

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

Pada bab ini akan dipaparkan hasil wawancara terhadap para informan yang telah dilaksanakan dan datanya diolah secara sistematis sebagaimana yang ditetapkan dalam metode penelitian. Setelah diadakan penelitian terhadap informan baik dari pihak Bank (*Staff Account officer*) maupun dari nasabahnya yang bergerak dalam usaha *mikro*, berikut ini akan digambarkan bagaimana peran dari Bank Perkreditan Rakyat dalam pemberdayaan usaha *mikro*.

1. Informan dari Pihak Bank melalui *Staff Account Officer*

a. Informan I

Informan ini bernama Eep. Informan berjenis kelamin laki-laki dan berusia 35 tahun. Ia telah cukup lama menjadi salah satu staf pada BPR Lampung Bina Sejahtera yang mengurus permasalahan pemberian kredit pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yakni hampir 5 tahun. Latar belakang pendidikan informan adalah Sarjana Ekonomi Universitas Lampung lulusan tahun 1998. Sebelum bergabung dengan Bank Lampung Bina Sejahtera pada tahun 2003, informan pernah bekerja pada salah satu Bank swasta di Bandar Lampung pada

tahun 1999 sampai dengan tahun 2002. Berdasarkan dengan jam kerja yang diterapkan dalam PT. BPR Lampung Bina Sejahtera, maka informan memulai kegiatannya yaitu mulai pukul 08.00-15.00 Wib untuk melayani nasabah, kemudian dilanjutkan dengan merekap semua transaksi yang terjadi sampai dengan selesai sebagai bahan laporan kepada Direksi Bank.

Sesuai dengan jabatan informan, yaitu sebagai salah satu staf yang mengurus pemberian kredit kepada UMKM (*Account Officer*), maka informan tersebut memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Menerima berkas permohonan kredit dari nasabah langsung.
- b. Wawancara langsung dengan debitur.
- c. *Survey* atas jaminan yang diserahkan.
- d. Menghitung kebutuhan kredit atas data yang wajar dalam form aplikasi kredit.

Berikut adalah penuturan Eep:

“Tugas saya dalam bank ini adalah sebagai orang yang harus berhadapan langsung dengan UMKM yang ingin mengajukan pinjaman modal usaha kepada pihak bank. Yaitu antara lain menerima berkas, wawancara langsung kepada calon nasabah kemudian survey atas jaminan dan menghitung kebutuhan kredit bagi UMKM tersebut” (wawancara, 19 Oktober 2009).

Kemudian informan juga menuturkan bahwa saat ini perkembangan UMKM di Bandar Lampung khususnya, mengalami peningkatan yang cukup menggembirakan. Hal tersebut dapat dilihat dari tahun 2006, jumlah nasabah Bank hanya berjumlah 175 sampai dengan tahun 2008 jumlah UMKM yang telah menjadi nasabah adalah berjumlah 255 dari 8 jenis usaha yang dilakukan. Jenis usaha yang dilakukan oleh nasabah dari Bank itu sendiri antara lain, usaha

gerabatan, warung nasi, sembako, peternak ikan, ayam potong, bengkel motor, conter serta laundry. Berikut adalah penuturan beliau pada wawancara yang dilaksanakan pada tanggal 19 Oktober 2009:

“Minat orang untuk berwirausaha saat ini cukup tinggi dek, buktinya nasabah kita terus meningkat sampai tahun ini saja sudah ada 255 UKM yang menjadi nasabah dari tahun 2006 hanya 175 UKM. UKM nya itu seperti gerabatan, warung nasi, sembako, peternak ikan, ayam potong, bengkel motor, conter Hand Phone terus laundry pakaian...”.

Selanjutnya, ditanyakan kepada informan mengenai apa saja produk yang dimiliki oleh Bank untuk ditawarkan kepada nasabah. Beliau pun dengan senang hati menjelaskan bahwa Produk-produk Bank Lampung Bina Sejahtera terdiri dari dua jenis produk yaitu, produk pendanaan (*funding*) dan pembiayaan (*lending*). PT.Bank Lampung Bina Sejahtera mempunyai beberapa produk pendanaan, diantaranya deposito berjangka dari 1 bulan sampai dengan 12 bulan, kemudian ada tabungan yang diberi nama tabungan Tamuara dengan bunga harian yang cukup bersaing dan dapat diambil setiap saat. Berikut adalah penuturan informan:

”Pada Bank Bina Lampung Sejahtera ini terdapat dua produk, yaitu pendanaan dan pembiayaan Dek, kalo yang pendanaan itu ada deposito berjangka 1 bulan sampai 12 bulan kemudian ada juga tabungan Tamuara dengan bunga yang bersaing dan dapat diambil setiap saat dek”(wawancara, 19 Oktober 2009).

Kemudian selain produk pendanaan Bank Lampung Bina sejahtera juga memiliki produk pembiayaan (*lending*) juga dengan dua produk pembiayaan yaitu untuk kredit karyawan dan untuk kredit umum (*komersil*). Kredit karyawan maksudnya adalah orang yang mengajukan kredit merupakan seseorang yang telah memiliki pekerjaan tetap baik sebagai karyawan pemerintah maupun karyawan swasta, sedangkan kredit bagi umum adalah kredit yang diberikan kepada masyarakat biasa diluar pegawai pemerintah atau tidak memiliki slip gaji pada suatu instansi

atau perusahaan atau dengan kata lain kredit umum ini biasanya yang dimanfaatkan oleh para UMKM. Berikut penuturan informan:

”Nah kalo yang produk pembiayaan ini baru pemberian kredit dek baik yang untuk karyawan atau untuk umum. Maksudnya karyawan itu seperti PNS dan pekerja swasta yang memiliki slip gaji atau memiliki pendapatan perbulan, sedangkan yang umum ini biasanya ya untuk pengusaha–pengusaha UMKM itu” (wawancara, 19 Oktober 2009).

Lebih lanjut ditanyakan kembali kepada informan, tentang bagaimana pelaksanaan atau mekanisme dari produk pembiayaan yang dilakukan oleh Bank kepada usaha *mikro* tersebut. Beliau pun menjelaskan bahwa di dalam pelaksanaannya memerlukan tahapan-tahapan yang cukup panjang, hal tersebut diperlukan agar dana yang dikeluarkan benar-benar dimanfaatkan untuk kegiatan produktif dan dapat dipertanggungjawabkan baik secara pembukuan maupun secara nyata. Berikut penuturannya dalam wawancara yang dilakukan pada tanggal 19 Oktober 2009:

”Dalam pelaksanaan pemberian kredit tersebut dari pihak bank memang sudah ada peraturan-peraturan yang harus kita jalani dek karena sudah menjadi aturan tetap dari Bank Indonesia. Di bank kita ini ada tahapan-tahapan yang cukup panjang dek hal tersebut dengan tujuan agar dana yang kita berikan memang digunakan sebagaimana mestinya..”

Informan menuturkan bahwa tahapan yang dilalui dalam penyaluran kredit diawali dari tahap permohonan, sampai kepada tahap pencairan, serta tahap pembinaan. Pada tahap permohonan ini merupakan proses dimana nasabah menyerahkan permohonan kepada pihak Bank yang diwakilkan kepada *Account Officer* (AO) kredit, setelah permohonan diserahkan kepada AO kemudian dilakukan pemeriksaan kelengkapan administrasi dilanjutkan dengan pencatatan pada buku register permohonan kredit. Waktu yang diperlukan pada tahap ini

adalah satu jam karena pada tahap ini seorang nasabah hanya melakukan permohonan kredit. Berikut penuturan informan.

”Tahap awal dari proses penyaluran kredit ini adalah tahap dimana nasabah mengajukan permohonan kepada pihak bank yang diwakilkan oleh Account Officer atau saya sendiri untuk kemudian diperiksa kelengkapan surat-surat administrasinya dek yang selanjutnya dicatat pada semacam buku register permohonan kredit dan biasanya hanya memakan waktu sekitar satu jam lah dek untuk kita memprosesnya sebagai tahap awal”. (wawancara, 20 Oktober 2009)

Tahap selanjutnya sebagaimana yang disampaikan oleh informan adalah tahap analisis, pada tahapan ini salah satu proses terpenting karena *Account Officer* melakukan beberapa hal yaitu antarlain melakukan analisis pendahuluan atas aplikasi permohonan kredit baik administrasi jenis usaha yang bisa dibiayai serta kelengkapan dokumen jaminan, melakukan *survey on the spot* ke tempat tinggal pemohon, tempat usaha dan lokasi jaminan, melakukan penilaian atas jaminan, *cross check* terhadap kebenaran informasi yang diberikan debitur kepada pihak-pihak terkait, dan yang terakhir adalah *Account Officer* harus dapat menganalisis keseluruhan dari data yang diperoleh dilapangan untuk selanjutnya dapat menentukan apakah permohonan kredit yang diajukan layak atau tidak layak mendapatkan kredit. Berikut adalah penuturan informan pada wawancara tanggal 20 Oktober 2009 :

“Tahap yang kedua ini dek adalah tahap analisis disini juga salah satu tanggung jawab saya selaku *Account Officer* kredit karena saya harus dapat menganalisis apakah permohonan kredit yang diajukan kepada pihak bank layak atau tidak layak untuk dapat diberikan bantuan kredit, namun sebelum saya dapat menentukannya terlebih dahulu saya harus menganalisis tentang kelengkapan administrasi jenis usaha yang bias dibiayai serta kelengkapan dokumen jaminannya, kemudian saya harus survey langsung kelapangan (*on the spot*) terhadap lokasi rumah dan tempat usaha dari calon debitur sekaligus mengcrosschek kebenaran dari informasi yang disampaikan oleh calon nasabah kepada pihak bank”

Informan kemudian menuturkan setelah melalui tahap analisis oleh *Account Officer*, maka proposal kredit didistribusikan kepada *Direksi* atau *Komite* kredit untuk mendapatkan keputusan final atau akhir. Proses ini merupakan tahap keputusan, dimana tahap ini *Direksi* atau *Komite* kredit mempunyai kewenangan untuk kembali memeriksa data-data yang telah dikumpulkan serta perhitungan kredit yang telah dibuat oleh *Account Officer* serta kemudian kembali menentukan apakah permohonan kredit tersebut dapat diberikan kredit atau tidak. Hal tersebut dilakukan, untuk menghindari adanya kesalahan yang mungkin bisa terjadi dikemudian hari. Proses ini bisa memakan waktu antara dua hari sampai dengan dua minggu, sebagaimana disampaikan oleh informan pada wawancara tanggal 20 Oktober 2009.

“Untuk tahap berikutnya itu tahap keputusan dek, dimana tahap keputusan itu bukan lagi tanggung jawab dari account officer lagi tapi sudah jadi tanggung jawab dari direksi atau komite kredit. Dimana prosesnya yaitu data-data yang sudah saya kumpulkan beserta perhitungan kredit yang dibuat diperiksa kembali oleh direksi untuk kemudian diambil keputusan final untuk menerima atau menolak permohonan kredit tersebut dan proses tersebut umumnya memakan waktu dua hari atau sampai dua minggu..”

Setelah keputusan telah diambil oleh *Direksi* atau *Komite* kredit maka sebelum dana tersebut dicairkan dan diterima oleh nasabah harus melalui tiga tahapan lagi yaitu tahap pengikat, tahap realisasi dan tahap pengadministrasian. Selanjutnya informan menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan tahap pengikat adalah penyelesaian surat-surat perjanjian pinjaman antara nasabah dan pihak Bank, tahapan ini memerlukan waktu satu hari saja apabila tidak ada hal lain yang menghambat. Setelah surat perjanjian dapat diselesaikan barulah dapat melaksanakan tahap selanjutnya berupa tahap realisasi dimana nasabah dapat

mencairkan dana melalui Teller berdasarkan surat rekomendasi dari *Direksi* dan kemudian pihak Bank akan membuat administrasi lagi terkait pencairan dana tersebut atau disebut dengan tahap pengadministrasian. Berikut adalah penuturan dari informan dalam wawancara tanggal 20 Oktober 2009.

”Setelah keputusan ditetapkan maka tindakan selanjutnya adalah tahap pengikat, yang dimaksud dengan tahap ini adalah tahap penyelesaian surat perjanjian antara pihak bank dan nasabah terkait proses pinjaman tersebut. Kemudian barulah masuk kepada tahap realisasi dimana nasabah yang telah mendapatkan surat rekomendasi dari bank dapat mencairkan dana kepada teller bank dan selanjutnya petugas bank akan membuat surat-surat administrasi lagi terkait pencairan dana tersebut”

Sebagai tahapan terakhir terkait dengan pemberian kredit tersebut adalah tahap pembinaan. Menurut informan di dalam tahap pembinaan ini memerlukan peran aktif dari petugas Bank dengan tujuan untuk menjaga hubungan baik dengan Debitur/nasabah guna kelancaran *kolektibilitas* pinjaman. Adapun bentuk dari pembinaan tersebut berupa memantau atau memonitoring dan mengikuti jalannya usaha (secara langsung/tidak), serta memberikan saran atau nasihat dan konsultasi agar usaha Debitur berjalan dengan baik sesuai dengan rencana sehingga pengembalian kredit akan berjalan dengan baik pula. Pada tahap pembinaan ini tidak ada jangka waktu yang ditetapkan dan perlu dilakukan terus menerus serta berkesinambungan, guna menjaga *kolektibilitas* pinjaman. Berikut adalah penuturan informan dalam wawancara tanggal 20 Oktober 2009.

