

**ANALISIS PERAN PERBANKAN DAN LEMBAGA
PENJAMINAN KREDIT DALAM RANGKA
PENGEMBANGAN UMKM DI KECAMATAN LOWOKWARU
KOTA MALANG**

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

**Vefthi Yunitawati
125020407111003**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

**ANALISIS PERAN PERBANKAN DAN LEMBAGA PENJAMINAN KREDIT
DALAM RANGKA PENGEMBANGAN UMKM
DI KECAMATAN LOWOKWARU KOTA MALANG**

Yang disusun oleh :

Nama : Vefi Yunitawati
NIM : 125020407111003
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai *persyaratan ujian skripsi* yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 22 Juli 2016

Malang, 22 Juli 2016

Dosen Pembimbing,



Tyas Danarti Hascaryani, SE., ME

NIP. 19730517 200312 1 002

Analisis Peran Perbankan dan Lembaga Penjaminan Kredit dalam rangka Pengembangan UMKM di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang

Vefti Yunitawati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Email: veftivevti@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran perbankan dan lembaga penjaminan kredit dalam rangka pengembangan UMKM di Kota Malang. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer, yang merupakan data diperoleh secara langsung dari sumbernya dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara mendalam kepada UMKM, pihak bank, dan lembaga penjaminan kredit. Sehingga penelitian ini merupakan penelitian dengan sampel sebanyak 30 UMKM yang mendapatkan dana KUR dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang terdapat di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Jenis penelitian ini dengan pendekatan deskriptif. Jenis data dan sumber data pada penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Pengolahan data menggunakan software SPSS for Windows 20.00 serta teknik analisis data yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif dan uji validitas dan reliabilitas. Hasil analisis untuk uji validitas dan reliabilitas adalah valid dan reliabel. Hasil analisis dari masing-masing indikator, indikator akses pengajuan kredit ke bank didapatkan hasil bahwa sebagian besar dana KUR yang diakses oleh UMKM tidak sepenuhnya digunakan untuk usaha. UMKM merasa mudah dalam memenuhi prosedur pengajuan kredit, memenuhi persyaratan kredit, tingkat suku bunga, dan pengembalian pinjaman. Sedangkan untuk bantuan Manajemen Usaha, Manajemen Keuangan, dan manajemen Pemasaran UMKM tidak pernah mendapatkan bantuan dari pihak. Hal ini menunjukkan bahwa peran bank belum optimal dalam membantu UMKM untuk pengembangan UMKM di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Peran bank sebagai penyalur KUR dan penyedia dana bagi UMKM dan peran lembaga penjaminan kredit sebagai pengambil alih risiko kredit sementara oleh nasabah.

Kata kunci: UMKM, KUR, Peran Perbankan dan Lembaga Penjaminan Kredit, Pengembangan UMKM

A. PENDAHULUAN

Mayoritas pelaku ekonomi di Indonesia merupakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Pelaku (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak di berbagai bidang usaha yang berkontribusi terhadap kepentingan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2013) populasi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) jumlahnya mencapai 57,89 juta unit atau 99,9% dari keseluruhan pelaku bisnis di tanah air. UKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 114 juta tenaga kerja atau 96,9% dari total tenaga kerja. Sementara itu, kontribusi UKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 60,3%.

Tabel 1: Pertumbuhan UMKM di Indonesia Tahun 2009-2013

Indikator	2009	2010	2011	2012	2013
Unit UMKM (unit)	52.764.750	54.114.821	55.206.444	56.534.592	57.895.721
Tenaga kerja UMKM (orang)	96.193.623	98.238.913	101.722.458	107.657.509	114.144.082
PDB UMKM (milyar)	2.969.346	3.411.574	4.321.830	4.869.568	5.440.007

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM, 2013

Sektor UMKM merupakan usaha yang tangguh serta mampu menjadi penopang stabilitas ekonomi dan terus tumbuh secara signifikan (Jurijah, 2013). Namun, pada kenyataannya sektor UMKM masih belum optimal mewujudkan kemampuan dan perannya dalam perekonomian nasional. Hal ini disebabkan karena UMKM masih menghadapi berbagai kendala dan hambatan baik yang bersifat eksternal maupun internal. Dari sisi internal, secara

umum UMKM masih menghadapi kualitas SDM yang rendah seperti kurang terampilnya SDM, kurangnya penguasaan teknologi serta manajemen dan informasi pasar. Sedangkan dari sisi eksternal, UMKM masih menghadapi permasalahan mengenai terbatasnya penyediaan produk jasa lembaga keuangan, khususnya kredit investasi, dan keterbatasan akses pendanaan ke lembaga keuangan. Dari masalah-masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM tersebut, pada tanggal 5 November tahun 2007 oleh Presiden SBY diluncurkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Kredit Usaha Rakyat (KUR) terbukti banyak berperan mengembangkan UMKM dan ikut andil mengurangi kemiskinan dan pengangguran.

Lembaga perbankan merupakan salah satu lembaga yang dapat memberikan fasilitas pembiayaan KUR yang khusus diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah. KUR ini merupakan fasilitas bagi usaha mikro, kecil dan menengah yang usahanya layak (*feasible*) namun tidak mempunyai agunan yang cukup sesuai persyaratan yang ditetapkan perbankan. Pemerintah mendirikan infrastruktur pendukung berupa lembaga penjamin kredit guna memayungi keberadaan para pengusaha berskala mikro yang jumlahnya sangat besar. Fungsi lembaga penjaminan ini sebagai penjamin atas kredit dan pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan kepada UMKM.

Kota Malang merupakan kota kedua terbesar di Jawa Timur dan daerah dengan jumlah penyaluran KUR terbesar kelima di Jawa Timur. Kota Malang memiliki banyak UMKM (Usaha Kecil dan Menengah) dan koperasi yang berkualitas unggul dan siap bersaing secara lokal hingga internasional. UKM dan koperasi unggulan ini tersebar di berbagai sektor usaha seperti kerajinan, jasa, makanan olahan, konveksi, dan lain-lain. Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang sebagai perpanjangan tangan pemerintah, mereka terus mengadakan berbagai upaya untuk membantu meningkatkan kualitas UKM dan koperasi yang ada di dalam wilayah kerjanya dengan memberikan pelatihan-pelatihan serta berbagai kesempatan pameran dan promosi (*Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang, 2016*). Kecamatan Lowokwaru merupakan salah satu wilayah kecamatan yang ada di Kota Malang dengan laju pertumbuhan penduduk paling tinggi dibandingkan laju pertumbuhan penduduk Kecamatan lain. Tidak hanya UMKM besar saja, di Kecamatan Lowokwaru juga terdapat berbagai jenis usaha kecil seperti toko klontong/peracangan, jasa fotokopi, kafe, dan lain sebagainya. Banyak kendala yang dihadapi oleh UMKM di Kecamatan Lowokwaru dalam pengembangan usahanya. Kendala yang paling mendasar dihadapi oleh pelaku UMKM ini meliputi, sumber daya manusia yang kurang memiliki ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam pengembangan usahanya, memiliki permasalahan dalam permodalan, kurangnya sarana dan prasarana, serta kurangnya akses pemasaran produk oleh pihak bank. Selain itu, keberadaan lembaga penjaminan kredit di Kota Malang masih sangat minim.

