) Strategi Kekuatan-Ancaman (S dan T atau Maxi-min)

Dalam analisa ancaman ditemukan kebutuhan untuk mengatasinya. Strategi ini mencoba mencari kekuatan yang dimiliki perusahaan yang dapat mengurangi atau menangkal ancaman tersebut. Misalnya ancaman perang harga.

4) Strategi Kelemahan-Ancaman (W dan T atau Mini-mini)

Dalam situasi menghadapi ancaman dan sekaligus kelemahan intern, strategi yang umumnya dilakukan adalah “keluar” dari situasi yang terjepit tersebut. Keputusan yang diambil adalah “mencairkan” sumber daya yang terikat pada situasi yang mengancam tersebut, dan mengalihkannya pada usaha lain yang lebih cerah. Siasat lainnya adalah mengadakan kerjasama dengan satu perusahaan yang lebih kuat, dengan harapan ancaman di suatu saat akan hilang. Dengan mengetahui situasi yang akan dihadapi, anak perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang perlu dan bertindak dengan mengambil kebijakan-kebijakan yang terarah dan mantap, dengan kata lain perusahaan dapat menerapkan strategi yang tepat. (*sumber: e-je.blogspot.com*)

Kombinasi tersebut dapat dilihat dalam Gambar 3.3.

	EXTERNAL	OPPORTUNITY	TREATHS
INTERNAL			
STRENGTH		(A) : (S – O) <i>Comparative Advantage</i>	(B) : (S – T) <i>Mobilization</i>
WEAKNESS		(C) : (W – O) <i>Divestment/Investment</i>	(D) : (W – T) <i>Damage Control</i>

Sumber: Hisyam, 1998

Gambar 3.3 Matriks SWOT Kearns

Keterangan:

Sel A: *Comparative Advantages*

Sel ini merupakan pertemuan dua elemen kekuatan dan peluang sehingga memberikan kemungkinan bagi suatu organisasi untuk bisa berkembang lebih cepat.

Sel B: *Mobilization*

Sel ini merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan. Di sini harus dilakukan upaya mobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan kemudian merubah ancaman itu menjadi sebuah peluang.

Sel C: *Divestment/Investment*

Sel ini merupakan interaksi antara kelemahan organisasi dan peluang dari luar. Situasi seperti ini memberikan suatu pilihan pada situasi yang kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan namun tidak dapat dimanfaatkan karena kekuatan yang ada tidak cukup untuk menggarapnya. Pilihan keputusan yang diambil adalah (melepas peluang yang ada untuk dimanfaatkan organisasi lain) atau memaksakan menggarap peluang itu (investasi).

Sel D: *Damage Control*

Sel ini merupakan kondisi yang paling lemah dari semua sel karena merupakan pertemuan antara kelemahan organisasi dengan ancaman dari luar, dan karenanya keputusan yang salah akan membawa bencana yang besar bagi organisasi. Strategi yang harus diambil adalah *Damage Control* (mengendalikan kerugian) sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

2. Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT

Data SWOT kualitatif di atas dapat dikembangkan secara kuantitatif melalui perhitungan Analisis SWOT yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (1998) agar diketahui secara pasti posisi organisasi yang sesungguhnya. Perhitungan yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

- a. Melakukan perhitungan skor (a) dan bobot (b) point faktor serta jumlah total perkalian skor dan bobot ($c = a \times b$) pada setiap faktor S-W-O-T; Menghitung skor (a) masing-masing point faktor dilakukan secara saling bebas (penilaian terhadap sebuah point faktor tidak boleh dipengaruhi atau mempengaruhi penilaian terhadap point faktor lainnya. Pilihan rentang besaran skor sangat menentukan akurasi penilaian namun yang lazim digunakan adalah dari 1 sampai 10, dengan asumsi nilai 1 berarti skor yang paling rendah dan 10 berarti skor yang paling tinggi.

Perhitungan bobot (b) masing-masing point faktor dilaksanakan secara saling ketergantungan. Artinya, penilaian terhadap satu point faktor adalah dengan membandingkan tingkat kepentingannya dengan point faktor lainnya. Sehingga formulasi perhitungannya adalah nilai yang telah didapat (rentang nilainya sama dengan banyaknya point faktor) dibagi dengan banyaknya jumlah point faktor).

- b. Melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e); Perolehan angka ($d = x$) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu X, sementara perolehan angka ($e = y$) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y;

- c. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT (selengkapnya dalam Tabel 3.1)

Tabel 3.1 Skor dan Pembobotan Analisis SWOT secara Kuantitatif

No.	<i>STRENGTH</i>	SKOR	BOBOT	TOTAL
1.				
2.				
3.	Dst			
	Total Kekuatan			
No.	<i>WEAKNESS</i>	SKOR	BOBOT	TOTAL
1.				
2.				
3.	Dst			
	Total Kelemahan			
Selisih Total Kekuatan – Total Kelemahan = S – W = x				

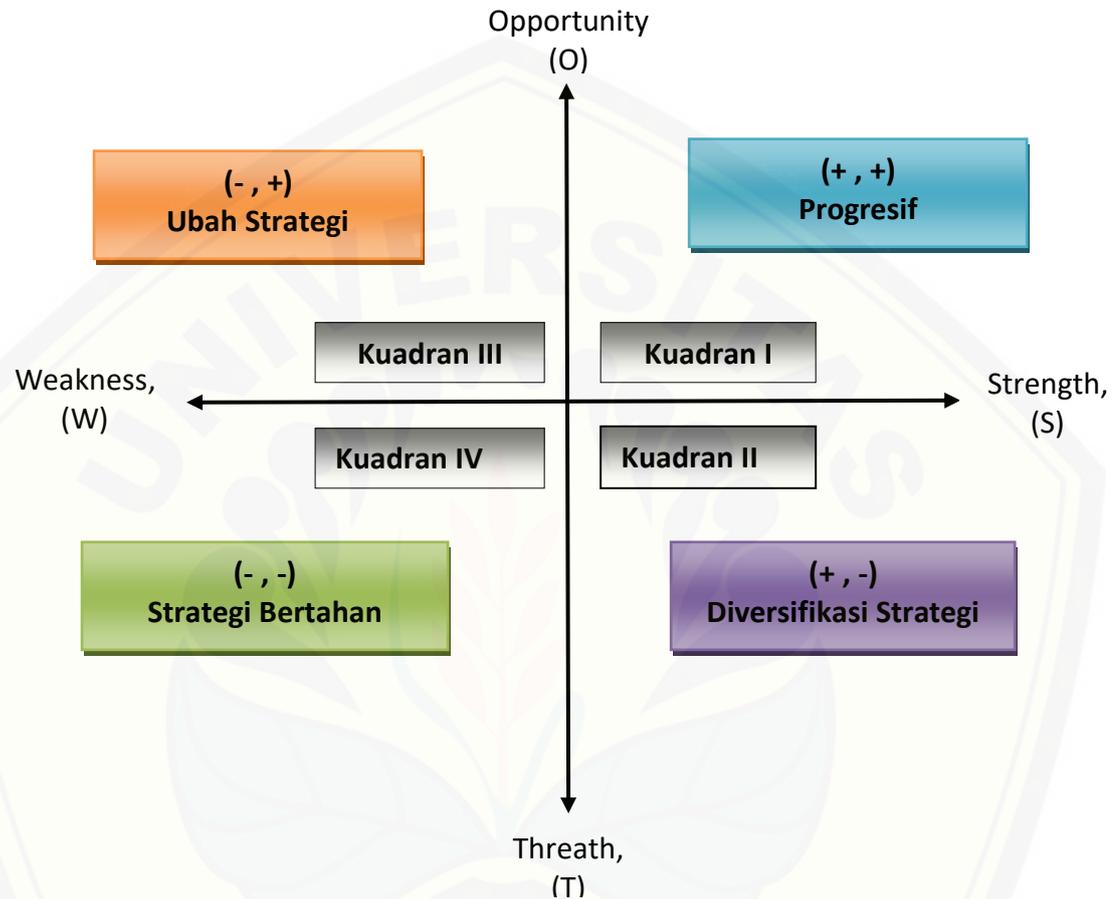
No.	<i>OPPORTUNITY</i>	SKOR	BOBOT	TOTAL
1.				
2.				
3.	Dst			
	Total Peluang			
No.	<i>TREATH</i>	SKOR	BOBOT	TOTAL
1.				
2.				
3.	dst			
	Total Tantangan			
Selisih Total Peluang – Total Tantangan = O – T = y				

Dari pembobotan dan penskoran yang telah dilakukan seperti dalam Tabel 3.1 tersebut kemudian dilanjutkan dengan mentransformasikan ke dalam gambar berkuadrat empat sebagaimana Gambar 3.4.

1) Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Progresif**, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk

terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.



Gambar 3.4 Kuadran Analisis SWOT

2) Kuadran II (positif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Diversifikasi Strategi**, artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karena, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

3) Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Ubah Strategi**, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja organisasi.

4) Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan, artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Kondisi Geografis Kabupaten Jember

Wilayah Kabupaten Jember adalah salah satu kabupaten di Propinsi Jawa Timur yang terletak pada $7^{\circ} 59' 6''$ LS – $8^{\circ} 33' 56''$ LS dan $6^{\circ} 27' 6''$ BT – $7^{\circ} 14' 33''$ BT. Memiliki luas $3.293,339 \text{ Km}^2$ dengan ketinggian antara 0 - 3.330 mdpl. Secara umum Kabupaten Jember beriklim sedang, dengan curah hujan antara 0 sampai dengan 2500 mm/tahun. Sebagaimana musim di kawasan tropis, Kabupaten Jember terdapat dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim penghujan terjadi pada bulan Januari s/d Juni, dan bulan Oktober s/d Desember, sedangkan musim kemarau terjadi pada bulan Juli s/d September. Curah hujan di suatu tempat antara lain dipengaruhi oleh keadaan iklim, keadaan geografis dan perputaran atau pertemuan arus udara. Rata-rata curah hujan di Kabupaten Jember berkisar antara 48,6 sampai 257,8 mm³. Atau mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Bagian selatan wilayah Kabupaten Jember adalah dataran rendah dengan titik terluarnya adalah Pulau Nusabarong. Adapun batas-batas wilayah administrasi Kabupaten Jember adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kabupaten Probolinggo dan Kabupaten Bondowoso
- Sebelah Timur : Kabupaten Banyuwangi
- Sebelah Selatan : Samudra Hindia
- Sebelah Barat : Kabupaten Lumajang

Kabupaten Jember terbagi atas 31 Kecamatan dan 247 Desa. Pembagian wilayah per kecamatan dapat terlihat dalam Gambar 4.1.



Sumber: Jember dalam Angka Tahun 2010, BPS

Gambar 4.1 Wilayah Kabupaten Jember yang Terbagi dalam 31 Kecamatan

4.2 Karakteristik Sosio Demografi

Mayoritas penduduk Kabupaten Jember terdiri atas Suku Jawa dan Suku Madura, dan sebagian besar beragama Islam. Selain itu terdapat warga Tionghoa dan Suku Osing, rata rata penduduk Kabupaten Jember adalah masyarakat pendatang. Suku Madura dominan bertempat tinggal di daerah utara sedangkan Suku Jawa bertempat tinggal di daerah selatan dan pesisir pantai. Jumlah penduduk di Kabupaten Jember tahun 2010 sebanyak 2.332.726 jiwa dengan kepadatan rata-rata 708,32 jiwa/km² (BPS, 2012).

Laju pertumbuhan penduduk Kabupaten Jember antara tahun 1990 – 2000 adalah sebesar 0,61 persen, sedang antara tahun 2000 – 2010 adalah sebesar 0,67 persen. Berarti terjadi kenaikan laju pertumbuhan penduduk selama sepuluh tahun terakhir sebesar 0,06 persen. Di antara 31 kecamatan yang ada dalam kurun waktu tahun 2000 - 2010, laju pertumbuhan penduduk yang paling tinggi/besar adalah Kecamatan Silo sebesar 0,97 persen, sedang laju

yang paling rendah/kecil (negatif) adalah Kecamatan Arjasa, yaitu sebesar -0,55 persen

Berdasarkan hasil registrasi penduduk akhir tahun 2010 yaitu sebanyak 2.332.726 jiwa bertambah dari hasil tahun 2009 yaitu 2.179.829 jiwa. Pada tahun 2010 proporsi jumlah penduduk perempuan di Kabupaten Jember tersebut lebih banyak dibandingkan dengan jumlah penduduk laki-laki (1.185.870:1.146.856), hal tersebut ditunjukkan oleh hasil rasio jenis kelamin (*Sex Ratio*) sebesar 96,71 persen. Rasio jenis kelamin ini merata untuk semua kecamatan di Kabupaten Jember, dimana penduduk perempuan lebih banyak daripada penduduk laki-laki.

Sebagaimana fenomena di kabupaten-kabupaten lain di Indonesia. Penduduk Kabupaten Jember juga terkonsentrasi di daerah perkotaan, sehingga terjadi kepadatan penduduk yang tidak merata. Tingkat kepadatan penduduk Kabupaten Jember mencapai 708,32 jiwa/km². Sebagian besar penduduk Kabupaten Jember terpusat di tiga kecamatan kota, yaitu Kecamatan Kaliwates, Sumbersari, dan Patrang, tingkat kepadatan penduduk di tiga kecamatan tersebut yaitu 4.485,20 jiwa/km², 3.408,34 jiwa/km², dan 2.553,96 jiwa/km². Sedangkan kecamatan yang memiliki tingkat kepadatan terkecil adalah Kecamatan Tempurejo dengan tingkat kepadatan penduduk 134,73 jiwa/km². (BPS Kabupaten Jember, 2012).

