



Institutionalizing Sustainable Livelihood Development Project Phase 2

International Labor Organization – Bina Swadaya Konsultan
September – Oktober 2012

SEKAPUR SIRIH

Instrumen keuangan mikro telah diyakini oleh berbagai pihak di belahan dunia mana pun sebagai alat untuk mengatasi masalah kemiskinan. Di Indonesia sendiri keuangan mikro bukan barang baru. Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang didirikan sejak 100 tahun lalu pun sudah mengarah seperti itu. Dalam lingkup dunia, keuangan mikro pun telah mendapatkan momentum baru, dengan diselenggarakannya *Microcredit Summit* di Washington pada tanggal 2-4 Februari 1997. *Microcredit Summit* merupakan tanda dimulainya gerakan global pemberdayaan masyarakat, dengan penguatan dana kepada masyarakat, berdasarkan pengalaman dari banyak negara. *Microcredit Summit* juga memberi semangat baru, karena tidak hanya menampilkan keragaan keberhasilan kegiatan keuangan mikro (kecil) dalam memberdayakan masyarakat (perekonomian rakyat), tetapi juga mematerikan suatu janji bersama untuk menanggulangi kemiskinan global.

Tak terkecuali pula di Tanah Papua. Setelah propinsi paling timur ini dinyatakan sebagai propinsi dengan Otonomi Khusus (Otsus), melalui Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2001, pemberdayaan ekonomi menjadi salah satu program utama yang diyakini dapat menguraikan tingkat kemiskinan yang mencapai 36.8% atau dua kali lipat rata-rata tingkat kemiskinan nasional. Pemberdayaan ekonomi kerakyatan yang menjadi spirit dari pemberdayaan ekonomi tersebut, tidak hanya melibatkan Bank Papua sebagai motor utama dalam pembangunan usaha mikro dan kecil, tapi juga diikuti oleh program-program pengembangan keuangan mikro dan LKM oleh pemerintah, perbankan dan lembaga swasta, seperti : pengembangan Koperasi Simpan-Pinjam (KSM), Unit Usaha Simpan Pinjam (USP), dan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) yang memiliki berbagai unit usaha, seperti : LKM dan Lembaga Pasar Kampung, serta pengembangan skim-skim kredit mikro dan kecil oleh perbankan umum dan syariah serta BUMN dan swasta nasional.

Dukungan lainnya juga diberikan oleh UNDP dan ILO. Sebagai lembaga penggerak dan bina mitra sumber daya tingkat internasional, kedua lembaga ini membantu pemerintah Propinsi Papua memecahkan persoalan ekonomi kerakyatan melalui Program Pembangunan Berpusat Masyarakat (*People-centred Development Programme* atau PcDP). Salah satu dari tiga komponen penopang program ini adalah Proyek Institusionalisasi Pembangunan Matapencaharian Yang Berkelanjutan, yang saat ini berjalan atas pendanaan dari Pemerintah New Zealand. Tujuan dari proyek ini adalah berkontribusi untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat, terutama masyarakat asli Papua, dengan mengoptimalkan sistem dan potensi pemerintah daerah dan masyarakat sipil dan proses-proses pengembangan mata pencaharian yang berkelanjutan di wilayah Papua. Salah satu strategi yang diupayakan adalah pengembangan keberdayaan ekonomi rakyat melalui akses ke keuangan dan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Agar ILO dapat merencanakan dan melaksanakan berbagai kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan tersebut, dibutuhkan informasi yang sistematis dan relevan, baik

mengenai mata pencarian, pengembangan ekonomi lokal, pengembangan usaha dan keuangan mikro di Papua. Dalam rangka mengupayakan informasi tersebut, diselenggarakanlah sebuah “Rangkaian kegiatan pemetaan LKM dan kajian tentang situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua”. Rangkaian kegiatan tersebut terdiri dari tiga kegiatan utama, dimana pelaksanaan melibatkan Bina Swadaya Konsultan sebagai tim fasilitator dan pengkaji.