”Tahap yang terakhir dalam penyaluran kredit tersebut adalah tahap pembinaan, dalam tahap ini petugas bank diwajibkan untuk berperan aktif dalam memantau, memonitoring baik secara langsung atau tidak langsung, kemudian memberikan waktu bagi debitur agar dapat berkonsultasi mengenai permasalahan yang mereka hadapi dalam pelaksanaan usahanya dan dalam tahap ini tidak ada batas waktunya”.

Setelah membicarakan mengenai pelaksanaan dalam proses penyaluran kredit, kemudian kembali ditanyakan kepada informan mengenai apa hambatan yang pihak Bank hadapi dalam pelaksanaan proses penyaluran kredit tersebut. Informan menjelaskan hambatan yang mereka hadapi berupa hambatan yang bersifat *internal* dan bersifat *eksternal*. Untuk hambatan yang bersifat *internal* ini, informan memaparkan bahwa mereka mengalami kendala berupa kurangnya tenaga ahli dari pihak Bank yang ikut terlibat dalam pelaksanaan kredit ini. Akibatnya sosialisasi program kemitraan ini sangat kurang sehingga jumlah UMKM yang mengetahui hanya terbatas. Kemudian dampak yang lebih besar lagi adalah meningkatnya NPL (*Noun Performing Loan*) atau lebih dikenal dengan kredit macet, kredit macet ini bisa terjadi karena kurang optimalnya pengawasan dari pihak Bank sehingga banyak UMKM yang mengalami masalah tidak dapat ditangani secepat mungkin, akibatnya banyak UMKM yang gulung tikar (*Pailit*). Berikut adalah penuturan informan dalam wawancara tanggal 21 Oktober 2009.

”Kalo hambatan yang dihadapi dek itu dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu hambatan internal dan hambatan eksternal. Untuk hambatan internal saat ini yang pihak bank hadapi adalah kurangnya tenaga ahli yang dimiliki bank dalam proses pemberian kredit ini sehingga menyebabkan kurangnya sosialisasi yang bisa kami sampaikan kepada masyarakat tentang adanya pelayanan kredit bagi UMKM, kemudian masalah tersebut juga dapat berdampak pada meningkatnya NPL karena itu dia tadi kurang adanya pengawasan yang optimal dari pihak bank sehingga ketika masalah yang dihadapi UMKM sudah parah baru pihak bank mengetahuinya sehingga terlambat untuk dapat mengatasi masalah tersebut”.

Kemudian informan kembali menjelaskan faktor *eksternal* yang menghambat kinerja mereka dalam pelayanan kredit bagi UMKM. Dimana faktor *eksternal* ini merupakan dampak akibat kondisi perekonomian nasional sekarang yang tidak menentu, sehingga mengganggu baik secara langsung maupun tidak langsung dikarenakan adanya krisis ekonomi *global* yang melanda dunia. Hal tersebut

memberikan efek kepada dunia perbankan di Indonesia dan di Bandar Lampung khususnya, kemudian khusus untuk di wilayah Lampung adanya kasus BPR Tripanca juga memberikan dampak berkurangnya kepercayaan masyarakat akan eksistensi lembaga keuangan BPR. Akibatnya proses perkreditan yang dilakukan akan menjadi terganggu, sebagaimana yang disampaikan oleh informan dalam wawancara tanggal 21 Oktober 2009.

”Untuk hambatan yang bersifat eksternal ini dek yaitu adanya krisis ekonomi global walaupun peristiwa ini baru terjadi tapi dampaknya sudah dapat dirasakan oleh dunia perbankan di Indonesia dan di Lampung khususnya dimana sekarang peraturan yang ditetapkan BI semakin ketat sehingga mungkin itu dirasakan langsung oleh pihak UMKM dalam melakukan permohonan kredit. Kemudian adanya kasus Bank Tripanca itu loh dek, dimana itu memberikan dampak berkurangnya tingkat kepercayaan masyarakat dalam hal ini adalah nasabah kepada kemampuan BPR ini”.

Lebih lanjut informan menyampaikan selain dua masalah tersebut pihak Bank juga menghadapi masalah berupa masih enggannya para pengusaha UMKM untuk dapat mengkonsultasikan permasalahan yang mereka hadapi dalam menjalankan usahanya, sehingga menyebabkan terjadinya *mise* komunikasi antar pihak Bank dan UMKM. Kemudian pengelolaan usaha yang dilakukan UMKM masih dirasakan kurang profesional sehingga apa yang telah disepakati dalam perjanjian usaha, diabaikan dan UMKM terkadang tidak melakukan pembukuan dalam pelaksanaan usahanya sehingga pada saat pertanggung jawaban dengan pihak Bank mengalami kesulitan. Yang terakhir adalah bahwa pelaksanaan undang-undang dan peraturan yang berkaitan dengan UMKM, termasuk masalah perpajakan yang belum memadai, sehingga masih terjadinya ketidaksesuaian antara fasilitas yang disediakan pemerintah dan kebutuhan dari UMKM. Berikut adalah penuturan beliau.

”Selain dua masalah yang telah disebutkan tadi ada lagi dek masalah bersifat eksternal yang harus dihadapi oleh pihak bank, yaitu masih tertutupnya dari pihak UMKM tersebut untuk mengkonsultasikan semua masalah yang mereka hadapi dalam menjalankan usahanya, sehingga sebenarnya pihak bank tidak tau apa-apa dan menganggap semuanya berjalan lancar baru ketika masalah tersebut semakin besar dan sudah sulit untuk diselesaikan pihak UMKM baru menceritakannya kepada kami. Kemudian terkadang mereka lupa untuk membuat pembukuan dalam perjalanan usahanya sehingga pada saat pelaporan kepada kami mereka mengalami kesulitan dan yang terakhir yaitu masi belum berjalan dengan baiknya peraturan pemerintah yang berkaitan dengan UMKM sehingga tidak hanya kami tapi UMKM juga masi mengalami kesulitan” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

Setelah membicarakan mengenai hambatan yang dihadapi dalam proses pemberian kredit, selanjutnya kembali ditanyakan kepada informan dalam kaitannya dengan hambatan yang dihadapi tersebut, yaitu bagaimana tindakan yang ditempuh oleh pihak Bank dalam mengatasi permasalahan-permasalahn itu. Informan menjelaskan bahwa untuk masalah yang bersifat *internal*, pihak Bank telah mengambil langkah berupa meminta bantuan tenaga ahli dari pihak Bank Indonesia untuk membantu mereka dalam melakukan kegiatan pelayanan bagi para pengusaha UMKM sehingga semua UMKM yang menjadi nasabah dapat dimonitor dan dilayani secara optimal dengan tujuan untuk mengurangi potensi NPL (*Noun Performing Loan*) yang mungkin dapat terjadi. Berikut adalah penuturan informan kepada penulis pada wawancara tanggal 21 Oktober 2009.

”Langkah yang diambil oleh pihak bank untuk menangani permasalahan yang bersifat internal itu, yaitu meminta bantuan tenaga ahli dari pihak Bank Indonesia untuk membantu kami dalam melakukan pengawasan dan pelayanan terhadap UMKM yang menjadi nasabah sehingga dapat dilaksanakan secara optimal, kemudian alhamdulillah setelah langkah ini diambil keuntungan yang dapat diperoleh oleh kami yaitu terjadinya penurunan kredit macet yang tentu saja itu dapat memperlancar kinerja kami dalam pelaksanaan kredit ini”.

Sedangkan untuk mengatasi permasalahan yang bersifat *eksternal* tersebut, informan menyampaikan bahwa hal itu membutuhkan partisipasi yang tinggi dari semua aspek yang terlibat dalam proses perkreditan ini. Baik itu dari pihak pemerintah kemudian pihak Bank dan tentunya pihak UMKM itu sendiri. Pada saat ini pihak Bank berusaha keras untuk dapat membuktikan kepada masyarakat bahwa tidak semua BPR bermasalah seperti yang dialami oleh BPR lainnya, karena hal inilah yang diperlukan oleh masyarakat agar kepercayaan kepada BPR tidak luntur. Kemudian pihak BPR Lampung Bina Sejahtera berusaha lagi lebih menjalin hubungan dengan UMKM agar tercipta komunikasi yang baik sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya *mise* komunikasi antara pihak Bank dan UMKM. Berikut adalah penuturan informan.

”Hambatan eksternal ini dek sebenarnya dapat diatasi apabila semua pihak yang terlibat didalamnya mau untuk berpartisipasi secara aktif, baik itu pemerintah, bank dan UMKM itu sendiri. Kalo pihak bank saat ini yang paling penting berusaha untuk mengembalikan kepercayaan masyarakat kepada BPR lagi karena kepercayaan itu sempat hilang terkait adanya kasus Bank Tripanca tersebut, kemudian pihak bank menerapkan strategi untuk lebih baik lagi dalam menjalin hubungannya dengan pihak UMKM untuk mencegah terjadinya salahpahaman antara pihak bank dan UMKM itu” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

Agar dalam pelaksanaannya tidak terjadi penyimpangan dan dapat berjalan sebagaimana mestinya, maka diperlukan adanya suatu sistem pengawasan dan pembinaan yang perlu dilakukan terhadap UMKM sebagai nasabah, untuk itu perlu ditanyakan kepada informan mengenai bagaimana bentuk pengawasan dan pembinaan yang dilakukan pihak Bank terhadap UMKM yang menjadi nasabah mereka. Kemudian informan menjelaskan bahwa pihak Bank Lampung Bina Sejahtera ini menerapkan pengawasan melalui tiga proses tahapan dalam pelaksanaan pemberian kredit tersebut, yaitu pengawasan pada waktu sebelum

kredit diberikan, pengawasan pada waktu kredit disetujui dan pengawasan pada saat kredit sedang berjalan. Berikut adalah penuturan informan.

“Untuk sistem pengawasan yang diterapkan oleh pihak bank kita ini dek yaitu dibagi kedalam tiga tahapan pengawasan yaitu pengawasan sebelum kredit diberikan, pengawasan pada waktu kredit disetujui dan pengawasan pada saat kredit sedang berjalan” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

Pengawasan yang dilakukan pada saat sebelum kredit diberikan menurut keterangan informan, maksudnya adalah bahwa pegawai Bank khususnya bagian kredit tidak boleh memberikan kredit kepada seluruh lapisan nasabah, mereka harus melaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku dalam Bank tersebut. Tidak semua Debitur berhak untuk diberikan kredit. Setiap pegawai bagian kredit dituntut untuk mengenal lebih dalam dari seseorang Debitur tersebut. Oleh karena itu, petugas kredit di PT. Bank Perkreditan Rakyat Lampung Bina Sejahtera menerapkan prinsip 5C dari proses pengawasan. Yaitu, *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *conation ecomonic*. Yang dimaksud dengan *character* adalah watak atau sifat dari calon Debitur, *capacity* adalah pihak Bank harus melihat dari kemampuan yang dimiliki oleh calon Debitur untuk membayar pinjaman yang mereka ajukan, kemudian yang dimaksud dengan *capital* adalah bertujuan untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki oleh pihak nasabah terhadap usahanya yang akan dibiayai oleh pihak Bank, *collateral* adalah jaminan yang diberikan nasabah baik berupa fisik maupun non fisik, dan yang terakhir yaitu yang dimaksud dengan *conation economi* adalah melihat kondisi ekonomi pada masa sekarang dan kondisi yang akan datang sesuai dengan sektor usaha masing-masing. Kondisi tersebut antara lain meliputi nilai *kurs valuta*

terhadap nilai rupiah, peraturan pemerintah, kondisi perekonomian serta tingkat suku bunga kredit yang berlaku. Berikut adalah penuturan informan.

”Pengawasan yang dilakukan oleh pihak bank pada waktu sebelum kredit diberikan adalah pengawasan yang harus dilakukan yaitu pihak bank yang menangani kredit harus dapat menganalisa bagaimana calon debitur tersebut, analisisnya meliputi 5C itu dek yaitu, character atau watak, capacity atau kemampuan, capital atau sumber-sumber pembiayaan dari pihak calon debitur, collateral atau jaminan dan conation economi atau disesuaikan dengan kondisi perekonomian yang sedang terjadi” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

Kemudian yang dimaksud dengan pengawasan yang dilakukan pada saat kredit disetujui menurut informan adalah, setelah melakukan proses analisa, kemudian pihak Bank akan memberikan kelayakan kredit kepada Debitur. Pada tahap ini Bank akan memutuskan apakah Debitur tersebut dapat diberikan kredit atau tidak. Selain itu juga menentukan berapa besar jumlah kredit yang dapat direalisasikan kepada Debitur tersebut. Adapun pengawasan ini meliputi, kelengkapan dan keabsahan dokumen kredit, dan kesempurnaan warkat-warkat perjanjian atau suatu kredit maupun fasilitas kredit baru dapat dicairkan setelah pihak calon Debitur telah melakukan penandatanganan akad perjanjian kredit secara notarial. Berikut adalah penuturan informan yang disampaikan pada wawancara tanggal 21 Oktober 2009.

”Pengawasan pada saat kredit disetujui ini maksudnya itu begini dek pegawai bank yang menangani masalah kredit ini setelah melihat calon debitur telah sesuai dengan kriteria 5C tersebut kemudian harus melakukan pengawasan terhadap kelengkapan dan keabsahan dari dokumen kredit dan kesempurnaan warkat-warkat perjanjian itu”.

