

Namun tidak Didukung Kualitas Jaminan

Kredit KUKM Secara Finansial Sangat Layak

Suwan di & Setia Mulyawan,

KREDIT bagi KUKM merupakan salah satu sumber dana untuk memperkuat modal usaha. Dana atau modal ibarat "darah" dalam tubuh (manusia). Bila kurang, dapat menyebabkan lemah tak berdaya, pucat pasi, dan tentu tidak produktif, sebaliknya bila berlebihan juga menyebabkan *overheating* juga menjadikan tidak produktif.

Kredit bagi kreditor (bank) merupakan sarana menempatkan (*lending*) dana agar menjadi produktif, dan dari fungsi aktif inilah bank mengais pendapatan. Keaktifan bank menyalurkan dana (kredit) kepada dunia usaha (sektor riil) termasuk KUKM berarti menjalankan fungsi sebagai lembaga intermediasi.

Dalam implementasi, ditengarai banyak hambatan dalam hal kredit. Hambatan itu datang umumnya bukan dari satu pihak, tetapi dua pihak, yaitu debitur (KUKM) dan kreditor (bank). Itu sebabnya dalam sistem perkreditan modern seperti sekarang ini, karena sifatnya yang rentan terhadap risiko, diperlukan berkembangnya infrastruktur penunjang dan fasilitas kredit, seperti penjaminan, asuransi, dan lembaga pendampingan (termasuk biro kredit).

Kebiasaan memenuhi kredit

Bagi KUKM, untuk mempertahankan usaha dari ancaman kekurangan modal dihadapi secara keras untuk mencari berbagai sumber dana. Mereka tidak semata-mata bergantung kepada penyedia dana kredit formal, seperti bank, tetapi petani misalnya, tidak segan-segan menghubungi pengijon atau pedagang kulakan. Berhubungan dengan penyedia dana keliling

(rentenir) untuk mendapatkan tambahan modal, sudah tentu harus membayar dana bunga yang jauh lebih tinggi dari bunga bank umum, maupun BPR.

Namun itulah kenyataan yang keseharian ada di lingkungan bisnis KUKM. Bagi KUKM (di daerah) cara itu sudah menjadi hal yang biasa dalam memenuhi/mencari modal/tambahan modal usaha. Pengijon atau rentenir bukanlah musuh, boleh jadi di mata mereka (KUKM) peran "pelepas uang" itu lebih realistis dari pada janji-janji bank atau pemilik dana lainnya yang cenderung sangat berhati-hati dalam setiap seleksi penyaluran dana.

Pola-pola kebiasaan KUKM dalam memanfaatkan sumber pembiayaan usaha dapat disimak melalui tabel berikut. Dari informasi itu diketahui bahwa UKM memiliki alternatif sumber pembiayaan formal dan informal.

Pada lembaga formal:

1) Bank, KUKM sangat sering mengajukan/berhubungan dengan bank, tetapi realisasi kredit susah/sulit terjadi. Alasan-alasan bank antara lain, jaminan kurang, tidak *feasibel*, menunggu hak putus yang ada di kantor pusat, dan alasan teknis lainnya.

2) Koperasi, khusus bagi anggota merupakan salah satu tumpuan mendapatkan pendanaan usaha. Walaupun jumlah yang mereka peroleh belum/tidak sesuai kebutuhan untuk usaha.

3) BUMN/lainnya, yang menyediakan bantuan dana kredit lunak dan bantuan manajemen serta lainnya. KUKM sering berhubungan, meskipun belum tentu ditanggapi, atau dapat pinjaman tetapi jumlahnya terlalu sedikit.

Kemampuan akses KUKM

Faktor kebiasaan KUKM dalam memanfaatkan sumber-sumber pembiayaan (formal dan informal) pada akhirnya mengganjarkan kemampuan aksesnya terdapat sumber-sumber pembiayaan itu.

Dari berbagai survei, diketahui

bahwa KUKM : dalam hak rekuensi mengajukan kredit adalah tinggi dan syarat serta prosedur kredit dipandang sulit dan berbelit-belit.

Hal ini bisa diartikan bahwa KUKM, meskipun pengetahuannya tentang sumber pembiayaan dan kemampuan menyusun proposal adalah rendah, namun keinginannya memperoleh kredit untuk modal usaha begitu tinggi.

Ini terbukti dari tingginya frekuensi mereka mengajukan kredit walaupun akhirnya mereka menyadari belum tentu usulan kreditnya disetujui.

Di samping itu, ada kesan lembaga pembiayaan (bank) menerapkan syarat dan prosedur kredit demikian baku dan penerapannya rigid (kaku). Bandingkan misalnya dengan sumber pembiayaan informal, yang ternyata di mata KUKM

lebih mudah diakses meskipun berbiaya lebih mahal. Tetapi karena prosedur dan syaratnya mudah, semakin dirasakan sebagai lebih memecahkan masalah. Sebab KUKM memerlukan kecepatan dan ketepatan dari proses kredit itu dari pada sekadar harapan memperoleh dana, tetapi realisasinya sulit atau kalaupun direalisasikan sudah tidak tepat waktu.

Kinerja finansial KUKM

Kinerja finansial KUKM antara lain diukur dari kemampuan (prestasi) rentabilitas, likuiditas, dan solvabilitas. Dari sisi ini, posisi KUKM secara umum tergolong cukup baik.

Pencapaian kinerja keuangan KUKM berdasarkan riset terhadap berbagai sektor usaha menunjukkan posisi: rendabel, likuid, dan solvabel. Hal ini mengisyaratkan bahwa KUKM meskipun merahit keuntungan, tetapi perusahaan sesungguhnya kekurangan alat likuid untuk memenuhi kebutuhan segera.

