

# LEMBAGA PENJAMIN KREDIT USAHA KECIL

**A**

da semacam Angin segar bagi para usahawan kecil dalam kaitannya memperoleh bantuan modal. Angin segar itu ditandai dengan di-bentuknya Lembaga Penjamin Kredit Usaha Kecil (LPKUK) yang diprakarsai oleh Golongan Karya (Golkar) dan kamar Dagang dan industry (Kadin) Dari penjelasan yang ada tampaknya LPKUK akan berperan sebagai lembaga penjamin atas kredit KUK yang diterima oleh usahawan.

Dari penjelasan tersebut dapat diperkirakan bahwa peranan LPKUK akan “mirip” dengan LJKK ( Lembaga Jaminan Kredit koperasi ) yang menjamin kredit yang diberikan oleh bank kepada koperasi, dan PT Askrindo bagi kalangan golongan ekonomi lemah yang mendapatkan KIK/KMKP. Apa dan bagai mana LPKUK tentunya merupakan hal yang menarik untuk dibahas.

## Alternatif Pendekatan

Sesuai dengan namanya, peranan LPKUK tentu tidak lepas dari keinginan para pendirinya yaitu membantu usahawan kecil yang memiliki keterbatasan jaminan untuk memperoleh kredit, khususnya KUK. Kalau itu tujuannya, maka LPKUK harus memilih pendekatan yang sesuai. Ada dua model pendekatan yang dapat dipilih oleh LPKUK sehubungan dengan peranannya sebagai lembaga penjamin.

Pertama, berperan sama persis seperti LJKK dan PT Askrindo di mana dalam menjamin kredit para usahawan kecil, LPKUK memungut semacam premi. Risiko kredit yang ditanggung pun tidak seluruhnya tapi hanya sebagian. Risiko kredit tersebut pada umumnya maksimal 75 persen dari total kewajiban yang tidak dapat diselesaikan.

Apabila model ini yang dipilih, akan ada penambahan modal dari perolehan premi sekiranya kredit yang diberikan semuanya lancar. Tapi sebaliknya, jika lebihbanyak yang macet maka LPKUK akan dihadapkan pada kesulitan likuiditas.

Dengan melihat kenyataan di lapangan selama ini, yang namanya “nasib” lembaga penjamin justru lebih banyak dihadapkan pada persoalan likuiditas karena membengkaknya kredit macet. Itu dapat dimaklumi karena secara psikologis adanya lembaga penjamin mengundang kesan boleh-boleh saja kreditnya dimacetkan karena ada yang menjamin. Celaknya perasaan psikologis itu bisa muncul baik pada banknya maupun nasabahnya.

Kedua, LPKUK hanya menjamin dalam rangka pemenuhan sebagian jaminan yang dipersyaratkan pihak bank. Dengan mengambil peran seperti ini, maka LPKUK hanya menyediakan *cash collateral* atas kredit yang diberikan oleh bank tanpa memungut premi atau *fee* dari nasabahnya. Apabila kreditnya macet apapun alasannya, maka kewajiban LPKUK hanyalah sebatas jumlah *cash collateral* yang diberikan.

Model ini sama dengan kredit PHBK ( Pola Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya masyarakat ) yang diberikan kepada kelompok Swadaya Usaha masyarakat miskin. Bertindak sebagai Penjaminnya adalah LSM ( Lembaga Swadaya Masyarakat ) baik atas kewajiban bunga maupun utang pokoknya. Jaminan yang diberikan oleh Nasabah kepada bank berupa *cash collateral* yang disimpan dalam bentuk tabungan terbeku (tidak bisa ditarik tapi bunga dapat diberikan) dengan rasio minimal satu banding lima. Artinya kalau ingin mendapatkan kredit sebesar Rp 10 juta, misalnya, maka jaminan *cash collateral* yang harus disediakan nasabah adalah sebesar Rp. 2 juta. Sisanya yang sebesar empat perlima merupakan tanggung jawab pihak LSM.

Pendekatan ini ada unsur “pendidikan”-nya Nasabah dibebani tanggung jawab moral dan material berupa penyediaan *cash collateral*, sementara LSM-nya berkepentingan untuk membina lebih giat agar kereditnya lancar. Dalam pendekatan kedua ini memang terjadi suatu sinergi di antara berbagai pihak (bank, LSM dan nasabah ) yang selalu memikirkan bagaimana caranya agar kredit itu lancar.