Berdasarkan uraian di atas maka, pokok permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah bagaimana peran perbankan dan lembaga penjaminan kredit dalam pengembangan UMKM di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang? Dan apakah UMKM di Kecamatan Lowokwaru pernah menerima bantuan dan pendampingan usaha dari pihak bank? serta bagaimana bentuk kerjasama antara bank dan lembaga penjaminan kredit?

B. KAJIAN PUSTAKA

Peran Perbankan dalam pengembangan UMKM

Lembaga keuangan merupakan badan usaha yang kekayaannya dalam bentuk aset keuangan dibanding aset non-finansial atau riil. Dimana lembaga keuangan sudah memberikan kredit atau pembiayaan terhadap nasabah dan menanamkan dananya pada surat yang berharga (Dahlan Siamat, 2005). Lembaga keuangan ini merupakan salah satu bagian dari ekonomi modern yang mempunyai fungsi melayani masyarakat dengan menggunakan jasa keuangan. Sehubungan dengan tugas bank menyalurkan dana kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit, salah satu bentuk kredit yang diberikan adalah Kredit Usaha Rakyat. Kredit Usaha Rakyat (KUR) ini merupakan kredit yang diberikan oleh pemerintah sebagai salah satu upaya untuk mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah.

Teori Asimetris Informasi

Sampai saat ini permasalahan yang dihadapi oleh UMKM masih mengenai keterbatasan akses UMKM kepada sumber pembiayaan antara lain disebabkan keterbatasan aspek legal formal yang dimiliki UMKM, misalnya UMKM umumnya belum berbentuk badan usaha dengan perijinan yang lengkap. Disamping itu, UMKM juga kesulitan memenuhi persyaratan bank dan kurang mengetahui mengenai informasi tentang laporan keuangan. Hal-hal tersebut menyebabkan terjadinya *asymmetric information* antara bank dan UMKM. Dimana calon kreditur tidak memiliki pengetahuan mendalam tentang debitur sedangkan debitur berupaya memoles data untuk meningkatkan daya tarik terhadap calon kreditur. Informasi yang salah ini menyebabkan *adverse selection*. *Adverse selection* menyebabkan seleksi yang dilakukan oleh bank menghasilkan orang-orang yang secara ekonomis tidak dikehendaki. Akibatnya

moral hazard dalam kasus ini bias saja terjadi sehingga banyak kreditur yang menerapkan penjatahan kredit. Karena adanya asimetri informasi (*asymmetry information*) atau ketidak selarasan informasi, yang menjadikan industri ini rawan masalah *moral hazard* untuk itu, akan sangat membantu UMKM bila terdapat substitusi agunan tersebut (Taswan dan Ragimun, 2011).

Lembaga Penjaminan Kredit Sebagai Fasilitator bagi UMKM

Masalah yang dihadapi para pelaku UMKM ketika berurusan dengan bank adalah adanya jaminan kredit berupa harta yang bisa dijadikan agunan. Fungsi lembaga ini adalah sebagai pelengkap dalam pemberian kredit oleh bank atau lembaga keuangan kepada calon debitur yang menurut penilaian bank atau lembaga keuangan tersebut sudah feasible (layak) diberi kredit, tetapi tidak bankable karena kekurangan agunan. Lembaga penjamin kredit ini sederhananya sebagai fasilitator dan dalam operasionalnya bukan profit oriented (Krisnaraga, 2015). Dengan model penjaminan ini, maka terjadi pengalihan/pembagian resiko kredit (*default risk*) antara Bank dengan Lembaga Penjaminan Kredit. Dengan model ini, seharusnya Bank tidak menambahkan premium risk dalam perhitungan tingkat suku bunga yang diberikan kepada UMKM.

Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia

Perum Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) merupakan kelanjutan dari Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) yang didirikan dengan PP Nomor 95 Tahun 2000 untuk menggantikan dan melanjutkan tugas dan wewenang Perum Pengembangan Keuangan Koperasi (Perum PKK) sebagaimana telah didirikan oleh Pemerintah berdasarkan PP Nomor 51 Tahun 1981 dan selanjutnya melalui PP Nomor 27 Tahun 1985. Kegiatan usaha utama yang dijalankan Perum Sarana adalah memberikan penjaminan kredit guna membantu Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKM) dalam mengakses sumber pembiayaan, baik dari perbankan maupun badan usaha lainnya.

Kemudian dengan adanya penetapan Peraturan Pemerintah (PP) No 41 Tahun 2008 pada tanggal 19 Mei 2008 oleh Presiden Republik Indonesia, maka Perusahaan Umum (Perum) Sarana Pengembangan Usaha dilanjutkan berdirinya dan meneruskan usahanya, serta berubah namanya menjadi Perusahaan Umum (Perum) Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo). Disingkat menjadi Perum Jamkrindo. Perubahan ini untuk lebih memfokuskan kegiatan usaha perusahaan pada sektor penjaminan kredit bagi pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah serta Koperasi (UMKMK) agar mampu berperan serta secara efektif dalam menunjang struktur perekonomian nasional yang tangguh, sehat dan efisien, yang merupakan salah satu kebijaksanaan pembangunan nasional.

Penjaminan kredit merupakan kerjasama di antara 3 pihak yaitu perusahaan penjamin kredit yakni Perum Jamkrindo (Penjamin), Perbankan/Kreditur (Penerima Jaminan), dan Nasabah UMKMK (Terjamin). Dengan jaminan Perum Jamkrindo, Perbankan akan menjadi lebih ekspansif dan lebih aman untuk menyalurkan kredit/pembiayaan kepada UMKMK.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini memiliki kriteria asset maksimal sebesar 50 juta dan omzet sebesar 300 juta. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan memiliki kriteria asset sebesar 50 juta sampai dengan 500 juta dan omzet sebesar 300 juta sampai dengan 2,5 miliar. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan memiliki kriteria asset sebesar 500 juta sampai dengan 10 miliar dan omzet sebesar 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

Karakteristik UMKM di Indonesia, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh AKATIGA, *the Center for Micro and Small Enterprise Dynamic* (CEMSED), dan *The Center for Economic and Social Studies* (CESS) pada tahun 2000, adalah mempunyai daya tahan untuk hidup dan mempunyai kemampuan untuk meningkatkan kinerjanya selama krisis ekonomi. Hal ini disebabkan oleh fleksibilitas UMKM dalam melakukan penyesuaian proses produksinya, mampu berkembang dengan modal sendiri, mampu mengembalikan pinjaman dengan bunga tinggi dan tidak terlalu terlibat dalam hal birokrasi. Fungsi utama UMKM dalam menggerakkan ekonomi Indonesia, yaitu (1) Sektor UMKM sebagai penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung di sektor formal, (2) Sektor UMKM mempunyai kontribusi terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan (3) Sektor UMKM sebagai sumber penghasil devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan sektor ini.

