

KEBERHASILAN DAN PROSPEK REPLIKASI KONSEP GRAMMEN BANK SEBAGAI LEMBAGA KREDIT *MIKRO* *)

*Oleh : Slamet Subandi **)*

1. Pendahuluan

Kunci utama keberhasilan Grammen Bank (GB) sebagai Lembaga Kredit Mikro dari aspek penyaluran adalah tidak digunakannya agunan, dan membebaskan peminjam untuk melaksanakan kegiatan usaha yang sesuai dengan kemampuan atau keterampilannya. Dari keberhasilannya tersebut lembaga ini telah membantu pembangunan daerah melalui peningkatan pendapatan masyarakat yang berimplikasi langsung terhadap pembangunan daerah terutama daerah pedesaan. Dari sini timbul banyak orang yang mengatakan bahwa Grammen Bank telah menciptakan kekayaan di daerah pedesaan. Cara yang sama juga mungkin telah dilakukan dan telah mencapai hasil yang cukup baik oleh berbagai lembaga kredit mikro yang ada di Indonesia. Kurangnya informasi tentang keberhasilan dari Lembaga Kredit Mikro (LKM) yang ada di Indonesia mungkin dikarenakan skala usaha mereka yang relatif kecil dan sifat kedaerahannya yang lebih menonjol.

Dengan menciptakan kekayaan di daerah pedesaan, GB bisa mengurangi tekanan pada orang-orang yang pindah ke daerah urban. Jadi program Grameen Bank tidak direkomendasikan untuk daerah urban. Hal inilah yang mempersulit berkembangnya Grammen Bank di negara-negara barat karena tidak adanya sejarah panjang wirausaha. Wirausaha merupakan kunci masa depan untuk mengurangi kemiskinan melalui penciptaan wirausaha baru. Wirausaha tidak akan menjadi mandiri seketika tetapi melalui proses bertingkat mulai dari usaha mikro, kecil, akhirnya secara sadar maupun tidak sadar dia telah keluar dari garis kemiskinan.

-
- 1) *Disampaikan dalam acara diskusi pemberdayaan Koperasi dan UKM pada Kalangan Peneliti, pejabat struktural di lingkungan Kementerian Negara Koperasi dan UKM, dan Instansi terkait pada hari Jumat tanggal 3 Agustus 2007.*
 - 2) *Slamet Subandi. S.sos.MM adalah Peneliti pada Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKM dan Koperasi, Kementerian Negara Koperasi dan UKM*

Prestasi seperti itu memang tidak pernah diperlihatkan oleh LKM-LKM yang ada di Indonesia walaupun secara terbatas mungkin ada. Keberhasilan suatu lembaga perkreditan untuk mengangkat anggotanya di atas garis kemiskinan (Poverty line), merupakan prestasi dari lembaga tersebut yang harus dicapai dalam kurun waktu tertentu. Hal itu bisa terjadi oleh LKM-LKM dimanapun, jika mereka memiliki tujuan, prinsip dan pola pelaksanaan yang sesuai dengan kondisi masyarakat miskin di daerahnya.

2. Faktor-faktor yang Mendukung Keberhasilan

Beberapa faktor yang diduga sangat mendukung keberhasilan seperti yang ditunjukkan oleh Grammen Bank di Bangladesh, adalah berbeda dari suatu tempat-tempat lainnya hal ini disebabkan karena :