4.3. Kondisi Perekonomian Secara Umum

Pada periode 2007-2008 peningkatan kenaikan harga BBM di Indonesia pada bulan Mei 2008 yang secara dominan mempengaruhi pada kenaikan harga produsen barang dan jasa akibat adanya kenaikan ongkos produksi. Kondisi ini tercermin dari naiknya laju inflasi dari 7,25 persen menjadi 10,63 persen. Periode 2008-2009, yang diawali dengan kebijakan pemerintah menurunkan harga BBM diakhir tahun 2008 dan diawal tahun 2009 memberikan pengaruh yang signifikan terhadap penurunan harga. Pengaruh ini tampak dari adanya

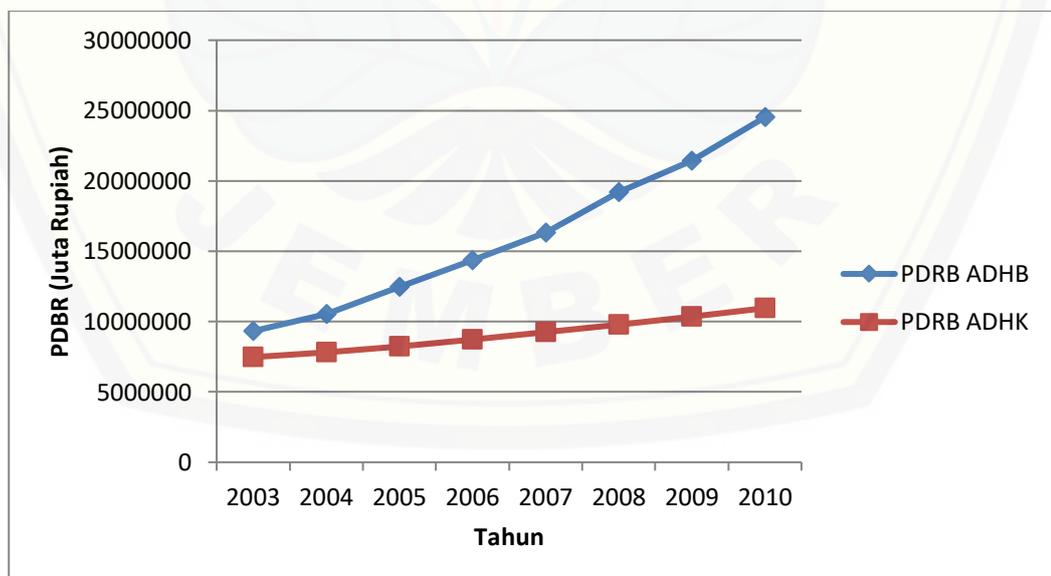
penurunan laju inflasi menjadi 3,66 persen. Ini pun tidak satu-satunya faktor utama, karena selain harga BBM yang kerap kali secara langsung bisa mempengaruhi kenaikan harga barang dan jasa, hari-hari besar keagamaan, faktor musim tanam juga bisa mempengaruhinya. Pada Tahun 2009 saat dilangsungkan pemilu presiden 2009, diharapkan dengan adanya momen pemilu, perekonomian masih berjalan dan pada masa kampanye partai-partai politik membelanjakan dananya sehingga daerah dapat memperoleh benefit dari pesta demokrasi tersebut. Akan tetapi hal ini tidak berlangsung lama, karena tahun 2010 laju inflasi kembali meningkat menjadi 7,09 persen. Baru kemudian tahun 2011 turun kembali di posisi 2,43 persen. Dengan begitu kalau dicermati ternyata laju inflasi dari tahun ke tahun dalam kondisi naik turun, atau dalam arti tidak stabil. (Jember dalam angka, 2012).

Perekonomian Jember di tahun 2009 mulai menunjukkan perkembangan yang cukup menggembirakan walaupun efek dari krisis ekonomi global di awal tahun 2008 cukup memberikan pengaruh ekonomi terutama komoditas-komoditas ekspor dimana permintaan produk ekspor menurun secara signifikan. Begitu juga dengan penggunaan bahan baku impor masih cukup tinggi walaupun tidak setinggi kabupaten atau kota lain karena masih dibantu dengan bahan baku lokal.

Kabupaten Jember sebagai salah satu lumbung beras di Propinsi Jawa Timur, mencerminkan bahwa sektor pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan yang cukup besar (*leading sector*) atau sekitar 43,73 persen dari total nilai tambah yang tercipta di tahun 2009 dalam perekonomian kabupaten jember, (Jember dalam angka, 2010). Sehingga dapat dikatakan struktur ekonomi di Jember merupakan tipe Agraris. Karena perekonomian Jember pada umumnya berbasis pada pertanian, maka pemeliharaan dan pengelolaan sumber daya alam menjadi hal yang mutlak. Walaupun sektor pertanian masih menjadi penyumbang tertinggi terhadap PDRB, namun apabila diperhatikan kontribusinya tiap tahunnya mengalami penurunan dari tahun 2008 s/d 2010

berturut-turut 44,18 persen, 43,68 persen, dan 41,36 persen. Hal ini terjadi karena perkembangan industrialisasi dan jasa serta peralihan lahan dari lahan pertanian menjadi lahan perumahan atau menjadi lahan tanaman perkebunan tahunan, (Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Jember, 2012).

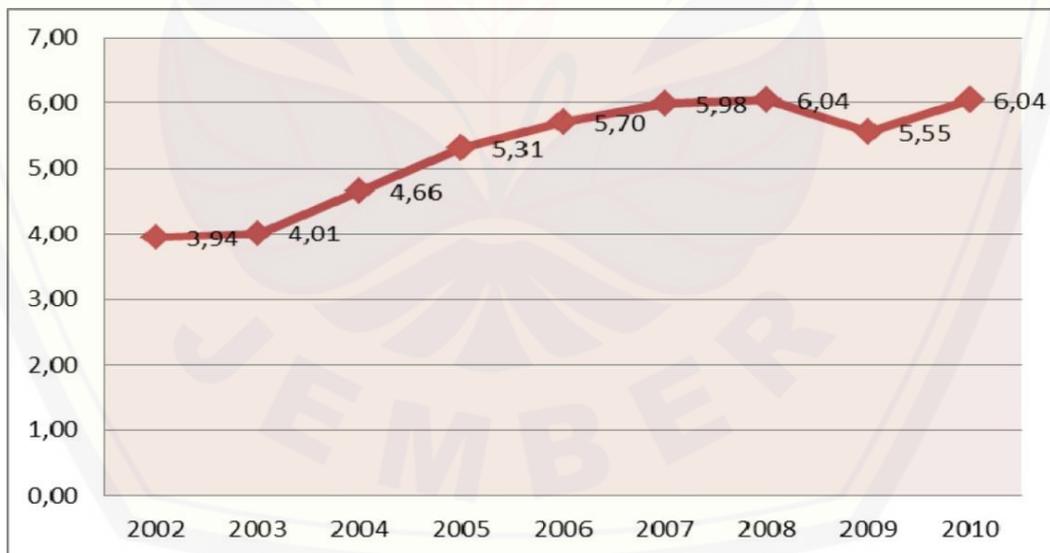
PDRB merupakan indikator yang dijadikan sebagai satu tolok ukur untuk melihat tingkat kemajuan perekonomian suatu bangsa. Dari tahun 2003 sampai tahun 2010 PDRB Kabupaten Jember berdasarkan harga yang berlaku (PDRB ADHB) maupun atas dasar harga konstan (PDRB ADHK) selalu mengalami peningkatan. Jumlah PDRB ADHB pada tahun 2003 adalah Rp 9.324.969,66 juta, dan tahun 2010 meningkat menjadi Rp 24.518.550,06 juta. Sementara PDRB ADHK tahun 2003 sebesar Rp 7.473.399,52 juta, tahun 2010 meningkat menjadi Rp 10.950.020,25 juta, Hal ini menunjukkan adanya peningkatan PDRB yang signifikan di Kabupaten Jember selama kurun waktu tujuh tahun berturut-turut. Artinya secara umum dikatakan bahwa perekonomian Kabupaten Jember dalam kondisi yang selalu meningkat. Berikut Gambar 4.2 yang memperlihatkan perbandingan antara PDRB ADHB dan PDRB ADHK tahun 2003 - 2010.



Sumber: Jember dalam Angka Tahun 2008 dan 2012, BPS

Gambar 4.2
Perkembangan PDRB ADHB dan ADHK Kabupaten Jember, Tahun 2003 - 2010

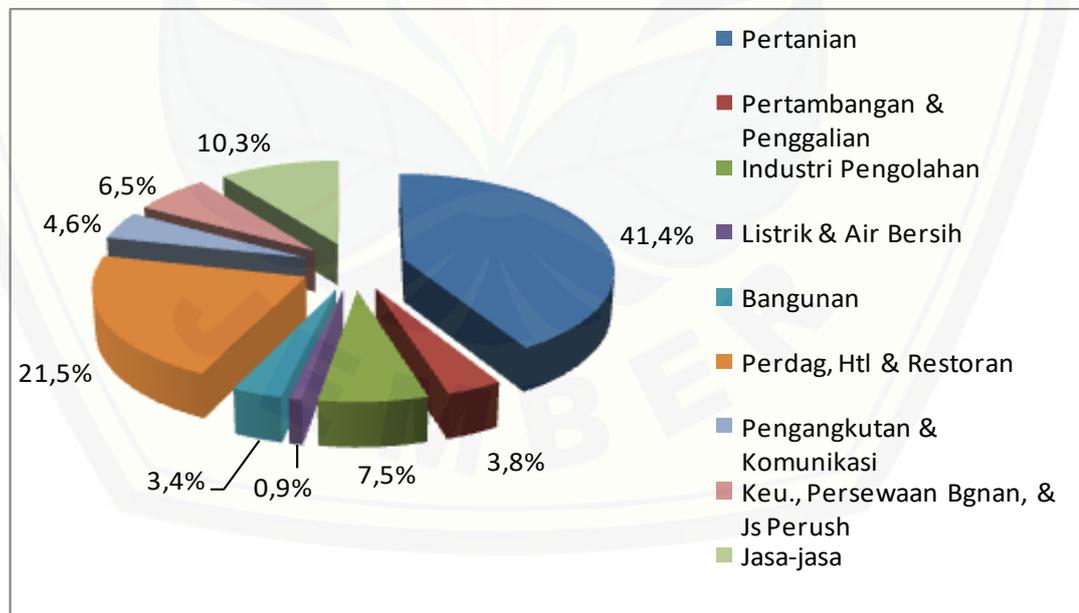
Sementara untuk melihat sampai seberapa jauh persen pertumbuhan PDRB tiap tahunnya, dapat dilihat dari laju pertumbuhan PDRB itu sendiri. Hal ini dapat dilihat dalam Gambar 4.3 yang menggambarkan laju pertumbuhan PDRB ADHK. Dari gambar terlihat bahwa laju pertumbuhan PDRB dari tahun ke tahun selalu meningkat. Tahun 2003 laju pertumbuhannya sebesar 3,94 persen, hingga tahun 2010 meningkat menjadi 6,04 persen. Perkecualian untuk tahun 2009 sedikit menurun, dari 6,04 persen di tahun 2008 turun menjadi 5,5 persen di tahun 2009. Akan tetapi di tahun 2010 meningkat lagi seperti tahun 2008. Hal ini bias jadi sebagai akibat pengaruh dari krisis ekonomi global yang disebabkan oleh merosotnya kurs dollar Amerika Serikat akibat hancurnya bisnis *property* di Amerika Serikat. Perekonomian Indonesia memang masih memiliki ketergantungan yang besar terhadap Amerika Serikat, karena merupakan Negara tujuan ekspor terbesar kedua setelah Jepang.



Sumber: Jember dalam Angka Tahun 2012, BPS

Gambar 4.3
Laju pertumbuhan PDRB Atas Dasar Harga Konstan 2000, Tahun 2002 - 2010

Struktur perekonomian Indonesia, begitu pula Kabupaten Jember terbentuk dari sembilan sektor, yaitu: 1) pertanian, 2) pertambangan dan penggalan, 3) industri pengolahan, 4) listrik, gas, dan air bersih, 5) bangunan, 6) perdagangan, hotel, dan restoran, 7) pengangkutan dan komunikasi, 8) keuangan, persewaan bangunan dan jasa perusahaan, dan 9) jasa-jasa lain. Pada tahun 2010, struktur perekonomian Kabupaten Jember sumbangan terbesar didominasi oleh 1) sektor pertanian sebesar 41,4 persen; 2) sektor perdagangan, hotel dan restoran sebesar 21,5 persen, 3) sektor jasa-jasa sebesar 10,3 persen; 4) sektor industri pengolahan sebesar 7,5 persen; 5) sektor keuangan, persewaan bangunan, dan jasa perusahaan sebesar 6,5 persen; 6) sektor pengangkutan dan komunikasi sebesar 4,6 persen; 7) sektok pertambangan dan penggalan sebesar 3,8 persen; 8) sektor bangunan sebesar 3,4 persen; dan 9) sektor listrik dan air bersih sebesar 0,9 persen (Jember dalam Angka, BPS 2012). Kondisi tersebut dapat diilustrasikan dalam Gambar 4.4 berikut.



Sumber: Jember dalam Angka 2012 diolah, BPS

Gambar 4.4 Distribusi PDRB ADHB Berdasarkan Lapangan Usaha, 2010

4.4. Hasil Penelitian

4.4.1 LKMM/Bank Gakin di Kabupaten Jember

Menurut publikasi resmi yang didasarkan atas keputusan Bupati Kabupaten Jember Nomor: 500/56/35.09.1.21/2013 tentang Penetapan Pagu Raskin angka kemiskinan di Jember mencapai 192.951 KK. Angka ini sudah turun sebesar 19,47 persen dibanding tahun 2006 yang mencapai 239.596 KK dari total 2,3 juta jiwa penduduk Kabupaten Jember. Penduduk miskin di Kabupaten Jember umumnya sebagian besar tersebar di wilayah Utara dan Timur, yang meliputi 12 Kecamatan. Produktivitas pertanian di wilayah tersebut umumnya rendah, karena kondisi iklim yang kering dan tanah yang berbukit dan pegunungan. Ditunjang dengan rendahnya harga komoditas pertanian, serta status sebagai buruh tani yang membuat mereka terbelit kemiskinan. Situasi kemiskinan penduduk Kabupaten Jember tentu saja berimbas pada kehidupan sosialnya, khususnya bidang kesehatan dan pendidikan. Hal ini tercermin dari angka Indeks Pembangunan Manusia (*Human Development Indeks*) yang hanya 61,75 dan menempati ranking ke 32 dari 38 kabupaten di Propinsi Jawa Timur

Sebagai akibat dari krisis ekonomi Tahun 1997, serta kenaikan harga BBM tahun 2005, angka kemiskinan meningkat drastis dan kualitas kehidupan manusia semakin rendah. Oleh sebab itu, di Indonesia telah diimplementasikan berbagai kebijakan untuk upaya pengentasan kemiskinan yang melibatkan berbagai pihak dengan anggaran yang besar. Propinsi Jawa Timur telah melaksanakan program Gerakan Terpadu Pengentasan Kemiskinan (GERDU TASKIN) dan Program Aksi Mengatasi Dampak Kenaikan BBM (PAMDKB). Beberapa program yang sifatnya instan seperti Bantuan Langsung Tunai juga telah dilaksanakan. Akan tetapi semua program itu dinilai belum dapat mengatasi masalah kemiskinan secara substansial.

Sampai dengan saat ini, penanganan terhadap masalah penduduk miskin sebagian besar lebih banyak dilakukan dengan model *top-down* dan peranan pemerintah sangat kuat. Kalaupun ada program-program pemberdayaan yang

direncanakan secara *bottom-up*, dalam realisasinya masih belum optimal dan sering terjadi peran pemerintah masih kerap dominan.

