

## RINGKASAN EKSEKUTIF

# Kredit Perusahaan untuk Manufaktur

*Sebuah survei terhadap bank-bank di Jawa Barat untuk memahami kebijakan internal dan isu-isu yang mempengaruhi pasokan kredit perusahaan di sektor manufaktur*



## Hak Cipta ILO

Laporan ini disusun oleh Owais Parray, Kepala Penasihat Teknis (Ekonom), ILO Jakarta. ILO ingin mengucapkan terima kasih kepada Universitas Padjajaran (UNPAD) untuk melaksanakan survei ini.



# Ringkasan Eksekutif

Bank memainkan peran penting dalam intermediasi dan alokasi sumber daya keuangan. Biasanya, bank memobilisasi sebagian besar dana mereka melalui tabungan pihak ketiga, yang kemudian dipinjamkan kepada individu dan perusahaan.

Di Indonesia, bank secara luas mengkategorikan pinjaman menjadi pinjaman “konsumsi” dan “produksi”. Meskipun tidak ditentukan secara jelas, pinjaman pribadi untuk pembelian barang, jasa, dan perumahan dikategorikan sebagai pinjaman konsumsi. Pinjaman untuk perusahaan atau bisnis untuk modal kerja dan investasi untuk kredit untuk produksi.

Bagian besar dari pinjaman usaha atau produksi adalah untuk sektor perdagangan dan jasa. Perdagangan dan jasa adalah kegiatan ekonomi utama, dan jika digabungkan, kedua sektor ini merupakan sumber pekerjaan yang signifikan di Indonesia. Menurut survei angkatan kerja (SAKERNAS) tahun 2018, hampir 48 persen pekerja yang bekerja di Indonesia terlibat dalam sector perdagangan dan jasa.

Secara historis, pertumbuhan manufaktur telah memberikan platform untuk industrialisasi dan peningkatan produktivitas tenaga kerja. Pada 1980-an dan awal 1990-an, Indonesia melihat pertumbuhan pesat sektor manufakturnya, yang seringkali melebihi pertumbuhan PDB secara keseluruhan. Pada puncaknya pada tahun 1997, nilai tambah di bidang manufaktur adalah 26,7 persen dari total PDB.

Hampir 13 persen dari total tenaga kerja dipekerjakan di bidang manufaktur. Sejak saat itu, sektor manufaktur telah melihat pertumbuhan sederhana dalam nilai tambah dan penciptaan lapangan kerja. Meskipun jumlah absolut pekerja manufaktur telah meningkat, proporsi pekerja di manufaktur sedikit meningkat menjadi 13,3 persen pada tahun 2017.

Mempertimbangkan pentingnya manufaktur, pemerintah Indonesia telah memprioritaskan revitalisasi sektor ini melalui berbagai langkah kebijakan termasuk strategi “Making Indonesia 4.0”. Strategi ini menyerukan untuk memanfaatkan potensi digitalisasi dan pertumbuhan lima sub-sektor manufaktur di mana Indonesia memiliki keunggulan komparatif.

Untuk mengatasi kebutuhan pembiayaan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, terdapat jendela kredit khusus dalam Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang merupakan skema jaminan kredit nasional. Melalui jaminan pinjaman parsial dan subsidi suku bunga, KUR bertujuan untuk meningkatkan pinjaman untuk usaha kecil dan sektor produksi ekonomi. Namun, hanya tujuh persen dari pinjaman KUR yang digunakan untuk manufaktur sedangkan mayoritas pinjaman digunakan untuk perdagangan (53 persen) dan jasa (13 persen).