- a. Tiap lembaga tersebut biasanya membuat sendiri konsepsi dasar perkreditan yang digunakan berdasarkan kondisi sosial ekonomi di daerahnya. Di Indonesia kesempatan ini sebenarnya ada karena belum adanya Undang-Undang tentang LKM, tetapi keberadaan LKM sendiri kurang mendapat respon dari masyarakat,
- b. Kemampuan dalam membangun rasa kekeluargaan dikalangan anggota menimbulkan keterbukaan, dan mereka yang menerima pinjaman adalah yang benar-benar membutuhkannya,
- c. Kepercayaan pada dogma dan atau mitos tertentu yang menyatakan bahwa kelompok miskin akan mengalami kesulitan dalam membayar pinjaman. Dogma ini ternyata masih melekat erat dikalangan pemberi pinjaman baik yang formal maupun yang tidak formal di Indonesia termasuk juga pemerintah. Kondisi demikian dicirikan dengan dibuatnya berbagai aturan yang pada prinsipnya adalah untuk mengamankan pinjaman. Tetapi dilain pihak menjadi kendala yang sangat memberatkan bagi yang tergolong miskin dan,
- d. Faktor utama yang sangat mendukung keberhasilan lembaga kredit untuk UMKM adalah dimasukkannya unsur social capital, dalam kalkulus analisis. Unsur ini dalam teori-teori ekonomi pasar bebas biasanya kurang diperhitungkan. Dalam teori ekonomi manusia hanya dianggap sebagai faktor produksi (obyek) dan bukan sebagai pelaksana produksi (subyek).

Grammen Bank sejak awal sudah menetapkan target yang akan dicapainya yaitu mengurangi angka kemiskinan dan pengangguran melalui pembukaan usaha baru yang dibiayai dari pinjaman modal LKM. Target seperti ini nampaknya belum menyentuh UMKM yang ada di Indonesia, terutama LKM yang berbentuk lembaga

keuangan modern. Bagi LKM yang bersandar pada akar budaya seperti LPN di Sumatera Barat, tujuan tersebut sebenarnya sudah implisit didalam konsepsi operasional walaupun belum dinyatakan secara tegas. Notabene LKM-LKM yang dibentuk oleh pemerintah ditujukan untuk mengatasi kedua masalah nasional (kemiskinan dan pengangguran). LKM-LKM secara nyata tidak pernah mencatumkan kedua tujuan tersebut dalam anggaran dasar dan anggaran rumah tangganya. Oleh sebab itu LKM-LKM juga tidak membuat tolok ukur yang mencatumkan keberhasilan LKM-LKM dalam mengatasi kedua masalah tersebut. Yang **paling sering** ditemukan dalam laporan-laporan keberhasilan LKM-LKM adalah kemampuan LKM-LKM dalam menyalurkan kredit, baik nominalnya maupun orang/nasabah yang berhasil dikumpulkan.

Keberhasilan Grammen Bank yang ditunjukkan dari kemampuannya dalam mengurangi angka kemiskinan dan pengangguran adalah keberhasilannya pada tingkat rumah tangga. Keuntungan berupa peningkatan kesejahteraan keluarga lainnya seperti : peningkatan kesehatan keluarga, pendidikan, dan penggunaan kontrasepsi. Keuntungan yang demikian nampaknya belum diperoleh masyarakat dari berbagai LKM yang telah ada dan ini harus dimasukkan dalam tujuan pembangunan LKM.

Dari aspek kemanusiaan Yunus (1976) berpendapat bahwa memberdayakan masyarakat miskin tidak cukup dengan memberikan mereka fasilitas ekonomi dan sosial, yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan kesejahteraannya. Tetapi memberikan kepada mereka kepercayaan, merupakan suatu kebanggaan yang dapat meningkatkan rasa percaya diri pada mereka.

Metode kerja LKM yang efektif merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan lembaga tersebut, dan sepatutnya diadopsi dalam lembaga perkreditan yang akan di bangun. LKM harus bekerja secara sistematis dimulai dengan memahami masalah dan bukan langsung mengemukakan cara pemecahannya. Dalam hal ini perlu diperhatikan bahwa untuk membangun sebuah sistem (membangun lembaga perkreditan) harus diawali dengan survey tentang latar belakang sosial dan bukannya teknik perbankan yang sudah baku. Lebih lanjut perencana harus mempunyai sikap yang progresif berdasarkan anggapan bahwa membangun lembaga perkreditan adalah membangun sistem. Pekerjaan ini merupakan proses jangka panjang yang bergantung pada aspirasi dan komitmen para pelaku ekonomi. Dalam membangun lembaga perkreditan perencana harus