Perkembangan UMKM

Perkembangan kredit mikro, kecil dan menengah yang diberikan bank umum dan BPR menunjukkan peningkatan hingga periode bulan September tahun 2015. Berdasarkan data dari Bank Indonesia (Bank Indonesia, 2015) posisi kredit mikro, kecil dan menengah menurut sektor ekonomi perdagangan menduduki peringkat pertama dengan persentase pertumbuhannya sebesar 59,6% dan diikuti sektor industri pengolahan persentasenya sebesar 23,9%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sektor perdagangan menjadi sektor yang paling berpengaruh dalam pengembangan UMKM di Propinsi Jawa Timur. Besarnya kontribusi kedua sektor tersebut cukup beralasan karena jika dilihat dari karakteristik dan jumlah UMKM yang ada di Indonesia, kedua sektor tersebut sangat dominan dalam jumlah UMKM nya.

Permasalahan yang dihadapi UMKM

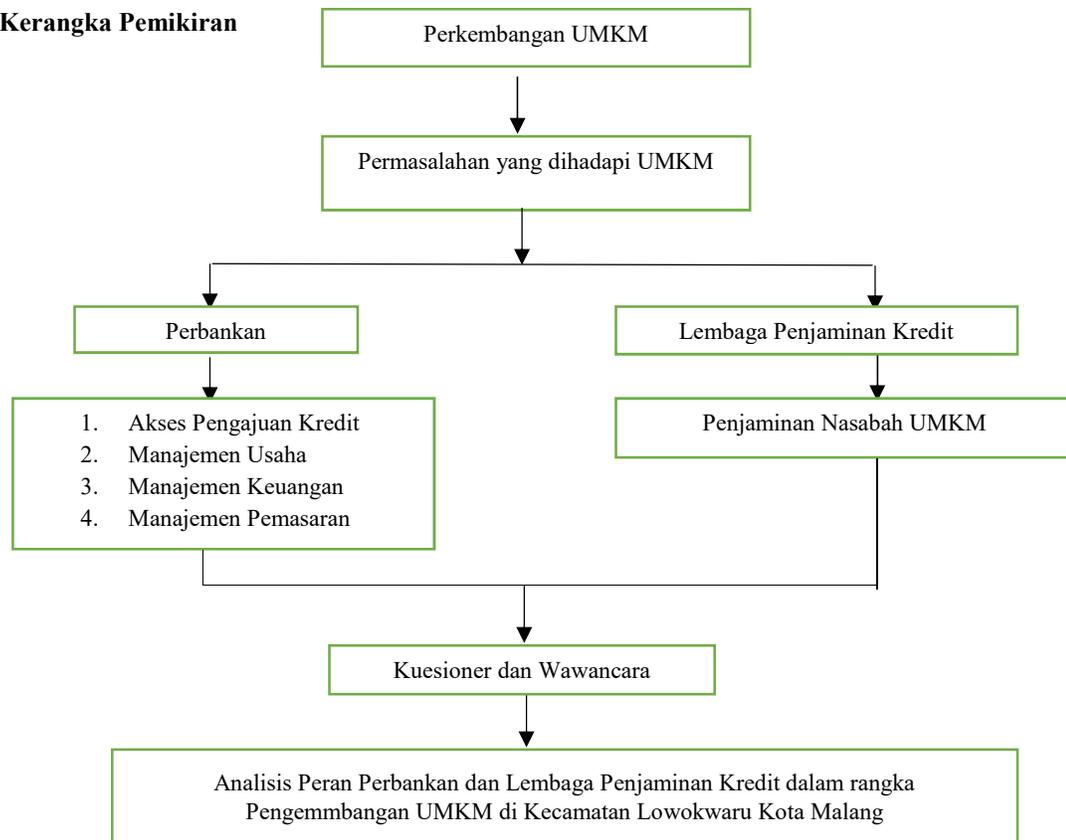
Menurut Hubeis (2009: 4-6) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu:

1. Keterbatasan Finansial
Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang.
2. Kesulitan pemasaran
Di sejumlah negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, sulit sekali bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.
3. Keterbatasan SDM
Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-
aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi data *processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar
4. Masalah Bahan Baku
Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal
5. Keterbatasan Teknologi
UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual.
6. Kemampuan Manajemen
Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas
7. Kemitraan
Kemitraan mengacu pada pengertian berkerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar

Kerangka Pemikiran

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam membangun, menjalankan dan mengembangkan usahanya, tentu memerlukan modal. Masalah permodalan memang merupakan masalah klasik bagi UMKM, tetapi masalah ini kerap kali muncul bahkan menjadi salah satu penyebab kegagalan usaha yang dilakukan. Untuk mencukupi modal yang dibutuhkan, pemerintah melalui program kerjanya berupaya membantu dengan adanya pembentukan lembaga keuangan dalam hal ini perbankan dan lembaga penjaminan kredit dalam rangka pengembangan UMKM. Selain itu, permasalahan yang dihadapi oleh UMKM ini adalah terkait masalah akses pengajuan kredit ke bank, manajemen usaha, manajemen kredit, dan manajemen pemasaran. Untuk teknik analisa data dari penelitian ini yakni menggunakan *coding*. Oleh karena itu penelitian ini akan melihat bagaimana peran perbankan dan lembaga penjaminan kredit dalam rangka pengembangan UMKM khususnya di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang.

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



C. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif. Dalam riset yang menggunakan analisis deskriptif pada dasarnya mengidentifikasi karakteristik dari fenomena yang diamati atau melakukan eksplorasi kemungkinan hubungan dua atau lebih fenomena (Leedy & Ormrod, 2005).

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Penelitian ini dilakukan di setiap kelurahan yang terdapat di Kecamatan Lowokwaru. Pengumpulan data dilakukan selama kurang lebih empat bulan yakni bulan Februari hingga Mei tahun 2016. Responden dari penelitian ini adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang menerima kredit yakni Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan telah dijamin oleh Lembaga Penjaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) dan Bank penyalur Kredit Usaha Rakyat (KUR) yakni Bank Rakyat Indonesia (BRI) Cabang Kota Malang yang beralamatkan di Kawi No. 21-22 Malang. Untuk Lembaga Penjaminan Kredit ini peneliti mengambil penelitian di Perusahaan Penjaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) Cabang Surabaya yang beralamatkan di Jalan Raya Bandara Juanda KM 2-3 Surabaya.