Yang terakhir menurut informan adalah pengawasan yang dilakukan pada saat kredit itu berjalan. Setelah kredit diberikan oleh pihak Bank, petugas kredit harus selalu memantau kondisi nasabah selama jangka waktu kredit berjalan. Adapun pengawasan ini meliputi; Pengawasan Administratif yang maksudnya adalah

untuk selalu memantau terhadap kelancaran pembayaran angsuran kredit tiap bulannya, kemudian pengawasan terhadap aktivitas kerja atau untuk mengetahui bagaimana kondisi ataupun kinerja usaha nasabah selama nasabah tersebut masih terkait dengan pihak Bank, pengawasan dalam penggunaan kredit yang diberikan hal ini bermaksud agar tidak terjadi penyimpangan dalam pemanfaatannya, dan yang terakhir adalah kondisi usaha dan kondisi debitur maksudnya yaitu untuk dapat mengetahui apakah usaha debitur tersebut mengalami perubahan atau tidak, maka Bank perlu melakukan pengawasan terhadap kondisi usaha dari sebelum sampai setelah debitur tersebut memperoleh kredit. Berikut adalah penuturan informan.

”Untuk pengawasan yang terakhir dek yaitu pengawasan yang dilakukan untuk melihat bagaimana perkembangan dari debitur kami terkait dengan bagaimana kelancaran pembayaran angsuran kredit perbulannya kemudian bagaimana kinerja dari debitur kami selama menjadi nasabah kami dan juga melihat bagaimana pengalokasian dan yang kami berikan kepada mereka dan yang terakhir adalah untuk melihat bagaimana perkembangan usaha dari debitur selama menjadi nasabah apakah mengalami kemajuan yang baik atau mungkin mengalami kemunduran” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

Selain melakukan pengawasan pihak Bank juga melakukan suatu kegiatan pembinaan yang tujuan akhirnya adalah untuk meningkatkan kemampuan dari UMKM yang menjadi nasabah mereka. Bentuk dari pembinaan tersebut yaitu berupa pembinaan secara aktif dan pembinaan secara pasif, sebagaimana yang diutarakan oleh informan pada wawancara tanggal 21 Oktober 2009.

”Pembinaan yang kami berikan kepada UMKM yaitu dibagi menjadi dua tipe, yang pertama adalah pembinaan yang diberikan secara Aktif dan yang kedua adalah pembinaan secara pasif”.

Lebih lanjut informan menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan pembinaan secara aktif adalah bentuk pembinaan dimana pihak Bank melakukan kunjungan-

kunjungan langsung ke usaha Debitur dan mengadakan penilaian-penilaian berdasarkan data fisik dan administrasi yang ada pada debitur serta mengadakan pembicaraan dan diskusi langsung dengan Debitur. Tujuan dari kunjungan langsung tersebut antara lain: Untuk mengecek langsung usaha debitur dalam hal kredit modal kerja, misalnya apakah penggunaannya sesuai dengan rencana semula. Kemudian untuk mengecek sampai sejauh mana kondisi barang yang dijaminkan. Yang terakhir adalah untuk mendeteksi penyimpangan-penyimpangan yang ada dan untuk mempelajarinya serta memberikan saran-saran tentang cara-cara mengatasinya. Berikut adalah penuturan informan.

”Pembinaan aktif ini dek yaitu pihak bank melakukan kunjungan-kunjungan langsung kepada debitur dalam hal ini UMKM yang menjadi nasabah untuk melakukan pengecekan terhadap usaha dari debitur kemudian juga untuk mengecek apakah ada permasalahan yang mereka hadapi yang kemudian akan pihak bank akan membantu dalam mencari jalan keluar penyelesaian masalah yang mereka hadapi dan juga kunjungan tersebut didunakan pihak bank untuk mengecek keberadaan dari barang yang menjadi jaminan debitur” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

Sedangkan untuk pembinaan secara pasif informan mengatakan bahwa maksudnya adalah pembinaan tersebut dilakukan dengan cara mempelajari dan menganalisis informasi-informasi dari data yang ada pada Bank, misalnya dari data operasional kredit yang dapat dipelajari apakah semua kewajiban telah dilaksanakan dengan baik, sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan atau terdapat tunggakan-tunggakan baik pokok maupun bunga. Dapat juga dilihat melalui neraca dan perhitungan rugi/laba, dapat terlihat besarnya keuntungan yang didapat atau kerugian yang diderita pada satu periode tertentu. Dengan demikian akan terlihat apakah ada hambatan-hambatan yang terjadi. Apabila ada, maka akan dicarikan jalan keluarnya sehingga tidak akan merugikan pihak nasabah dan dapat

pula melindungi asset Bank. Berikut adalah penuturan informan dalam wawancara tanggal 21 Oktober 2009.

”Selain secara aktif pihak bank juga melakukan pembinaan dengan menganalisis laporan keuangan dari pihak UMKM yang dilaporkan kepada bank setiap bulannya. Karena dari menganalisis laporan tersebut pihak bank dapat menentukan apakah usaha yang mereka jalankan tersebut berjalan dengan baik dan walaupun ditemukan masalah maka pihak bank akan memberikan saran serta masukan demi kelangsungan usaha debitur dan juga untuk melindungi asset bank itu dek”.

Setelah mendapat penjelasan dari informan mengenai proses pengawasan dan pembinaan yang mereka lakukan dalam proses pemberian kredit terhadap UMKM, kemudian kembali ditanyakan kepada informan mengenai sejauhmana dampak yang dapat dirasakan oleh UMKM setelah mereka mendapatkan pinjaman modal sekaligus mendapat pembinaan yang pihak Bank berikan. Informan menjelaskan bahwa berdasarkan beberapa *survey* yang pihak Bank telah lakukan terhadap UMKM yang menjadi nasabah mereka, dapat diketahui bahwa UMKM tersebut sangat terbantu dengan adanya bantuan yang mereka berikan karena bukan hanya modal tapi mereka juga dapat mengkonsultasikan masalah yang mereka hadapi kepada pihak Bank untuk dibantu mencari penyelesaian dari masalah yang mereka hadapi tersebut. Kemudian dengan adanya bantuan tersebut penghasilan yang UMKM dapatkan meningkat serta dapat menaikkan jumlah omset yang UMKM peroleh. Berikut adalah penuturan informan.

“Untuk dampak dari pemberian kredit terhadap UMKM jelas ada ya dek kalo gak ada buat apa mereka meminjam modal dari kami. Kemudian berdasarkan survey yang sudah pihak bank lakukan terkait dengan pelaksanaan pemberian kredit ini dapat diketahui bahwa para penguasaha sangat terbantu karena dapat meningkatkan pendapatan usaha mereka serta juga berimbas dengan peningkatan jumlah omset dari usaha mereka” (wawancara tanggal 21 Oktober 2009).

2. Informan dari Pihak Usaha Mikro.

a. Informan 1

Informan pertama ini bernama asiong, laki-laki berusia 55 tahun. Beliau memiliki usaha gerabatan dan bertempat tinggal di wilayah Kupang Raya Teluk Betung Utara Bandar Lampung, ia telah cukup lama menjalankan usahanya, yaitu sekitar 10 tahun lamanya. Berdasarkan pengamatan terhadap informan yang merupakan warga keturunan (Tiong Hoa) ini sangat memahami dalam menjalankan usahanya, kemudian beliau juga sangat tekun menjalankan usahanya hal tersebut tidak heran karena jiwa wirausaha dari dalam diri informan merupakan keturunan dari orang tuanya yang telah dipelajari semenjak informan kecil. Kegiatan sehari-hari informan dimulai dari pukul 08.00 dengan membuka toko beliau yang terletak di pasar “Kangkung” kawasan Teluk Betung Utara namun kecuali hari minggu informan tidak membuka tokonya, semua kegiatan beliau dilakukan di tokonya seperti makan pagi dan makan siang kemudian berdagang sampai pada pukul 17.00 informan baru pulang kerumahnya untuk beristirahat.

Agar tidak mengganggu kegiatannya maka sebelum melakukan wawancara terlebih dahulu harus membuat janji dan mengutarakan maksud kepada informan, setelah berbincang-bincang sejenak dan informan telah mengetahui maksud dan tujuan akhirnya informan bersedia meluangkan waktunya untuk dilakukan wawancara kepada informan akan tetapi informan menyarankan agar proses wawancara berjalan lancar maka sebaiknya dilakukan di rumahnya saja pada malam hari. Sesuai dengan perjanjian tersebut maka akhirnya proses wawancarapun dilakukan di rumah bapak Asiong pada pukul 19.00 tanggal 26 Oktober 2009.

Beliau menuturkan bahwa usaha yang ia jalankan sekarang merupakan usahanya sendiri, sebelum beliau membuka usahanya sendiri beliau terlebih dahulu membantu kedua orangtuannya yang juga membuka toko gerabatan namun hanya dirumah orang tuanya saja usaha tersebut dijalankan. Kemudian setelah beranjak remaja dan telah menamatkan pendidikannya pada tingkat SMU beliau memutuskan untuk bekerja selain membantu orangtuanya beliau juga bekerja dengan paman beliau yang menjalankan usaha di bidang perbengkelan. Barulah setelah beliau dewasa akhirnya beliau memutuskan untuk dapat membuka usahanya sendiri dan tanpa berpikir panjang lagi maka beliau memutuskan untuk memulai usahanya di bidang gerabatan sesuai dengan ilmu yang beliau dapat dari orangtuanya. Berikut penuturan informan.

“Sebelum saya memulai usaha ini dek saya dulu hanya membantu usaha dari orangtua saya namun itu bukan di pasar tapi hanya toko disamping rumah saja, kemudian setelah tamat SMA saya disuruh bekerja dengan paman saya bukan usaha gerabatan tapi perbengkelan atau variasi mobil begitu lah dek. Barulah setelah dewasa saya memutuskan untuk membuka usaha sendiri, karena saya telah tahu banyak dagang gerabatan ini jadi ya saya berdagang gerabatan juga” (wawancara 26 Oktober 2009).

Pada permulaan beliau memulai usahanya hanya memanfaatkan dari modalnya sendiri yaitu dari hasil tabungan semenjak beliau bekerja dengan pamannya. Namun setelah usahanya berjalan selama 5 tahun, informan merasakan bahwa usahanya hanya berjalan ditempat tidak ada kemajuan, kemudian informan mendapatkan saran dari teman-temannya yang juga sesama pedagang untuk mengajukan pinjaman kepada Bank. Setelah memikirkannya akhirnya beliau memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal dari Bank Lampung Bina Sejahtera, alasan beliau memilih Bank tersebut adalah karena adik ipar beliau juga

merupakan nasabah dari Bank tersebut. Maka akhirnya terjalinlah kerjasama dalam hal perkreditan antara informan dengan pihak bank pada tahun 2003, hal tersebut sebagaimana yang disampaikan informan pada wawancara tanggal 26 Oktober 2009 di kediamannya.

“Pada permulaan usaha dek bapak hanya menggunakan dari modal sendiri tapi dalam perjalanannya bapak merasakan usaha bapak tidak berkembang, terus bapak nanya-nanya dengan sesama pedagang kemudian mereka menyarankan untuk bapak mengajukan pinjaman kepihak bank saja, setelah dipikir memang masuk akal juga dek barulah bapak mencari informasi tentang bank yang memberikan kredit dan kebetulan adik ipar saya telah menjadi nasabah pada BPR Lampung Bina Sejahtera itu jadi saya minta bantuan adik saya itu untuk mengurus permohonan pinjaman ke bank tersebut. Dari situlah awal saya menjadi nasabah bank tersebut”.

Lebih lanjut ditanyakan kepada informan tentang program yang ditawarkan oleh pihak Bank Lampung Bina Sejahtera kepada UMKM. Informan menuturkan bahwa dari program yang ditawarkan tersebut ada beberapa hal yang informan anggap sangat baik dan dapat menunjang kelancaran dari usaha yang informan jalankan, namun ada juga hal yang dianggap memberatkan informan. Untuk hal yang membantu kelancaran dari usaha, beliau menjelaskan bahwa dengan adanya program yang khusus diberikan kepada usaha mikro, kecil, dan menengah tersebut sangat membantu karena selain mendapatkan bantuan modal informan juga diberikan pelatihan tentang cara pembukuan yang baik dan benar, kemudian informan juga dibantu dalam mencari jalan keluar dari permasalahan yang informan hadapi yang mana itu tidak pernah beliau dapatkan sebelum menjadi nasabah dari BPR Lampung Bina Sejahtera tersebut. Berikut adalah penuturan beliau.

“Ya dari program yang ditawarkan kepada saya ya dek ada yang dapat menunjang dari usaha saya tetapi ada juga hal yang sedikit memberatkan saya dek. Kalo hal yang menunjang itu berupa pertama kita mendapatkan tambahan modal pastinya kemudian kita juga diajarkan untuk membuat pembukuan dari

usaha yang kita jalankan sehingga kita dapat mengetahui setiap keuntungan yang kita dapat yang tepat dan juga kalo ada masalah kita dapat minta tolong kepada pihak bank untuk mencari jalan keluarnya, yang mana dulu itu gak pernah ada bantuan yang kita dapet seperti itu sebelum kita menjadi nasabah dari bank” (wawancara tanggal 26 Oktober 2009).

Selain dapat menunjang usaha dari informan ternyata terdapat juga hal yang dirasakan informan sedikit mempersulit informan atau dinilai kurang membantu, hal tersebut antarlain yaitu suku bunga yang masih informan anggap tinggi serta sistem penyaluran kredit yang masih memerlukan waktu dan birokrasi yang sulit bagi informan, dalam pencairan dana yang dibutuhkan. Berikut penjelasan informan dalam wawancara tanggal 26 Oktober 2009.

“Namun selain membantu ada juga hal yang sedikit mempersulit dek yaitu suku bunga pinjaman yang masi saya anggap tinggi kemudian proses pencairan dana yang memerlukan waktu dan birokrasi yang rumit menurut saya jadi agak memprsulit kesannya”.