juga dapat memastikan bahwa sistem yang akan dibangun tersebut dapat menjangkau sasarannya (UMK dan orang miskin), tetap saja dan bukan sebaliknya, memanfaatkan mereka untuk suatu tujuan yang bukan kepentingan mereka. Lebih lanjut dikatakan bahwa mengingat adanya keterbatasan sumberdaya maka, para perencana harus dapat menetapkan skala prioritas sasaran lembaga perkreditan sesuai dengan kondisi masyarakat yang akan dijadikan sasaran, terutama orang yang paling membutuhkan. Pada tahap awal dibatasi kredit pada kegiatan yang menghasilkan kepastian pendapatan dalam waktu cepat juga mempermudah cara peminjaman dan pembayaran agar mereka bisa mendapatkan pinjaman dalam waktu yang cepat dan membayar kembali pinjamannya.

Dalam proses pemanfaatan pinjaman lembaga perkreditan harus bijaksana dengan tidak menampilkan sifat yang arogan, tetapi yang lebih penting adalah membangun kerjasama dengan kelompok anggota. Dengan adanya kerjasama yang baik dengan kelompok anggota maka potensi solidaritas dan partisipasi akan terbentuk dan kelompok akan sangat membantu dalam mengawasi pemanfaatan pinjaman. Salah satu strategi yang dapat digunakan untuk mendorong partisipasi anggota dalam membangun lembaga perkreditan adalah diberikannya kesempatan menabung kepada anggota, tetapi peluang ini tidak dijadikan sebagai suatu keharusan. Disamping itu lembaga juga harus secara intensif memanfaatkan kelompok untuk mendukung sistem monitoring dengan prosedur yang sederhana dan sebaik mungkin.

Salah satu aspek penting yang juga perlu diadopsi langsung dari konsep Grammen Bank adalah adanya hubungan timbal balik yang harmonis antara lembaga tersebut dengan para anggotanya. Hubungan ini harus sudah dimulai sejak awal melalui kegiatan penyuluhan, dilanjutkan dengan pendidikan, pengenalan dan pelatihan. Anggota yang punya keahlian ini kemudian mengajari anggota yang lain dalam satu kelompok, atau mengajari kelompok lainnya. Dalam perjanjian kredit ditekankan peminjam agar mengutamakan kepentingan usaha dan kesejahteraan keluarga.

3. Pengembangan Modal Sosial sebagai Prinsip Dasar LKM

LKM merupakan suatu bentuk kelembagaan, dalam proses pembangunan kelembagaan mempunyai kedudukan yang sangat strategis, yaitu merupakan unsur yang diharapkan mampu mengalokasikan sumberdaya secara efisien. Kelembagaan membuat orang bisa menghasilkan dengan bekerjasama dengan orang lain, hal

yang tidak akan mungkin bisa mereka lakukan apabila hanya bergerak sendiri. Nilai-nilai keanggotaan LKM memberikan struktur bagi para anggotanya untuk menjalani kehidupan mereka yang memungkinkan terciptanya kerjasama seperti itu.

Keberhasilan LKM tentunya tidak terlepas dari konsep pemberdayaan kelompok, melalui suatu sistem kelembagaan yang efektif, sehingga dapat melahirkan solidaritas yang tinggi dari tiap unsur yang terlibat dalam kelembagaan tersebut. Solidaritas kelompok terbukti berhasil membangun ikatan kerjasama usaha yang memberikan nilai tambah bagi semua anggotanya. Di tempat-tempat kehidupan masyarakat miskin saling terkait satu sama lain, disinilah akan terbangun sinergi sosial kapital. Ini tentunya berbeda dengan daerah-daerah perkotaan dimana individualisme sudah sangat besar, ini merupakan hambatan terbesar bagi penerapan metode Grammen.