Jenis Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif dalam penelitian ini diperoleh dari hasil kuesioner yang diolah menjadi data berupa angka. Untuk data kualitatif penelitian ini diperoleh melalui wawancara dari responden penelitian serta gambaran umum obyek penelitian.

Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini data sekunder berupa data nasabah pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memperoleh Kredit Usaha Rakyat dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang telah mendapatkan penjaminan dari Perusahaan Penjaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo).

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan gambaran yang lengkap mengenai peran perbankan bank dan lembaga penjaminan kredit dalam pengembangan UMKM, pengumpulan data lapangan yang digunakan untuk mengumpulkan data primer yaitu dengan dua cara yaitu kuesioner/angket dan wawancara mendalam.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah UMKM di Kecamatan Lowokwaru, Bank Pelaksana KUR terbanyak, dan lembaga penjaminan kredit. Dengan memperhitungkan keterbatasan yang dimiliki dalam penelitian ini terkait dengan waktu, pendanaan dan tenaga, maka dianggap perlu untuk mengambil sampel yang merupakan representasi dari populasi. Untuk unit analisis UMKM penelitian ini akan mengambil 30 UMKM dari lokasi penelitian.

Teknik Analisis Data

Data primer yang sudah terkumpul, secara simultan akan dianalisis. Salah satu instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Analisis data kuesioner dilakukan dengan analisis statistik deskriptif dan uji validitas dan reliabilitas.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Responden

Responden penelitian adalah UMKM di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang dengan karakteristik sebagai berikut:

Keadaan Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Jenis bidang usaha pada penelitian ini digolongkan menjadi usaha di bidang jasa dan perdagangan. Adapun jenis usaha di bidang jasa pada penelitian ini meliputi: jasa antar jemput, kost, permak, dan bengkel. Sedangkan untuk usaha di bidang perdagangan meliputi: perancangan / klontong, ternak, dan makanan.

Tabel 2: Keadaan Responden Berdasarkan Jenis Bidang Usaha Responden

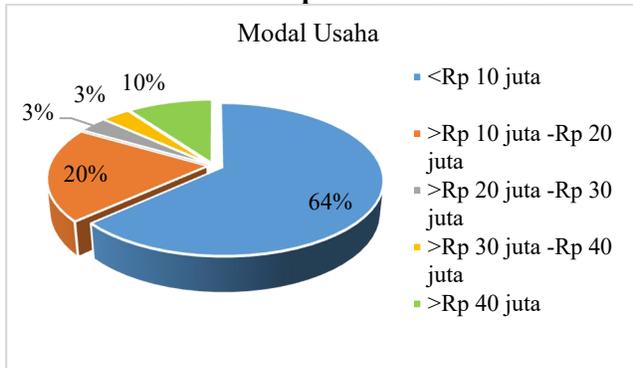
Jenis usaha	Frekuensi	Persentase
Kost-kostan	1	3%
Perancangan	13	43%
Kedai / warung	2	7%
Ternak	1	3%
Pembuat kue	1	3%
Permak	1	3%
Penjual makanan	7	23%
Bengkel	3	10%
Jasa antar jemput	1	3%
	30	100%

Sumber: Kuesioner peneliti, 2016

Keadaan Responden Berdasarkan Modal yang dibutuhkan

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jumlah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha. Modal merupakan sumber utama usaha bisa didirikan. Modal dalam penelitian ini maksudnya adalah modal usaha.

Gambar 1. Keadaan Responden berdasarkan Modal Usaha



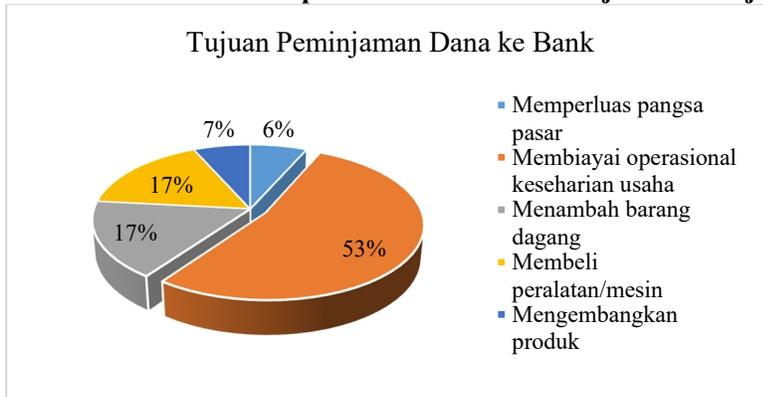
Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dari gambar 1 diatas dapat diketahui bahwa responden UMKM di Kecamatan Lowokwaru membutuhkan modal kurang dari 10 juta rupiah untuk membangun usaha dengan persentase sebesar 64% dari total responden. Untuk modal yang dibutuhkan lebih dari 10 juta rupiah hingga 20 juta rupiah persentasenya sebesar 20% responden.

Tujuan Peminjaman Dana ke Bank

Dalam penelitian ini juga memberikan informasi mengenai tujuan responden dalam hal ini UMKM di Kecamatan Lowokwaru meminjam dana ke bank. Tujuan pinjaman UMKM kepada bank adalah untuk memperluas usaha, membiayai operasional keseharian usaha, menambah barang dagangan, membeli peralatan/mesin, dan mengembangkan produk. Tetapi pada kenyataannya tidak, sebab ada juga UMKM yang meminjam dana ke bank ini tidak untuk keperluan usahanya tetapi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Gambar 2. Keadaan Responden berdasarkan Tujuan Peminjaman Dana ke Bank



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dari gambar di atas dapat diketahui bahwa sebesar 53% responden mempunyai tujuan peminjaman dana ke bank untuk membiayai operasional keseharian usaha. Namun, setelah melakukan wawancara mendalam kepada beberapa UMKM untuk mengetahui secara rinci penggunaan dana pinjaman kredit usaha rakyat tersebut diketahui bahwa tidak sepenuhnya digunakan untuk keperluan usaha seperti pernyataan dari salah satu UMKM berikut:

“...buat itu mbak benerin warung, sama buat bangun rumah”

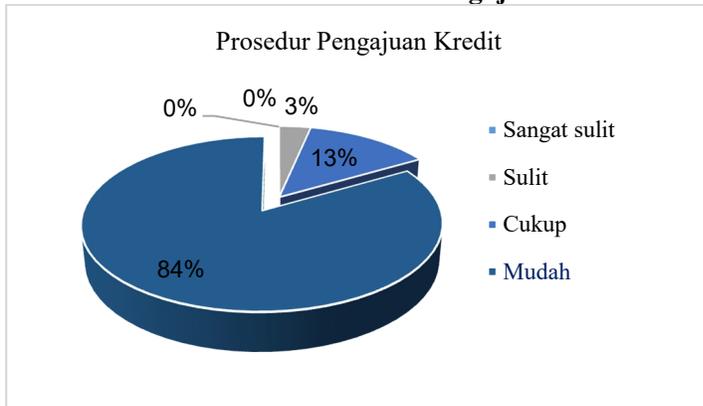
Kemudahan Akses Pengajuan Kredit ke Perbankan

Setiap Bank Pelaksana pasti memberikan persyaratan pengajuan kredit kepada nasabah. Dalam penelitian kali ini peneliti memberikan gambaran responden dalam pemenuhan persyaratan yang di berikan Bank kepada nasabah yang berada di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang.