Sebagai informasi tambahan, secara kebetulan penulis pernah terlibat langsung dalam model pembiayaan ini. Hasilnya dapat mengembirakan dengan kinerja tunggakan dibawah dua persen.

# Beberapa catatan

Sampai saat ini memang belum diperoleh penjelasan lanjutan akan seperti apa peranan LPKUK antinya. Tentunya baik Golkar maupun Kadin Sudah menyiapkan detail konsepnya dan telah didiskusikan meskipun demikian, terlepas akan seperti apa nantinya peranan LPKUK dioperasikan, ada beberapa catatan yang bisa dijadikan bahan kajian lebih lanjut.

Pertama, bahwa pengertian memperhatikan, membantu dan keberpihakan kepada usahawan kecil melalui berbagai kemudahan untuk memperoleh kredit hanya merupakan salah satu dari sekian banyak persoalan yang dihadapi usahawan kecil. Dengan demikian, pengertian memperhatikan, pengertian penjamin seyogyanya tidak terbatas secara finansial saja, tetapi juga mencakup hal lainnya seperti pembinaan manajemen, pemasaran dan pelatihan SDM-nya. Jadi ada semacam tindak lanjut yang berkesinambungan di mana para usahawan kecil selalu mendapatkan kesempatan untuk terus berkembang.

Kedua, dalam mengelola usahawan kecil haruslah ada unsur “mendidiknya” karena yang penting itu memberikankailnya bukan umpannya. Kalau umpan yang selalu diberikan, ada kemungkinan disalahgunakan oleh pihak-pihak tertentu, yang sulitnya ikut mengatasmakan kepentingan usahawan kecil. Kita cukup punya pengalaman untuk itu dengan melihat pelaksanaan kredit Bimas, KIK/KMKP, KUT ( Kredit Usaha Tani) dan KUK (Kredit usaha Kecil). Dalam kaitan”Mendidik” itulah kiranya model yang kedua perlu mendapat prioritas.

Mungkin terlalu dini dan berkesan terlalu antusias kalau kita banyak berharap kepada LPKUK. Beroperasi saja belum sudah banyak dibebani berbagai harapan. Meskipun demikian, kalau diatas tadi ada beberapa bahasan dan catatan seyogyanya tidak dijadikan suatu polemic yang mengarah kepada pro dan kontra. Itu tidak lebih hanya sekedar urun rembuk yang barang kali bisa menghasilkan suatu persamaan presepsi, bagaimana idealnya usahawan kecil itu harus diperhatikan.

Sangat pasti akan banyak masukan dari berbagai pihak yang kalau diperhatikan akan ada manfaatnya. Sebaliknya, kita semua harus yakin bahwa ide pembentukan LPKUK itu lahir dari keinginan yang tulus dan ikhlas. Kalau itu yang terjadi, maka keberadaan LPKUK akan banyak memberikan harapan. Bukan sekedar angin segar, tetapi juga kenyataan yang menyegarkan.

( kompas, 16 mei 1995 )

# KREDIT USAHA KECIL

**M**emasuki awal tahun 1990, dunia perbankan dihadapkan pada sebuah tantangan yang menarik. Hanya sekedar membantu pengusaha kecil, ternyata harus ada deregulasi tersendiri.

Logikanya, yang namanya pengusaha kecil itu jelas lebih banyak memerlukan bantuan dunia perbankan karena lemah dalam segala hal. Jadi tanpa himbuan apalagi komando, seyogyanya dunia perbankan lebih banyak membantunya.

Tetapi kenyataan memang menunjukkan lain. Ada kecenderungan dunia perbankan sedikit melupakan golongan pengusaha kecil. Buktinya, BI merasa perlu untuk mengeluarkan ketentuan baru yang mewajibkan setiap bank (kecuali bank asing) untuk menyalurkan kreditnya bagi pengusaha kecil sebesar 20% dari total perkreditannya. Ditetapkannya angka 20% barangkali hanya sebagai suatu ketegasan sikap saja. Sebab angka 20% tersebut tolok ukurnya semakin jelas dan mudah dimonitor.

Bank yang mempublikasikan dirinya selalu membantu pengusaha kecil, sekarang ini tidak bias berkilah lagi. Sebab kalau penyaluran kredit untuk pengusaha kecil kurang dari 20% akan diberi sanksi oleh BI.