Dengan solvabilitas yang tinggi (umumnya KUKM oversolvent), KUKM sebenarnya layak mengakses dana luar dalam bentuk kredit. Persoalan akan muncul, karena ternyata kualitas alat-alat jamin KUKM hanya berbentuk bukti kepemilikan tradisional, seperti bukti kepemilikan tanah yang tidak lengkap atau hanya berupa girik, petuk, dan lainnya. Kondisi kinerja finansial ini sebenarnya secara umum dapat menepis anggapan bahwa KUKM tidak layak kredit.

Kendala dan hambatan

Kendala dan hambatan dalam memanfaatkan sumber dana bank oleh KUKM dipahami datang dari dua pihak dan menyangkut banyak aspek. Keragaman berbagai kendala itu adalah, dari sisi bank, skema kredit bagi KUKM bersumber dari dana sendiri/masyarakat, usulan kredit KUKM kurang/tidak *feasible*, agunan yang ditawarkan sering kurang bernilai ekonomis, keharusan menerapkan prinsip kehati-hatian dan kewenangan yang bertingkat-tingkat sesuai dengan rentang kendali manajemen, serta ada baku-baku bank teknis yang tidak bisa ditawar. Sementara dari sisi KUKM kendala muncul berupa, pengetahuan adanya skim kredit terbatas, kemampuan manajemen menyusun proposal rendah, kemampuan menyediakan agunan rendah, keinginan ditanggapi secara cepat dan tepat, syarat dan prosedur kredit sulit dan berbelit-belit, serta posisi tawar rendah.

Bunga rampai kendala seperti di atas, sesungguhnya begitu luas dan bervariasi sesuai dengan karakter lembaga keuangan (bank) dan juga karakteristik KUKM yang memberikan tanggapan. Lebih dari itu, lembaga penyedia dana, khususnya bank dan KUKM sendiri perlu saling memahami peran dan keberadaannya.

Bank jelas memerlukan pelaku sektor riil yang berkualitas. Begitupun sebaliknya, KUKM memerlukan lembaga keuangan yang

dekat dan mengetahui kebutuhan pembiayaannya. Dalam konteks ini, maka diperlukan mediasi dan koordinasi yang diperankan tidak saja oleh pemerintah, tetapi juga oleh kelembagaan pemberdayaan KUKM.

Penjaminan kredit

Di negara maju jasa penjaminan kredit dimanfaatkan KUKM yang kurang *bankable*, seperti kasus agunan tidak cukup, tetapi prospek usahanya layak, dalam kondisi ini jasa penjaminan menjadi alternatif yang sangat menolong. Ciri lembaga penjaminan di Indonesia dilihat dari aspek fungsinya mengantarkan KUKM dari kondisi semula kurang *bankable* menjadi *bankable*. Setelah KUKM menjadi *bankable*, mereka bebas memilih apakah menggunakan atau tidak menggunakan jasa penjaminan. Sebab *fee* penjaminan sebesar 1%-1,5% dari nilai kredit memengaruhi biaya dana (*cost of fund*).

Dalam praktiknya, penjaminan kredit berfungsi tidak lebih sebagai penolong kepada bank. Contoh, debitur KUKM kreditnya dijamin 70%. Saat jatuh tempo ternyata pembayarannya mengalami ketidakkelancaran. Maka lembaga penjamin kredit membayar kepada bank dan selanjutnya deb-

itor UKM mengangsur kepada penjamin. Selain itu, kemampuan penjamin terbatas. Lembaga penjaminan yang ada, seperti PT Sarana dan lainnya jumlah modalnya hanya sekira Rp 250 miliar. Dengan GR (*gearing ratio*) 15 kali, lembaga penjaminan hanya mampu/dapat menjamin *outstanding* kredit hanya sebesar Rp 3,8 triliun, padahal dalam rencana penyaluran kredit perbankan kepada KUKM, pada tahun 2003 misalnya, adalah Rp 42,4 triliun.

Upaya mempertemukan pandangan yang berbeda antara pihak terkait di bidang perkreditan, khususnya KUKM dengan bank, perlu terobosan, baik terobosan teknis maupun mendasar. Terobosan teknis adalah: (1) menguatkan peran pengawasan Bank Indonesia untuk melakukan *moral situation* dan sanksi tegas pada bank yang tidak mengindahkan *business plan* penyaluran kredit KUKM, (2) Mendorong beroperannya lembaga penjaminan, BDS dan KKB, sebagai mitra bank dan UKMK dalam akses kredit.

Terobosan mendasar yaitu: (1) dukungan kepada pemerintah untuk segera mengajukan RUU Perkreditan Perbankan bagi KUKM, (2) Mengingatkan lembaga legislatif DPR untuk memproses RUU dimaksud.

Business Plan Kredit KUKM Tahun 2003

JENIS	ALOKASI (Rp)	%
• Kredit Mikro	7,5 Triliun	17,68
• Kredit Kecil	15,2 Triliun	35,85
• Kredit Menengah	19,7 Triliun	46,47
• JUMLAH TOTAL	42,4 Triliun	100

Kebiasaan KUKM Memperoleh Kredit	PERKREDITAN	KEBIASAAN MEMPEROLEH KREDIT
	Formal: - Bank - Koperasi - BUMN/Lainnya Informal - Keluarga - Ijon/Rentenir	A, B B C, D E E
KETERANGAN A - Sangat sering mengajukan, jarang dapat/ditanggapi B - Sering mengajukan, sering dapat C - Sering mengajukan, jarang dapat D - Mengajukan dapat sangat tidak sesuai kebutuhan E - mengajukan dapat sesuai kebutuhan F - Tidak tahu/tidak mau berhubungan		