Fakta lain, bahwa keluarga miskin merupakan lahan garapan para rentenir yang “empuk” adalah fenomena yang umum terjadi, khususnya mereka yang bergerak di sektor usaha mikro. Bisnis mereka dinilai tidak *bankable* meskipun sebagian besar cukup *feasible*. Ketika keluarga miskin mengakses rentenir sebagai satu-satunya alternatif sumber pembiayaan, maka yang terjadi adalah proses pemiskinan struktural karena *margin* yang diterima hanya cukup untuk kebutuhan hidup minimal dan membayar hutang dengan “bunga” yang cukup tinggi.

Pemiskinan struktural sudah terjadi sejak bertahun-tahun silam. Sampai saat ini belum ada satupun lembaga keuangan formal yang secara khusus membiayai usaha mikro keluarga miskin. Kebutuhan 500 ribu sampai dengan 1 juta rupiah bagi usaha mikro, masih belum dapat dilayani oleh perbankan. Ada perbedaan yang mendasar tentang batasan usaha mikro yang telah digembargemborkan sebagai penyelamat ekonomi negeri kita, sehingga usaha mikro keluarga miskin tetap saja tidak dapat di-cover oleh perbankan.

Sejak tahun 2005 di bawah kepemimpinan Bupati MZA. Djalal, dengan jargon “Membangun Desa, Menata Kota”, gerakan pengentasan kemiskinan di Kabupaten Jember telah ditetapkan sebagai prioritas pembangunan. Gerakan itu kemudian dikemas dalam pembangunan di empat bidang prioritas, yaitu : 1). pendidikan, 2). kesehatan, 3). pertanian, dan 4). pembangunan infrastuktur. Sejak tahun itu, bersama-sama dengan Program GERDU TASKIN dan PAM-DKB, beberapa program kemudian dilaksanakan, yaitu 1). Proyek Bedah Rumah, 2). Desa Binaan, 3). Pemberantasan Buta Huruf, dan 4). Kegiatan Pemberdayaan Usaha Mikro Rumah Tangga Miskin (PUM-RTM). Masing-masing program memiliki dimensi sasaran dan tujuan yang spesifik, karenanya program-program tersebut dilaksanakan oleh unit kerja yang berbeda-beda. Dalam konteks kesesuaian dengan misi MDGs, maka kegiatan-kegiatan tersebut semuanya

termasuk dalam konteks pengentasan kemiskinan, di mana pada akhir masa Jabatan Bupati (Tahun 2010) angka kemiskinan di Kabupaten Jember dapat berkurang setengahnya.

Kegiatan PUM-RTM mendapat prioritas dalam pelaksanaannya karena banyak keunggulannya antara lain: 1). Kuatnya komitmen petugas dan tokoh relawan terhadap pemberdayaan masyarakat dan pengentasan kemiskinan, 2). Tersedianya standar pemberdayaan yang jelas dalam jangka waktu tertentu mampu menanamkan nilai-nilai kerjasama kelompok, 3). Terjadinya proses pembelajaran sosial menuju penyadaran tentang permasalahan yang dihadapi dan menumbuhkan semangat untuk memecahkannya secara kolektif, 4). Pemahaman tentang pola tanggung renteng yang mampu menumbuhkan sikap mengedepankan kepentingan bersama dan solidaritas sosial, 5). Pembinaan yang intensif dan berkelanjutan yang mampu menumbuhkan kebiasaan menabung (*saving habit development*) dan 6). Pola pembinaan teknis yang dilakukan secara humanis yang menumbuhkan *self respect* kelompok sasaran

Sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya, Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Diskop UMKM) Kabupaten Jember merupakan penanggung jawab utama dari program PUM-RTM ini. Dalam penyusunan kegiatan PUM-RTM, Diskop UMKM telah melibatkan kalangan akademisi (Fakultas Ekonomi Universitas Jember) dan LSM LSP (Lembaga Sosial dan Pembangunan), khususnya untuk menemukan keterkaitan antara masalah mendasar dalam kemiskinan dengan fungsi-fungsi pengembangan UMKM yang menjadi tugas pokok Diskop UMKM. Beberapa kesepakatan penting yang kemudian menjadi komitmen dalam perumusan PUM-RTM adalah sebagai berikut :

1. Bahwa diperlukan adanya perubahan pendekatan dalam upaya untuk pengentasan kemiskinan, di mana fungsi-fungsi dominan dari Pemerintah atas masyarakat harus dapat ditekan seminimal mungkin dan tidak melampaui fungsi sebagai fasilitator saja

2. Bahwa kemiskinan dalam keluarga hanya dapat dikurangi seiring dengan dengan peningkatan pendapatan keluarga, karenanya diperlukan inovasi dan kreatifitas untuk kegiatan yang sifatnya menambah pendapatan (*income generating*). Kreatifitas dan inovasi dapat berupa kegiatan proses produksi mampu memproduksi barang atau jasa yang dapat dijual; karenanya diperlukan dukungan pemerintah dalam hal fasilitas permodalan sesuai dengan tingkat kebutuhannya
3. Dalam upaya untuk penyediaan kebutuhan modal, diperlukan lembaga yang harus dapat dikelola sendiri oleh masyarakat yang terkait langsung dengan kegiatan proses produksi, sehingga dalam hal ini diperlukan pembentukan lembaga keuangan mikro di tingkat masyarakat yang memiliki aturan main (*the rule of law*) yang dipatuhi oleh masyarakat serta kepengurusan yang terpercaya dan dipercaya oleh masyarakat
4. Sebagai sasaran program PUM-RTM adalah kaum perempuan, khususnya para ibu rumah tangga miskin. Alasannya, bukan saja karena upaya untuk meningkatkan peranan Ibu (*gender*), akan tetapi bahwa adanya pendapatan tambahan keluarga oleh Ibu-Ibu akan secara langsung dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga, Dalam hal ini, target sasaran perlu dikelompokkan sebagai Kelompok Masyarakat (Pokmas) yang di dalamnya target secara bersama-sama dapat mempelajari dan mengembangkan kemampuannya dalam berbagai aspek inovasi, kreativitas dan memupuk rasa saling percaya

Kesepakatan di atas menyimpulkan, bahwa kemiskinan diciptakan oleh institusi dan kebijakan yang mengitarinya, yaitu berupa institusi sosial dan ekonomi. Oleh sebab itu rekayasa institusi sosial ekonomi (*social-economic-engineering*) dan kebijakan menjadi keharusan dalam upaya pengentasan kemiskinan.

Adanya PUM-RTM mendorong upaya pengentasan kemiskinan menjadi lebih bervariasi dan memberikan harapan-harapan akan program yang lebih

konkrit untuk mencapai tujuan dan sarasannya. Tujuan yang spesifik dari kegiatan PUM-RTM adalah untuk:

1. Meningkatkan kapasitas usaha dan pendapatan Rumah Tangga Miskin (RTM)
2. Menyediakan sumber permodalan untuk pengembangan usaha mikro
3. Mewujudkan kemandirian dan kapabilitas komunitas dalam menghadapi berbagai persoalan ekonomi
4. Memfasilitasi terbentuknya institusi ekonomi yang bernama LKMM (Lembaga Keuangan Mikro Masyarakat) atau BANK GAKIN serta terbentuknya institusi sosial (Pokmas)

Inovasi PUM-RTM yang dikembangkan lebih mengedepankan mobilisasi SDM dan sumberdaya keuangan, sehingga SDM dan sumberdaya keuangan dikatakan sebagai pilar utama dalam pengembangan PUM-RTM.

Dinas Koperasi UMKM selaku SKPD penanggung jawab kegiatan PUM-RTM mengerahkan SDM internal sebanyak 14 orang setiap tahun yang terdiri dari 1 orang kepala dinas, 1 orang pejabat eselon III, 1 orang pejabat eselon IV, 3 orang staf administrasi serta 8 orang staf lapangan yang berperan sebagai pendamping (*technical assistances*). Adapun SDM eksternal yang dikerahkan meliputi 186 orang yang terdiri dari para tokoh relawan pengurus Bank Gakin yang melayani 4.436 orang anggota Bank Gakin (data Mei 2008) yang tersebar di 31 dusun, 20 desa/kelurahan dan 14 kecamatan. Bank Gakin dikelola oleh 6 orang pengurus dengan tugas yang berbeda-beda di antaranya koordinator, juru buku, kasir, analis pinjaman, juru tagih dan pengawas. Pengusaha mikro anggota Bank Gakin yang dimaksud di antaranya pedagang bakso, mlijo, pedagang es, penjual bensin eceran, mindring, pembuat tape, penganyam bambu, pembuat krupuk, penjual makanan, penjual ikan, pedagang buah, pembuat arang, pracangan, penjual barang bekas. dan berbagai jenis usaha lainnya.

Di antara SDM internal yang bekerja, staf lapangan merupakan personil yang memiliki peranan penting dalam membentuk Bank Gakin dan Pokmas-Pokmas di wilayah pedusunan serta mendampingi secara periodik. Mereka

bekerja atas dasar SOP yang telah ditetapkan oleh kepala dinas dan sebelum diterjunkan ke lapangan, mereka juga telah mendapat bekal tentang misi PUM-RTM sebagai aktifitas yang menyentuh langsung wajah si miskin dan menolong keluarga miskin untuk keluar dari persoalan sosial ekonomi yang dihadapinya

Pada awal inovasi Tahun Anggaran 2005 kegiatan PUM-RTM dibiayai oleh APBD Kabupaten Jember sebesar Rp. 100 juta. Anggaran tersebut dipergunakan untuk membiayai pembentukan 2 unit Bank Gakin pada 2 wilayah lingkungan, penguatan kelompok 12 Pokmas (60 orang) dan penyediaan modal usaha dalam bentuk hibah sebesar Rp. 50 juta yang dikelola dengan pola simpan pinjam tanggung renteng. Pada Tahun Anggaran 2006 kegiatan PUM-RTM dibiayai oleh APBD sebesar Rp. 1,1 M yang dipergunakan untuk membentuk 11 unit Bank Gakin baru pada 11 dusun, penguatan kelompok 176 pokmas (880 orang) dan penyediaan modal usaha dalam bentuk hibah sebesar Rp. 590 juta. Pada Tahun Anggaran 2007 kegiatan PUM-RTM dibiayai APBD sebesar Rp. 1,5 M yang dipergunakan untuk membentuk 18 unit Bank Gakin baru pada 18 dusun, penguatan kelompok 180 pokmas (900 orang) dan penyediaan modal usaha dalam bentuk pinjaman lunak sebesar Rp. 685 juta. Pada Tahun Anggaran 2008 kegiatan PUM-RTM dibiayai oleh APBD sebesar Rp. 705 juta yang dipergunakan untuk membiayai pembentukan 3 unit Bank Gakin baru pada 3 dusun, penguatan kelompok 30 pokmas (150 orang), penyediaan modal usaha dalam bentuk pinjaman lunak sebesar Rp. 75 juta serta peningkatan keterampilan khususnya bagi anggota 13 unit Bank Gakin yang telah operasional selama 1-2 tahun.

Terdapat perbedaan dalam pola pembiayaan permodalan Bank Gakin antara tahun 2005-2006 dengan tahun 2007-2008. Pada Tahun 2005-2006 Bank Gakin memperoleh bantuan hibah, sedangkan tahun 2007-2008 Bank Gakin memperoleh bantuan dalam bentuk pinjaman lunak yang harus dikembalikan dalam waktu 2 tahun. Menurut informasi perbedaan ini disebabkan oleh aturan pengelolaan APBD dari pemerintah pusat

Total investasi Pemerintah Daerah dalam kegiatan PUM-RTM termasuk pengembangan Bank Gakin selama 4 tahun anggaran mencapai Rp. 3.382.141.700,- yang peruntukannya meliputi penguatan institusi sebesar Rp. 1.510.826.350,-; penguatan modal usaha sebesar Rp. 1.360.800.000,- yang sampai saat ini beredar dalam bentuk pinjaman lunak untuk pengusaha mikro anggota Bank Gakin serta peningkatan keterampilan sebesar Rp. 510.515.350,-. Apabila dibandingkan dengan jumlah keluarga miskin yang mendapat pelayanan sebanyak 4.423 orang (data Mei 2008) maka dapat disimpulkan bahwa untuk mengentaskan kemiskinan menggunakan design PUM-RTM sebagai pola pengembangan Bank Gakin diperlukan dana sebesar Rp. 764.672,-/orang. Nilai rasio dimaksud akan terus menurun pada tahun-tahun mendatang sejalan dengan meningkatnya jumlah anggota Bank Gakin yang akan terjadi secara sistematis.

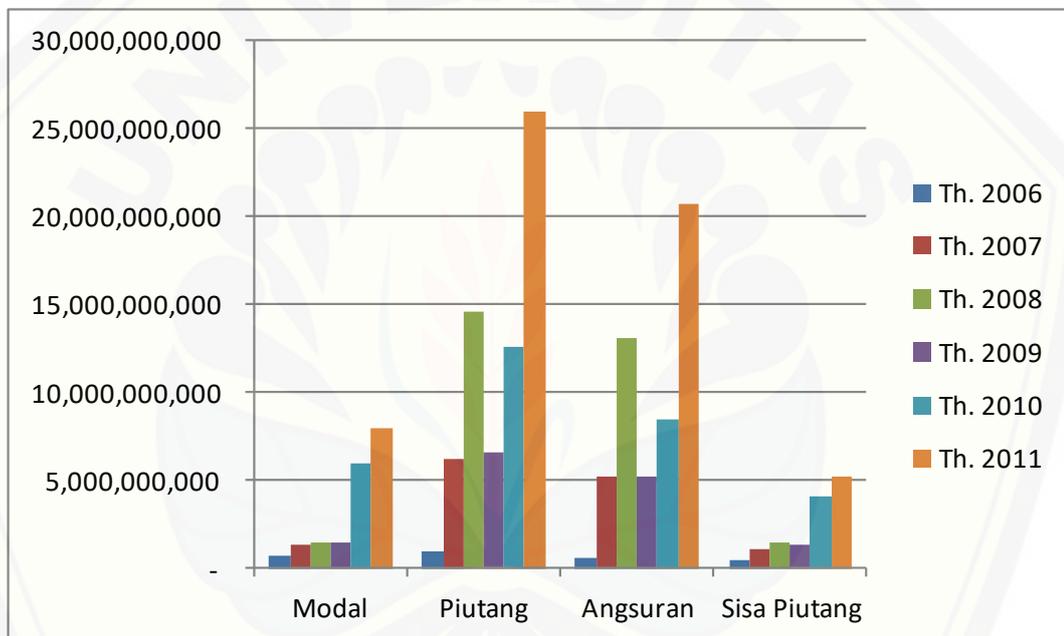
Berikut Gambar 4.5 tentang perkembangan modal, piutang, angsuran, dan sisa piutang LKMM di Kabupaten Jember tahun 2006 – 2010. Terlihat bahwa jumlah bantuan modal yang diterima oleh LKMM mulai tahun 2006 hingga 2011 selalu meningkat, terutama peningkatan secara tajam terjadi pada tahun 2010. Bantuan modal yang diperoleh dari APBD II tahun 2006 sebesar Rp 665.800.000,-; tahun 2007 sebesar Rp 1.340.850.000,-; tahun 2008 sebesar Rp 1.445.800.000,-; tahun 2009 sebesar Rp 1.483.005.000,-; tahun 2010 sebesar Rp 5.908.510.000,-; serta tahun 2011 sebesar Rp 7.908.510.000,-.