Lebih lanjut dalam proses wawancara, kembali ditanyakan kepada informan mengenai bagaimana bentuk pertanggungjawaban yang informan lakukan terhadap pihak Bank atas pinjaman yang didapat. Informan menjelaskan bahwa setiap bulannya informan akan membayarkan cicilan dari pinjaman yang informan dapatkan kemudian juga melaporkan pembukuan dari usaha yang informan jalankan untuk dianalisa oleh pihak Bank. Kemudian dari pihak Bank setiap dua bulan sekali akan melakukan peninjauan langsung ketempat usaha dari informan dan memeriksa kebenaran dari laporan yang informan berikan kepada Bank setiap bulannya. Berikut adalah penuturan informan.

“Pertanggungjawaban saya dek yaitu setiap bulan mempunyai kewajiban menyetor cicilan kepada bank dan menyerahkan pembukuan yang saya buat untuk melaporkan keadaan usaha saya setiap bulannya kepada bank yang digunakan untuk menganalisis katanya. Kemudian selain itu pihak bank juga melakukan kunjungan setiap dua bulan sekali biasanya untuk mengecek

kebenaran dari laporan saya setiap bulannya itu dek” (wawancara tanggal 26 Oktober 2009).

Kemudian kembali ditanyakan kepada informan mengenai apakah terdapat hambatan atau kesulitan yang informan temui dalam memenuhi kewajiban informan tersebut kepada pihak Bank. Informan menjelaskan bahwa pembayaran kredit yang setiap bulan dianggap memberatkan karena usaha yang informan jalankan bersifat fluktuatif atau tidak pasti pendapatan perbulannya, sehingga terkadang informan mendapat untung namun ketika usaha sedang sepi maka bisa jadi informan harus menambahi kekurangan tersebut. Kemudian informan terkadang takut untuk mengkonsultasikan masalah yang beliau hadapi karena tidak mau dianggap pihak Bank gagal dalam menjalankan usahanya sehingga tidak lagi dapat melakukan pinjaman apabila memerlukan modal tambahan. Berikut adalah penuturan informan.

“Hambatan saya dek dalam memeuhi kewajiban itu adalah terkadang kesulitan untuk membayar cicilan, kenapa bisa terjadi karena usaha gini kan penghasilan tiap harinya kan gak tentu dek sedangkan jumlah cicilan saya tiap bulannya itu uda pasti kemudian terkadang saya takut juga untuk mengkonsultasikan masalah kepada pihak bank ntar takutnya dianggap bermasalah lagi dek” (wawancara tanggal 26 Oktober 2009).

b. Informan 2

Informan kedua ini berinisial Wati, perempuan berusia 45 tahun yang memiliki usaha rumah makan. Informan yang bertempat tinggal di daerah Teluk Betung Selatan Bandar Lampung ini telah cukup lama menjalankan usahanya yaitu sekitar 15 tahun lamanya. Dari pengamatan yang dilakukan terhadap informan yang hanya menamatkan pendidikannya sampai pada tingkat SMP (Sekolah Menengah Pertama) sangat tekun dalam menjalankan usahanya, dari pukul 04.00 subuh beliau telah pergi ke pasar untuk membeli sayur mayur dan keperluan masak

lainnya, kemudian sampai di rumah beliau langsung memasak makanan yang nantinya akan beliau sajikan untuk dijual. Pada pukul 07.30 pagi warung makan beliau telah dibuka dan langsung dapat melayani konsumen, dari hasil pengamatan diketahui, bahwa target konsumen beliau adalah selain tetangga dari tempat tinggal beliau yang menjadi konsumennya juga adalah para tukang becak dan supir bus angkutan barang, hal itu karena daerah tempat tinggal informan yang merupakan daerah gudang penyimpanan barang dari perusahaan-perusahaan yang ada di Bandar Lampung serta merupakan tempat mangkalnya angkutan becak di daerah Sukaraja.

Setelah menyampaikan maksud dan tujuan, informanpun bersedia untuk dilakukan wawancara. Proses wawancarapun dilakukan di warung makan yang sekaligus merupakan tempat tinggal dari informan tersebut. Pertanyaan pembuka yang ditanyakan kepada informan mengenai sejak kapan informan menjadi salah satu nasabah/Debitur pada Bank Lampung Bina Sejahtera serta bagaimana tanggapan dari informan mengenai produk yang pihak Bank sediakan bagi para pengusaha kecil. Informan menuturkan bahwa ia telah menjadi Debitur dari Bank Lampung Bina Sejahtera tersebut sejak tahun 2000, hal itu diawali dari adanya krisis moneter yang terjadi di Indonesia tahun 1999 dimana juga mempengaruhi dari usaha yang dijalankan oleh informan sehingga beliau mengalami kesulitan dalam hal permodalan. Namun, disaat informan kebingungan untuk mencari tambahan modal usahanya dan hampir menggunakan jasa pinjaman dari rentenir di daerah rumahnya, informan mendapatkan informasi dari anaknya dari pengumuman yang ditempelkan di tempat umum tentang adanya pinjaman modal yang diberikan oleh BPR Lampung Bina Sejahtera. Kemudian informanpun bersama suaminya

mendatangi Bank yang dimaksud, setelah mendapat penjelasan dari pihak Bank mengenai prosedur dan kewajiban Debitur yang harus dipenuhi kemudian informan menyetujui untuk meminjam modal dari Bank Lampung Bina Sejahtera, berikut adalah penuturan informan.

“Awal mula saya menjadi nasabah pada Bank Lampung Bina Sejahtera itu Mas, pada saat terjadi krisis moneter itu Mas usaha saya sulit dalam hal modalnya. Sangking bingungnya saya hampir meminjam uang dari rentenir di daerah rumah saya tapi untungnya sebelum saya minjem anak saya ngomong kalo ada pinjaman modal yang di berikan oleh Bank Lampung Bina Sejahtera. Setelah saya cari informasi ke banknya akhirnya saya memutuskan untuk meminjam modal dari Bank ini saja Mas” (wawancara tanggal 28 Oktober 2009).

Informan juga menjelaskan tentang tanggapan beliau mengenai program dan pelayanan yang ditawarkan oleh pihak bank kepada Debiturnya, informan menuturkan bahwa program dan pelayanan yang beliau peroleh cukup baik, karena Bank menyediakan pinjaman dengan jenis waktu yang beragam dalam pengembaliannya sehingga memberikan informan keleluasaan dalam menentukan pilihan jenis pinjaman apa yang cocok dengan kemampuan beliau dan usahanya. Kemudian pihak Bank juga memberikan masukan-masukan berguna demi kelancaran usaha yang informan jalankan serta penyelesaian terhadap permasalahan usaha yang informan hadapi. Berikut penuturan informan.

“Menurut ibu Mas program yang ditawarkan oleh Bank itu cukup baik karena banyak jenis program yang pihak bank sediakan sehingga ibu pada saat itu bias memilih jenis program pinjaman apa yang sesuai dengan kemampuan ibu serta usaha ibu ini. Kemudian pelayanannya juga baik, ibu biasanya selalu diberikan masukan Mas dengan bagaimana usaha yang baik serta juga membantu ibu dalam menyelesaikan masalah usaha yang ibu hadapi” (wawancara tanggal 28 Oktober 2009).

Sebagai contoh informan menjelaskan bahwa ketika usahanya sedang mengalami kesulitan akibat maraknya rumah makan Padang yang bermunculan, sehingga

menjadi saingan usahanya. Kemudian beliau meminta masukan dari pihak Bank tentang bagaimana agar usaha yang dijalankan tidak terpengaruh dengan adanya saingan usaha tersebut. Pihak Bank kemudian memberikan informan kiat-kiat dalam menjalankan usaha yang baik terlebih lagi dalam menghadapi saingan dalam dunia usaha sehingga pada akhirnya informan merasa sangat terbantu dengan adanya masukan dari pihak bank tersebut. Sebagaimana yang informan sampaikan dalam wawancara tanggal 28 Oktober 2009.

“Contohnya itu Mas waktu banyak rumah makan Padang yang berdiri di daerah rumah saya, usaha saya jadi agak terganggu karena banyak saingan. Kemudian saya nyoba nanya-nanya dengan mas Arif (pihak Bank) yang sering datang kesini terus saya dikasi masukan gitu mas untuk menghadapi saingan dalam usaha dan itu membantu saya banget”.

Kemudian kembali ditanyakan kepada informan mengenai bagaimana bentuk pengawasan yang dilakukan oleh pihak Bank kepada informan serta pertanggungjawaban informan kepada pihak Bank. Informan menjelaskan bahwa setiap dua bulan sekali pihak Bank selalu mendatangi tempat usaha beliau untuk menanyakan bagaimana keadaan usaha yang informan jalankan. Kemudian juga informan akan menyampaikan tentang perkembangan usaha mengenai keuntungan atau kerugian yang diperoleh kepada pihak Bank sebagai bahan laporan dan pertanggungjawaban kepada Direksi bank selain membayar cicilan tiap bulannya. Berikut adalah penuturan informan.

“Kalo pengawasannya Mas, tiap dua bulan sekali itu mas Arif datang kesini untuk mengecek jalannya usaha saya ini berjalan dengan baik atau tidak kemudian saya juga akan melaporkan apakah saya mengalami keuntungan atau malah kerugian sehingga kalo ada masalah bisa cepet dicari jalan keluarnya gitu mas selain juga saya membayar cicilan pinjaman kepada pihak bank” (wawancara tanggal 28 Oktober 2009).

Lebih lanjut juga ditanyakan kepada informan, mengenai apakah ada hambatan dalam proses hubungan yang terjalin antara pihak Bank dan informan. Informan mengatakan bahwa hambatan yang informan hadapi adalah berupa proses pencairan dana yang mereka perlukan terlalu rumit untuk pengusaha yang berpendidikan rendah seperti informan, kemudian terkadang kurang cepatnya tanggapan yang pihak bank berikan terkait masalah yang informan laporkan terkait usaha yang informan jalankan, kemudian informan juga mengalami kesulitan karena kebijakan yang sering berubah-ubah sehingga informan sulit untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Berikut adalah penuturan beliau.

“Masalah yang dihadapi itu Mas yaitu ruwed dalam proses pencairan punjamannya itu loh mas kemudian biasanya kalo saya melaporkan ada masalah yang saya hadapi dan memerlukan bantuan itu suka lama mas ditanggapi kemudian hambatan yang lain itu Mas peraturannya yang suka berubah-ubah sehingga saya suka susah untuk memenuhi kewajiban saya ke bank itu” (wawancara tanggal 28 Oktober 2009).

c. Informan 3

Informan ketiga ini bernama Heru, laki-laki berusia 40 tahun. Beliau menjalankan usaha *laundry* pakaian. Informan yang bertempat tinggal di daerah Teluk Betung Utara Bandar Lampung ini terhitung baru menjalankan usahanya yaitu sekitar 5 tahun, sebelumnya beliau terlebih dahulu membuka usaha telekomunikasi berupa warung telepon (Wartel). Namun, karena usahanya tersebut tidak berkembang sehingga beliau akhirnya memutuskan untuk menutup usahanya itu. Pada 2004 beliau akhirnya membuka usaha *laundry* pakaian, beliau membuka tokonya mulai pukul 07.00 pagi sampai dengan pukul 20.00 malam. Berdasarkan hasil pengamatan awal diketahui bahwa yang menjadi target konsumen dari informan

adalah kost-kostan yang banyak terdapat di daerah rumah informan yang mana penghuninya rata-rata merupakan karyawan dari perkantoran pemerintah.

Setelah menyampaikan maksud dan tujuan kepada informan yang hanya menamatkan pendidikannya hanya pada tingkat SMU ini, akhirnya beliau mengizinkan untuk dilakukannya proses wawancara guna mengumpulkan informasi yang dibutuhkan. Proses wawancarapun dilakukan disela-sela kegiatan dari informan di tokonya yang terletak tidak jauh dari rumahnya. Sebagai permulaan dari proses wawancara ini ditanyakan kepada informan sejak kapan dan bagaimana informan menjadi salah satu debitur/nasabah dari Bank Lampung Bina Sejahtera.

Informan menuturkan bahwa ia telah menjadi nasabah pada Bank Lampung Bina Sejahtera sejak tahun 2005, ketika permulaan ia memulai usahanya informan hanya menggunakan modal pribadi namun setelah berjalan selama satu tahun beliauapun memutuskan untuk mengajukan pinjaman kredit pada pihak Bank karena informan menganggap usaha yang dia jalankan saat ini mempunyai prospek yang bagus sehingga beliau membutuhkan mesin cuci tambahan guna memperlancar usaha yang beliau jalankan. Beliau memutuskan untuk meminjam modal dari Bank Lampung Bina Sejahtera karena salah satu tetangga beliau adalah pegawai dari Bank tersebut. Berikut adalah penuturan informan.

“Saya mulai jadi nasabah Bank itu tahun 2005 awal mas, karena pada saat itu usaha saya udah menunjukkan prospek yang bagus dan saya uda mulai kewalahan sehingga memerlukan tambahan mesin cuci lagi. Kemudian kebetulan salah satu tetangga saya itu pegawai dari Bank Lampung Bina Sejahtera jadi saya nyoba nanya-nanya ke beliau setelah saya anggap mampu barulah saya mencoba mengajukan kredit ke Bank dan alhamdulillah permohonan saya dikabulkan” (wawancara tanggal 2 November 2009).

Lebih lanjut kembali ditanyakan kepada informan mengenai bagaimana tanggapan dari informan terhadap program yang disediakan oleh pihak Bank kepada UMKM, secara singkat beliau menuturkan bahwa program yang ada di Bank Lampung Bina Sejahtera cukup baik karena pihak Bank menyediakan beragam jenis pinjaman dengan jangka waktu pengembaliannya sehingga pengusaha dapat memilih jenis pinjaman yang sesuai dengan kemampuan dari pengusaha tersebut namun informan mengatakan bahwa proses pencairan dana yang mereka pinjam terlalu rumit sehingga informan menganggap hal itu sedikit menghambat mereka. Sebagaimana yang informan sampaikan dalam wawancara tanggal 2 November 2009.