Sosial kapital memungkinkan : a) terjadinya interaksi para perempuan baik yang ada di pusat pertemuan maupun diluar pusat pertemuan, b) bergerak keluar dari mengunjungi anggota lain atau pergi ke tempat-tempat umum di desa, c) saling tukar-menukar sumber daya yang terbatas, d) kesempatan untuk bergantung pada jaringan di desa tempat mereka menikah dan bukannya bergantung pada jaringan di desa kelahiran, serta e) kemampuan untuk ikut serta dalam kewajiban-kewajiban sosial.

Norma-norma yang terdapat dalam keanggotaan Grammen Bank memfasilitasi terjadinya penyebaran informasi dan saling percaya antara para perempuan yang sebelumnya jarang sekali berinteraksi di luar kelompok keluarga besarnya. Norma-norma tersebut memberikan kesempatan pada para perempuan untuk mengembangkan identitas pribadi mereka.

Solidaritas kelompok dan sosial capital merupakan modal awal untuk membangun kelompok miskin. Solidaritas dan sosial capital dapat dibentuk dari perasaan senasib, yang dapat dibangkitkan dengan pembentukan kelompok anggota, yang mempunyai kesamaan kemampuan usaha, latar belakang pendidikan dan tempat tinggal.

Rahasia keberhasilan LKM adalah rasa percaya antara LKM dan para pelanggannya, rasa percaya ini timbul dari interaksi yang dilakukan secara reguler.

Selama masa beroperasinya LKM, para pelanggan tidak mendatangi bank, tapi bank-lah yang mendatangi mereka.

Solidaritas kelompok karena adanya saling dukung, simpul mereka, membebaskan para peminjam dari hubungan ketergantungan dan tekanan kelompok itu sendiri kemudian menjadi dasar untuk membangun jaringan kerja yang lebih luas. Sikap yang jelas terlihat dari para anggota LKM adalah bahwa kelompok harus bergerak maju sebagai satu kesatuan.

Dari sudut pandang kelembagaan, pinjaman kelompok memiliki keunggulan karena memindahkan tanggung jawab perorangan kepada kelompok. Demikian juga mempermudah dalam hal pemilihan kelayakan keanggotaan dan pembayaran cicilan agar selalau tepat waktu. Beberapa ahli sosial berpendapat bahwa keuntungan sosial yang diperoleh para peminjam dari pinjaman kelompok berasal dari pembinaan hubungan baik diantara para anggota kelompok.

Pinjaman kelompok berhasil karena terciptanya hubungan yang baik diantara para peminjam, sehingga tanggung jawab bersama dalam kelompok dapat dibangun. Dinamisasi kelompok dimulai dari pemilihan anggota sendiri, yang merupakan faktor penentu keberhasilan kelompok. Prinsip saling mendukung dalam kelompok merupakan hal yang terkait dengan pemilihan sendiri anggota kelompoknya dari kelompok peminjam.

Social Capital terdiri dari beragam kewajiban, harapan, norma dan kepercayaan yang terdapat dalam hubungan antara anggota masyarakat (Coleman,1990). Kalau modal fisik bisa dianggap sebagai peralatan dan pelatihan yang bisa meningkatkan produktivitas perorangan, social capital adalah bentuk kelembagaan masyarakat seperti jaringan kerja, norma-norma, dan kepercayaan sosial yang memfasilitasi koordinasi dan kerjasama bagi kepentingan bersama.

Ada beragam metode untuk mengembangkan social capital, yang tergantung pada budaya yang ada. Tapi begitu terbentuk, komponen pokok dari social capital yaitu : norma, jaringan kerja dan kepercayaan, bisa dipindahkan dari satu komunitas yang satu ke komunitas yang lain pada komunitas yang sama.