Mengingat fokus baru pada manufaktur dan inisiatif nasional adalah memperkecil kesenjangan yang ada dalam keuangan, terutama untuk perusahaan kecil, maka sebuah survei dilaksanakan di Jawa Barat. Survei ini adalah bagian dari proyek yang bernama “Mempromosikan Usaha Mikro dan Kecil melalui Akses Pengusaha ke Keuangan (PROMISE IMPACT). Organisasi

Perburuhan Internasional (ILO) sedang melaksanakan proyek ini di bawah skema kemitraan dengan Sekretariat Swiss untuk Urusan Ekonomi (SECO) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

PROMISE IMPACT bertujuan untuk meningkatkan akses dan kualitas layanan keuangan untuk usaha kecil dan menengah (UKM) melalui uji coba, penelitian, dan pengembangan kapasitas dengan beberapa bank dan lembaga non-perbankan di negara ini. Sebagai bagian dari dukungan pengembangan kebijakan, tujuan survei adalah untuk lebih memahami kebijakan internal, prosedur, dan kapasitas yang mempengaruhi keputusan pemberian pinjaman bank di berbagai sektor ekonomi. Secara khusus, survei ini diharapkan dapat memberikan lebih banyak perhatian pada proporsi kredit yang rendah untuk sektor manufaktur, terutama di kalangan UKM.

Sebanyak 192 petugas lembaga peminjaman dan analisis kredit diwawancarai di 58 bank, yang dipilih secara acak. Semua bank komersial utama di provinsi dimasukkan dalam sampel, tetapi mayoritas responden adalah bank desa atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Secara proporsi, sampel menunjukkan bahwa pangsa bank dengan kelompok terbesar adalah BPR. Sebanyak 277 BPR saat ini beroperasi di Jawa Barat.

Jawa Barat adalah salah satu pusat produksi utama di Indonesia. Ukuran sektor industri adalah kriteria penting untuk memilih provinsi ini. Diasumsikan bahwa dengan sektor manufaktur besar harus ada permintaan yang memadai untuk pembiayaan. Survei ini terutama berfokus pada kendala sisi penawaran dan, dengan demikian, dengan memilih Jawa Barat upaya dilakukan untuk meminimalkan “kurangnya permintaan” terkait masalah yang muncul dalam survei. Juga, penting untuk dicatat bahwa temuan dari survei ini tidak dapat diekstrapolasi di tingkat nasional. Temuan ini mungkin mengindikasikan pembiayaan bank di provinsi-provinsi tersebut, yang memiliki industri yang relatif besar termasuk bagian manufaktur dalam perekonomian.

Survei menunjukkan bahwa mayoritas (86 persen) petugas bagian pinjaman adalah laki-laki. Di antara para analisis kredit, prosentasi wanita sedikit lebih tinggi (23 persen). Dibandingkan dengan bank komersial, staf BPR memiliki latar belakang akademis yang kurang secara kualitas. Sekitar 37 persen petugas kredit BPR dan analisis kredit hanya memiliki ijazah sekolah menengah atas. Sebaliknya, 92 persen petugas kredit dan analisis kredit di bank komersial memiliki setidaknya gelar sarjana (sarjana atau lebih tinggi). Tidak ada perbedaan yang dicatat dalam kualifikasi pendidikan staf pria dan wanita.

Tampaknya staf yang mendapatkan pelatihan di tempat kerja jumlahnya terbatas. Sekitar 22 persen staf tidak pernah berpartisipasi dalam pelatihan apa pun. Di antara mereka yang dilatih, frekuensinya umumnya rendah, rata-rata 1,2 kali lipat selama periode lima tahun. Pelatihan yang diberikan kepada petugas bagian pinjaman terutama terkait dengan fungsi spesifik seperti pemasaran pinjaman.

Analisis kami terhadap data tentang hubungan antara pengalaman, pelatihan, dan kinerja menampilkan hasil yang beragam. Petugas pinjaman dengan pengalaman lebih banyak dapat memperoleh klien lebih banyak, tetapi harus mengajukan permohonan untuk mereka yang memiliki pengalaman kerja selama bertahun-tahun (3-5 tahun). Tambahan tahun pengalaman setelah itu tidak menunjukkan hubungan dengan banyaknya jumlah klien. Namun, petugas bagian pinjaman dengan pengalaman lebih dari 15 tahun dapat memperoleh lebih banyak klien baru.