“Menurut saya ya mas program yang disediakan bank itu cukup baik karena bank menyediakan pinjaman dengan berbagai macam jangka waktu pengembalian sehingga saya dapat memilih pinjaman yang sesuai dengan kemampuan saya, tapi proses pencairan dananya itu loh mas masih terlalu rumit bagi saya sehingga menyulitkan terkadang”.

Kemudian ditanyakan kembali kepada informan mengenai bagaimana bentuk pengawasan dan pembinaan yang pihak Bank berikan kepada informan terkait pemberian kredit yang informan dapatkan. Informan menuturkan bahwa pengawasan yang pihak Bank berikan berupa *survey* langsung ketempat usaha setiap dua bulan sekali kemudian pihak Bank juga akan meminta laporan dari usaha yang informan jalankan setiap bulannya. Berikut adalah penuturan informan.

“Pengawasan yang Bank lakukan berupa ini mas setiap dua bulan sekali ada pegawai bank yang datang kesini untuk mengontrol kegiatan dari usaha saya, kemudian saya juga diharuskan memberikan laporan kegiatan usaha yang saya jalankan kepada pihak Bank” (wawancara tanggal 2 November 2009).

Sedangkan bentuk pembinaan yang pihak Bank berikan kepada informan adalah dalam bentuk pelatihan membuat laporan keuangan yang baik, kemudian informan juga diberikan kiat-kiat dalam menjalankan usaha agar dapat menarik minat dari konsumen dan yang lebih penting lagi menurut informan adalah pada saat informan mengalami permasalahan dalam menjalankan usahanya pihak Bank memberikan kesempatan kepada informan untuk mengkonsultasikannya kepada pegawai Bank untuk mendapatkan penyelesaian yang baik demi kelancaran usaha yang informan jalankan. Berikut penuturan informan.

“Pembinaan yang Bank berikan mas itu berupa saya di ajari untuk membuat pembukuan yang bener jadi saya dapat melaporkan perkembangan usaha saya kepada pihak Bank, kemudian kiat-kiat usaha dan yang paling membantu itu mas kalo kita ada masalah kita dapat mengkonsultasikannya kepada pihak Bank untuk minta tolong dicarikan jalan penyelesaiannya mas” (wawancara tanggal 2 November 2009).

Terakhir, sebelum proses wawancara diakhiri ditanyakan kepada informan tentang adakah bentuk sosialisasi yang informan dapatkan dari pihak Bank, kemudian informan menuturkan bahwa pihak Bank biasanya memberikan sosialisasi kepada semua nasabahnya dalam hal bentuk kebijakan-kebijakan yang sedang diterapkan pada perekonomian nasional kemudian pihak Bank juga memberikan informasi tentang peluang-peluang usaha. Sebagaimana yang informan sampaikan dalam proses wawancara.

“Kalo bentuk sosialisasi itu paling itu mas pihak Bank biasanya memberikan informasi tentang perkembangan dunia usaha yang sedang terjadi kemudian mereka juga menyampaikan kebijakan apa saja yang sedang berlaku atau diterapkan saat ini” (wawancara tanggal 2 November 2009).

B. Pembahasan

1. Peran BPR Sebagai Pemberi Kredit/Penyedia Dana Bagi Usaha *Mikro*

Kebijakan dalam pembedayaan ekonomi rakyat adalah, pemberian peluang atau akses yang lebih besar kepada aset produksi (khususnya modal), memperkuat posisi transaksi dan kemitraan usaha ekonomi rakyat, penguatan industri kecil, dan mendorong munculnya wirausaha baru. Namun, lambannya akumulasi kapital (modal) di kalangan pengusaha *mikro*, merupakan salah satu penyebab lambanya perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha *mikro*. Sehingga kegiatan pemberdayaan masyarakat harus mencakup beberapa hal, seperti peningkatan akses bantuan modal usaha, peningkatan akses pengembangan SDM, dan peningkatan akses ke sarana dan prasarana yang mendukung langsung sosial ekonomi masyarakat lokal.

Sesuai dengan keterangan yang disampaikan oleh informan dari pihak bank, diketahui bahwa PT. BPR Lampung Bina Sejahtera memiliki program yang diperuntukan bagi usaha *mikro*, yaitu berupa kredit komersil. Berdasarkan keterangan dan data yang diperoleh diketahui bahwa jumlah usaha *mikro* yang menjadi nasabah pada Bank Lampung Bina Sejahtera adalah sebanyak 255 sampai dengan tahun 2008 terdiri dari delapan jenis usaha, untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam Table 2 mengenai jumlah pedagang beserta jenis usahanya.

Tabel 2. Jumlah Pedagang dan Jenis-jenis Usaha Kecil Penerima Pinjaman

| No. | Jenis Usaha | Orang | % |
|-----|---------------|-------|-------|
| 1. | Gerabatan | 100 | 39,22 |
| 2. | Warung Nasi | 50 | 19,61 |
| 3. | Sembako | 30 | 11,76 |
| 4. | Peternak Ikan | 30 | 11,76 |
| 5. | Ayam Potong | 20 | 7,84 |
| 6. | Bengkel Motor | 10 | 3,92 |
| 7. | Counter Hp | 10 | 3,92 |
| 8. | Laundry | 5 | 1,97 |
| | Jumlah | 255 | 100 |

Sumber: PT. BPR Lampung Bina Sejahtera, 2008

Di dalam pelaksanaan penyaluran kredit tersebut, pihak bank melakukan beberapa tahapan sebelum dana pinjaman tersebut diserahkan kepada usaha mikro yang mana tahapan tersebut bertujuan agar dana yang diberikan jatuh kepada orang yang tepat. Tahapan yang dilakukan oleh PT. BPR Lampung Bina Sejahtera, yaitu;

Tahap Permohonan

Tahap permohonan kredit yang dilaksanakan pada PT. BPR Lampung Bina Sejahtera adalah :

- a. Calon debitur mengajukan permohonan kredit kepada Bank melalui *Account Officer* (AO) kredit.
- b. *Account Officer* (AO) kredit menerima aplikasi permohonan kredit calon debitur.
- c. *Account Officer* (AO) kredit memeriksa kelengkapan administrasi permohonan.

- d. *Account Officer* (AO) kredit menyerahkan aplikasi permohonan kredit kepada administrasi kredit untuk dicatat pada buku register permohonan kredit.
- e. Setelah aplikasi dicatat, administrasi menyerahkan kembali aplikasi permohonan pada *Account Officer* (AO) kredit.

Waktu yang diperlukan pada tahap ini adalah satu jam karena pada tahap ini seorang debitur hanya melakukan permohonan kredit.

Tahap Analisis

Tahap analisis melalui beberapa proses analisis yang dilakukan *Account Officer* yang terdiri dari :

- a. *Account Officer* melakukan analisis pendahuluan atas aplikasi permohonan kredit, terutama kelengkapan administrasi jenis usaha yang bias dibiayai, kelengkapan dokumen jaminan.
- b. *Account Officer* melakukan *survey on the spot* ketempat tinggal pemohon, tempat usaha dan lokasi jaminan, mengisi aplikasi kunjungan lapangan dan ditandatangani oleh calon debitur.
- c. *Account Officer* melakukan penilaian atas jaminan yang diberikan dan mengisi formulir penilaian jaminan.
- d. *Account Officer* melakukan *cross check* terhadap kebenaran informasi yang diberikan debitur kepada pihak-pihak terkait, misalnya tetangga, pelanggan, pemasok, dan pesaing.
- e. Jika diperlukan, *Account Officer* bisa mendapatkan informasi melalui *Bank Checking* dengan membuat surat resmi kepada bank kredit.

- f. *Account Officer* membuat perhitungan-perhitungan analisis kredit yang dituangkan dalam proposal kredit. Proposal kredit terdiri dari:
- 1) Laporan fasilitas kredit (CFR)
 - 2) Memorandum analisis kredit (MAK)
 - 3) Memorandum keputusan kredit (MKK)
 - 4) *Appraisal* jaminan
- g. *Account Officer* bisa menolak aplikasi permohonan kredit calon debitur jika dianggap tidak layak.
- h. Jika berdasarkan analisis *Account Officer* usaha yang dikelola debitur cukup layak, *Account Officer* bisa mengajukan proposal kredit kepada direksi atau komite kredit.

Waktu yang diperlukan pada tahap ini adalah dua hari, dimana satu hari diperlukan untuk *survey on the spot* dan satu hari lagi untuk analisis.

Tahap Keputusan

Setelah melalui tahap analisis oleh *Account Officer*, maka proposal kredit didistribusikan kepada direksi atau komite kredit untuk mendapatkan keputusan kredit. Proses yang dijalankan adalah sebagai berikut:

- a. Direksi memeriksa keabsahan dan kelengkapan dokumen aplikasi permohonan kredit dan dokumen-dokumen pendukung lainnya.
- b. Direksi meneliti kembali perhitungan analisis kredit yang dibuat oleh *Account Officer*.
- c. Direksi menentukan dasar putusan kredit dan syarat-syarat yang ditetapkan bank.

- d. Jika *plafond* kredit melampaui Batas Wewenang Memutus Kredit (BWMK), proposal kredit tersebut diteruskan kepada komite kredit.
- e. Jika dianggap perlu, Direksi dan Komite Kredit bisa meminta penjelasan tambahan dari *Account Officer*.
- f. Jika sudah didapat dasar pengambilan keputusan kredit, Direksi atau Komite Kredit bisa menentukan keputusan kredit, baik disetujui maupun ditolak.
- g. Jika permohonan kredit disetujui, maka direksi atau komite kredit dapat membubuhkan tanda tangan pada Memorandum Keputusan Kredit (MKK) dilengkapi dengan syarat-syarat jika diperlukan.
- h. Jika permohonan ditolak, direksi atau komite kredit harus memberikan alasan yang rasional.
- i. *Account Officer* membuat surat penawaran atau surat penolakan kepada calon debitur jika sudah ada keputusan kredit.
- j. *Account Officer* membuat komitmen dengan calon debitur mengenai ketentuan-ketentuan kredit jika kredit disetujui, dan kapan waktu untuk melakukan pengikatan kredit.
- k. *Account Officer* mendistribusikan dokumen-dokumen kredit kepada bagian administrasi kredit.

Tahap ini menghabiskan waktu selama dua hari jika sampai dengan BWMK, dan bisa selama dua minggu jika memerlukan BWMK komite kredit.

Tahap Pengikat

Tahap pengikat kredit melalui beberapa tahap yaitu:

- a. Calon debitur membawa dokumen-dokumen asli identitas diri dan dokumen kepemilikan jaminan.
- b. Administrasi kredit memeriksa keabsahan dan kelengkapan dokumen-dokumen asli yang diberikan calon debitur, seperti identitas diri, bukti kepemilikan agunan, serta surat-surat pendukung.
- c. Administrasi kredit memeriksa keabsahan dan kelengkapan proposal kredit dan memorandum keputusan kredit, serta syarat-syarat tertentu jika ada.
- d. Jika semua persyaratan sudah lengkap. Administrasi kredit menyiapkan dokumen-dokumen keputusan kredit. Dokumen-dokumen pengikat kredit tersebut terdiri dari :
 - 1) Surat perjanjian kredit.
 - 2) Surat pernyataan debitur.
 - 3) Surat pengalihan hal milik.
 - 4) Tanda terima dokumen agunan.
 - 5) Nota-nota transaksi, yang terdiri dari slip penarikan kas, bukti asuransi jiwa, bukti administrasi kredit, dan rincian pembayaran.
- e. Administrasinkredit melakukan pengikatan kepada debitur.
- f. Setelah dokumen-dokumen pengikat kredit ditandatangani oleh debitur, administrasi kredit meminta otorisasi pencairan kredit kepada direksi.
- g. Adminisrasi kredit mendistribusikan nota-nota transaksi kepada *teller* untuk realisasi pencairan kredit.
- h. Administrasi kredit menyerahkan lembar pertama tanda terima agunan kepada debitur.

Waktu yang diperlukan untuk mempersiapkan dan melakukan pengikatan adalah satu hari.

Tahap Realisasi

Tahap realisasi kredit atau pencairan kredit terdiri dari:

- a. Debitur mencairkan kreditnya pada *Teller*.
- b. *Teller* menerima nota-nota transaksi yang telah diotoritaskan oleh Direksi.
- c. *Teller* memeriksa keabsahan dan kelengkapan nota-nota transaksi.
- d. *Teller* menyerahkan fisik rincian uang kepada Debitur dan lembar kedua nota-nota transaksi.
- e. *Teller* mendistribusikan nota-nota transaksi realisasi kredit kepada bagian akuntansi.
- f. *Teller* mencatat nota transaksi kedalam buku penerimaan dan pengeluaran kas.

Pada tahap ini waktu yang diperlukan adalah satu jam.

Tahap Pengadministrasian

Tahap pengadministrasian dilakukan oleh bagian-bagian sebagai berikut:

- a. Administrasi kredit:
 - 1) Meneruskan dokumen-dokumen pengikat kredit untuk ditandatangani Direksi.
 - 2) Mencatat transaksi tersebut kedalam:
 - a) Daftar Register Agunan
 - b) Kartu Rekening Pinjaman
 - c) Daftar Register Realisasi Kredit
 - d) Daftar Nominatif Mutasi Pijaman

3) Melakukan pengarsipan terhadap dokumen-dokumen kredit.

b. Akuntansi :

1) Mencatat transaksi realisasi kredit kedalam buku jurnal.