Komunitas yang memiliki social capital biasa terbebas dari kejahatan atau memiliki tingkat kepercayaan yang memungkinkan seseorang pergi ke pasar dengan

hanya berbekal wajah, nama dan kehormatan mereka sebagai pengganti uang. Social capital merupakan asset yang sangat berharga karena merupakan milik masyarakat banyak yang bermanfaat bagi semua anggota masyarakat baik mereka-mereka yang memberikan kontribusi pada terbentuknya social capital maupun yang tidak.

Hubungan yang semakin meluas antara anggota masyarakat bertambah dengan berubahnya social capital masyarakat. Interaksi yang berulang-ulang membuat kepercayaan pribadi berubah menjadi kepercayaan masyarakat dan membuat norma-norma pribadi menjadi norma-norma masyarakat. Ikatan ekonomi yang timbul, memberikan kesempatan untuk tukar menukar sumber daya yang terbatas. Keanggotaan yang terdiri dari berbagai orang menambah kemampuan anggota Grameen Bank untuk ikut serta dalam kewajiban social

Social capital adalah kemampuan untuk berinteraksi. Komponen-komponen social capital membuat pilihan yang jadi lebih banyak dan membuka kesempatan baru. Interaksi yang terjadi menghasilkan network baru yang lebih kuat, sementara mobilitas yang ada memberi pengakuan untuk bergerak, yang berlanjut pada kesempatan untuk saling berkunjung dan membangun network. Anggota Grameen Bank memanfaatkan *social capital* mereka dengan cara yang sesuai dengan kehidupan mereka sehari-hari.

Interaksi regular para anggota Grameen Bank pada tingkat desa pada saat pembayaran pinjaman mereka yang disebut center membantu meningkatkan kemampuan para anggotanya untuk menciptakan dan memperkuat jaringan kerja diluar sistim kekeluargaan kelompok dan tempat mereka tinggal. Jaringan kerja ini serta kelengkapan dan dampaknya terhadap komunitas saya sebut '**social capital**'. pertemuan mingguan di pusat pertemuan, para anggota memiliki kesempatan untuk membangun *social capital* yang memungkinkan mereka melakukan investasi pada sumber-sumber daya yang terdapat dalam komunitas mereka dan membangun 'social wealth' yang tidak bisa diukur dengan nilai uang".

Kebiasaan dan kegiatan rutin yang dilakukan oleh para anggota setiap minggu merupakan bagian yang melekat dari keanggotaan Grameen Bank. Norma-norma ini merupakan '**rules the game**' (North,1990), dan dianggap mampu membentuk identitas pribadi dan pengalaman manusia. Dalam menjalankan kebiasaan dan aturan keanggotaan mereka, para perempuan jadi memiliki rasa

keterikatan yang kuat dengan Grameen Bank. Ikatan ini membuatnya mampu melawan aturan-aturan keluarga yang ketat dan mematuhi peraturan-peraturan yang ada dalam kegiatan Grameen Bank.

4. Pola Operasional LKM

Pola operasional LKM harus dimulai dengan membentuk sebuah unit dengan seorang manager lapangan operasi yang mencakup wilayah yang terdiri beberapa buah desa. Karyawan dari lembaga mengunjungi desa-desa tersebut untuk memperkenalkan diri mereka dengan para penduduk mengidentifikasi calon pelanggan yang potensial sekaligus menjelaskan tujuan, fungsi dan cara kerja lembaga perkreditan. Langkah berikutnya adalah membentuk kelompok yang terdiri dari beberapa orang (antara lima sampai dengan 10 orang) calon pelanggan potensial, dua orang dari kelompok dinyatakan berhak untuk memperoleh pinjaman.

LKM harus memberikan kesempatan kepada pegawainya untuk berkreasi. Para pegawai bisa merancang sendiri pinjaman yang sesuai dengan pelanggannya baik dalam hal lamanya, jangka waktu pinjaman, penjadwalan cicilan dan lain lain. Semakin kreatif seorang pegawai, semakin baik hasil yang akan diperoleh. Grammeen kemudian bisa melakukan penilaian terhadap kreativitas para pegawainya.