Dari sejumlah dana yang ada di LKMM, sebagian besar dipinjamkan kepada anggotanya (piutang). Tahun 2006 sebesar Rp 1.010.980.000,-; tahun 2007 sebesar Rp 6.221.769.250,-; tahun 2008 sebesar Rp 14.567.910.750,-; tahun 2009 sebesar Rp 6.552.189.250,-; tahun 2010 sebesar Rp 12.582.214.740,-; tahun 2011 sebesar Rp 25.998.236.812,-

Sementara dari jumlah pinjaman yang diberikan kepada anggota, sudah sebagian dikembalikan (diangsur). Adapun besaran angsuran yang telah dibayarkan kembali oleh anggota adalah tahun 2006 sebesar Rp 599.563.650,-;

tahun 2007 sebesar Rp 5.207.601.900,-; 2008 sebesar Rp 13.080.568.208,-; 2009 sebesar Rp 5.248.450.063,-; 2010 sebesar Rp 8.500.728.580,-; sedang 2011 sebesar Rp 20.742.740.920,-.

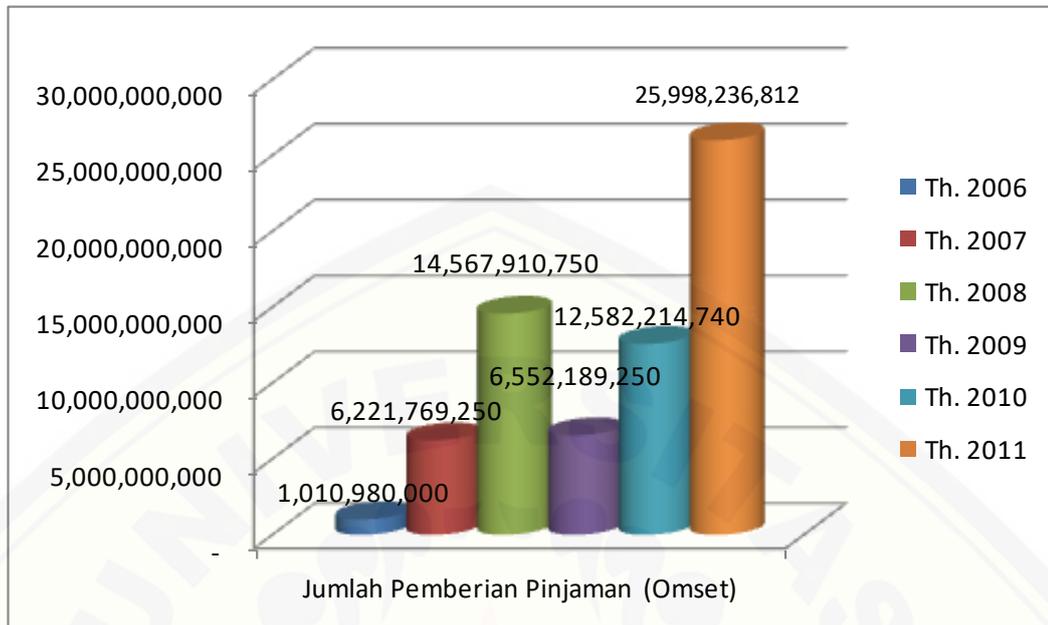
Apabila sebagian besar pinjaman yang diberikan oleh LKMM kepada anggota sudah diangsur, maka sisa piutang yang masih ada adalah tahun 2006 sebesar Rp 411.416.350,-; tahun 2007 sebesar Rp 1.014.167.350,-; tahun 2008 sebesar Rp 1.487.342.542; tahun 2009 sebesar Rp 1.303.739.187; tahun 2010 sebesar Rp 4.081.486.160; tahun 2011 sebesar Rp 5.255.495.892,-.



Sumber: Data mentah diolah

Gambar 4.5 Perkembangan LKMM di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011

Gambar 4.6 menunjukkan omset total LKMM Kabupaten Jember dari tahun 2006 – 2011. Bidang usaha utama LKMM adalah memberikan pinjaman kepada anggotanya untuk usaha produktif. Dengan kata lain besaran usaha utama tersebutlah yang juga disebut omset. Omset dari tahun 2006 meningkat sampai dengan tahun 2008, sekalipun tahun 2009 kembali turun, akan tetapi tahun 2010 dan 2011 kembali mengalami kenaikan yang signifikan hingga Februari 2013.



Sumber: Data mentah diolah

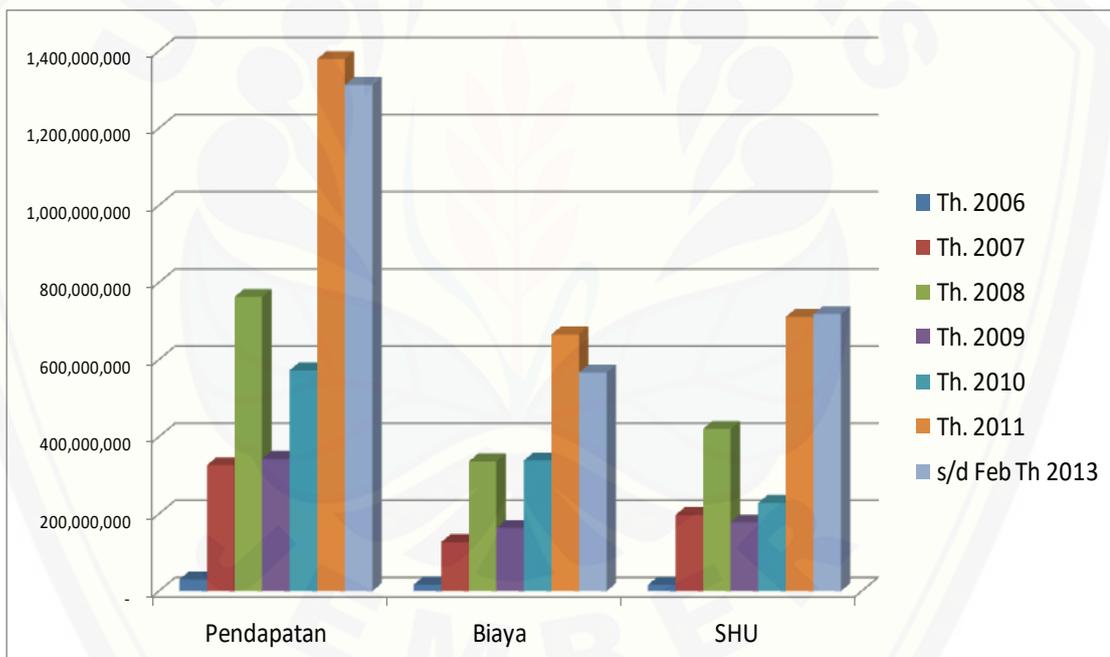
Gambar 4.6 Perkembangan Omset/Pemberian Pinjaman LKMM Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2011

Dalam melakukan usaha produktif, LKMM memperoleh pendapatan dari jasa dan pelayanan administrasi. Dari tahun 2006 - 2008 meningkat, turun kembali tahun 2009, hingga kemudian meningkat lagi tahun 2010 – 2011, sebagaimana Gambar 4.7. Pendapatan tahun 2006 sebesar Rp 30.414.327,-; tahun 2007 sebesar Rp 326.888.138,-; tahun 2008 sebesar Rp 763.058.152,-; tahun 2009 sebesar Rp 343.357.928,-; tahun 2010 sebesar Rp 572.691.375,-; serta tahun 2011 sebesar Rp 1.379.988.601,-; serta sampai dengan Februari 2013 sebesar Rp 1.312.745.926,-.

Disamping memperoleh suatu pendapatan, suatu kegiatan produksi pasti juga membutuhkan pengeluaran yang digunakan untuk biaya operasional. Sama halnya dengan pendapatan, fluktuasi biaya yang terjadi juga sama, bahwa terjadi peningkatan biaya kecuali tahun 2009 yang menurun, dan akhirnya tahun 2010 – 2011 meningkat lagi. Adapun besarnya adalah tahun 2006 sebesar Rp

16.923.399,-; tahun 2007 sebesar Rp 127.178.846,-; tahun 2008 sebesar Rp 336.477.827; tahun 2009 sebesar Rp 163.682.890,-; tahun 2010 sebesar Rp 338.726.452,-; tahun 2011 sebesar Rp 665.900.454,-; serta sampai Februari 2013 turun menjadi Rp 566.794.003,-.

Harapan dari suatu usaha adalah adanya keuntungan atau sisa hasil usaha (SHU) yang bisa dinikmati oleh semua anggota demi kesejahteraan bersama. SHU tahun 2006 sebesar Rp 16.417.135,-; tahun 2007 sebesar Rp 197.505.093,-; tahun 2008 sebesar Rp 420.603.752,-; tahun 2009 sebesar Rp 178.446.303,- ; tahun 2010 sebesar Rp 229.002.681; tahun 2011 sebesar Rp 711.429.706,- serta sampai Februari 2013 sebesar Rp 718.544.622,-.

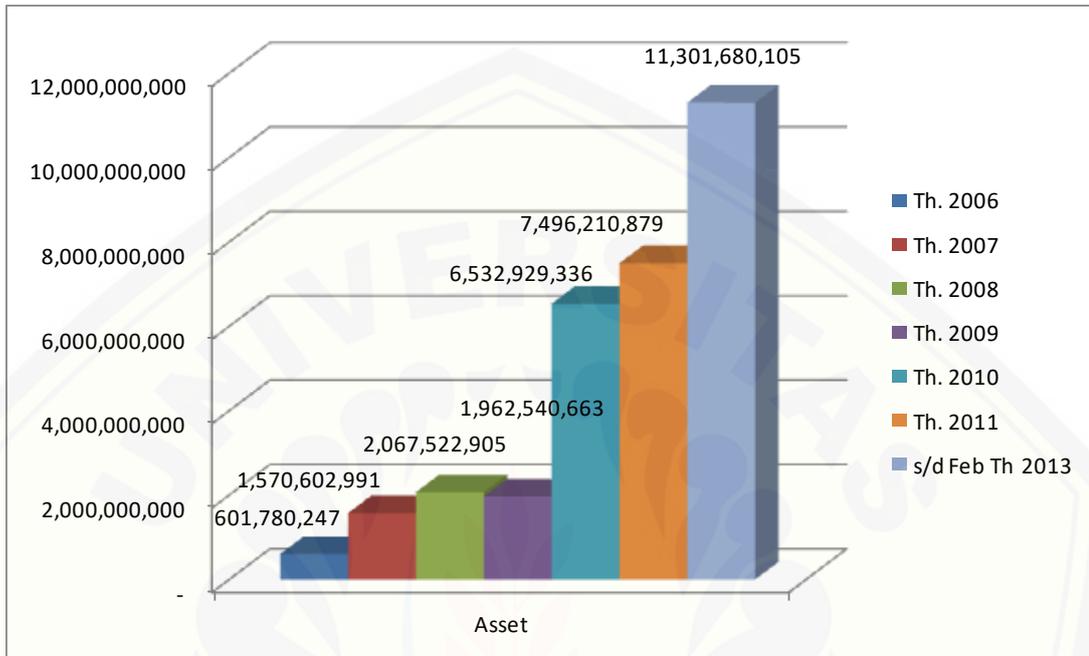


Sumber: data mentah diolah

Gambar 4.7 Perkembangan Pendapatan, Biaya, dan SHU LKMM di Kabupaten Jember Tahun 2006 – Februari 2013

Data tentang asset KLMM (Bank gakin) yang terhimpun sampai dengan tahun 2010. Asset tahun 2006 sebesar Rp 601.780.247,-; tahun 2007 sebesar Rp 1.570.602.999,-; tahun 2008 sebesar Rp 2.067.522.905,-; tahun 2009 sebesar Rp 1.962.540.663,-; serta tahun 2010 sebesar Rp 6.532.929.336,-; tahun 2011

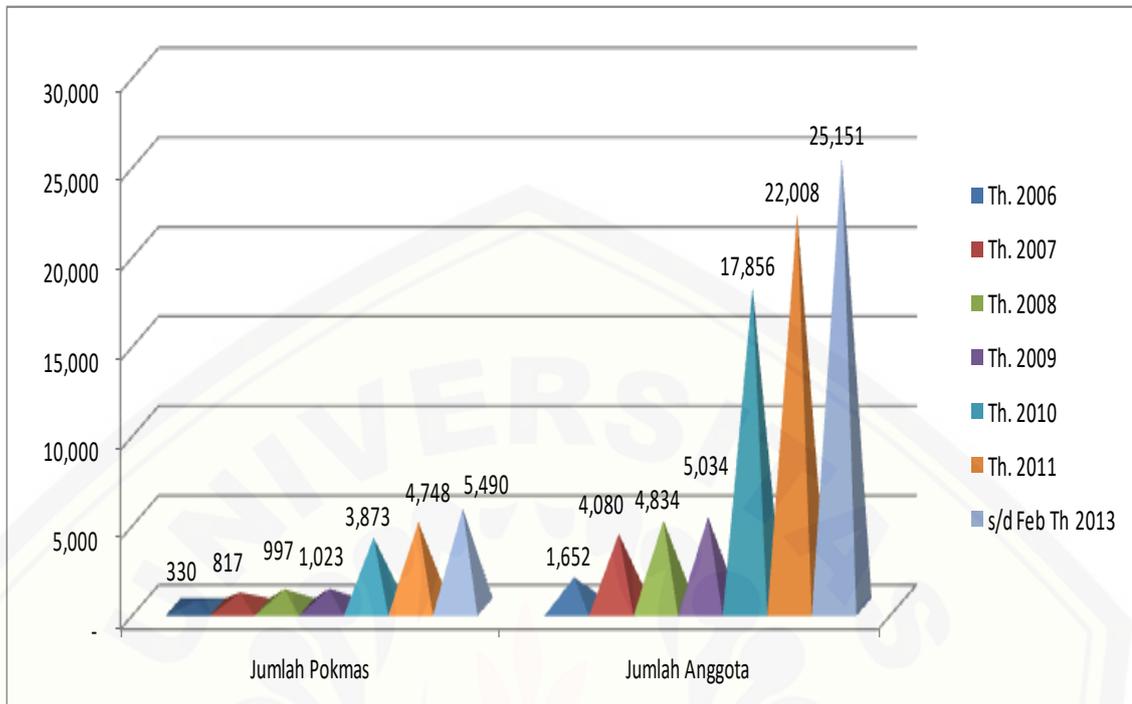
sebesar Rp 7.532.929.336,- serta sampai dengan Februari 2013 sebesar 11.301.680.105 (Gambar 4.8).