Kemudahan Prosedur Pengajuan Kredit ke Bank

Prosedur menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan tahap kegiatan untuk menyelesaikan suatu aktivitas. Prosedur pengajuan kredit merupakan alur yang harus dilakukan oleh nasabah agar kredit yang diajukan segera cair.

Gambar 3: Kemudahan Prosedur Pengajuan Kredit



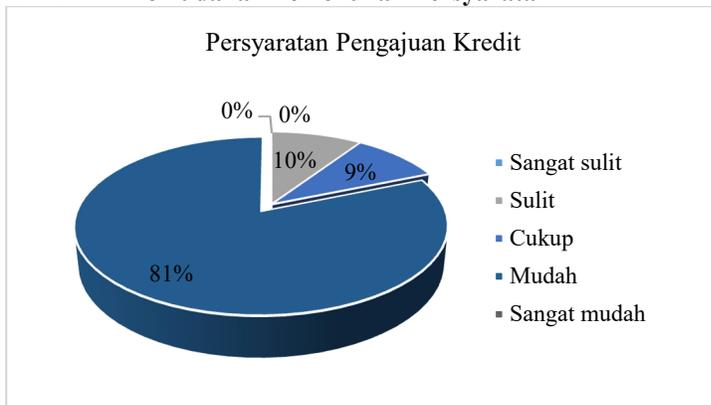
Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dapat dilihat dari gambar di atas, bahwa sebagian responden merasa mudah dalam prosedur pengajuan kredit dengan persentasenya sebesar 84% responden.

Kemudahan dalam Pemenuhan Persyaratan Pengajuan Kredit

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk mendapatkan Kredit khususnya Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Gambar 4: Kemudahan Pemenuhan Persyaratan



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dapat dilihat dari gambar 4.11, bahwa 81% responden merasa tidak kesulitan dalam memenuhi persyaratan pengajuan kredit yang diberikan bank. Seperti pernyataan yang dipaparkan oleh salah satu UMKM berikut:

“Nggak mbak, nggak sulit kok, cuma fotokopi KTP, KK, Buku Nikah, Surat Ijin Usaha. Udah itu aja”.

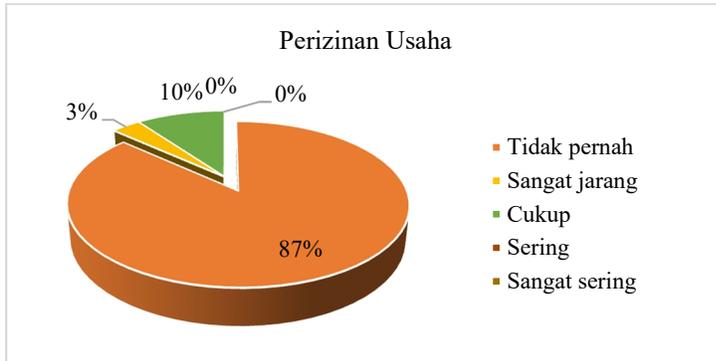
Manajemen Usaha

Pada penelitian ini menampilkan variabel bank sebagai fasilitator manajemen usaha. Fasilitator manajemen usaha pada penelitian ini adalah mengukur sejauh mana bank memberikan bantuan teknis dalam bidang manajemen usaha kepada UMKM terutama di wilayah Lowokwaru mengenai bantuan berupa perizinan usaha, pelatihan pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM), dan perencanaan pengembangan usaha.

Bantuan Perizinan usaha

Pada penelitian ini menampilkan tanggapan responden tentang bantuan yang diberikan bank kepada UMKM di Kecamatan Lowokawaru mengenai perizinan usaha.

Gambar 5: **Bantuan Perizinan Usaha**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

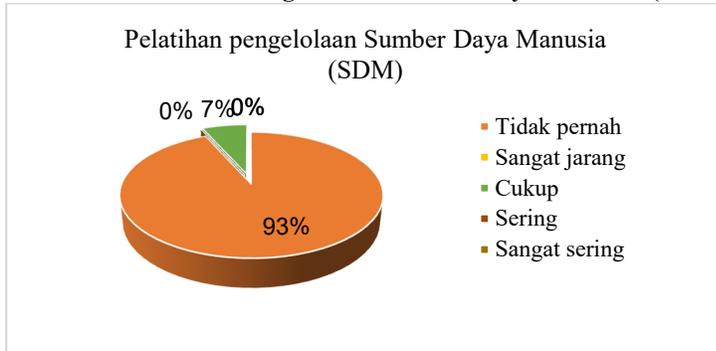
Dapat dilihat pada gambar 5, sebesar 87% responden menjawab bahwa bank cenderung tidak pernah memberikan bantuan perizinan usaha kepada UMKM. Kenyataan tersebut diperjelas oleh salah satu UMKM berikut:

“Kalau bantuan kayak gitu belum pernah sih mbak BNI, Cuma biasanya ya dikasih form untuk diteruskan ke RT/RW dan kelurahan”.

Pelatihan pengelolaan Sumber daya Manusia (SDM)

. Pelatihan pengelolaan Sumber Daya Manusia ini diperlukan untuk peningkatan daya saing sebagai modal mengembangkan usaha. Strategi pengembangan SDM antara lain melalui: pelatihan, pendidikan, pembinaan, recruitment, perubahan sistem.

Gambar 6: **Pelatihan Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

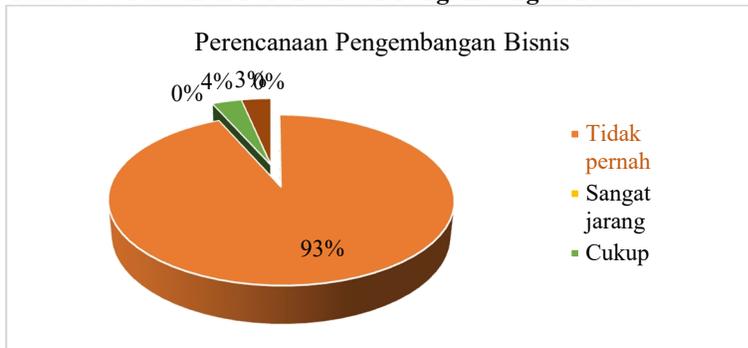
Dari gambar 4.16 di atas dapat diketahui bahwa sebesar 93% responden tidak pernah mendapatkan pelatihan pengelolaan sumber daya manusia (SDM) dari bank maupun lembaga penjaminan kredit. Pernyataan tersebut diperjelas oleh UMKM seperti berikut:

“Belum pernah sih mbak kalau BNI ngasih-ngasih pelatihan kayak gitu”

Bantuan Perencanaan Pengembangan Usaha

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai bantuan perencanaan pengembangan bisnis. Perencanaan pengembangan usaha ini adalah mengatur proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha pembelian tenaga kerja, dan pengadaan peralatan usaha untuk mencapai tujuan.