5. Peluang dan Kendala LKM untuk UKM

5.1. Peluang

Biro pusat statistik menyatakan bahwa, jumlah orang yang tergolong miskin di Indonesia telah mencapai 39,73 Juta orang atau lebih kurang 16,73 % dari rakyat Indonesia (harian Republika 8 November 2007). Sedangkan jumlah penganggur terbuka telah mencapai 11,24 juta orang. Kondisi kemiskinan dan pengangguran memang merupakan masalah pelik, yang dari rezim ke rezim, belum teratasi. Kondisi ini terkait dengan banyaknya faktor antara lain pendekatan dan strategi pembangunan, komitmen politik dari para penguasa, serta pengaruh perekonomian dunia. Dalam kondisi yang demikian peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) masih menjadi pelaku ekonomi yang dominan dari dunia usaha. Dengan jumlah unit usaha sebanyak 48,929 juta atau 99,99 % dari pelaku usaha nasional, dan menyerap 86,3 % tenaga kerja idealnya UMKM dapat lebih berperan lagi, oleh sebab itu UMKM harus diberdayakan. Namun kenyataan menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM juga masih termasuk dalam kelompok orang miskin, dan sebagian lagi belum mampu mengembangkan usahanya karena dihadapkan pada

kendala dan permasalahan yang sangat rumit. Salah satu masalah yang sampai sekarang ini belum dapat terpecahkan adalah kesulitan UMKM dalam mengakses pinjaman dari lembaga-lembaga perkreditan formal (LKF) seperti perbankan.

Beberapa aspek perkreditan yang menjadi kendala bagi UMKM untuk dapat mengakses permodalan dari lembaga perkerkreditan formal adalah : a) adanya semacam mitos bahwa orang miskin sulit untuk mengembalikan hutang, b) tidak memiliki atau kecilnya pemilikan agunan, c) persyaratan administratif yang rumit bagi kalangan UMKM yang sebagian besar berpendidikan rendah serta, d) keengganan lembaga perkreditan formal untuk memberikan kredit dalam jumlah kecil (sedikit) karena memperbesar biaya operasional.

Dari adanya kondisi yang demikian maka peluang LKM di Indonesia menjadi sangat besar mengingat bahwa ;

- 1) Permintaan kredit dikalangan orang miskin/UMKM nilainya kecil-kecil tetapi jumlahnya cukup besar, akan tetapi sebagian besar permintaan kredit tersebut hanya dilayani oleh para pelepas uang (rentenir), karena lembaga perkreditan formal menilai kelompok tersebut tidak layak untuk menjadi nasabah mereka.
- 2) Mitos bahwa orang miskin sulit untuk mengembalikan hutang telah dapat dipatahkan oleh konsepsi dasar Grammen Bank dan telah dibuktikan kebenaran, dengan tingkat pengembalian pinjaman yang mencapai 98,2%. Apa yang dilakukan Grammen Bank membuktikan bahwa resiko pemberian kredit kepada orang miskin adalah sangat kecil.
- 3) Prinsip dasar LKM berpegang pada kepercayaan bahwa kemiskinan terjadi bukan dikarenakan orang miskin malas dan bodoh, tetapi kemiskinan terjadi karena adanya masalah mendasar dalam sistem perekonomian suatu Negara (kemiskinan structural). Mereka yang miskin adalah orang-orang yang tidak memiliki kesempatan terutama karena mereka tidak punya modal. Untuk keluar dari kemiskinan dan kesulitan yang dihadapi, orang-orang miskin tersebut harus dipersatukan. Penghambat terbesar bagi masyarakat miskin di daerah untuk meningkatkan pendapatannya adalah tidak adanya akses kepada sumber-sumber kredit. Jika mereka disediakan kredit dengan persyaratan yang sesuai (tanpa agunan dan persyaratan yang rumit), maka mereka sendiri bisa menentukan bagaimana cara yang terbaik untuk meningkatkan pendapatannya.