2) *Posting* transaksi tersebut kedalam buku besar.

Tahap ini biasanya diselesaikan dalam sehari. Sebagian fungsi kontrol dari transaksi yang terjadi dimasing-masing bagian, yaitu administrasi kredit, *teller*, dan akuntansi yang dapat melakukan *Dual Control* satu sama lain.

Tahap Pembinaan

Tahap pembinaan (*maintanance*) adalah suatu tahap dimana Bank menjaga hubungan baik dengan Debitur guna kelancaran kolektibilitas pinjaman. Tahap pembinaan kredit terbagi menjadi:

- a. Administrasi kredit memberikan informasi kepada *Account Officer* mengenai Debitur-debitur yang potensial bermasalah berdasarkan kelancaran angsuran.
- b. *Account Officer* mengunjungi Debitur untuk menjaga hubungan baik dan mendeteksi masalah yang mungkin akan timbul.
- c. *Account Officer* membuat daftar Debitur yang berada dalam tanggung jawabnya.
- d. *Account Officer* melakukan penagihan pada Debitur yang menunggak.
- e. *Account Officer* melaporkan kepada Direksi tentang masalah-masalah yang ditemukan di lapangan.

Tahap ini tidak mempunyai batas waktu dan perlu dilakukan terus menerus serta berkesinambungan, guna menjaga kolektibilitas pinjaman.

Selain menjalankan tahapan tersebut Bank Lampung Bina Sejahtera juga melakukan pengawasan dalam proses pemberian kredit kepada UKM, dimana pengawasan tersebut berdasarkan data yang penulis peroleh terbagi menjadi tiga proses pengawasan, yaitu;

Pengawasan Kredit Sebelum Kredit Diberikan

Pegawai Bank, khususnya bagian kredit, tidak boleh memberikan kredit kepada seluruh lapisan nasabah, mereka harus melaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku dalam Bank tersebut. Tidak semua Debitur berhak untuk diberikan kredit. Setiap pegawai bagian kredit dituntut untuk mengenal lebih dalam dari seseorang Debitur tersebut. Oleh karena itu, petugas kredit di PT. Bank Perkreditan Rakyat Lampung Bina Sejahtera menerapkan prinsip 5C dari proses pengawasan.

a. *Character*

Adalah merupakan watak atau sifat dari calon Debitur. Hal ini dapat meyakinkan kepada pihak bank bahwa nasabah dapat mengembalikan kredit tepat pada saat jatuh temponya.

Di dalam Bank Lampung Bina Sejahtera sudah diterapkan prinsip yang cukup bagus, dimana seorang *coordinator* AO sebelum memberikan kredit, terlebih dahulu memeriksa *Character* dari seseorang tersebut.

b. *Capacity*

Adalah pihak Bank yang melihat kemampuan calon Debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya dalam mengelola bisnis tersebut.

Dalam penerapan prinsip *capacity* ini, bank melihat apakah penghasilan perbulan nasabah yang akan meminjam cukup untuk mengangsur pelunasan pokok dan bunga, kredit atas pinjaman yang akan diberikan nanti.

Hal tersebut dapat dilihat dari daftar penghasilan dan pengeluaran atau slip gaji nasabah yang bersangkutan.

c. *Capital*

Adalah bertujuan untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki oleh pihak nasabah terhadap usahanya yang akan dibiayai oleh pihak bank. Penilaian *capital* juga mempunyai maksud untuk mengikat tanggungjawab calon debitur dalam menjalankan usahanya, karena bank juga ikut menanggung resiko terhadap usaha yang dijalankan tersebut. Dalam hal ini pihak bank menilai apakah calon Debitur telah memenuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh bank.

d. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan nasabah baik berupa fisik maupun non fisik. Jaminan juga merupakan alat terakhir yang harus dikuasai bank untuk menutupi resiko kredit apabila nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam pengembalian kredit dan berguna untuk mengurangi resiko yang dialami oleh bank.

Penilaian jaminan oleh PT. BPR Lampung Bina Sejahtera dapat dinilai berdasarkan nilai taksiran dan nilai pasar. Tetapi terlebih dahulu pihak bank harus meninjau lokasi dan fisik barang yang akan dijadikan jaminan.

Apabila penilaian jaminan telah sesuai dengan permohonan kredit, maka pihak bank dapat segera menyetujuinya.

e. *Conation Ecomonic*

Analisa pada aspek ini adalah melihat kondisi ekonomi pada masa sekarang dan kondisi yang akan datang sesuai dengan sektor usaha masing-masing. Kondisi tersebut antara lain meliputi nilai kurs valuta terhadap nilai rupiah, peraturan pemerintah, kondisi perekonomian serta tingkat suku bunga kredit yang berlaku. Dengan mempertimbangkan hal-hal tersebut, pihak bank dapat melihat kondisi seorang calon debitur, apakah calon debitur tersebut layak untuk mendapatkan kredit.

Pengawasan Kredit Pada Waktu Proses Persetujuan

Setelah melakukan proses analisa, kemudian pihak bank akan memberikan kelayakan kredit kepada debitur. Pada tahap ini bank akan memutuskan apakah debitur tersebut dapat diberikan kredit atau tidak. Selain itu juga menentukan berapa besar jumlah kredit yang dapat direalisasikan kepada debitur tersebut.

Adapun pengawasan ini meliputi :

a. Kelengkapan dan keabsahan dokumen kredit

Disini pihak bank melihat kelengkapan formulir permohonan kredit debitur, yang telah diisi oleh debitur dan syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pihak bank.

Segala persyaratan harus diberitahukan secara resmi atau tertulis dan debitur membubuhkan tanda tangan diatas materai sebagai tanda persetujuan atas semua syarat yang telah ditetapkan.

Tahap selanjutnya adalah penandatanganan perjanjian kredit dan penyerahan barang-barang jaminan serta penandatanganan akta pengikat barang jaminan dengan calon debitur. Kemudian debitur melunasi semua biaya yang berkenaan dengan penandatanganan ikatan perjanjian kredit.

b. Kesempurnaan warkat-warkat perjanjian

Suatu kredit maupun fasilitas kredit baru dapat dicairkan setelah pihak calon debitur telah melakukan penandatanganan akad perjanjian kredit secara notarial.

Pihak Bank Lampung Bina Sejahtera selalu melakukan survei jaminan yang diberikan nasabah. Karena hal itu akan dapat mengetahui kondisi secara nyata dari barang jaminan tersebut. Dengan melihat keadaan kondisi barang tersebut, maka akan mempengaruhi jumlah kredit yang akan dapat direalisasikan nantinya kepada calon debitur tersebut.

Pengawasan Kredit Pada Waktu Berjalan

Setelah kredit diberikan oleh pihak bank, petugas kredit harus selalu memantau kondisi nasabah selama jangka waktu kredit berjalan. Adapun pengawasan ini meliputi :

a. Pengawasan Administratif

Pengawasan ini harus dilakukan oleh pihak bank setelah kredit tersebut diberikan yaitu untuk selalu memantau terhadap kelancaran pembayaran angsuran kredit tiap bulannya.

Pembayaran kredit pegawai dipotong langsung oleh bendaharawan yang bersangkutan. Sebelum hari jatuh tempo pihak bank akan mengirimkan

surat, atau memberitahu lewat telephone yaitu untuk mengingatkan tentang jumlah nilai angsuran pada bulan tersebut, beserta jumlah tunggakan bila ada. Tetapi apabila ada kelalaian pada pihak bendaharawan tersebut karena belum menyetorkan angsurannya maka pihak bank dapat mengingatkan melalui surat atau telephone, atau pihak bank dapat langsung menagih ke bendaharawan tersebut.

b. Pengawasan terhadap aktivitas kerja

Pengawasan ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana kondisi ataupun kinerja usaha nasabah selama nasabah tersebut masih terkait dengan pihak bank.

Karena faktanya banyak angsuran dari nasabah yang diambil melalui kas usahanya. Karena itu kegiatan usaha tersebut sangat mempengaruhi kelancaran angsuran kredit nasabah. Bank Lampung Bina Sejahtera akan mempertimbangkan apabila ada dari nasabahnya yang akan mengajukan kredit baru. Pihak bank akan melihat bagaimana angsuran kredit selama ini. Disamping itu juga dilihat aspek-aspek pendukung lainnya, sehingga permintaan kredit baru akan dipertimbangkan secara seksama.

c. Kegunaan kredit

Penerapan fisik kredit membutuhkan pengawasan internal demi suksesnya sasaran seperti yang ingin dicapai sesuai rencana. Kematangan dalam hal persiapan dan juga pengelolaan yang teliti dapat menghasilkan pemberian keputusan kredit yang cepat oleh pihak bank, tujuannya agar kredit yang diberikan tidak disalah gunakan.

Pada umumnya hal-hal yang sering ditemui oleh pihak bank adalah penyalahgunaan kredit. Hal tersebut sangat mudah timbul sejak kredit dicairkan, oleh karena itu untuk kredit-kredit yang besar atau khusus menurut obyek pembinaannya perlu dilakukan pengawasan dan pembinaan secara *continue* atau terus menerus sampai kredit tersebut dilunasi debitur.

d. Kondisi usaha dan kondisi debitur

Untuk dapat mengetahui apakah usaha debitur tersebut mengalami perubahan atau tidak, maka bank perlu melakukan pengawasan terhadap kondisi usaha dari sebelum sampai setelah debitur tersebut memperoleh kredit. Jika seorang debitur meminta mengajukan kredit dengan alasan untuk menambah modal usaha, maka keadaan usaha sebelumnya memperoleh kredit, tentu akan berbeda dengan setelah kredit tersebut diperoleh, yaitu perubahan kearah perbaikan. Namun apabila setelah debitur menerima kredit tetap tidak memberikan perubahan kepada usahanya, maka harus ada alasan dan penyebab mengapa hal tersebut bisa terjadi.

Disinilah merupakan kewajiban bank untuk meneliti mengapa hal tersebut bisa terjadi dan menarik kesimpulan dari masalah tersebut dengan melihat dan meneliti data arus kas debitur. Dalam hal ini pihak bank khususnya bagian pengawasan dan pembinaan debitur harus dapat mengambil kesimpulan dan melakukan analisis yang tepat untuk melakukan tindakan yang diperlukan sebelum terlambat guna memperkecil kemungkinan hal yang buruk apabila usaha debitur tersebut mengalami suatu kemunduran,

dengan kata lain jangan sampai memperparah keadaan yang akan timbul yang dapat merugikan kedua belah pihak.

Dalam hal pengawasan dan pembinaan terhadap kondisi usaha seorang debitur membutuhkan cara-cara yang bijaksana dari pihak bank. Karena untuk dapat menarik kesimpulan atas suatu masalah tersebut tidaklah mudah. Untuk mencapai tujuan yang dimaksud dibutuhkan keahlian pemimpin bank dan karyawan-karyawan bank (*account officer*) dalam hal menjaga hubungan baik dengan pihak nasabah.

Kemudian sesuai dengan penuturan dari informan di pihak bank yang diperoleh dapat diketahui bahwa di dalam pelaksanaan penyaluran kredit kepada UMKM pihak bank mengalami berbagai macam kendala, seperti kesulitan dalam *survey* ke lapangan, pengawasan dan pembinaan serta pemberian sosialisasi kepada masyarakat yang tidak dapat dilakukan secara optimal semua masalah *internal* itu merupakan akibat dari kurangnya tenaga ahli yang pihak bank miliki. Permasalahan tersebut pada akhirnya akan berimbas dengan meningkatnya tingkat *Noun Performing Loan* (NPL), sehingga dapat mengganggu kestabilan keuangan dari Bank.

Selain masalah *internal* tersebut pihak bank juga mengalami hambatan yang bersifat *eksternal*, yaitu dengan adanya krisis ekonomi *global* yang melanda dunia kemudian munculnya permasalahan yang menimpa Bank Tripanca khusus di Bandar Lampung. Akibat adanya dua masalah tersebut dapat mempengaruhi dari kinerja Bank Lampung Bina Sejahtera berupa, krisis ekonomi *global* memberikan dampak kepada kemampuan dari pihak bank untuk dapat menyediakan kredit

kepada UKM, kemudian masalah Bank Tripanca mengurangi tingkat kepercayaan masyarakat kepada seluruh bank perkreditan yang ada di Bandar Lampung khususnya.

Menurut data yang diperoleh dari keterangan informan di pihak bank, bahwa untuk mengatasi hambatan yang mereka hadapi tersebut pihak Bank Lampung Bina Sejahtera saat ini telah berkordinasi dengan pihak Bank Indonesia untuk membantu mereka dalam menjalankan proses pemberian kredit ini kepada UMKM. Dengan adanya koordinasi ini diharapkan mereka dapat melakukan pengawasan, pembinaan serta sosialisasi yang optimal kepada UMKM yang menjadi debitur pada Bank mereka sehingga dapat menekan tingkat kredit macet (NPL) yang kemungkinan terjadi. Sedangkan untuk mengembalikan lagi tingkat kepercayaan masyarakat kepada eksistensi dari Bank, maka Bank Lampung Bina Sejahtera akan melakukan audit yang dilaksanakan oleh pihak Bank Indonesia untuk menunjukkan kepada masyarakat bahwa Bank Lampung Bina Sejahtera, merupakan salah satu BPR yang memiliki keuangan yang sehat.

Terkait dengan program yang dilaksanakan oleh pihak Bank Lampung Bina Sejahtera ini baik informan 1, 2 maupun 3 (pengusaha *mikro*) menyatakan bahwa mereka sangat terbantu dengan adanya pelayanan dari pihak bank tersebut. Namun informan 1 (pengusaha *mikro*) menyatakan masih ada beberapa kekurangan terkait dengan pelaksanaan program tersebut seperti masih dianggap tingginya suku bunga yang diberikan pihak bank, kemudian pencairan dana yang mereka anggap terlalu rumit.