Sebaliknya bagi bank yang melebihi angka 20%, konon akan diberi penilaian *plus* yang berkaitan dengan kesehatan usahanya. Jadi jelaslah dengan adanya tolok ukur 20% tersebut perhatian terhadap pengusaha kecil menjadi mudah dilaksanakan. Membantu pengusaha kecil, sekarang bukan lagi monopoli bank-bank pemerintah, tetapi sudah merupakan tugas setiap lembaga keuangan yang bernama bank.

## KIK dan KMKP

Program dunia perbankan untuk membantu pengusaha kecil sebenarnya sudah ada sejak lama. Di bidang pengkreditan, program tersebut lebih dikenal dengan program KIK dan KMPK. Program KIK dan KMKP yang dilaksanakan sejak tahun 1975 itu, memang merupakan sarana pengkreditan yang sangat populer bagi pengusaha kecil.

Menjadi pertanyaan tentunya, apakah program KIK dan KMKP itu sudah tidak memenuhi harapan lagi sehingga dianggap perlu untuk diganti dengan KUK ? Untuk memperoleh gambaran atas pertanyaan tersebut, maka ada baiknya kita kaji table berikut ini.

Tabel 4. Plafon Kredit Perbankan Indonesia 1984-1989 (Posisi per Maret)

( Rp. Miliar )

Tahun	KIK (A)	KMKP (B)	Jumlah (A+B)	TTL Kredit perbankan	% KIK & KMKP
1984	921	2.309	3.230	19.187	18,83
1985	1.015	2.768	3.783	24.100	15,70
1986	1.135	3.241	4.376	30.096	14,54
1987	1.268	3.780	5.048	36.271	13,92
1988	1.429	4.310	5.739	45.195	12,70
1989	1.484	4.478	5.962	60.960	9,78

Sumber : Diolah dari Weekly Report, Bank Indonesia No. 1592, November 1989, hal.18 dan 34

Table tersebut menyajikan komposisi realisasi KIK dan KMKP dan total kredit perbankan selama 6 tahu terakhir. Kalau kita anggap tahun 1984 sebagai awal dilaksanakannya Deregulasi Perbankan, maka dari table tersebut diperoleh indikasi sebagai berikut :

*Pertama*, tampak bahwa secara absolut realisasi KIK dan KMKP memang mengalami kenaikan dari tahun ke tahun .

*Kedua*, adanya kenaikan absolute tersebut ternyata tidak diimbangi dengan andil KIK dan KMKP. Dari sisi andil KIK dan KMKP, justru ada kecenderungan semakin mengecilnya andil KIK dan KMKP jika dibandingkan dengan total kredit perbankan. Andil tertinggi hanya berkisar 16,83% yang dicapai pada tahun 1984. Untuk tahun-tahun berikutnya angka tersebut semakin mengecil, sampai angka terendah yaitu sebesar 9,78% pada tahun 1989.

*Ketiga*, berdasarkan indikasi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa sejak Deregulasi Juni 1983, perhatian dunia perbankan terhadap program KIK dan KMPK semakin berkurang.

Dari bahasan tersebut barangkali akan semakin jelas persoalannya, mengapa perhatian terhadap pengusaha kecil perlu ditingkatkan. Menjawab mengapa kredit untuk pengusaha kecil andilnya harus 20%, tentu menjadi dapat dipahami karena memang ada kecenderungan menurunnya perhatian dunia perbankan terhadap pengusaha kecil.

## Sosok pengusaha kecil

Dengan melihat pengalaman masa lalu, maka meskipun kredit untuk pengusaha kecil sekarang ini diberikan dalam bentuk KUK sebenarnya hanya modifikasi dari criteria yang digunakan dalam KIK dan KMKP.

Kalau dalam KMKP criteria pengusaha kecil itu dibatasi oleh total activanya yang jumlahnya di bawah Rp. 400 juta, maka dengan pola KUK batasan total activanya dinaikkan menjadi Rp. 600 juta. Kalau dalam pola KIK dan KMKP maksimum kreditnya sebesar rp. 150 juta, maka pada KUK dinaikkan menjadi Rp. 200 juta. Karena perlakuannya tidak jauh berbeda, maka siapa yang akan menjadi nasabah KUK tentunya tidak jauh berbeda dengan nasabah KIK dan KMKP.