Sumber: data mentah diolah

Gambar 4.8 Data Perkembangan Total Assets LKMM/Bank Gakin Kabupaten Jember Tahun 2006 – Februari 2013

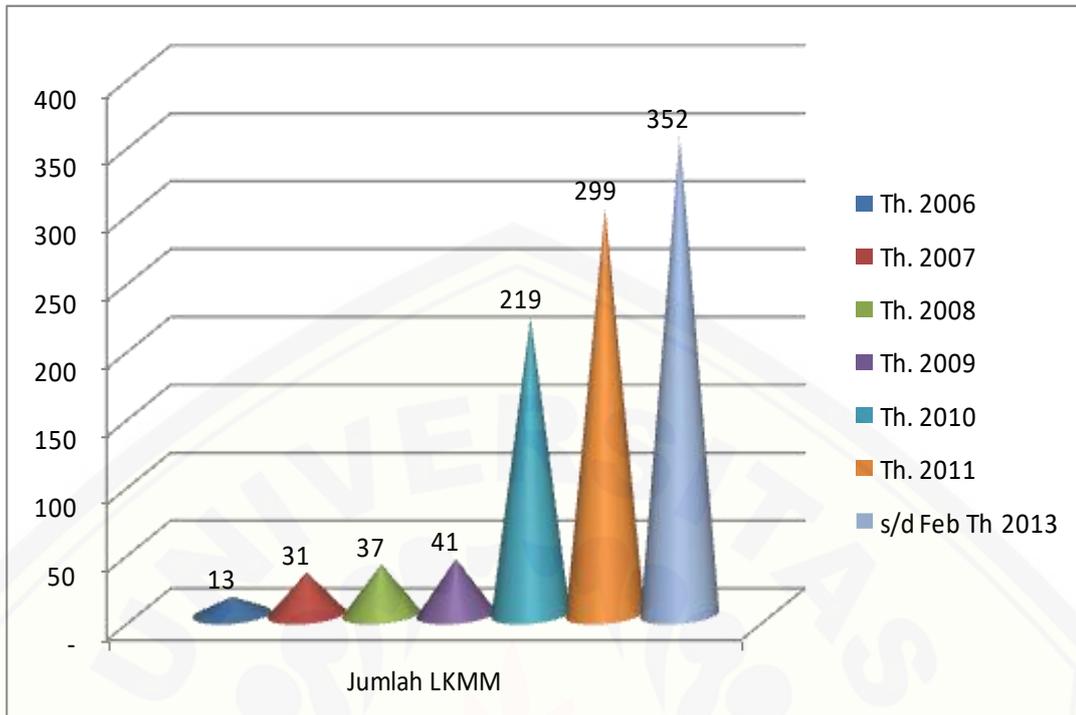
Berikut Gambar 4.9 tentang banyaknya Pokmas dan Anggota LKMM di Kabupaten Jember tahun 2006 – Februari 2013. Tren dari pokmas selama kurun waktu tersebut selalu meningkat jumlahnya, yakni tahun 2006 sebanyak 330 unit, tahun 2007 sebanyak 817 unit, tahun 2008 sebanyak 997 unit, tahun 2009 sebanyak 1.023 unit, tahun 2010 sebanyak 3.873 unit, tahun 2011 sebanyak 4.748, serta sampai dengan Februari 2013 sebanyak 5.490 unit. Sementara jumlah anggota LKMM selama kurun waktu yang sama juga trennya meningkat terus jumlahnya, yakni tahun 2006 sebanyak 1.652 orang, tahun 2007 sebanyak 4.080 orang, tahun 2008 sebanyak 4.834 orang, tahun 2009 sebanyak 5.034 orang, tahun 2010 sebanyak 17.856 orang, 2011 sebanyak 22.008 orang, serta sampai dengan Februari 2013 sebanyak 25.151 orang.



Sumber: data mentah diolah

Gambar 4.9 Banyaknya Kelompok Masyarakat dan Anggota di Kabupaten Jember Tahun 2006 – Februari 2013

Banyaknya LKMM/Bank Gakin di Kabupaten Jember dari tahun 2006 – Februari 2013 dapat dilihat dalam Gambar 4.10. Terjadi lonjakan jumlah yang tinggi di tahun 2010 – Februari 2013. Selengkapnya adalah sebagai berikut: tahun 2006 sebanyak 13 unit, tahun 2007 sebanyak 31 unit, tahun 2008 sebanyak 37 unit, tahun 2009 sebanyak 41 unit, tahun 2010 sebanyak 219 unit, tahun 2011 sebanyak 299 unit, dan sampai dengan Februari tahun 2013 sebanyak 352 unit.

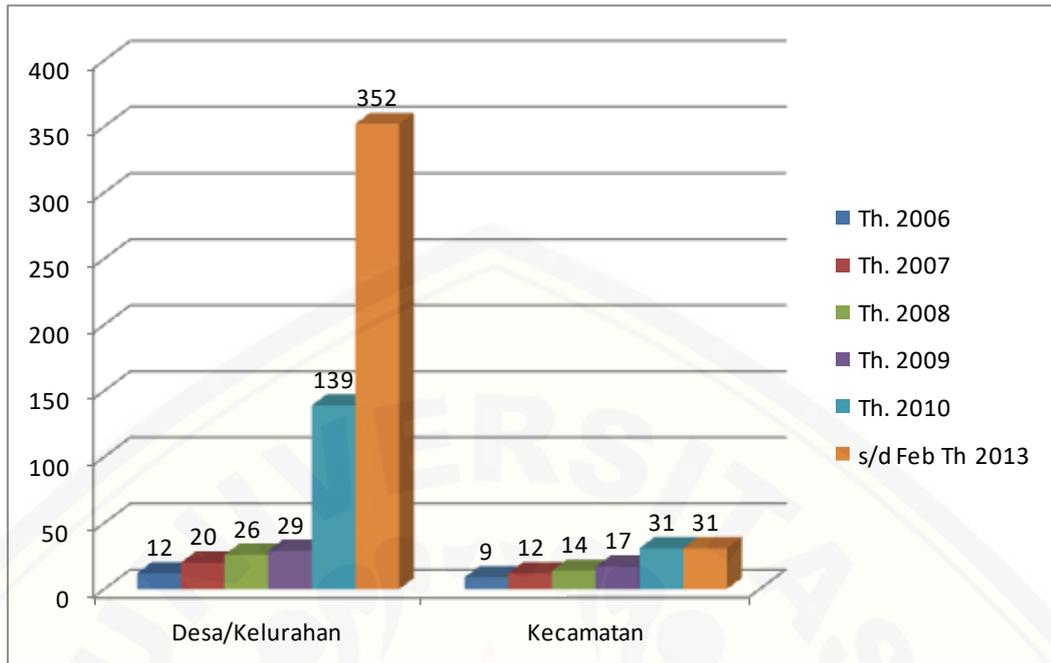


Sumber: data mentah diolah

Gambar 4.10 Jumlah LKMM/Bank Gakin di Kabupaten Jember Tahun 2006 – Februari 2013

Sejumlah LKMM tersebut di atas tersebar ke dalam dusun, desa/kelurahan, serta kecamatan. Berturut-turut dari tahun 2006 – 2010 adalah keberadaan LKMM yaitu di: 12 desa/kelurahan, 20 desa/kelurahan, 26 desa/kelurahan, 29 desa/kelurahan, tahun 2010 sebanyak 139 desa/kelurahan, serta sampai dengan Februari tahun 2013 sebanyak 352 desa/kelurahan.

Sementara keberadaan LKMM di sejumlah kecamatan berturut-turut dari tahun 2006 – 2010 adalah di: 9 kecamatan, 12 kecamatan, 14 kecamatan, 17 kecamatan, dan tahun 2010 - Februari 2013 berada di 31 kecamatan. Kondisi ini secara konkrit dapat dilihat di Gambar 4.11.



Gambar 4.11 Banyaknya LKMM Menurut Tingkat Dusun/Lingkungan, Desa/ Kelurahan, serta Kecamatan di Kabupaten Jember Tahun 2006 – 2010

4.4.2 Sistem Rekrutmen Pengurus LKMM

Pengurus LKMM yang ada di Kabupaten Jember mayoritas terdiri dari tiga personel, yaitu 1) koordinator, 2) juru bayar atau kasir, dan 3) juru buku atau sekretaris. Sistem rekrutmen dari pengurus sejak awal hingga sekarang ini dilakukan secara *grounded*, ditunjuk oleh fasilitator atas dasar informasi dari perangkat desa setempat, sehingga yang dipilih adalah orang-orang yang memang secara rata-rata memiliki kelebihan dibanding dengan yang lain yaitu yang cacat sosialnya paling sedikit. Hal ini dilakukan agar para pengurus dapat mengemban amanat, sehingga target atau tujuan didirikannya LKMM ini dapat terwujud sesuai dengan niat awalnya.

4.4.3 *Succes Story* LKMM dan Anggota di Kabupaten Jember

a. *Succes Story* LKMM di Kabupaten Jember

Kisah sukses LKMM di Kabupaten Jember relatif merata di kawasan Selatan, akan tetapi di kawasan Utara relatif sedikit apabila dibanding dengan kawasan Selatan. Bukan berarti kawasan Utara tidak ada sama sekali yang sukses. Berikut adalah kisah LKMM yang berada di kawasan Jember Utara, LKMM Amanah namanya. LKMM ini beralamat di Dusun Tegal Lo, Desa Biting Kecamatan Arjasa, telpon 0331 7769335. Koordinatonya bernama Suwanto, 44 tahun, pendidikan terakhir SLTA. LKMM amanah terdiri dari 63 kelompok masyarakat dengan anggota sebanyak 289 orang. Dana yang keluar masuk ke LKMM dari atau untuk anggota dipotong 2%, 1 persen untuk administrasi, 1% untuk premi asuransi. Sistem yang diterapkan tersebut namanya “Jaminan Resiko Anggota (JAMRESTA)”.

Karena banyak anggota yang aktif, otomatis membutuhkan dana yang besar pula, sementara modal yang diperoleh dari Pemda hanya sebesar Rp 25 juta. Berbagai upaya dilakukan untuk mencari dana pendamping dari bank pemerintah untuk memenuhi permintaan anggota, akan tetapi hasilnya nihil. Akhirnya LKMM ini melakukan pinjaman di bank swasta dan akhirnya berhasil. Jadi dana yang dioperasionalkan tidak hanya terbatas dana yang berasal dari bantuan Pemda saja, akan tetapi dari sumber yang lainnya. Pinjaman yang diberikan kepada anggota antara Rp 100.000,- hingga Rp 5 juta.

Ada berbagai produk yang dihasilkan oleh LKMM ini, antara lain: 1) **‘Sipintar (Simpanan Petani Regional)’**. Produk ini merupakan simpanan sukarela bagi kelompok petani, dapat diambil sewaktu-waktu dengan bunga bank sebesar 10% per tahun; 2) **‘Sihara (Simpanan Hari Raya)’**. Simpanan ini merupakan simpanan berjangka, dan hanya boleh diambil pada saat hari raya. Besaran simpanannya Rp 100.000,- – Rp. 1 juta diberi bunga sebesar 5% per tahun, sedang yang simpanannya antara Rp 1 juta – Rp 10 juta diberikan bunga sebesar 8% per tahun; 3) **‘Kupertar (Kredit Usaha Pertanian)’**. Kredit ini

diperuntukkan bagi petani dengan menggunakan agunan. Bunga sebesar 10% per 4 bulan. Tiap bulan petani hanya berkewajiban membayar bunganya saja, akan tetapi pokok pinjaman dan bunga terakhir dibayarkan pada saat panen; 4) **'Kusuma (Kredit Usaha Masyarakat)'**. Kredit ini diberikan kepada masyarakat yang memiliki usaha, dan pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur tiap bulan. Permohonan kredit syaratnya harus ada agunan. Bunga yang dikenakan adalah sama dengan Kusuma, yaitu sebesar 10% untuk 4 bulan; yang terakhir 5) **'KUM RTM (Kredit Usaha Mikro Rumat Tangga Miskin)'**. Kredit ini diberikan sesuai dengan program dana hibah Pemda untuk LKMM, yaitu dengan bunga 0,5% perminggu serta tidak menggunakan jaminan. Kredit yang terakhir inilah yang murni dioperasionalkan dari bantuan Pemda.

Dalam perjalanannya LKMM Amanah banyak membutuhkan dana untuk perputaran usahanya. Hanya bermodalkan Rp 25 juta yang diperoleh dari Pemda Jember tidak memadai. Berusaha untuk meminjam ke bank pemerintah tidak ada hasil karena alasan tidak berbadan hukum. Untuk itulah maka LKMM Amanah ini kemudian dalam perjalanan sejarahnya melakukan merger dengan **'KOPWAN Amanah'**, sehingga kalau membutuhkan dana pendamping bisa diupayakan dari bank swasta lain, sekalipun dengan bunga yang lebih tinggi dibandingkan dengan bunga yang dikenakan untuk KUM RTM.

Kisah sukses juga dialami oleh LKMM Krajan Kidul, Sumberejo, Ambulu yang dikoordinasi oleh Ibu Nanik Mulyaningsih. Sama halnya dengan LKMM Amanah, pengurus memperoleh insentif bulanan dan tahunan. Insentif tahunan diperoleh dari keuntungan usaha. 30% untuk pengurus, 10% untuk dana pendidikan, 10% untuk dana sosial, 10% untuk dana Pokmas, serta sisanya 40% sebagai dana cadangan.

LKMM Krajan Kidul terdiri dari 105 anggota aktif yang terbagi ke dalam 21 Pokmas. Sampai sekarang masih berjalan lancar sekalipun diakui oleh koordinatornya bahwa fasilitatornya sudah tidak aktif lagi melakukan pendampingan.

b. *Succes Story* Anggota LKMM di Kabupaten Jember

Banyak kisah sukses yang dialami oleh masyarakat setelah tergabung menjadi anggota LKMM, selaku nasabah yang membutuhkan pendanaan dalam usahanya. sekalipun begitu, masih ada pula yang tidak berhasil walau persentasenya sangat kecil. Berikut akan disajikan penggalan-penggalan kisah sukses anggota LKMM dalam mengembangkan usaha, sehingga menyebabkan Kabupaten Jember memperoleh MDGs Award karena program ini.