2. Peran BPR Sebagai Fasilitator Untuk Membantu Usaha *Mikro* Dalam Menjalankan Usahanya.

Proses pemberdayaan atau empowerment, merupakan suatu langkah positif guna meningkatkan kemampuan masyarakat dari tunadaya menjadi berdaya, selain menciptakan iklim usaha yang kondusif serta pembukaan akses usaha, juga diperlukan langkah nyata berupa masukan-masukan (*input*) melalui pembinaan, monitoring, dan sosialisasi. Hal ini agar tujuan yang hendak dicapai dalam proses pemberdayaan masyarakat ekonomi ini dapat berjalan sebagaimana mestinya dan memperoleh hasil yang maksimal.

Pembinaan kredit menurut Rahmat Firdaus (2003:133) merupakan upaya pengamanan kredit yang diberikan oleh Bank dengan jalan memantau atau memonitoring dan mengikuti jalannya usaha (secara langsung/tidak), serta memberikan saran atau nasihat dan konsultasi agar usaha debitur berjalan dengan baik sesuai dengan rencana sehingga pengembalian kredit akan berjalan dengan baik pula.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari informan maka dapat diketahui bahwa pihak PT. Bank Perkreditan Rakyat Lampung Bina Sejahtera melakukan pembinaan terhadap usaha *mikro* melalui dua jenis pembinaan, yaitu;

Pembinaan Secara Aktif

Dilakukan dengan kunjungan-kunjungan langsung ke usaha Debitur dan mengadakan penilaian-penilaian berdasarkan data fisik dan administrasi yang ada

pada debitur serta mengadakan pembicaraan dan diskusi langsung dengan Debitur. Tujuan dari kunjungan langsung tersebut antara lain :

- a. Untuk mengecek langsung usaha Debitur dalam hal kredit modal kerja, misalnya apakah penggunaannya sesuai dengan rencana semula.
- b. Untuk mengecek sampai sejauhmana kondisi barang yang dijaminkan.
- c. Untuk mendeteksi penyimpangan-penyimpangan yang ada, untuk mempelajarinya serta memberikan saran-saran tentang cara-cara mengatasinya.

Pembinaan Secara Pasif

Dilakukan dengan cara mempelajari dan menganalisis informasi-informasi dari data yang ada pada bank, misalnya dari data operasional kredit yang dapat dipelajari apakah semua kewajiban telah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan atau terdapat tunggakan-tunggakan baik pokok maupun bunga.

Dapat juga dilihat melalui neraca dan perhitungan rugi/laba, sehingga terlihat besarnya keuntungan yang didapat atau kerugian yang diderita pada satu periode tertentu. Dengan demikian akan terlihat apakah ada hambatan-hambatan yang terjadi. Apabila ada, maka akan dicarikan jalan keluarnya sehingga tidak akan merugikan pihak nasabah dan dapat pula melindungi asset bank.

- a. Pemantauan terhadap perkembangan kredit yang telah diberikan
- b. Memantau gejala awal kredit bermasalah terhadap para Debitur yang kemampuan dan kesediaanya untuk melunasi kredit mulai diragukan.
- c. Mengadakan *review* terhadap file-file Debitur yang bersangkutan secara periodik.

Hal ini juga diperkuat dengan penuturan informan 1, 2 maupun 3 dari pihak pengusaha *mikro* yang mengatakan bahwa selain mendapat bantuan modal, mereka juga diberikan pelatihan seperti pembuatan pembukuan yang baik dan benar sehingga mereka dapat mengetahui sejauhmana perkembangan dari usaha yang mereka jalankan, kemudian juga ketika informan (baik itu informan 1, 2 maupun 3) mengalami kesulitan dalam pelaksanaan usahanya, mereka diberikan bantuan dalam mengatasi permasalahan tersebut oleh pihak Bank Lampung Bina Sejahtera. Adapun contoh bantuan dari pihak Bank dalam mencari jalan keluarnya terkait dengan masalah yang informan hadapi adalah sebagai berikut.

Pada saat informan 1 (usaha *mikro*, gerabatan), mengalami kesulitan dalam memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Sehingga mengakibatkan usaha yang dijalankan tidak mengalami perkembangan akibat keuntungan yang diperoleh tidak dapat diketahui secara pasti. Namun, setelah informan menjadi nasabah Bank Lampung Bina Sejahtera, informan diberikan pemahaman sekaligus pengajaran untuk dapat membuat pembukuan atau neraca penjualan. Hal tersebut bertujuan agar di dalam pelaksanaan usaha, informan dapat mengetahui berapa besar modal yang dikeluarkan dan jumlah keuntungan yang diperoleh dalam setiap bulannya. Pihak Bank juga memberikan masukan berupa saran untuk memperluas usaha yang dijalankan informan dengan menyediakan barang dagangan tidak hanya kebutuhan pokok saja, tetapi juga barang-barang seperti alat-alat elektronik (saklar, kombinasi, kabel sambungan, dll), tabung elpiji dan perabot rumahtangga (sapu, kain pel, dll). Tujuannya agar usaha yang dijalankan informan lebih dapat bersaing lagi dengan mini market yang saat ini marak berdiri (Indomaret dan Alfamart).

Pada informan 2 (usaha *mikro*, rumah makan), sama seperti informan 1 beliau juga mendapatkan pelatihan untuk dapat membuat pembukuan secara sederhana, agar dapat mengetahui keuntungan yang diperoleh dalam usahanya. Selain itu, informan 2 juga pernah meminta bantuan dari pihak Bank untuk mencari solusi terhadap masalah yang informan 2 hadapi. Masalahnya adalah harga kebutuhan pokok yang tidak stabil, sehingga informan 2 mengalami kesulitan dalam menekan biaya produksi yang mana hal itu juga berimbas kepada harga makanan yang informan 2 jual akan mengalami peningkatan harga, sedangkan yang menjadi konsumen dari informan 2 adalah mayoritas dari kalangan bawah (tukang becak, sopir bus, dan kernet bus).

Berdirinya rumah makan padang yang marak belakangan ini semakin menambah kesulitan yang informan 2 hadapi. Bantuan yang pihak Bank Lampung Bina Sejahtera berikan adalah berupa kiat-kiat untuk dapat menekan harga produksi tanpa mempengaruhi harga penjualan (*Manajemen Produksi*), berdasarkan masukan yang pihak Bank berikan sedikit banyak dapat membantu informan 2 untuk menyiasati fluktuasi harga kebutuhan serta saingan yang banyak bermunculan.

Berbeda dengan kedua informan sebelumnya, informan 3 (Usaha *mikro*, *laundry* pakaian) telah menggunakan pembukuan yang mencatat pemasukan dan pengeluaran dalam usahanya, namun pihak Bank Lampung Bina Sejahtera masih memberikan pelatihan tentang pembukuan yang standar digunakan dalam proses kerjasama perbankan. Pada informan 3 ini pihak Bank memberikan masukan dalam menentukan konsumen yang akan dituju dalam usaha yang dijalankan,

sebelum menjadi nasabah BPR Lampung Bina Sejahtera usaha yang dijalankan informan hanya menjangkau konsumen dari pegawai perkantoran yang banyak bertempat tinggal di daerah tempat usaha beliau, setelah menjadi nasabah pihak Bank memberikan saran untuk mengembangkan jangkauan konsumen yang ingin dituju selain pegawai kantor juga ditujukan kepada pelajar dan mahasiswa. Hal itu, juga berimbas kepada tarif yang disesuaikan dengan kemampuan dari konsumen pelajar dan mahasiswa.

Berdasarkan keterangan tersebut, maka Bank Lampung Bina Sejahtera telah menjalankan tugasnya dalam hal melakukan pembinaan terhadap usaha mikro, hal ini sesuai dengan fungsi pembinaan kredit, yaitu (Rahmat Firdaus, 2003):

- a. Pembinaan terhadap debitur yang bemasalah agar dapat diselamatkan.
- b. Menganalisis sebab-sebab terjadinya suatu masalah atas usaha debitur dan memberikan rekomendasi tentang saran-saran perbaikan atau penyelamatan terhadap kredit tersebut.
- c. Memberikan saran dan konsultasi kepada Debitur dalam segala aspek yang diperlukan, antara lain:
 - 1) Pembinaan administrasi kredit, dimana petugas bank harus dapat mendorong kesadaran beradministrasi dengan baik
 - 2) Metode kerja yang selalu diperbaiki dan terus ditingkatkan.
 - 3) Perencanaan produksi dan *quality control* yang lebih baik.
 - 4) Penyempurnaan manajemen, organisasi, dan hal lain-lain dalam rangka peningkatan efisien kerja.

Sesuai dengan informasi yang diperoleh, diketahui bahwa pihak bank selain melakukan pembinaan juga harus melakukan monitoring atau pengawasan.

Pengawasan yang dilakukan oleh pihak Bank adalah dalam bentuk:

- a. Melakukan pengawasan terhadap kelancaran pembayaran angsuran kredit tiap bulannya.
- b. Melakukan pengawasan terhadap kinerja usaha nasabah selama nasabah tersebut masih terkait dengan pihak bank.
- c. Melakukan pengawasan terhadap penggunaan bantuan kredit yang diberikan, hal tersebut agar kredit yang diberikan digunakan sebagaimana mestinya demi kelangsungan usaha dari nasabah.

Berdasarkan penuturan informan 1, 2 dan 3 (pengusaha *mikro*) juga dapat diketahui bahwa setiap dua bulan pihak bank akan survey langsung ke tempat usaha mereka, hal ini bertujuan untuk mengetahui sejauhmana perkembangan dari usaha yang mereka jalankan kemudian juga dimanfaatkan sebagai waktu untuk berkonsultasi mengenai dunia usaha nasional.

Agar program yang dimiliki dapat berjalan dengan baik, maka diperlukan suatu sosialisasi kepada masyarakat untuk lebih memberikan informasi tentang program yang disediakan oleh pihak Bank bagi usaha *mikro*. Berdasarkan keterangan yang diperoleh dari informan 1 (pihak bank), bahwa sosialisasi dilakukan hanya melalui media cetak berupa pemasangan iklan pada kolom koran, dan penyebaran pamflet di tempat-tempat umum, sedangkan penggunaan media elektronik masih mereka anggap sulit karena keterbatasan kemampuan. Hal inilah yang penulis anggap masih kurang optimal pihak bank lakukan, karena dengan kurangnya sosialisasi

yang pihak bank berikan, maka masyarakat yang memperoleh keterangan hanya dalam jumlah yang terbatas.

Sedangkan untuk hubungannya dengan UMKM yang telah menjadi nasabah mereka, sosialisasi yang mereka berikan berupa penyampaian kebijakan-kebijakan yang berlaku serta dinamika perkembangan ekonomi nasional yang berkaitan dengan usaha nasabah sekaligus memberikan pemahaman agar mereka dapat mengetahui perkembangan ekonomi yang sedang terjadi.

Pernyataan tersebut dipertegas oleh penuturan yang disampaikan oleh informan 1, 2 maupun 3 (pengusaha *mikro*) dalam proses wawancara, bahwa mereka kurang mendapatkan sosialisasi dari pihak bank terkait tersedianya pelayanan pemberian kredit yang diperuntukan kepada pengusaha mikro, kecil, dan menengah. Informan 1 dari pihak usaha *mikro* mengatakan bahwa ia mengetahui adanya pemberian kredit oleh Bank Lampung Bina Sejahtera bukan dari sosialisasi yang pihak Bank berikan, tetapi dari anggota keluarganya yang juga berprofesi sebagai pedagang, sedangkan informan 2 mengetahuinya hanya dari informasi anaknya saja yang melihat selebaran tentang tersedianya pemberian kredit khusus untuk pengusaha kecil. Sedangkan bagi informan 3 memperoleh informasi karena kebetulan tetangga rumahnya bekerja di Bank tersebut.

Hambatan Yang Dihadapi Serta Strategi Yang Ditempuh

Pihak bank dalam melakukan proses baik pembinaan, monitoring, dan sosialisasi menemui beberapa kendala baik yang bersifat internal maupun yang bersifat eksternal. Untuk yang bersifat internal, hambatannya adalah kurangnya tenaga ahli yang mereka miliki kemudian sering berubah kebijakan yang ditetapkan oleh

pemerintah melalui Bank Indonesia sehingga pihak bank sedikit mengalami kesulitan, sedangkan untuk hambatan yang bersifat eksternal yaitu berupa masih terdapatnya beberapa nasabah yang bersifat tertutup, hal tersebut menyebabkan kesulitan bagi pihak bank untuk memantau jalannya usaha dari nasabah tersebut.

Menghadapi permasalahan tersebut pihak bank melakukan beberapa tindakan untuk mengatasinya, antara lain berupa kerjasama dengan pihak Bank Indonesia untuk menutupi kekurangan tenaga ahli yang mereka miliki, kemudian melakukan pendekatan yang lebih intens lagi kepada nasabah yang masih bersifat tertutup dalam pelaporan usahanya maupun masalah yang sedang mereka hadapi. Disamping itu, juga melakukan peraturan yang lebih ketat lagi dalam hal pemberian kredit kepada UMKM, yaitu dengan melakukan seleksi terhadap permohonan pinjaman yang diajukan agar pihak bank tidak mengalami kesulitan nantinya dalam proses selanjutnya.