Rangkaian kegiatan pertama adalah lokakarya lintas sektoral pemetaan LKM dan situasi terkini pengembangan usaha mikro dan kecil di Propinsi Papua. Melalui lokakarya ini, telah diperoleh informasi-informasi umum tentang situasi dan pengembangan ekonomi serta akses masyarakat terhadap keuangan, serta LKM-LKM yang telah memberikan pelayanan di Propinsi Papua. Rangkaian kegiatan kedua adalah sharing knowledge untuk penguatan kapasitas mitra pelaksana dalam hal keuangan mikro dan pengembangan UMKM. Kegiatan ini menjadi penting karena mitra pelaksana akan melakukan kegiatan yang sama di beberapa kabupaten di Propinsi Papua. Sedangkan rangkaian kegiatan ketiga adalah kajian akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua. Melalui kajian ini diperoleh informasi-informasi yang lebih mendalam, sebagai tindak lanjut dari informasi-informasi umum yang telah diperoleh dari rangkaian kegiatan yang pertama.

Hasil rangkaian kegiatan di atas tentu dapat dimanfaatkan oleh para pemangku kepentingan, sebagai acuan dalam pembuatan kebijakan yang bersifat memberikan layanan pengembangan usaha kepada masyarakat. Dengan demikian, hasil rangkaian ini dapat dijadikan sebagai tindak lanjut untuk pengembangan ekonomi kerakyatan, yang menjadi mandat dalam program pemberdayaan ekonomi sebagai satu program utama dari otonomi khusus.

Keberhasilan dalam pelaksanaan kegiatan ini tentu tidak terlepas dari partisipasi dari berbagai stakeholder, baik pemerintah, swasta maupun LSM dari berbagai tingkatan, baik yang berasal berbagai kabupaten atau pun yang berkedudukan di Propinsi Papua, serta bersifat lokal, nasional dan internasional. Partisipasi tersebut telah diwujudkan dalam berbagai bentuk, baik sebagai nara sumber maupun fasilitator.

Akhir kata, tidak lupa kami sampaikan ucapan terima kasih kepada ILO Papua dan UNDP, serta stakeholder yang telah meluangkan waktunya untuk berpartisipasi aktif dalam rangkaian kegiatan ini, sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai dengan baik. Semoga, apa yang telah kita lakukan dan dukung bersama, bermanfaat untuk peningkatan ekonomi kerakyatan masyarakat Tanah Papua.

Jakarta, 20 Oktober 2012

Tim Bina Swadaya Konsultan

DAFTAR ISI

SEKAPUR SIRIH	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GRAFIK	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR SINGKATAN	viii
RINGKASAN	ix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
a. Latar Belakang	2
b. Tujuan	3
c. Hasil Yang Di Harapkan	4
d. Metodologi	8
e. Tahapan Pelaksanaan	8
f. Peserta dan Responden	10
g. Waktu dan Tempat Pelaksanaan	13
BAB 2. LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI INDONESIA	14
a. Sejarah Lembaga Keuangan Mikro	15
b. Prinsip Lembaga Keuangan Mikro	19
c. Model Layanan, Bentuk dan Pelaku Lembaga Keuangan Mikro	20
d. Kondisi Saat Ini dan Prospek Masa Depan Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia	21
BAB 3. KONDISI MAKRO EKONOMI, PEMERINTAHAN DAN SOSIAL-BUDAYA DI PROPINSI PAPUA	30
a. Kondisi Makro Ekonomi Propinsi Papua	31
b. Sistem Pemerintahan Propinsi Papua	36
c. Kondisi Sosial Budaya Masyarakat Papua	42
BAB 4. PETA KINERJA DAN AKSES SIBILITAS LKM DI PROPINSI PAPUA	45
a. Perkembangan LKM dan UKM di Propinsi Papua	46
b. Peta Kinerja Keuangan LKM di Propinsi Papua	59
c. Aksesibilitas LKM di Propinsi Papua	72
BAB 5. 10 KISAH PENGUSAHA PENGUSAHA ASLI PAPUA	84
a. Perempuan Papua Itu Bisa Menjadi Pengusaha, Yang Penting Adalah Kemauanya	85
b. Jimmy Hendrick Affar : Pemrakarsa Batik Papua	86
c. Apa Artinya Saya Ber-Usaha, Jika Saya Tidak Dapat	