Ibu Atik adalah anggota Pokmas RTM atau Pengusaha Mikro Rumah Tangga Miskin yang tergabung dalam LKMM **Krajan Patrang** Lingkungan Krajan Patrang Kelurahan Patrang Kecamatan Patrang Kabupaten Jember. LKMM **Krajan Patrang** kini telah mampu memenuhi layanan pinjaman dengan kemudahan dan bagi hasil yang rendah serta persyaratan yang mudah, sehingga membantu merangsang dinamika ekonomi anggotanya. Inilah manfaat dari Program Kerja Pemerintah Kabupaten Jember dalam rangka pemberdayaan Usaha Mikro Rumah Tangga Miskin yang ditopang modal Donasi/Hibah dari Pemerintah Kabupaten Jember via Bank Jatim Cabang Jember sebesar Rp 25.000.000,- yang bertujuan untuk: 1) memberikan jaminan dan kelangsungan usaha anggota yang tergabung dalam Pokmas RTM; 2) terwujudnya pelayanan simpan pinjam yang berorientasi kepada pemberian kemudahan dan keringanan beban jasa/bagi hasil; serta terwujudnya pengusaha mikro yang tangguh dan mandiri.

Toko Jaya Lestari berada di jalan Mangga Nomor 19 Krajan Patrang Jember. Pemiliknya akrab dipanggil Bu Atik yang lahir 19 Juli 1962 dengan nama Jayatiningsih. Toko pracangannya adalah usaha rumahan yang didirikan bersama suaminya Pak Herman. Selain pracangan, Bu Atik juga menerima pesanan makanan atau catering. Usahanya sudah mencapai penghasilan 2 juta per bulan. Bu Atik ingin menambah modal agar meningkatkan penghasilannya. Maka ia bergabung dengan LKMM Krajan Patrang yang memberi pinjaman modal

sebesar 500 ribu rupiah. Dengan usaha sungguh-sungguh, kini penghasilannya meningkat menjadi 2,2 juta rupiah per bulan.

Harapan dari Bu Atik, bila LKMM bertambah maju dan besar, maka akan bisa memudahkan anggotanya untuk memperoleh modal, khususnya anggota yang lancar cicilannya. Ia berharap, “Semoga ke depan pinjamnya bisa lebih banyak lagi. Kalau tokonya besar, bisa nggak pinjam sampai 5 juta dengan perbaikan cicilan 1 bulan sekali..he he.”



Gambar 4.13 Anggota LKMM Krajan Patrang

Bu Yuli Sundari adalah anggota Pokmas yang tergabung dalam LKMM CANGKRING Lingkungan Cangkring Kelurahan Patrang Kecamatan Patrang Kabupaten Jember. Bu Yuli Sundari memiliki usaha warung pracangan di rumahnya jalan dr. Subandi gang 2 nomor 146. Suami Pak Subagio ini sudah lama berjualan untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Bahkan untuk menambah pemasukan, ia pun menerima jahitan dan pesanan makanan. Penghasilan bulanannya sebelum menjadi anggota LKMM adalah sebesar 700 ribu rupiah per bulan.

Keinginan menambah penghasilan terus diusahakan Bu Yuli. Akhirnya ia dikenalkan dengan LKMM Cangkring Patrang untuk meminjam dana tambahan modal usahanya. Proses survey pun dilakukan dan ia mendapatkan pinjaman 250 ribu rupiah. Ternyata penghasilannya bertambah dan ia mengajukan tambahan modal lagi. Karena disiplin dan lancar mencicil pembayaran kembali tiap minggu ke LKMM, maka keinginan Bu Yuli dipenuhi dengan penambahan modal menjadi sebesar 500 ribu rupiah.

Harapan dari Bu Yuli: “Alhamdulillah pinjaman modal ini bisa diharapkan menambah penghasilan. Dulu 700 ribu rupiah sekarang bisa 900 ribu rupiah per bulan. Harapan kepada LKMM agar saya bisa nambah pinjaman lagi. Dibandingkan dengan Bank Titil atau Abang Harian, LKMM ini termasuk ringan bagi hasilnya,” begitu harap Bu Yuli dan ia siap *gethok tular* kepada teman-temannya.



Gambar 4.13 Anggota LKMM Cangkring Patrang

Ibu wahyu adalah anggota LKMM Krajan Kidul Kecamatan Ambulu yang memiliki usaha toko pracangan. Ibu Wahyu merasakan betul manfaat bergabung dalam LKMM Krajan Kidul. Sebelumnya, dengan modal seadanya, Ibu Wahyu

berhasil meraup penghasilan sehari hanya Rp 200.000,-. Setelah tiga tahun bergabung, LKMM sekarang sudah percaya dengan kemampuan Ibu Wahyu sehingga pinjaman yang digulirkan mencapai Rp 2 juta untuk mengembangkan usaha. Sekarang kondisinya sudah meningkat pesat dibanding sebelum Bu Wahyu bergabung dengan LKMM Krajan Kidul. Penghasilan yang diperoleh sekarang berkisar antara Rp 800.000,- -hingga Rp 900.000,- pada hari-hari biasa. Akan tetapi akan meningkat tajam hingga Rp 2 juta apabila bulan Ramadhan tiba.

Harapan Ibu Wahyu adalah “saya pinggiin banget dapet pinjaman untuk membeli mesin giling tepung, kopi, dan bumbu-bumbuan, karena di dekat warung saya belum ada yang punya, sehingga kalau mau nggilingkan tepung agak jauh tempatnya”.

4.4.4 Identifikasi Kondisi Internal dan Eksternal LKMM di Kabupaten Jember

Banyaknya LKMM yang ada di Kabupaten Jember hingga bulan Februari tahun 2013 mencapai 352 unit dengan anggota kurang lebih sebanyak 25.151 jiwa yang tersebar ke dalam 5.490 Pokmas. Hal ini menunjukkan perkembangan yang luar biasa dibanding dengan awal dibentuknya LKMM itu sendiri, yang hanya berjumlah 13 unit dengan anggota sebanyak 1.652 jiwa serta tersebar dalam 330 Pokmas. Hal ini menunjukkan suatu prestasi tersendiri bagi Kabupaten Jember dibanding dengan kabupaten yang lain. Akan tetapi terlepas dari itu semua, masih ada pula kekurangan di sana sini sekalipun itu relatif kecil.

Berikut adalah identifikasi kondisi internal dari LKMM di Kabupaten Jember.

a. Kekuatan (*Strenght*)

1. Struktur organisasinya jelas dan sesuai dengan keberadaan LKMM
2. Keanggotaan bersifat sukarela
3. Baiknya citra LKMM di mata masyarakat
4. Resiko kurangnya anggota kecil

5. Biaya bunga relatif kecil dibanding dengan badan usaha lain
6. Kepengurusan dilakukan secara *grounded*.
7. Memungkinkan unit usaha yang dapat dikelola banyak
8. Komitmen pengurus untuk memajukan usaha LKMM

b. **Kelemahan (*Weakness*)**

1. Belum berbadan hukum
2. kinerja LKMM masih banyak yang jauh dari harapan
3. Lemahnya struktur permodalan LKMM
4. Lemahnya pengelolaan atau manajemen usaha LKMM
5. Kurangnya pengetahuan bisnis dan ketrampilan teknis dalam bidang usaha yang dilakukan
6. Kurang memadainya profesionalisme SDM di LKMM
7. Kurangnya inovasi dari pengelola LKMM
8. Kurangnya penguasaan teknologi

Berikut adalah identifikasi kondisi eksternal dari LKMM di Kabupaten Jember.

c. **Peluang (*Opportunity*)**

1. Adanya perhatian yang diprioritaskan oleh pemerintah terhadap LKMM.
2. Kemauan politik yang kuat dari pemerintah dan tuntutan masyarakat untuk lebih membangun LKMM.
3. Kondisi ekonomi masyarakat cukup mendukung eksistensi LKMM.
4. Industrialisasi membuka peluang difersifikasi usaha di bidang agrobisnis, agroindustri dan industri pedesaan sesuai dengan struktur perekonomian Jember.
5. Adanya peluang pasar bagi produk yang dihasilkan LKMM.
6. Adanya investor yang ingin bekerjasama dengan koperasi.
7. Dukungan kebijakan dari pemerintah.

8. Daya beli masyarakat tinggi.

d. Ancaman (*Treaths*)

1. Semakin ketatnya persaingan usaha
2. Terbatasnya jumlah kredit yang dialokasikan LKMM
3. Masih kurangnya kepercayaan untuk bekerjasama dengan pelaku ekonomi lain
4. terbatasnya penyebaran dan penyediaan teknologi informasi bagi LKMM
5. Kurangnya kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang LKMM
6. Ancaman pasar bebas.
7. Kurang memadainya infrastruktur (sarana dan prasarana)
8. Menurunnya daya beli masyarakat.

Dari identifikasi yang dilakukan kemudian faktor-faktor tersebut dimasukkan ke dalam kuadran sebagai berikut:

Tabel 4.1 Kuadran SWOT LKMM Di Kabupaten Jember

INTERNAL FAKTORS	EKSTERNAL FAKTORS	The SWOT Analisis
<p style="text-align: center;">STHRENGTHS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Struktur organisasinya jelas dan sesuai dengan keberadaan LKMM 2. Keanggotaan bersifat sukarela 3. Baiknya citra LKMM di mata masyarakat 4. Resiko kurangnya anggota kecil 5. Biaya bunga relatif kecil dibanding dengan badan usaha lain 6. Kepengurusan dilakukan secara <i>grounded</i>. 7. Memungkinkan unit usaha yang dapat dikelola banyak 8. Komitmen pengurus untuk memajukan usaha LKMM 	<p style="text-align: center;">OPPORTUNITIES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya prioritas perhatian dari pemerintah 2. Kemauan politik yang kuat dari pemerintah dan tuntutan masyarakat untuk lebih membangun LKMM. 3. Kondisi ekonomi masyarakat cukup mendukung eksistensi LKMM. 4. Industrialisasi membuka peluang diversifikasi usaha sesuai dengan struktur perekonomian Jember. 5. Adanya peluang pasar bagi produk yang dihasilkan LKMM. 9. Adanya investor yang ingin bekerjasama dengan LKMM. 10. Dukungan kebijakan dari pemerintah. 11. Daya beli masyarakat tinggi. 	POSITIVE FACTORS

WEAKNESSES	THREATS	NEGATIVE FACTORS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum berbadan hukum 2. Kinerja LKMM masih banyak yang jauh dari harapan 3. Lemahnya struktur permodalan LKMM. 4. Lemahnya pengelolaan atau manajemen usaha LKMM. 5. Kurangnya pengetahuan bisnis dan ketrampilan teknis dalam bidang usaha yang dilakukan 6. Kurang memadainya profesionalisme SDM di LKMM. 7. Kurangnya inovasi dari pengelola LKMM. 8. Kurangnya penguasaan teknologi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin ketatnya persaingan usaha 2. Terbatasnya jumlah kredit yang dialokasikan LKMM 3. Masih kurangnya kepercayaan untuk bekerjasama dengan pelaku ekonomi lain 4. terbatasnya penyebaran dan penyediaan teknologi informasi 5. Kurangnya kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang LKMM 6. Ancaman pasar bebas. 7. Kurang memadainya sarana dan prasarana 8. Menurunnya daya beli masyarakat. 	

4.4.5 Strategi Kebijakan Peningkatan Kinerja LKMM di Kabupaten Jember

Dalam rangka pelaksanaan kebijakan untuk mencapai berbagai sasaran di atas, disusun program peningkatan kinerja LKMM, terdiri atas program pokok dan program penunjang yang dilaksanakan baik oleh pemerintah maupun oleh LKMM dan anggota. Program pokok meliputi program pendidikan, pelatihan dan penyuluhan bagi pengurus maupun anggota LKMM; program peningkatan dan perluasan usaha LKMM; program kerja sama antarLKMM dan kemitraan usaha; dan program pemantapan kelembagaan LKMM. Adapun program penunjang meliputi program pembangunan LKMM di daerah tertinggal; program pengembangan informasi perLKMM-an; program penelitian dan pengembangan LKMM; program pembinaan dan pengembangan pemuda di bidang LKMM; program peranan wanita di bidang LKMM; dan program pengembangan status hukum di bidang LKMM. Program pokok dan program penunjang tersebut bertujuan untuk mengembangkan kinerja LKMM, terutama yang memiliki keterkaitan langsung dengan kepentingan anggotanya.

a. Program Pokok

a.1. Program Pendidikan, Pelatihan dan Penyuluhan

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kewirausahaan, profesionalisme, keterampilan dan wawasan para pengurus maupun anggota, termasuk kemampuan manajemen dan kemampuan memanfaatkan, mengembangkan, dan menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi sehingga mampu meningkatkan produktivitas dan efisiensi usahanya serta mampu memanfaatkan dengan sebaik-baiknya peluang yang terbuka bagi pengembangan kegiatan usaha baru. Hal demikian akan mendorong tumbuh dan berkembangnya motivasi masyarakat luas, sehingga LKMM benar-benar mampu menjadi semangat usaha masyarakat. Selain itu, program ini juga bertujuan untuk meningkatkan profesionalisme, pengetahuan, dan keterampilan, serta rasa pengabdian dan tanggung jawab para pembina LKMM agar efisiensi dan efektivitas pembinaan LKMM makin meningkat. Sedangkan program penyuluhan anggota LKMM bertujuan menumbuhkan rasa ikut memiliki dan ikut bertanggung jawab dari seluruh lapisan masyarakat untuk mewujudkan LKMM menjadi gerakan nasional.

Program ini dilaksanakan terutama dengan kegiatan sebagai berikut:

- 1) menyediakan dan mengembangkan prasarana dan sarana pendidikan, pelatihan, penyuluhan, magang, serta bimbingan dan konsultasi usaha yang memadai;
- 2) meningkatkan pemahaman tentang peran LKMM bagi anggota tentang hak dan kewajibannya sebagai pemilik dan sekaligus pengguna jasa LKMM, antara lain melalui penyuluhan dan pelatihan keterampilan usaha; kegiatan ini didukung dengan penyempurnaan materi dan metode pelaksanaan pendidikan anggota agar lebih meningkatkan peran serta mereka;
- 3) meningkatkan produktivitas usaha anggota melalui kelompok untuk mengoptimalkan potensi usaha perseorangan anggota;
- 4) meningkatkan pendidikan tentang LKMM bagi pengurus/pengelola usaha

melalui penyuluhan, pelatihan manajemen, dan keterampilan usaha, praktek kerja (magang), studi banding, dan bimbingan penyusunan kelayakan usaha terapan yang memanfaatkan teknologi tepat guna;

- 5) meningkatkan pelatihan dan penataran perLKMM-an bagi fasilitator, kader, serta wanita, pemuda, dan kelompok strategis lainnya yang berpotensi menjadi motivator LKMM;
- 6) meningkatkan pendidikan dan pelatihan bagi pembina LKMM, termasuk petugas konsultan lapangan;
- 7) meningkatkan pelatihan, bimbingan dan penyuluhan teknis, serta penyediaan informasi teknologi dalam rangka alih teknologi;
- 8) meningkatkan pelayanan konsultasi manajemen bagi LKMM;
- 9) mengembangkan sistem balas jasa yang menarik bagi pengelola LKMM;
- 10) mewujudkan proses kaderisasi yang sehat untuk melaksanakan kegiatan pendidikan, pelatihan, dan penyuluhan tentang LKMM; dan
- 11) memasyarakatkan LKMM melalui penyuluhan tentang LKMM untuk mewujudkan LKMM menjadi gerakan nasional.

a.2 Program Pengembangan Lembaga Keuangan dan Pembiayaan LKMM

Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemupukan modal dan meningkatkan kemampuan memanfaatkan modal, dalam rangka menyetatkan struktur permodalan LKMM.