Rata-rata, petugas kredit BPR mendapatkan 35 klien baru dalam periode enam bulan, sementara petugas pinjaman di bank komersial hanya memperoleh sembilan klien baru. Namun,

ukuran pinjaman atau pendapatan yang dihasilkan melalui pinjaman baru jauh lebih tinggi untuk bank komersial. Rata-rata, ukuran pinjaman bank umum adalah Rp 100 juta sementara pinjaman BPR rata-rata Rp 42 juta.

Temuan yang menarik dari survei adalah bahwa persepsi risiko tinggi yang terkait dengan sektor-sektor tertentu seperti manufaktur dan pertanian dapat lebih dikaitkan dengan kurangnya keakraban sektor tersebut daripada bukti konkret atau riset pasar. Persepsi risiko dan kemudahan pinjaman yang dibahas di bawah ini menjelaskan hal ini.

Sebagian besar (72 persen) petugas kredit lebih suka pinjaman produktif dibandingkan kredit untuk konsumsi. Hampir 42 persen petugas kredit yang memilih menjual kredit produksi menganggap produk tersebut kurang berisiko, dibandingkan dengan hanya 10 persen petugas kredit yang lebih memilih menjual kredit konsumsi. 90 persen yang lebih memilih menjual kredit konsumsi menyampaikan bahwa kemudahan dalam pemberian pinjaman adalah faktor utama orang mengajukan pinjaman ini.

Komposisi sektor dari pinjaman produksi menunjukkan bahwa 60 persen dari pinjaman yang disetujui adalah untuk perdagangan. Manufaktur hanya 15 persen, sedangkan pinjaman pertanian kurang dari 3 persen. Proporsi pinjaman pertanian pada BPR lebih tinggi (10 persen) dibandingkan dengan bank umum. Sebaliknya, porsi pinjaman manufaktur di BPR lebih rendah (11 persen) dari rata-rata gabungan untuk bank komersial dan BPR.

Terlihat bahwa arahan internal membuat petugas kredit tidak mempertimbangkan sektor manufaktur dan sektor pertanian untuk dimasukkan ke dalam skema peminjaman. Khususnya, 75 persen petugas bagian pinjaman diarahkan oleh penyelia mereka untuk menemukan klien yang terlibat dalam perdagangan. Selain kebijakan internal dan persepsi risiko manufaktur yang lebih tinggi, pemahaman yang terbatas atau keakraban sektor produksi juga merupakan faktor. Hanya 11 persen petugas kredit yang mengakui bahwa mereka memiliki pemahaman yang baik tentang perusahaan manufaktur.

Kesimpulan yang dapat diambil dari survei ini adalah bahwa bank tertarik meningkatkan kredit untuk kegiatan produksi, namun tidak kepada sektor manufaktur. Bank lebih suka meminjamkan kepada perusahaan (produksi), tetapi untuk perdagangan dan jasa. Pengetahuan terbatas yang dimiliki petugas kredit dan analisis kredit untuk menilai risiko bisnis secara obyektif di bidang manufaktur adalah salah satu tantangan utama bagi bank.

Lebih lanjut lagi, bahkan jika beberapa bank memprioritaskan kredit untuk manufaktur, hal itu tidak tercermin dalam kebijakan dan prosedur internal mereka. Sebagian besar staf yang diwawancarai mengakui manfaat ekonomi dari pinjaman untuk manufaktur. Namun, kurangnya pengetahuan tentang siklus produksi dalam manufaktur dan terbatasnya kapasitas petugas pinjaman tampaknya menjadi salah satu kendala utama.

Berdasarkan dari hasil temuan survei, laporan ini menawarkan rekomendasi yang diarahkan pada pembuat kebijakan dan penyedia layanan keuangan, sebagai berikut:

Skema kredit publik seperti KUR dapat mendorong pemberian pinjaman bank untuk sektor ekonomi yang dianggap strategis oleh pemerintah. Namun, tujuan jangka panjang untuk skema tersebut adalah untuk merangsang permintaan dan memungkinkan bank untuk menginternalisasi produk-produk pinjaman jenis KUR seperti KUR Khusus atau KUR Special yang, antara lain, bertujuan untuk meningkatkan pinjaman untuk pabrik.