Dari berbagai pengalaman memang diperoleh petunjuk bahwa yang namanya pengusaha kecil itu mempunyai beberapa ciri tertentu. Beberapa karakteristik yang mungkin perlu diketahui antara lain adalah :

*Pertama*, pada umumnya pengusaha kecil itu masih belum professional dalam banyak hal. Mereka biasanya belum bahkan tidak memiliki sistem informasi yang tertata dengan baik apalagi teratur, baik yang menyangkut masalah keuangan maupun manajemen. Dengan demikian diperlukan keahlian tersendiri untuk dapat menggali informasi mengenai apa dan bagaimana pengusaha kecil. Karena harus bersifat aktif, maka pada dasarnya layak tidaknya proyek yang akan dibiayai oleh bank sangat bergantung pada ketelitian dan kebenaran petugas bank dalam menggali informasi calon nasabahnya. Oleh karena itu, lancar tidaknya kredit pada hakekatnya berpulang kepada sampai sejauh mana bank dapat menguasai informasi tentang mereka secara lengkap.

*Kedua*, berurusan dengan pengusaha kecil tidak semata dalam kaitannya pemberian kredit saja. Mereka pada umumnya memerlukan bimbingan dalam segala bidang. Oleh karena itu diperlukan adanya ketekunan pihak bank untuk mengawasi dan membina para nasabahnya. Pengawasan dan pembinaan yang diperlukan menyangkut penggunaan kredit maupun kegiatan usahanya. Sebagai konsekuensinya, diperlukan banyak petugas dan waktu mengurus pengusaha kecil.

*Ketiga*, jaminan yang ada seringkali kurang memadai baik dari aspek hukum maupun teknis perbankan. Untuk melakukan pengikatan hukum sesuai dengan ketentuan yang ada sering terbentur pada masalah biaya dan belum jelasnya status hukum jaminan yang dimiliki. Oleh karena itu diperlukan juga keahlian tersendiri untuk mengatasinya.

## Penuh Tantangan

Setelah melihat sosok pengusaha kecil seperti diuraikan di atas, maka menjadi pertanyaan tentunya, apakah dunia perbankan telah siap untuk melaksanakan misi 20% ? Sebelum menjawab pertanyaan tersebut, ada baiknya kita lihat bagaimana pangsa pasar pengusaha kecil itu di masa pasca **Pakjan 29** (Paket 29 Januari 1990). Beberapa perhitungan kasar berikut ini kiranya dapat dijadikan sebagai acuan.

*Pertama*, apabila diasumsikan bahwa pertumbuhan total kredit perbankan sama dengan angka rata-rata pertumbuhannya selama periode 1983-1988 sebesar 21,39%, maka diperkirakan total kredit tahun 1990 akan berkisar Rp. 82.820 miliar.

Dengan patokan sebesar 20%, maka jumlah kredit yang harus disalurkan untuk pengusaha kecil adalah sebesar Rp. 16.456 miliar. Apabila kredit untuk pengusaha kecil itu berupa KUK yang notabene menyerupai pola KIK dan KMKP sampai akhir September 1989 baru mencapai Rp. 6.420 miliar.

*Kedua*, kalau kita hitung rata-rata kredit KUK itu yakni maksimum Rp. 200 juta per nasabah, maka dengan patokan 20% sebagaimana perhitungan di atas, diperlukan adanya tambahan nasabah minimal sebesar 82.280 nasabah baru.

Itu kalau dihitung secara maksimum. Kenyataannya adalah sangat sulit, karena rata-rata kredit KIK dan KMKP yang diterima per nasabah kurang lebih Rp. 3 juta. Kalau mengikuti perhitungan tersebut, maka tambahan nasabah yang diperlukan kurang lebih berkisar 5,5 juta nasabah.

Dengan melihat perhitungan tersebut, jelas bahwa melaksanakan misi 20% merupakan misi yang penuh dengan tantangan. Masalahnya sekarang, apakah pihak perbankan sudah siap melaksanakannya? Untuk beberapa bank memang tidak ada masalah. Tetapi bagaimana dengan bank lain? Lebih-lebih yang tidak mempunyai pengalaman sama sekali dalam memberikan kredit kecil seperti KIK dan KMKP? Lebih parah lagi tentu bagi bank yang baru dan hanya mempunyai aktivitas di Jakarta.

Agar semua bank siap melaksanakannya memang masih menjadi pertanyaan. Tetapi berbekal kemampuan tentunya akan terbiasa juga. Inilah yang namanya tantangan. Suatu tantangan yang wajar di balik mudahnya mendirikan bank.