3. Peranan BPR Dalam Menggerakkan Usaha *Mikro*

Pemberdayaan adalah sebagai sarana untuk memberikan orang dengan sumber-sumber, kesempatan-kesempatan, pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan kapasitas mereka sehingga dapat menentukan masa depannya dan berpartisipasi dalam kehidupan komunitas mereka. Lebih lanjut, pemberdayaan ditujukan untuk membawa masyarakat kurang beruntung yang dialami oleh klien baik secara perseorangan, kelompok maupun komunitas masyarakat yang dilaksanakan dengan bertolak dari situasi ketidakberdayaan (Ife, 1995)(Hutomo, 2000).

Berdasarkan data yang didapatkan, dengan adanya BPR dalam perjalanan usaha *mikro* ini memberikan dampak yang baik. Hal itu dapat dilihat dari peningkatan usaha nasabah pada PT. BPR Lampung Bina Sejahtera ini melalui meningkatnya jumlah omset yang mereka peroleh. Besarnya modal usaha serta jumlah omset yang diperoleh oleh setiap pengusaha bervariasi. Data mengenai besarnya modal usaha yang diperoleh para pengusaha *mikro* sebelum dan sesudah mendapatkan pinjaman kredit yang dilakukan oleh Bank Lampung Bina Sejahtera tahun 2007, dapat dilihat di dalam Tabel 3.

Tabel 3. Besarnya Modal Usaha yang Diperoleh debitur Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pinjaman Kredit Pada Tahun 2008.

| No. | Jenis Usaha | Modal Usaha Sebelum Mendapatkan Pinjaman (000.000,00) | Modal Usaha Setelah Mendapat Pinjaman (000.000,00) |
|-----|---------------|---|--|
| 1. | Gerabatan | 8 | 12 |
| 2. | Warung Nasi | 7 | 15 |
| 3. | Sembako | 9 | 17 |
| 4. | Peternak Ikan | 15 | 30 |
| 5. | Ayam Potong | 10 | 25 |
| 6. | Bengkel Motor | 25 | 50 |
| 7. | Counter Hp | 14 | 20 |
| 8. | Laundry | 15 | 20 |
| | Rerata | 12,89 | 23,63 |

Sumber : PT. BPR Lampung Bina Sejahtera, 2008

Modal usaha yang relatif kecil cenderung menghasilkan jumlah omset usaha yang kecil, sehingga untuk meningkatkan jumlah omset penjualan, para pengusaha *mikro* berusaha mencari tambahan modal, salah satu caranya dengan mengajukan permohonan kredit pinjaman kepada Bank Lampung Bina Sejahtera. Setelah permohonan pinjaman direalisasikan, maka para pengusaha mikro dapat menggunakannya sebagai tambahan modal dalam melanjutkan usaha, dengan harapan dapat meningkatkan jumlah omset penjualan menjadi lebih baik. Berikut

adalah perkembangan modal dan omset pendapatan dari usaha *mikro* sebelum dan sesudah mendapatkan bantuan modal dari pihak Bank.

Informan 1 (usaha *mikro*. gerabatan), sebelum mendapatkan bantuan modal dari Bank Lampung Bina Sejahtera memiliki modal sebesar 8-9 juta rupiah dengan omset sebesar 2-3 juta sebulan, setelah mendapatkan bantuan modal informan 1 dapat memiliki modal usaha sebesar 12-15 juta rupiah, dengan omset penjualan sebesar 5-6 juta sebulan. Hal ini karena dengan jumlah modal yang dimiliki semakin besar maka jenis barang yang dijual akan lebih bervariasi lagi yang tentunya dapat menambah omset penjualan dalam sebulannya.

Sedangkan pada informan 2 (usaha *mikro*, rumah makan), modal yang dimiliki sebelum mendapatkan bantuan modal dari Bank Lampung Bina Sejahtera adalah sebesar 6-7 juta rupiah dengan omset penjualan 2-4 juta sebulan. Setelah mendapatkan bantuan, modal yang dimiliki meningkat menjadi 14-15 juta rupiah dengan omset penjualan 4-6 juta rupiah. Penambahan modal berimbas kepada peningkatan kemampuan informan dalam menjalankan usahanya, berupa penjualan yang sebelumnya hanya dari pagi sampai siang hari dapat bertahan sampai malam hari karena jumlah makanan yang disajikan bertambah, tentunya itu berimbas pada penghasilan yang diperoleh.

Pada informan 3 (Usaha *mikro*, laundry pakaian) sebelum memperoleh bantuan dari Bank, modal yang dimiliki hanya berjumlah 15-16 juta rupiah dengan modal tersebut informan mempunyai 2 buah mesin cuci dan pengering pakaian, dengan omset perbulannya sebesar 5-7 juta perbulan. Setelah mendapatkan bantuan, modal yang dimiliki informan meningkat menjadi 20-21 juta rupiah dengan omset

7-8 juta perbulan. Penambahan jumlah modal yang dimiliki berimbas kepada kemampuan informan untuk menambah mesin cuci dan pengering pakaian, sehingga berimbas juga pada omset yang diperoleh tiap bulannya.

Tari tabel dan uraian di atas dapat diketahui bahwa dalam kurun waktu kurang lebih satu tahun para pengusaha *mikro* yang mendapatkan pinjaman kredit dapat meningkatkan jumlah omset usahanya, dengan demikian tingkat pendapatan nasabah akan bertambah, dengan bertambahnya tingkat pendapatan nasabah maka aktivitas nasabah dalam proses pengembalian pinjaman akan berjalan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Penuturan dari informan 1, 2 dan 3 (pengusaha *mikro*) juga mengatakan bahwa dengan adanya bantuan baik itu berupa modal maupun pembinaan dari pihak bank dapat meningkatkan omset pendapatan usaha yang mereka jalankan. Dengan meningkatnya pendapatan yang mereka raih juga berimbas pada tingkat kesejahteraan kehidupan mereka.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dengan adanya bantuan dari pihak Bank Lampung Bina Sejahtera baik itu modal maupun pembinaan dapat mengembangkan usaha *mikro*, sehingga BPR Lampung Bina Sejahtera memiliki peranan dalam menggerakkan usaha *mikro*.

Hubungan yang terjalin antara pengusaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan Bank Perkreditan rakyat dapat dilihat melalui Teori Pertukaran George Caspar Homans melalui proposisi sukses, yaitu:

“Semakin sering tindakan seseorang dihargai atau mendapat ganjaran maka semakin besar kemungkinan orang tersebut melakukan tindakan yang sama” (Homans,1974:16).

Homans memberi contoh di dalam proposisi ini ia mengibaratkan seseorang cenderung meminta nasehat kepada seseorang kalau dimasa lampau ia memperoleh keuntungan atau kegunaan dari nasehat itu (mendapat ganjaran). Lebih lanjut, semakin sering seseorang mendapat keuntungan dari nasehat-nasehat yang diberikan maka semakin besar kemungkinan orang tersebut meminta nasehat yang sama pada orang itu kalau pada masa lampau nasehat itu sungguh berguna baginya.

Dalam hal ini pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjalin kerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat, dimana mereka selain memperoleh tambahan modal sekaligus mereka juga mendapatkan pembinaan berupa nasehat-nasehat dalam bentuk saran guna kelancaran usaha yang mereka jalankan. Dengan manfaat yang dirasakan oleh UMKM dengan adanya kerjasama ini maka para pengusaha tersebut akan kembali memanfaatkan pembinaan yang pihak bank berikan sehingga pada akhirnya memunculkan suatu pandangan bahwa keberhasilan ataupun kegagalan dari pelaksanaan usaha yang UMKM jalankan tidak terlepas dari andil Bank Perkreditan Rakyat itu sendiri.

Kemudian Homans dalam proposisi sukses ini juga memberikan beberapa catatan, antara lain: Pertama, perulangan tingkahlaku karena mendapat ganjaran ini tidak bisa berlangsung tanpa batas. Jadi, mesti ada batas-batasnya. Kedua, semakin pendek jarak waktu antara tindakan dan ganjaran, semakin besar kemungkinan orang melakukan tindakan yang sama. Ketiga, ganjaran (*reward*) yang bersifat tak terduga (seperti keuntungan dalam judi) akan memancing perulangan tindakan yang sama dibandingkan dengan ganjaran yang bersifat tetap.

Berdasarkan penjelasan tersebut apabila kita melihat hubungan antara usaha mikro dengan BPR, maka dapat kita lihat persamaan yang ada yaitu berupa, hubungan yang terjalin antara pihak Bank dan usaha mikro terdapat batas waktu, yaitu selama usaha mikro tersebut menjadi nasabah/debitur dari BPR. Apabila usaha mikro telah berhenti menjadi nasabah maka proses kerjasama inipun berakhir.

Kemudian apabila manfaat yang usaha mikro peroleh melalui adanya kerjasama dengan pihak Bank dapat dirasakan dalam waktu yang singkat, maka hal itu akan memancing usaha mikro untuk terus memanfaatkan pelayanan yang pihak Bank sediakan, dan yang terakhir, terkadang dalam hubungan yang terjalin ini baik usaha mikro maupun BPR mendapatkan hasil yang di luar dugaan dan perhitungan, maka hal tersebut juga dapat memancing hubungan kerjasama ini dapat berlangsung dalam jangka waktu yang cukup lama ataupun berakhir dalam waktu yang cepat pula.

4. Peranan BPR Dalam Perspektif Pemberdayaan.

Dasar pandangan dari konsep pemberdayaan adalah bahwa upaya yang dilakukan harus diarahkan langsung pada akar persoalannya, yaitu meningkatkan kemampuan rakyat. Bagian yang tertinggal dalam masyarakat harus ditingkatkan kemampuannya dengan mengembangkan dan mendinamisasikan potensinya, dengan kata lain, memberdayakannya. Secara praktis upaya yang merupakan pengerahan sumber daya untuk mengembangkan potensi ekonomi rakyat ini diarahkan untuk meningkatkan produktivitas rakyat sehingga, baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam di sekitar keberadaan rakyat, dapat ditingkatkan produktivitasnya.

Dengan demikian, rakyat dan lingkungannya mampu secara partisipatif menghasilkan dan menumbuhkan nilai tambah ekonomis. Rakyat miskin atau yang berada pada posisi belum termanfaatkan secara penuh potensinya akan meningkat bukan hanya ekonominya, tetapi juga harkat, martabat, rasa percaya diri, dan harga dirinya. Dengan demikian, dapatlah diartikan bahwa pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial.

Dalam kerangka pikiran itu, upaya pemberdayaan masyarakat, dapat dilihat dari tiga sisi.

Pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena, kalau demikian akan sudah punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong memotivasikan dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Kedua, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi

masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini.

Ketiga, memberdayakan mengandung pula arti melindungi. Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah, oleh karena kekurangberdayaan dalam menghadapi yang kuat. Oleh karena itu, perlindungan dan pemihakan kepada yang lemah amat mendasar sifatnya dalam konsep pemberdayaan masyarakat. Melindungi tidak berarti mengisolasi atau menutupi dari interaksi. Melindungi harus dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah.

Kemudian sesuai dengan konsep pemberdayaan yang telah dijabarkan tersebut, bahwa dalam kaitannya penelitian ini, salah satu aspek permasalahan yang dihadapi masyarakat tuna daya adalah permodalan. Lambannya akumulasi kapital di kalangan pengusaha mikro, kecil, dan menengah, merupakan salah satu penyebab lambannya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru di luar sektor ekstraktif. Oleh sebab itu tidak salah, kalau dalam pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi, pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan.

Salah satu konsep pemberdayaan yang Sumodiningrat (1992) sampaikan, yaitu:

“Pemberdayaan ekonomi rakyat mencakup, peningkatan akses bantuan modal usaha, peningkatan akses pengembangan SDM, dan peningkatan akses ke sarana dan prasarana yang mendukung langsung sosial ekonomi masyarakat lokal”.

Bank Perkreditan Rakyat dalam hal ini telah melakukannya melalui bantuan modal yang mereka berikan. Hal tersebut juga dapat terlihat dari meningkatnya nasabah yang mereka miliki dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2008, kemudian BPR Lampung Bina Sejahtera juga melakukan peningkatan terhadap kemampuan dari SDM melalui pelatihan kepada usaha mikro yang menjadi nasabahnya.

Pelatihan yang diberikan berupa pelatihan pembukuan dan manajemen dalam menjalankan usaha, hal tersebut agar di dalam pelaksanaan usahanya para pengusaha mikro dapat mengatur (*manage*) serta mengetahui perkembangan dari usaha yang dijalankan, juga sebagai persiapan agar usaha mikro sudah siap untuk menjalin kerjasama dengan pihak luar apabila suatu saat hal itu terjadi. BPR Lampung Bina Sejahtera juga memberikan sarana konsultasi kepada usaha mikro, untuk mengkonsultasikan permasalahan yang mereka hadapi dalam dunia usaha, sehingga dapat dibantu dalam pencairan solusi dari masalah yang dihadapi tersebut.

Namun, yang perlu dicermati dalam usaha pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi melalui aspek permodalan dan pembinaan ini adalah: (1) bagaimana pemberian bantuan modal dan pembinaan ini tidak menimbulkan ketergantungan masyarakat, dalam hal ini usaha *mikro* (2) bagaimana pemecahan aspek modal ini dilakukan melalui penciptaan sistem yang kondusif bagi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah untuk mendapatkan akses di lembaga keuangan; (3) bagaimana skema penggunaan atau kebijakan pengalokasian modal dan

pembinaan ini tidak terjebak pada perekonomian subsisten atau ekonomi *kere* (Sumodiningrat, 1992).

Pemberdayaan masyarakat bukan membuat masyarakat menjadi makin tergantung pada berbagai program pemberian (*charity*) karena pada dasarnya setiap apa yang dinikmati, harus dihasilkan atas usaha sendiri (yang hasilnya dapat dipertukarkan dengan pihak lain). Dengan demikian, tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara sinambung (Ginandjar, 2007).