Program ini ditempuh terutama dengan kegiatan sebagai berikut:

- 1) meningkatkan fasilitas pembiayaan dan jaminan pembiayaan yang dibutuhkan LKMM dan anggotanya;
- 2) mengembangkan lembaga keuangan LKMM, antara lain LKMM simpan pinjam, LKMM bank perkreditan rakyat, LKMM pembiayaan, dan LKMM asuransi;
- 3) memberikan bimbingan dan penyuluhan kepada anggota LKMM untuk meningkatkan pemupukan modal sendiri, terutama yang berasal dari simpanan anggota dan

- dana cadangan, serta pelatihan untuk meningkatkan kemampuan penyusunan kelayakan usaha dan pemanfaatan modal LKMM;
- 4) memberikan bimbingan dan kemudahan bagi LKMM yang telah berkembang dan maju untuk melakukan diversifikasi produk; dan
 - 5) mendorong pemupukan modal penyertaan pada LKMM, baik yang bersumber dari pemerintah maupun dari masyarakat.

a.3 Program Peningkatan dan Perluasan Usaha LKMM

Program ini bertujuan untuk meningkatkan pelayanan LKMM kepada anggotanya, antara lain dengan meningkatkan promosi usaha, menyediakan informasi peluang usaha dan pasar, mengembangkan jaringan pemasaran, melaksanakan misi dagang, menyediakan sarana dan prasarana pemasaran, memberikan bimbingan dan konsultasi pemasaran, serta memantapkan sistem distribusi.

a.4 Program Kerja Sama AntarLKMM dan Kemitraan Usaha

Program ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan LKMM, baik dalam aspek kelembagaan, yaitu antara lain meningkatkan pendidikan dan pelatihan, maupun dalam aspek usaha, antara lain memperkuat jaringan usaha LKMM, meningkatkan keterkaitan usaha, mempercepat proses alih teknologi, meningkatkan kepastian usaha, serta memperluas pemasaran hasil produksi LKMM.

Program ini dilaksanakan terutama dengan kegiatan sebagai berikut:

- 1) mengembangkan jaringan usaha LKMM yang lebih luas, antara lain di bidang konsumsi, produksi, pengolahan, pemasaran, dan permodalan;
- 2) mengenali potensi usaha LKMM dan badan usaha lainnya, yang didukung oleh penyediaan informasi usaha dan upaya promosi untuk mendorong terjalinnya hubungan kemitraan usaha dalam berbagai bentuk/pola, yang dilandasi oleh prinsip saling membutuhkan, saling menunjang dan saling

menguntungkan;

a.5 Program Pemantapan Kelembagaan LKMM

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas kelembagaan dan organisasi LKMM agar LKMM mampu tumbuh dan berkembang secara sehat, sesuai dengan jatidirinya menjadi wadah kepentingan bersama bagi anggotanya untuk memperoleh efisiensi kolektif, sehingga citra LKMM menjadi semakin baik. Dengan demikian, diharapkan kelembagaan dan organisasi LKMM, akan tertata dan berfungsi dengan baik; infrastruktur pendukung pengembangan LKMM semakin lengkap dan berkualitas; lembaga gerakan LKMM semakin berfungsi efektif dan mandiri; serta praktik ber-LKMM yang baik (*best practice*) semakin berkembang di kalangan masyarakat luas.

Program ini dilaksanakan terutama dengan kegiatan sebagai berikut:

- 1) Peninjauan dan penyempurnaan terhadap berbagai peraturan yang kurang kondusif bagi LKMM;
- 2) Penyuluhan per-LKMM-an kepada masyarakat luas disertai dengan pemyarakatan contoh-contoh LKMM sukses yang dikelola sesuai dengan nilai-nilai dan prinsip-prinsip organisasi usaha;
- 3) Peningkatan kualitas administrasi dan pengawasan pemberian badan hukum LKMM yang selama ini belum ada;
- 4) Pemberian dukungan untuk membantu penguatan dan kemandirian gerakan LKMM;
- 5) Pemberian dukungan dan kemudahan kepada gerakan LKMM untuk melakukan penataan dan penguatan organisasi untuk meningkatkan pelayanan anggota;
- 6) Pemberian dukungan dan kemudahan untuk pengembangan infrastruktur pendukung pengembangan LKMM di bidang pendidikan dan pelatihan, penyuluhan, penelitian dan pengembangan, keuangan dan pembiayaan, teknologi, informasi, promosi, dan pemasaran;

- 7) Pengembangan sisten pendidikan, pelatihan dan penyuluhan per-LKMM-an bagi anggota dan pengelola LKMM, calon anggota dan kader LKMM, terutama untuk menanamkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip LKMM dalam kehidupan, yang mengatur secara jelas adanya pembagian tugas dan tanggung jawab antara pemerintah daerah dan LKMM;
- 8) Penyediaan insentif dan fasilitasi dalam rangka pengembangan jaringan kerjasama usaha antar-LKMM;
- 9) Peningkatan kemampuan aparat pemerintah pusat dan daerah dalam melakukan penilaian dampak regulasi, kebijakan, dan program pembangunan LKMM;
- 10) Peningkatan kualitas penyelenggaraan koordinasi dalam perencanaan, pengendalian, monitoring, dan evaluasi pelaksanaan kebijakan dan program pemberdayaan LKMM dengan partisipasi aktif para pelaku dan instansi terkait.
- 11) mengembangkan sistem akuntansi LKMM untuk memperkuat kelembagaan LKMM seiring dengan makin luasnya usaha LKMM sehingga manajemenLKMM lebih transparan dan dapat diaudit;

b. Program Penunjang

b.1 Program Pembangunan LKMM di Daerah Pinggiran

Peran serta LKMM dalam upaya pembangunan daerah adalah dengan mendorong tumbuhnya kelompok usaha bersama yang produktif, dan selanjutnya diarahkan untuk berkembang menjadi koperasi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat setempat; serta meningkatkan kualitas dan kemampuan koperasi yang telah ada sehingga dapat meningkatkan mutu dan jangkauan pelayanan usahanya kepada anggota dan masyarakat di daerah tersebut.

Peningkatan kualitas dan kemampuan LKMM di daerah dilakukan terutama dengan kegiatan sebagai berikut:

- 1) meningkatkan kualitas SDM LKMM melalui pelatihan, magang, pendidikan, penyuluhan, dan studi banding; di samping itu, juga akan dilakukan penempatan tenaga kerja sukarela terdidik (TKST) serta tenaga sarjana dan terdidik lainnya pada LKMM di daerah, serta peningkatan dan pengembangan kemampuan tenaga penyuluh per-LKMM-an;
- 2) membangun prasarana dan sarana usaha LKMM, antara lain warung serba ada (waserda) untuk merangsang kegiatan ekonomi dan penyediaan berbagai kebutuhan masyarakat;
- 3) menyediakan bantuan modal kerja untuk mendukung kelancaran dan pengembangan usaha LKMM dan anggotanya;
- 4) meningkatkan peran serta LKMM dalam pemeliharaan dan peningkatan kesehatan masyarakat daerah pinggiran;
- 5) menyediakan informasi peluang usaha dan pasar; dan
- 6) meningkatkan peran serta LKMM dalam penyediaan energi listrik bagi masyarakat daerah pinggiran, yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai kebutuhan, termasuk untuk mendorong tumbuh kembangnya berbagai usaha produktif masyarakat.

b.2 Program Pengembangan Informasi Per-LKMM-an

Program ini bertujuan untuk menyempurnakan dan mengembangkan sistem informasi yang dibutuhkan LKMM, berupa jaringan informasi kelembagaan dan usaha yang antara lain, meliputi informasi tentang produk-produk yang dihasilkan oleh seluruh LKMM yang ada di tingkat dusun, desa, kecamatan, maupun kabupaten sehingga, informasi pemasaran tingkat kabupaten atau di tingkat lebih atas dapat diperoleh dengan mudah dengan penyediaan semacam portal LKMM. Hal ini akan mempermudah akses bagi LKMM untuk mengetahui pasar yang kosong terhadap produk yang dihasilkannya.

b.3 Program Penelitian dan Pengembangan LKMM

Program ini bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pengembangan LKMM terutama yang berkaitan dengan peningkatan kualitas SDM LKMM; peningkatan akses dan pangsa pasar LKMM; peningkatan akses terhadap sumber permodalan dan struktur permodalan LKMM; peningkatan kemampuan dan akses terhadap teknologi; pementapan kelembagaan, organisasi, dan manajemen; kemitraan usaha, baik antarLKMM maupun antara LKMM dengan pelaku ekonomi lainnya; serta melakukan pengkajian kebijakan untuk mewujudkan pembinaan LKMM secara otonom.

b.4 Program Pembinaan dan Pengembangan Pemuda di Bidang LKMM

Program ini dimaksudkan untuk mengembangkan kepeloporan generasi muda dalam pembangunan LKMM, serta pewarisan nilai, semangat, dan jiwa LKMM pada generasi penerus. LKMM bukan monopoli orang dewasa, sehingga para pemuda pun harus dibina sedini mungkin sehingga ada penerus di kemudian hari yang telah siap dengan kesadaran sendiri. Artinya mereka telah siap terjun dibanding dengan mereka yang tidak dibina sedini mungkin.

b.5 Program Peranan Wanita di Bidang LKMM

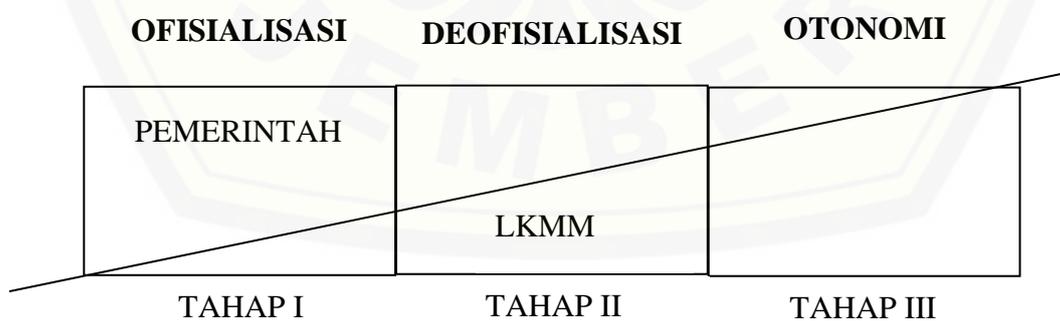
Program ini bertujuan untuk meningkatkan peranan wanita dalam pengembangan LKMM melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan serta pemberian kesempatan yang luas kepada kaum wanita untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan LKMM. Wanita pun perlu didorong untuk juga berkarya, sehingga dapat meningkatkan harkat dan martabat dari keluarga dengan cara melakukan kegiatan produktif di LKMM.

b.6 Program Pengembangan Hukum di Bidang LKMM

Mengingat LKMM belum merupakan lembaga yang berbadan hukum, maka program ini ditujukan untuk mengembangkan status hukum yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan LKMM sebagai badan usaha dan sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang tangguh, mandiri, berakar dalam masyarakat, serta mampu berperan di semua bidang usaha, terutama dalam kehidupan ekonomi rakyat. Program ini meliputi pula kegiatan penyusunan dan perumusan peraturan perundang-undangan di berbagai sektor yang mendukung pembangunan LKMM.

Akhirnya, peran pemerintah dalam membina dan mengembangkan LKMM seyogyanya perlu memperhatikan kebebasan bagi LKMM untuk mengatur kehidupannya sendiri agar LKMM mampu mewujudkan pelaksanaan prinsip LKMM. Pemerintah turun tangan sebatas memberikan pengamanan, bimbingan dan pengarahan yang bertujuan agar LKMM mampu menyelesaikan permasalahannya sendiri. Pemerintah cukup pada tindakan yang sesuai asas “tut wuri handayani” (di belakang memberi kekuatan).

Terkait dengan hal tersebut, maka wujud peran pemerintah melalui pentahapan pembinaan koperasi yang mencakup tahap ofisialisasi, tahap deofisialisasi dan tahap otonomi.



Gambar 4.14 Tahapan Otonomi LKMM

c. Analisis Kualitatif SWOT LKMM di Kabupaten Jember

Strategi kombinasi antara Kekuatan dan peluang (S-O), antara kekuatan dengan ancaman (S-T), antara kelemahan dengan peluang (W-O), serta antara kelemahan dengan ancaman (W-T) dapat disarikan ke dalam Tabel 4.4. Hal ini merupakan rincian dari program pokok (point a) dan program penunjang (point b) yang telah dikemukakan sebelumnya.