Jadi, jika untuk mendirikan bank sudah diberikan berbagai keringanan, maka sebagai imbalannya berupa tantangan yang cukup berat. Ini jelas akan lebih merangsang terciptanya dubia perbankan yang semakin profesional dan sehat.

Ini barangkali dampak positif dan Pakjan, yaitu mampu membendung secara alamiah berdirinya bank yang asal-asalan hanya sekedar ikut-ikutan ataupun demi gengsi. Dengan adanya Pakjan, dunia perbankan memang diberikan sejumlah tantangan. Siapa yang telah siap, maka tidak ada alasan untuk mengeluh.

# KREDIT KELAYAKAN USAHA

**U**paya memperhatikan pengusaha kecil memang tidak pernah berhenti. Salah satu yang akan segera dilaksanakan adalah adanya skema perkreditan baru dengan berbagai kemudahan. Salah satu kemudahannya yaitu jaminan yang tidak harus dalam bentuk aktiva tetap. Dari beberapa Pemberitaan, nama kredit yang dimaksud adalah kredit kelayakan usaha (KKU), dengan batas maksimal kreditnya sebesar Rp. 50 juta. Sekalipun idenya datang dari pemerintah, tetapi pendanaan KKU sudah ditegaskan tidak akan menggunakan kredit likuiditas dari BI. Sedangkan yang akan menjadi pelopor melaksanakan KKU, menurut Menkeu, adalah kalangan bank pemerintah. Sekalipun demikian, tetap tidak menutup kemungkinan bahwa kalangan bank swasta pun dapat melaksanakannya.

Dalam KKU, direncanakan ketentuan jaminan itu tidak lagi mutlak berupa aktiva tetap, tetapi justru mengutamakan kelayakan usahanya. Secara teknis perbankan perubahan tersebut jelas merupakan terobosan yang berani.

Tentunya harus dipahami betul bahwa keringanan jaminan dalam KKU tidak berarti kreditnya benar-benar tanpa jaminan. Oleh karena itu, sejak awal harus dipahami secara betul apa dan bagaimana kredit kelayakan usaha itu. Secara teknis perbankan, pengertian kelayakan usaha selalu bermuara pada dua aspek yaitu *first way out* dan *second way out*.

Kedua aspek itu tidak bisa dihilangkan, karena prinsip pemberian kredit oleh perbankan bersifat *temporary financing*. Artinya, Kredit yang diberikan harus dikembalikan dengan sejumlah kewajiban dalam bentuk bunga. Dengan demikian, sekalipun ada keringanan sangat pasti skema KKU tetap akan menganut pada kedua aspek tersebut.

Apa yang dimaksud *first way out* menurut kaca mata perbankan adalah informasi keuangan dari suatu usaha yang dapat memberikan deskripsi tentang sumber dan penggunaan dana yang disajikan dalam bentuk *cash flow*. Dengan demikian, kelayakan suatu usaha dilihat dari kemampuannya dalam menghasilkan apa yang disebut *gross operating fund generation* (GOFG). Yang dimaksud GOFG adalah selisih antar laba operasional dikurangi oleh pajak, bunga, dan dividen. Selama GOFG-nya positif, maka secara teknis perbankan usaha yang akan dibiayai itu positif, pengusaha sudah dapat menutup seluruh biaya termasuk kewajiban-kewajiban kepada bank, baik dalam cicilan utang pokok maupun bunga.



Selanjutnya apabila *first way out*-nya masih dianggap kurang mampu mengkompensasi resiko- sekalipun GOFG-nya positif, maka pihak bank baru mempertimbangkan aspek *second way out*-nya dalam bentuk jaminan. Mengenai jaminan, tidak selalu semuanya harus dalam bentuk aktiva lancar seperti persediaan dan piutang.

Kalau dalam prakteknya lebih banyak memilih aktiva tetap, sebenarnya hanya alasan teknis saja, yaitu mudah dinilai dan diikat serta praktis pengawasannya. Berbeda dengan jaminan dalam bentuk persediaan dan piutang, secara yuridis pengikatannya tidak sulit, tetapi justru dalam pengawasannya yang sulit.

Dengan mengacu kepada misi KKU yang mengutamakan kelayakan usahanya, maka sejak awal harus dipahami bahwa secara teknis justru akan memerlukan proses yang lebih lama. Mengapa saya kata-kan relative lebih lama, karena perhitungan dalam aspek *first way out* harus disertai informasi keuangan yang lengkap dan akurat. Sebab, komponen GOPG terdiri atas sumber tunai berupa penyusutan. Dengan demikian usaha yang layak bagi pengusaha kecil haruslah dapat menghasilkan perolehan laba yang tinggi. Hal ini mengingat pengusaha kecil pada umumnya tidak banyak memiliki aktiva tetap yang besar sehingga sumber nontunainya relative kecil.