Gambar 7: **Pelatihan Perencanaan Pengembangan Bisnis**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dari gambar 7 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden tidak pernah mendapatkan pelatihan perencanaan pengembangan bisnis dari pihak bank dengan persentase sebesar 93% dari total responden. Keadaan tersebut diperjelas oleh UMKM berikut:

“Kalau pelatihan perencanaan buat pengembangan bisnis juga belum ada mbak, nggak ada kalau dari BRI”.

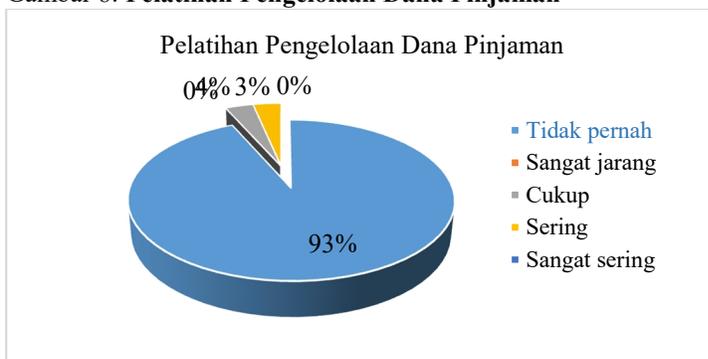
Variabel Manajemen Keuangan

Pada penelitian ini memberikan informasi mengenai manajemen keuangan. Manajemen Keuangan merupakan suatu kegiatan yang terdiri dari perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencaharian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan.

Pelatihan Pengelolaan Dana Pinjaman

Pengelolaan dana pinjaman yang dimaksud pada penelitian ini adalah bagaimana nasabah menggunakan ataupun mengelola dana pinjaman dari bank.

Gambar 8: **Pelatihan Pengelolaan Dana Pinjaman**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

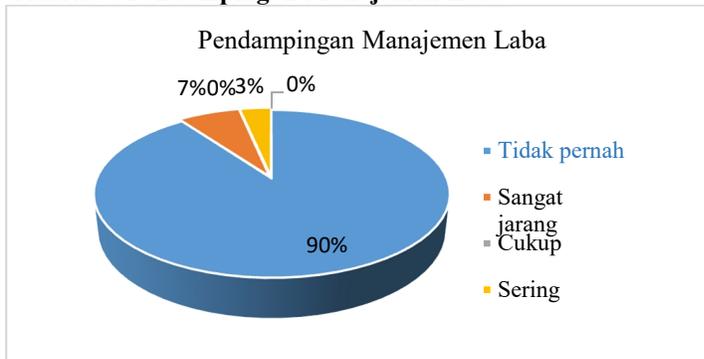
Dari gambar 8, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yakni pelaku usaha di Kecamatan Lowokwaru tidak pernah mendapatkan pelatihan pengelolaan dana pinjaman dari pihak bank dengan persentasenya sebesar 93% dari total responden.

“...belum pernah mbak BRI memberi bantuan pengelolaan dana pinjaman, nggak pernah dipantau juga dana pinjamannya buat apa”.

Pendampingan Manajemen Laba

Pada penelitian ini memberikan informasi mengenai manajemen laba. Yang dimaksud manajemen laba adalah memaksimalkan, atau meminimumkan laba, termasuk perataan laba sesuai dengan keinginan. Disini peran bank dalam membantu UMKM yang notabene masyarakat menengah dan menengah kebawah sangat diperlukan agar UMKM bisa memaksimalkan laba yang diinginkan.

Gambar 9: **Pendampingan Manajemen Laba**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dari gambar 9 di atas, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden tidak pernah mendapatkan bantuan berupa manajemen laba untuk perkembangan usaha dari pihak bank. Kenyataan tersebut sesuai yang ada di lapangan bahwa sebagian besar UMKM tidak mendapatkan bantuan pendampingan manajemen laba usahanya. Seperti pemaparan dari UMKM berikut:

“Nggak pernah sih mbak, BRI nggak pernah ngasih kayak perhitungan laba gitu...”

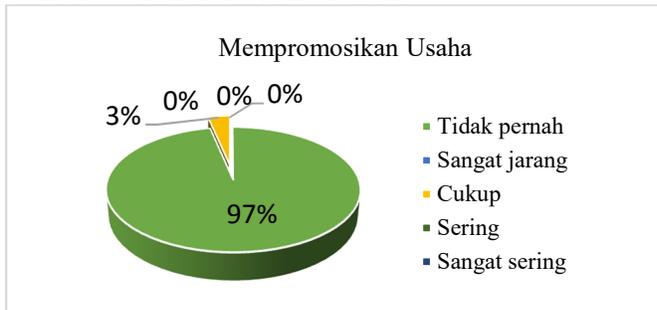
Variabel Manajemen Pemasaran

Pemasaran pada penelitian ini adalah berkaitan dengan bagaimana cara meyakinkan pembeli/pelanggan terhadap produk yang akan dijual. Disini Peran lembaga perbankan sebagai fasilitator pada aspek pemasaran sangat diperlukan karena peran ini dianggap penting oleh UMKM. Berikut hal-hal yang ditanyakan terkait dengan aspek pemasaran. Pertama, promosi usaha. Kedua, Penyediaan tempat. Ketiga, inovasi produk. Pemasaran ini ditujukan agar dicapai kombinasi maksimal antara proses dan hasil yang memuaskan.

Bantuan Promosi Usaha

Promosi usaha ini memiliki tujuan yaitu memberitahukan, meningkatkan, dan membujuk pembeli serta pihak lain yang berpengaruh dalam proses pembelian.