- 4) Konsepsi dasar LKM juga memungkinkan para penganggur untuk membuka usaha dan kelompok UMKM untuk mengembangkan usahanya. Grammen Bank beranggapan bahwa pemberian modal dan kesempatan yang lebih luas kepada mereka untuk menggunakan pinjaman yang diberikan (kebebasan penggunaan kredit), memungkinkan nasabah untuk memilih sendiri jenis usaha yang layak dikerjakan oleh mereka. Konsepsi ini berbeda dengan konsepsi dasar pemberian kredit bersubsidi yang diprogramkan oleh Pemerintah, yang lebih umumnya terikat berdasarkan kepentingan sektoral. Pemberian kebebasan penggunaan kredit terbukti telah dapat memberikan tambahan penghasilan yang bisa menghantarkan mereka keluar dari lingkaran setan kemiskinan. Demikian juga program-program kredit mikro yang selama ini banyak dilakukan oleh para stakeholder terutama Pemerintah belum melihat para peminjam terutama dari kelompok UMKM sebagai patner kerja. Kondisi inilah yang telah banyak menyebabkan program-program perkreditan terperangkap dalam jebakan konsep perkreditan konvensional yang melihat para peminjam sebagai orang miskin yang harus selalu diarahkan dan diawasi.
- 5) Konsepsi dasar LKM juga beranggapan bahwa mereka yang miskin sebenarnya adalah orang-orang yang sangat pintar dan ahli dalam bertahan hidup merupakan modal dasar untuk membangkitkan semangat wirausaha di kalangan orang miskin. Dari adanya pemberian kredit yang membuka kesempatan (peluang) kerja, akan membangunkan kesadaran akan kemampuan orang miskin dan para penganggur.
- 6) Model Perkreditan LKM mengangkat harga diri para peminjam, sehingga kelompok miskin memiliki harga diri untuk berhadapan dengan para pemberi pinjaman dalam kedudukan yang sejajar.
- 7) Metode LKM merupakan metode satu untuk semua. Metode ini memberikan kesederhanaan persyaratan administratif yang selama ini menjadi kendala bagi kelompok miskin/UMKM dalam berhubungan dengan lembaga perkreditan formal.
- 8) LKM hanya memberikan pinjaman kepada mereka yang benar-benar sangat miskin, yang dalam konsep perkreditan konvensional sama sekali bukan kelompok yang layak untuk dijadikan patner bagi lembaga perkreditan formal.
- 9) Metode LKM terbukti efektif untuk memobilisasi kelompok yang bersedia menanggung biaya pembentukan kelompok. Pinjaman dalam jumlah kecil, tapi cukup untuk membiayai kegiatan mikro, sedangkan merupakan

kebutuhan UMKM, yang selama ini hanya dapat diperoleh dari para pelepas uang.

- 10) LKM bukan hanya berhubungan dengan nasabah terbatas dari aspek ekonomi, tetapi bersifat multidimensional dari segala aspek kehidupan kelompok miskin, serta memasukan unsur sosial budaya.
- 11) Grammen Bank bukanlah bank konvensional yang hanya berhubungan dengan nasabah secara vertikal dan terbatas dari aspek ekonomi, tetapi multidimensional dari segala aspek kehidupan kelompok miskin, serta memasukan unsur social budaya kedalamnya.