Untuk melaksanakan KKU, sebenarnya kalangan bank pemerintah dapat dikatakan sudah siap karena memiliki cukup pengalaman, Pengalaman yang pernah dilaksanakan oleh beberapa bank pemerintah adalah pemberian kredit dengan PHBK (Pola Hubungan Bank dan Kelompok Lembaga Swadaya Masyarakat ) yang sama-sama tidak berorientasi kepada jaminan berupa aktiva tetap.

Dalam PHBK, pertimbangan kredit lebih dominan dalam aspek *first way out*, sementara aspek *second way out* dalam bentuk jaminan tunai yaitu sebesar seperlima (20%) dari total kredit yang diterima. Jaminan tunai itu dalam bentuk tabungan terbeku yang tetap diberi bunga tetapi tidak dapat ditarik selama kredit belum lunas.

Berdasarkan pengalaman tersebut, Skema KKU dapat didesain dengan bentuk jaminan berupa persediaan, tagihan, dan jaminan tunai. Adanya jaminan tunai tetap dipandang perlu sebagai unsure pendidikan, bahwa untuk berusaha harus ada *ownshare* (modal sendiri) alias tidak sekedar modal dengkul sehingga rasa memiliki usahanya dapat ditumbuhkan. *Ownshare* diperlukan agar tidak ada kesan KKU itu adalah bentuk lain dari “hadiah” atau “hibah” dari pemerintah seperti pernah dialami ketika melaksanakan kredit-kreditnya program.

Agar gagasan KKU dapat dilaksanakan dengan baik, beberapa pemikiran berikut ini kiranya dapat dijadikan pertimbangan :

Pertama, bentuk kredit seyogyanya berupa kredit anuitas. Pokok dan bunga pinjaman dibayar sekaligus setiap bulan (monthly equal pay-ment) dengan jangka waktu yang fleksibel berkisar 2-4 tahun bergantung kepada *cash flow*-nya Pendekatan ini lebih memungkinkan bagi para pengusaha kecil untuk dapat memanfaatkan KKU, karena dengan system anuitas mereka bisa menyesuaikan kemampuan membayar berdasarkan besar kecilnya cicilan yang disesuaikan dengan jangka waktu kreditnya.

Kedua, dalam hal pengadaan sumber dana dapat dipikirkan untuk memanfaatkan dana-dana murah seperti dana yang berasal dari BUMN, khususnya dan pengelolaan dari sebagian labanya. Dengan adanya sumber daya yang murah tersebut, maka suku bunga kredit KKU akan lebih mudah terjangkau oleh para pengusaha kecil.

Penempatan dana sebagian laba BUMN di bank, tentu tetap mengandung prinsip saling menguntungkan, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Agar penggunaannya terkontrol dengan baik, diperlakukan system pengawasan tersendiri oleh BI.

Ketiga, perlu adanya pendekatan analisis kredit yang praktis tetapi tidak mengabaikan unsure keamanannya. Ini perlu, karena dokumentasi kredit sering kali menyita waktu dan biaya, yang tentunya akan memberatkan nasabah. Untuk itu, pihak bank sejak awal harus sudah memikirkan agar keringanan dalam hal jaminan yang diberikan bisa diikuti oleh kelancaran dalam hal administrasi dokumennya.

Selain ketiga hal tersebut di atas, unsure pendukung yang tidak kalah pentingnya adalah respon dari pengusaha kecil itu sendiri. Sebab, dengan skema kredit yang mengutamakan kelayakan usahanya, pihak bank sangat pasti akan lebih teliti, jeli, dan bawel dalam menacari Informasi yang berkaitan dengan usaha dan aspek keuangannya. Suatu pendekatan yang termasuk sering dikeluhkan selama ini, tetapi sulit dihilangkan sekiranya KKU akan diberlakukan. Untuk itu diperlukan komunikasi dan pengertian timbale balik antara pihak bank dengan nasabahnya.

Akan sangat bijaksana apabila dalam pelaksanaan KKU tidak ada intervensi pihak lain yang biasanya memojokkan pihak perbankan dalam mencapai target.

(Kompas, 31 Agustus 1995 )