Tabel 4.2 Ringkasan Strategi S-O, S-T, W-O, dan W-T LKMM di Kabupaten Jember

EXTERNAL INTERNAL	OPPORTUNITY (O)	THREATS (T)
STRENGTH (S)	<p>(S-O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Program peningkatan dan perluasan usaha LKMM (penjabaran point a.3) - Program pengembangan informasi LKMM (penjabaran point b.2) - Program penelitian dan pengembangan LKMM (penjabaran point b.3) 	<p>(S-T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Program pembangunan LKMM di daerah pinggiran (penjabaran point b.1) - Program pembinaan dan pengembangan (penjabaran point b.4) - Program peranan wanita di bidang LKMM (penjabaran point b.5)
WEAKNESS (W)	<p>(W-O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Program pengembangan lembaga keuangan dan pembiayaan LKMM (penjabaran point a.2) - Program pemantapan kelembagaan LKMM (penjabaran point a.5) 	<p>(W-T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Program pendidikan, pelatihan, dan penyuluhan LKMM (penjabaran point a.1) - Program kerjasama antar LKMM dan kemitraan usaha lain (penjabaran point a.4) - Program pengembangan hukum di bidang LKMM (penjabaran point b.6)

d. Analisis Kuantitatif SWOT LKMM di Kabupaten Jember

Berikut ini akan disajikan Tabel 4.5 tentang skor dan bobot LKMM di Kabupaten Jember

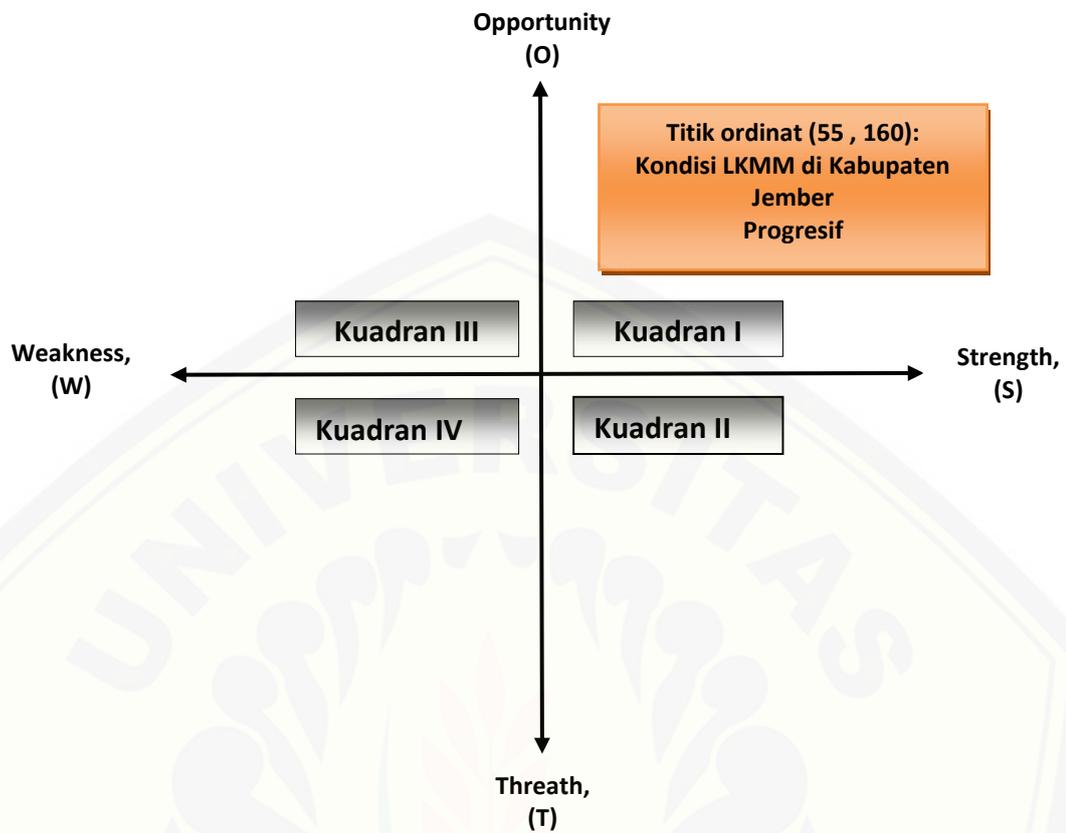
Tabel 4.5. Skor dan Bobot LKMM di Kabupaten Jember

No	STRENGTHS	SKOR	BOBOT (%)	TOTAL
1.	Struktur organisasinya jelas dan sesuai dengan keberadaan LKMM	7	10	70
2.	Keanggotaan bersifat sukarela	8	15	120
3.	Baiknya citra LKMM di mata masyarakat	8	15	120

4.	Resiko kurangnya anggota kecil	7	10	70
5.	Biaya bunga relatif kecil dibanding dengan badan usaha lain	8	10	80
6.	Kepengurusan dilakukan secara <i>grounded</i> .	7	15	105
7.	Memungkinkan unit usaha yang dapat dikelola banyak	7	10	70
8.	Komitmen pengurus untuk memajukan usaha LKMM	6	15	90
	Total Kekuatan		100	725
No	WEAKNESSES	SKOR	BOBOT (%)	TOTAL
1.	Belum berbadan hukum	6	15	90
2.	Kinerja LKMM masih banyak yang jauh dari harapan	7	15	105
3.	Lemahnya struktur permodalan LKMM	6	15	90
4.	Lemahnya pengelolaan atau manajemen usaha LKMM	7	15	105
5.	Kurangnya pengetahuan bisnis dan ketrampilan teknis dalam bidang usaha yang dilakukan	7	10	70
6.	Kurang memadainya profesionalisme SDM di LKMM	7	10	70
7.	Kurangnya inovasi dari pengelola LKMM	7	10	70
8.	Kurangnya penguasaan teknologi.	7	10	70
	Total Kelemahan		100	670
Selisih Total Kekuatan – Total Kelemahan = S – W = 725 – 670 = 55 (x)				
No	OPPORTUNITIES	SKOR	BOBOT (%)	TOTAL
1.	Adanya perhatian yang diprioritaskan oleh pemerintah terhadap LKMM	8	10	80
2.	Kemauan politik yang kuat dari pemerintah dan tuntutan masyarakat untuk lebih membangun LKMM.	7	15	105
3.	Kondisi ekonomi masyarakat cukup mendukung eksistensi LKMM.	8	15	120
4.	Industrialisasi membuka peluang diversifikasi usaha di bidang agrobisnis, agroindustri dan industri pedesaan sesuai dengan struktur perekonomian Jember.	6	10	70
5.	Adanya peluang pasar bagi produk yang dihasilkan LKMM.	7	10	70
6.	Dukungan kebijakan dari pemerintah	8	15	120
7.	Daya beli masyarakat tinggi.	8	10	80
8.	Adanya investor yang ingin bekerjasama dengan LKMM	6	15	90
	Total Peluang		100	735
No.	THREATS	SKOR	BOBOT	TOTAL
1.	Semakin ketatnya persaingan usaha	7	10	70
2.	Terbatasnya jumlah kredit yang dialokasikan LKMM	6	15	90
3.	Masih kurangnya kepercayaan untuk bekerjasama dengan pelaku ekonomi lain	6	15	90
4.	Terbatasnya penyebaran dan penyediaan teknologi informasi bagi LKMM	6	10	60

5.	Kurangnya kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang LKMM	6	15	90
6.	Ancaman pasar bebas.	7	10	70
7.	Kurang memadainya infrastruktur (sarana dan prasarana)	7	15	105
8.	Menurunnya daya beli masyarakat.	7	10	70
	Total Ancaman		100	575
Selisih Total Peluang – Total Ancaman = O – T = 735 – 575 = 160 (y)				

Dari hasil analisis kuantitatif SWOT, ternyata secara makro keberadaan LKMM di Kabupaten Jember berada pada titik ordinat (55 , 160), berarti terdapat dalam kuadran I (progresif), artinya LKMM di Kabupaten Jember menandakan bahwa kinerjanya sudah bagus sekalipun belum mempunyai badan hukum. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah ‘progresif’, artinya kembangkan terus LKMM dengan menambahkan sarana dan prasarana atau instrument apapun yang dibutuhkan bagi LKMM untuk diversifikasi dan ekspansi usaha, tidak hanya terbatas simpan pinjam saja, serta menyambut segala peluang yang datang, sehingga LKMM mampu tampil terdepan dalam urusan pemberdayaan usaha mikro masyarakat utamanya rumah tangga miskin. Kondisi LKMM di Kabupaten Jember apabila digambarkan adalah sebagai berikut (Gambar 4.15).



Gambar 4.15 Kuadran Kondisi LKMM di Kabupaten Jember

BAB 5 PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Ada beberapa hal yang dapat disimpulkan dari kondisi LKMM di Kabupaten Jember, yaitu.

1. Permasalahan klise yang terjadi hampir di semua LKMM yang disurvei adalah, kurangnya modal yang dikucurkan oleh pemerintah daerah, padahal calon anggota banyak yang mengantre untuk menjadi anggota dengan cara meminjam. Hal ini terjadi karena dana yang ada posisinya masih berputar di anggota lama, sehingga anggota baru harus menunggu pinjaman yang dikembalikan oleh anggota lama.
2. Ada perbedaan yang signifikan antara anggota LKMM di wilayah Jember Utara dengan Jember Selatan terkait dengan kewajiban mengangsur pinjaman. Di Jember Utara kesadaran anggota LKMM dalam mengangsur pinjaman relatif kurang dibandingkan dengan di wilayah Jember Selatan. Hal ini disebabkan oleh pemahaman yang keliru oleh banyak anggota mengenai dana yang digulirkan oleh LKMM. Mereka beranggapan bahwa dana tersebut tak ubahnya seperti BLT, sehingga dianggap cuma-cuma dan tidak ada kewajiban untuk mengembalikan.
3. Sistem rekrutmen pengurus LKMM saat pendirian tidak melalui proses seleksi secara langsung, akan tetapi dengan sistem *grounded*, yaitu fasilitator menunjuk langsung pengurus didasarkan atas informasi dari perangkat desa yang lebih paham terhadap karakteristik calon pengurus.

5.2. Saran

Ada temuan-temuan permasalahan yang terjadi di lapangan yang dapat dihimpun peneliti, sehingga dari temuan tersebut, diupayakan untuk dicarikan

jalan keluarnya. Adapun saran-saran demi perbaikan atau peningkatan kondisi LKMM adalah sebagai berikut:

1. Harus ada pembedaan kebijakan yang jelas terkait dengan kondisi masing-masing LKMM yang perkembangannya berbeda satu dengan yang lain setelah dilakukan monitor dan evaluasi di tahun-tahun terakhir.
2. Pemberian prioritas pendanaan tahap II kepada LKMM yang lancar perputaan dananya, sehingga calon anggota yang baru tidak perlu menunggu terlalu lama cicilan yang kembali dari anggota lama.
3. Besaran dana yang dikucurkan harus didasarkan atas lancar tidaknya dana kembali, juga atas dasar banyak sedikitnya anggota yang tergabung di dalam LKMM. Artinya dana yang dikucurkan antara satu LKMM dengan LKMM yang lain besarnya tidak sama.
4. Rekrutmen terhadap pengelola jangan hanya dengan cara *grounded* saja, akan tetapi dengan cara pemilihan secara demokratis dari para anggota LKMM sehingga akan diperoleh pengurus yang cacat sosialnya paling sedikit mengingat besarnya tanggung jawab yang harus diemban pengurus serta kecilnya kompensasi yang diperoleh karenanya, sehingga tidak ada celah bagi pengurus untuk menyelewengkan dana yang dikelola.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimus. 2005. *The Microfinance Institution*. Jakarta: Panitia Konggres Nasional LKMS BMT
- Amalia, E. 2009. *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam* Kelompok Swadaya Masyarakat
- Asian Development Bank (ADB), LKM (*microfinance*) adalah
- Asian Foundation*. 2002. *Microfinance Service in Indonesia: Survey of Institutions in 6 Provinces*
- Berger and Udell, (2002) dikatakan bahwa dalam penyaluran kredit usaha kecil oleh lembaga keuangan
- Booth, A. 1998. dalam kurun waktu 1800 – 2000, bangsa Indonesia telah mengalami ujian krisis ekonomi
- Budiantoro, Setyo. 2003, *RUU Lembaga Keuangan Mikro: Jangan Jauhkan Lembaga Keuangan dari Masyarakat*, Jurnal Keuangan Rakyat Tahun II, Nomor 8, Nopember 2003, Jogjakarta
- Darwin (Penyunting). 2003. *Model-Model Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: LIPI
- Madison, "Jurnal Ekonomi Rakyat", dalam website www.ekonomirakyat.org.
- Marzuki. 2000. *Metodologi Riset*. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia
- Miles, Matthew B and Huberman, Michael B. 1992. *Qualitative Data Analysis: A Source of New Methods*. London: Sage Publications.
- Muhammad. 2000. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta: UII Press
- Pearce, J. A. II, and Robinson, R. B. Jr. 1998, *Cases in Strategic Management, 4th edition*. Chicago: Richard D. Irwin, Inc.
- Retnadi, D. 2004. *Menengok Kebijakan UMKM di Malaysia*, Kompas, Sabtu, 16 Oktober 2004 Iman Sugema, *The Next Revolution*, paper pada Diskusi

Panel *Microfinance Revolution: 'Future Perspective for Indonesian Market'* Jakarta, 7 Desember 2004

Robinson, M. S. 1993. Beberapa Strategi yang Berhasil Untuk Mengembangkan Bank Pedesaan: Pengalaman dengan Bank Rakyat Indonesia 1970 - 1990, dalam *Bunga Rampai Pembiayaan Pertanian Pedesaan*, Sugianto (Ed.), Jakarta: Penerbit Institut Bankir Indonesia,

..... 2002. *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor, Vol. 1*. Washington: The World Bank, D. C. New York Open Society

Rudjito. 2003. Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Otonomi Daerah Guna Menggerakkan Ekonomi Rakyat dan Menanggulangi Kemiskinan: Studi Kasus Bank Rakyat Indonesia, *Jurnal Keuangan Rakyat Tahun II, Nomor 1, Maret 2003*

Tara, A. D. 2001. *Strategi Membangun Ekonomi Rakyat*. Jakarta: Nuansa Madani

Uchida, Udell dan Watanabe, (2007), dalam hasil studinya mengatakan bahwa sejalan dengan kondisi liberalisasi keuangan

Waya, K. 2005. Kredit Mikro Bukan Hibah, *Harian Kompas*, Selasa, 1 Maret 2005

Wahyudin, Didin. 2004. Key Success Factors In Microfinancing, paper pada Diskusi Panel *Microfinance Revolution: 'Future Perspective for Indonesian Market'*, Jakarta, 7 Desember 2004

Wono, W. W. 2005. Pemberdayaan Lembaga Keuangan Mikro Sebagai Salah Satu Pilar Sistem Keuangan Nasional: Upaya Konkrit Memutus Mata Rantai Kemiskinan, *Kajian Ekonomi dan Keuangan, Edisi Khusus Desember 2005*. Jakarta.

Yunus, M. 2007. *Bank Kaum Miskin, terjemahan Irfan Nasution*. Tangerang

<http://www.gemari.or.id/file/edisi114/gemari11434.pdf>

<http://induk-kud.com/en/revitalisasi-koperasi-ala-bank-gakin/>.

<http://surabaya.tribunnews.com/m/index.php/2013/02/02/umkm-jember-bentuk-160-bank-gakin-baru>

..... 2008. *Jember dalam Angka Tahun 2010*. Jember: Badan Pusat statistik

..... 2010. *Jember dalam Angka Tahun 2010*. Jember: Badan Pusat statistik

..... 2012. *Jember dalam angka, 2012*. Jember: Badan Pusat statistik

Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Jember, 2012).