5.2. Kendala

Beberapa kendala yang dihadapi dalam membangun LKM di Indonesia antara lain ;

- 1) LKM merupakan lembaga perkreditan formal yang harus tunduk pada Undang-undang Nomor :10 tahun 1998 tentang perbankan. Dalam UU tersebut lembaga perkreditan formal diikat pada persyaratan kredit lembaga perkreditan formal yang menghendaki terpenuhinya syarat Colateral (jaminan) dalam pemberian kredit kepada nasabahnya.
- 2) Adanya kecenderungan bahwa mereka yang telah pernah mendapat bantuan dari program perkreditan pemerintah dengan bunga murah, kurang berminat untuk meminjam uang dengan tingkat bunga yang sama dengan bunga bank komersial.
- 3) Kesulitan dalam mengakses sumber sumber permodalan dan kerikatan kelompok miskin pada pinjaman kredit dari para pelepas uang yang umumnya sekaligus bertindak sebagai sumber bahan baku produksi dan pasar produk hasil UMKM.
- 4) Belum adanya kriteria orang miskin yang standar serta persebaran orang miskin yang sedemikian luas.
- 5) Perbedaan kondisi social budaya antara Indonesia dengan Bangladesh terutama dalam hal kedudukan kaum perempuan dalam rumah tangga.

6. Penutup

- 6.1. Aspek penting untuk membangun Sistem Perkreditan bagi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah mengetahui karakter UMKM yaitu :
 - a) rata-rata berpendidikan rendah, maka sulit memahami prosedur perkreditan yang rumit,
 - b) Rata-rata aset sangat sedikit dan tidak layak untuk dijadikan agunan,
 - c) keperluan kredit tidak hanya untuk biaya produksi, tetapi juga untuk konsumsi,
 - d) keperluan pinjaman kecil dengan jumlah peminjam yang sangat banyak, mengakibatkan biaya operasional bank menjadi tinggi dan,
 - e) sangat tergantung pada kesempatan (oportunity) yang relatif singkat.
- 6.2. UMKM memiliki potensi pengembangan, a) rata-rata margin yang diperoleh cukup besar dengan selang waktu produksi (time lag) cepat, sehingga ROI cukup tinggi, dengan demikian suku bunga pengaruhnya tidak signifikan terhadap laba, b) solidaritas dalam kelompok sangat tinggi, maka dapat diandalkan menjadi modal sosial, serta, c) usaha UMK umumnya menggunakan bahan baku lokal dan padat karya, sedangkan investasi dan modal kerja yang digunakan relatif kecil.
- 6.3. Untuk membangun lembaga perkreditan bagi UMKM, harus disusun model perkreditan dengan memperhatikan, a) tidak menggunakan agunan, atau agunan barang modal digantikan dengan bentuk-bentuk lainnya, b) prosedur peminjaman sesederhana mungkin agar mudah dipahami, c) penggunaan pinjaman tidak dibatasi d) satuan kredit kecil tetapi mencukupi dan, e) suku bunga diperhitungkan berdasarkan jenis usaha dan tempat. Untuk kredit yang ditujukan mendukung suatu kegiatan program sektoral, perlu diperhatikan kebutuhan biaya konsumsi sebelum panen (cost of living)

Pola hubungan anggota dengan lembaga perkreditan harus mengandung sifat sosial karena UMK merupakan kelompok orang yang dalam melaksanakan usahanya tidak dapat diperhitungkan dalam pasar uang tetapi memiliki toleransi sosial yang cukup tinggi diantara mereka, baik sebagai produsen maupun sebagai konsumen.

DAFTAR BACAAN

- Anonymus (2006) Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM dan Koperasi. Kementerian Negara Koperasi dan UKM Kajian Efektifitas Bantuan Program Perkuatan Dalam Pemberdayaan UMKM. Jakarta
- 2006 Annual Report Bank Indonesia 2006. Bank Indonesia Jakarta.
- (2006) Grammen Bank Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM Kementerian Negara Koperasi dan UKM, Jakarta
- (2006) Kajian Efektifitas Pemanfaatan Program Bantuan Perkuatan Untuk UMK Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM, Kementerian Negara Koperasi dan UKM, Jakarta
- 2004 : Replikasi Grameen Bank Grameen Bank., Dakha., Bangladesh
- 2005 Lembaga Grameen Bank Grameen Bank Dakha., Bangladesh
- 2005 : Grameen Bank Bukan Sekedar Perbankan Grameen Bank., Dakha Bangladesh