Gambar 10: **Bantuan Promosi Usaha**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

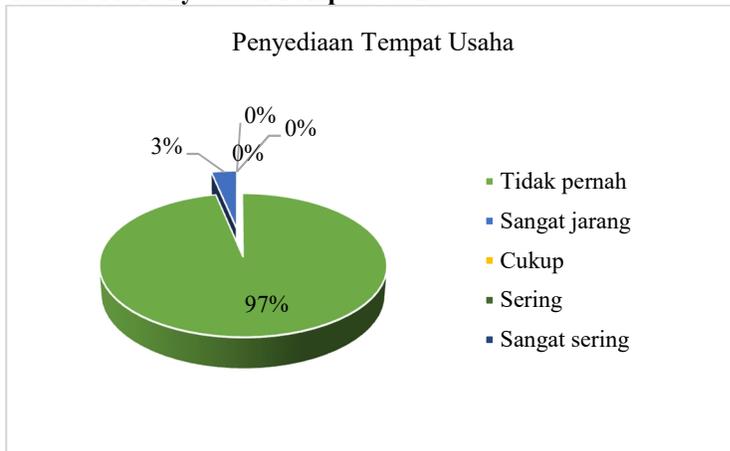
Dari gambar 10 di atas, dapat diketahui bahwa sebagian responden menjawab tidak pernah mendapatkan bantuan promosi usaha dari pihak bank dengan persentase sebesar 97% dari total responden. Kenyataan tersebut diperjelas oleh UMKM berikut:

“Nggak pernah itu mbak. Cuma kadang karyawan BRI juga mampir di warung, buat makan terus sekedar tanyak perkembangan usaha, gitu-gitu aja. Nggak pernah kalau bantu dalam promosi usaha”.

Bantuan Penyediaan Tempat Usaha

Pada penelitian ini memberikan informasi mengenai penyediaan tempat usaha. Penyediaan tempat usaha pada penelitian ini adalah penyediaan tempat usaha bagi UMKM yang usahanya layak tetapi mempunyai keterbatasan tempat produksi maupun pemasaran.

Gambar 11: **Penyediaan Tempat Usaha**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

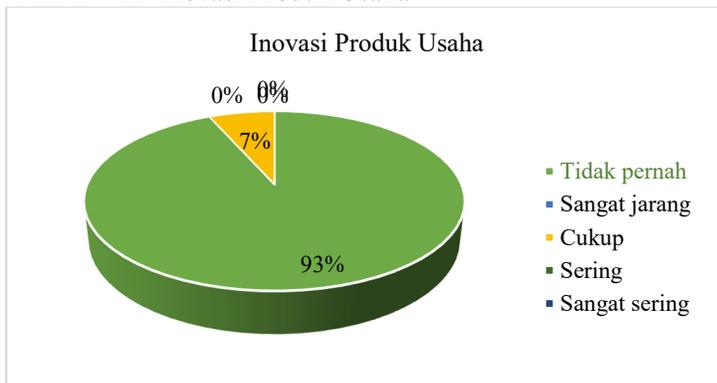
Dapat dilihat pada gambar 11, bahwa sebagian besar responden yakni 97% responden menjawab tidak pernah mendapatkan bantuan berupa penyediaan tempat dari pihak bank. Keadaan tersebut diperjelas oleh UMKM berikut:

“Kalau penyediaan tempat sih nggak pernah mbak, ya semua tergantung nasabahnya, yang mau bikin toko/kios itu terserah kita. BRI nggak pernah memfasilitasi seperti itu”.

Pendampingan Inovasi Produk Usaha

Inovasi produk yang berkelanjutan dalam suatu usaha/perusahaan merupakan kebutuhan dasar yang pada gilirannya akan mengarah pada terciptanya keunggulan yang kompetitif. Inovasi produk ini dapat dijadikan sebagai sumber dari keunggulan untuk bersaing di pasar. Inovasi produk pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sebagaimana kreatif ide-ide yang dimiliki oleh UMKM di Kecamatan Lowokwaru untuk bersaing dengan UMKM lainnya.

Gambar 4.22: **Inovasi Produk Usaha**



Sumber: Kuesioner penelitian diolah, 2016

Dari gambar 4.22, dapat dikatakan bahwa UMKM di Kecamatan Lowokwaru tidak pernah mendapatkan bantuan berupa inovasi produk dari pihak bank ataupun lembaga penjaminan kredit dengan persentasenya sebesar 93% dari total responden. Seperti pemaparan dari salah satu UMKM berikut ini:

“Nggak pernah mbak kalau BRI ngasih pendampingan inovasi produk...”

Realisasi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Secara nasional, pada tahun 2015 realisasi penyaluran KUR untuk sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tidak mencapai target yang telah ditetapkan. Menurut Menteri Koordinator Bidang Perekonomian bahwa salah satu kendala lambatnya penyaluran KUR adalah jangka waktu pelaksanaan penyaluran yang minim, kurang dari lima bulan. Sedangkan menurut pihak bank kendala realisasi penyaluran KUR tidak tepat sasaran adalah dalam pencarian nasabah

pihak marketing bank sulit dalam menilai karakter nasabah yang akan menerima kredit. Sedangkan menurut pihak lembaga penjaminan kredit yakni Perum Jamkrindo kendala dalam penyualuran KUR adalah dari sistem. Dimana saat ini Perum Jamkrindo mempunyai cara kerja penjaminan yang berbeda.

Kerjasama Bank dengan Perusahaan Penjaminan Kredit Indonesia

Bentuk kerjasama Bank dengan Perusahaan Penjaminan Kredit Indonesia adalah ketika UMKM yang membutuhkan tambahan modal dari bank, dan bank menganalisis kelayakan usahanya, ketika hasil usaha dinyatakan layak (*feasible*), namun tidak layak dari sudut pandang perbankan karena ketidakcukupan agunan (*tidak bankable*), maka bank mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin. Selanjutnya Perusahaan Penjamin akan melakukan analisa kelayakan. Apabila Kredit tersebut dinyatakan layak untuk dijamin, maka Perusahaan Penjamin akan memberikan penjaminan kepada usaha kecil yang dinyatakan dalam bentuk Sertifikat Penjaminan. Atas penjaminan yang diberikan tersebut, usaha kecil yang dijamin harus membayar fee penjaminan kepada Perusahaan Penjamin. Bahwa bentuk kerjasama antara Jamkrindo dengan bank adalah Jamkrindo sebagai penjamin atas kredit atau Jamkrindo sebagai pengambil alih risiko sementara oleh nasabah yang mengajukan kredit ke bank.

Upaya yang dilakukan Bank dan Lembaga Penjaminan Kredit saat Terjadi Kredit Macet

Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Kredit bermasalah digolongkan menjadi tiga, yaitu kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet. Kredit macet inilah yang sangat dikhawatirkan oleh setiap bank, karena akan mengganggu kondisi keuangan bank, bahkan dapat mengakibatkan berhentinya kegiatan usaha bank. Kredit macet atau problem loan adalah kredit yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau karena kondisi di luar kemampuan debitur (Siamat, 1993). Faktor munculnya kredit macet dapat ditimbulkan dari kedua pihak. Dari pihak kreditur (bank) ini bisa terjadi karena kurang teliti pihak bank dalam memberikan kredit kepada debitur, pemberian kredit yang telah melampaui kemampuan bank, lemahnya kemampuan untuk mendeteksi masalah kredit macet, kurang memadai staf dari bagian kredit. Untuk itu upaya yang dilakukan oleh pihak bank dan lembaga penjaminan kredit saat terjadi kredit macet adalah dengan memberitahukan atau memberikan penuguran kepada nasabah. Jika penuguran tersebut dirasa tidak memberikan perubahan, maka pihak bank bersama-sama Perum Jamkrindo menagih langsung kepada nasabah yang mengalami kredit macet.