Dalam hal ini, tes yang dilakukan adalah untuk melihat apakah bank mampu meningkatkan pangsa kredit untuk sektor produksi di luar portofolio KUR. Oleh karena itu, direkomendasikan bahwa selain target untuk pinjaman usaha kecil, target indikatif dan insentif dapat ditawarkan kepada bank untuk memperluas portofolio pinjaman inti mereka untuk manufaktur.

Ada kebutuhan untuk meningkatkan kesadaran bank tentang peluang pasar yang melampaui basis klien tradisional yang saat ini dilayani bank. Memperluas bagian pinjaman untuk manufaktur dapat menjadi salah satu peluang tersebut. Dengan persaingan yang lebih besar untuk kredit dan perdagangan konsumen, bank perlu melihat ke segmen pasar lain seperti kredit untuk perusahaan manufaktur dan bisnis yang dimiliki oleh perempuan.

Tidak diragukan lagi, ada lebih banyak lagi risiko kredit yang terkait dengan manufaktur, tetapi seperti yang sudah dibahas, kapasitas internal dan penggunaan intelijen pasar yang terbatas menggelembungkan persepsi risiko. Hasilnya adalah apa yang dapat disebut sebagai pinjaman “kenyamanan”. Meskipun masih ada permintaan yang memadai untuk pinjaman konsumsi dan perdagangan, bank mungkin tidak mengubah strategi pinjaman mereka.

Namun, persaingan dalam industri keuangan utama dengan masuknya perusahaan fintech akan membutuhkan perubahan. Laporan ini mengumpulkan bank-bank kecil seperti BPR untuk berinvestasi lebih banyak dalam penelitian pasar termasuk data analitik, dan pengembangan kapasitas untuk staf. Pengembangan kapasitas harus menyertakan petugas kredit dan analis kredit yang bertanggung jawab mencari peminjam baru.

Bank dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan jumlah petugas kredit perempuan. Petugas pinjaman memainkan peran penting dalam identifikasi klien dan penilaian pertama dari pelamar. Minimal, staf yang lebih beragam dapat membawa perspektif yang berbeda dan, bisa dibilang, meningkatkan interaksi dengan peminjam perempuan potensial dan dengan demikian meningkatkan pinjaman untuk bisnis milik perempuan.

Mengatasi kendala pada penawaran tidak akan pernah cukup. Dari sisi permintaan, lebih banyak dukungan yang diperlukan untuk bisnis, terutama untuk usaha kecil dalam menunjukkan kelayakan kredit mereka. Dengan pertumbuhan platform pasar, usaha kecil sekarang dapat memasarkan produk dan layanan mereka. Transaksi dan data yang dihasilkan melalui platform ini dapat membantu dalam formalisasi bisnis dan memungkinkan bank dalam meningkatkan pinjaman untuk usaha kecil.

Bank dapat mempertimbangkan untuk memberikan layanan nasihat bisnis kepada perusahaan manufaktur. Dengan begitu bank dapat menciptakan ceruk untuk mereka sendiri dan menarik pelanggan baru. Layanan bisnis untuk klien masa depan yang dianggap berisiko lebih tinggi dapat memperbaiki risiko ini dan membantu bank untuk lebih memahami perusahaan manufaktur. Penelitian telah menunjukkan bahwa beberapa bentuk layanan pengembangan usaha dihargai oleh klien.







## **PROMISE IMPACT**

*Decent jobs through financial inclusion*

*Promoting Micro and Small Enterprises through Entrepreneur's Access to Financial Services (PROMISE IMPACT) project was developed in partnership between the Government of Indonesia, the Swiss State Secretariat for Economic Affairs (SECO), and the International Labour Organization (ILO). The project supports financial service providers to operationalize development mission into specific metrics, craft strategies, and design services to help small businesses achieve greater productivity, growth, and jobs.*