Peran Bank dan Lembaga Penjaminan Kredit dalam Pengembangan UMKM

Kerjasama antara pihak bank dan Perusahaan Penjaminan Kredit dalam pengembangan UMKM ini dimulai dengan adanya keterbatasan layanan lembaga perbankan kepada usaha kecil yang menyebabkan kelangkaan modal yang bisa diakses oleh usaha kecil. Sementara permintaan dana untuk memenuhi modal usaha kecil mengalami peningkatan. Hal ini yang akhirnya melahirkan timbulnya lembaga keuangan alternatif. Dalam rangka meningkatkan akses kredit kepada UMKM terhadap sumber perbankan, maka Kementrian Koperasi dan UKM mengembangkan program fasilitasi penjaminan kredit yang pelaksanaannya dikerjakan dengan perbankan serta dipergunakan untuk mendorong usaha pelaku UMKM.

Sehingga, peran bank adalah sebagai penyalur KUR dan peran Perusahaan Penjaminan Kredit sebagai pengambil alih risiko jaminan dari nasabah yang kesulitan memperoleh dana dari bank. Oleh karena itu kerjasama antara kedua lembaga ini sangat diperlukan untuk keberlangsungan UMKM.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana Peran Perbankan dan Lembaga penjaminan Kredit Indonesia dalam rangka Pengembangan UMKM di Kota Malang. Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data maka dapat diambil kesimpulan:

1. Bahwa peran perbankan dalam pengembangan UMKM di Kecamatan Lowokwaru melalui penyaluran KUR masih belum optimal. Hal ini dikarenakan sebagian besar UMKM menggunakan dana KUR tidak sepenuhnya untuk kebutuhan usaha, tetapi juga digunakan untuk kebutuhan diluar usaha. Selain itu, Peran bank dalam pengembangan UMKM di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang melalui pelatihan dan pendampingan juga belum optimal. Hal ini dikarenakan kurangnya bantuan oleh pihak bank dari sisi manajemen usaha, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran.

2. Bahwa peran perbankan sebagai penyalur KUR dan Lembaga Penjaminan Kredit sebagai pengambil alih risiko sementara atas kredit, hal ini dapat menimbulkan dampak positif dan negatif, baik dari sisi bank ataupun dari sisi Lembaga Penjaminan Kredit.
3. Ada dua upaya yang dilakukan pihak bank dan pihak Jamkrindo saat terjadi kredit macet adalah dengan cara: pertama, pihak bank akan melakukan peneguran dengan mendatangi nasabah yang mengalami kredit macet. Kedua, jika nasabah tidak dapat melunasi cicilannya maka pihak bank bersama-sama pihak Jamkrindo melakukan penjualan agunan.
4. Terdapat perbedaan cara kerja penjaminan kredit oleh Perum Jamkrindo. Dahulu, pihak Jamkrindo berhak untuk menolak ataupun menerima nasabah yang akan menerima jaminan, sekarang, pihak Jamkrindo tidak mempunyai kewenangan untuk menolak ataupun menerima penjaminan nasabah.
5. Kendala yang dihadapi bank dalam penyaluran KUR terutama di perkotaan, yaitu (1) sulitnya menilai karakter UMKM yang feasible dan bankable yang memenuhi persyaratan dalam pemberian kredit, (2) persaingan dalam pencarian nasabah lebih banyak dari antar sesama marketring, dimana setiap staf marketing harus mempunyai 200 nasabah dan (3) terkendala oleh sistem BI *Checking*.

Saran

1. Untuk membantu pengembangan UMKM, perlu dilakukan usaha-usaha untuk membantu UMKM dalam menjalankan kegiatannya oleh pihak bank. Sehingga UMKM dalam menjalankan kegiatannya dapat berjalan dengan baik dan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dapat teratasi
2. Dalam pencapaian kesuksesan dalam berbisnis, UMKM di kecamatan Lowokwaru hendaknya lebih kreatif dan inovatif dalam mengelola usaha. Sehingga UMKM di Kecamatan Lowokwaru dapat mengembangkan usahanya lebih baik.
3. Hubungan kerjasama antar pihak bank dan Lembaga Penjaminan Kredit seharusnya tidak hanya kerjasama dalam penyaluran dan penjaminan kredit saja, akan tetapi menjalin kerjasama diluar penyaluran dan penjaminan seperti: memberikan pelatihan atau sosialisasi mengenai penjaminan untuk perkembangan UMKM agar peran kedua lembaga tersebut lebih efektif dan efisien.
4. Perlunya kebijakan yang mewajibkan UMKM untuk mengikuti pembinaan yang dibentuk oleh pihak perbankan ataupun pemerintah dan menyerahkan laporan keuangan usaha secara periodik kepada pihak bank yang diteruskan kepada lembaga penjaminan kredit.
5. Agar realisasi KUR mencapai target, pihak bank perlu melakukan strategi-strategi seperti dengan mengiklankan kredit usaha rakyat semenarik mungkin agar calon nasabah tertarik untuk mengambil kredit tersebut, melakukan pencarian nasabah dimulai dari orang sekitar

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. 2015. *Posisi Kredit Mikro, Kecil, dan Menengah Menurut Sektor Ekonomi*. <http://www.bi.go.id/> diakses pada tanggal 20 Oktober 2015.
- Dahlan Siamat. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Edisi Keloma. Jakarta: LPFE UI.
- Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang. 2016. Pengembangan UKM melalui pelatihan dan pengembangan oleh Dinas Koperasi dan UKM. <http://Dinkopmalang.go.id/> diakses pada tanggal 12 Juni 2016.
- Hubeis, Musa. 2009. *Prospek usaha Kecil Dalam wadah Inkubator Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Juriyah. 2013. *Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Madura: Universitas Trunojoyo.
- Kementrian Koperasi dan UKM. 2013. *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar*. Jakarta: Kementrian Koperasi dan UKM. <http://depkop.go.id/> diakses pada tanggal 15 Oktober 2015.
- P. Leedy dan J. Ormord. 2005. *Practical Research*. Upper Saddle River, N.J: Prentince 159-209

Ragimun dan Taswan Ibrahim. 2012. Moral hazard dan Pencegahannya pada Industri Perbankan di Indonesia. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.

Syarfuan Krisnaraga. 2015. Memberdayakan Lembaga Penjamin Kredit UMKM. <http://www.unisosdem.org/> diakses pada tanggal 2 November 2015.

P. Leedy dan J. Ormord. 2005. Practical Research. Upper Saddle River, N.J: Prentince 159-209