Menyisihkan Hasil-Nya Untuk Ditabung ?	87
d. Jauh Dari Suami, Demi Sekolah Anak-Anak	90
e. "Jebolan Sarjana Komputer, Menjadi Pengusaha	89
f. Mama Jualan Di Jayapura Untuk Menyekolahkan Anak-Anak, Sementara Suami Mama Tinggal Di Wamena	91
g. Tanpa Ada Yang Kasih Kita Pinjam, Akan Sulit Bagi Kita Mengembangkan Usaha	92
h. Tuhan Telah Tolong Mama Untuk Jadi Pengusaha Roti, Agar Bisa Selesaikan Seko-Lah Anak-Anak	93
i. Perbekalan Nelayan Dapat Diperoleh Melalui Bos (Pengepul)	94
j. Mama Jualan Untuk Merawat Dua Orang Cucu Yang Masih Kelas 5 Dan 6 Sekolah Dasar	95
 BAB 6. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	 97
BAB 7. PENUTUP	110
DAFTAR PUSTAKA	112

DAFTAR TABEL

1.1. Materi, nara sumber dan metode penyampaian	5
1.2. Tim pemetaan LKM dan kajian tentang situasi terkini	9
1.3. Nara sumber dan peserta lokakarya lintas sektoral	11
1.4. Lembaga asal nara sumber dan peserta lokakarya lintas sektoral	12
1.5. Responden kajian situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan	12
1.6. Rencana pemetaan LKM dan kajian situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan	13
2.1. Sebaran LKM : Bank, Koperasi dan B3K di Indonesia Tahun 2012	22
2.2. Sebaran LKM : Bank, Koperasi dan Bukan Bank Bukan Koperasi Tahun 2005	22
2.3. Strategi Pengembangan Industri Keuangan Mikro di Indonesia	29
3.1. Perkembangan Beberapa Indikator Ekonomi Papua Tahun 2007 – 2011	31
3.2. Struktur Ekonomi Propinsi Papua	33
3.3. Jumlah dan Presentase Penduduk Miskin di Papua Menurut Daerah Thn 2007-2011	34
3.4. Penduduk Usia 15 Tahun ke Atas Menurut Kegiatan Utama Februari 2010 – Agustus 2011 di Propinsi Papua	35
3.5. Alokasi Dana Otonomi Khusus Tahun 2002 – 2012 Yang Diterima Propinsi Papua	39
4.1. Peta LKM Berdasarkan Kelompok Formalitas di di Propinsi Papua	47
4.2. Inkubator Bisnis Potensial di Propinsi Papua	55
4.3. Indikator Pertumbuhan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2012	60
4.4. Peta Kinerja Keuangan Kasus 7 LKM di Papua Tahun 2012	71
4.5. Jangkauan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Menurut Tabungan dan Pinjaman Tahun 2011 dan 2012	72
4.6. Produk-Produk Pinjaman dari LKM	79

DAFTAR GRAFIK

3.1. Penduduk Usia 15 Tahun ke Atas yang Bekerja Menurut Lapangan Kerja Utama Februari 2010 – Agustus 2011 di Propinsi Papua	35
4.1. Perkembangan Jaringan Kantor LKM Perbankan di Propinsi Papua	48
4.2. Perkembangan LKM Koperasi di Papua	48
4.3. Perkembangan Usaha Mikro-Kecil Sektor : Industri, Perikanan dan Pertanian/Perkebunan Rakyat	50
4.4. Kualitas Portofolio LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2012	63
4.5. Leverage dan CAR LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2012	64
4.6. Tingkat Keuntungan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2011 – 2012	66
4.7. Tingkat Kemampuan Keuangan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2011 – 2012	68
4.8. Kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang telah disalurkan Perbankan di Papua	74
4.9. Pertambahan Jumlah Rekening Mikro, Kecil dan Menengah di Propinsi Papua	76
4.10. Jumlah Debitur (Peminjam) Kasus 3 LKM Perbankan	76
4.11. Lembaga Keuangan Yang Diakses Oleh Perempuan Pengusaha Mikro Asli Papua	78

DAFTAR GAMBAR

1.1. Tahap Pelaksanaan Pemetaan dan Kajian	8
6.1. Pola Hubungan CU, Puskopdit dan Inkopdit	103
6.2. Simulasi Pola Kerjasama Peningkatan Akses Perempuan Pengusaha Asli Papua Melalui Pengembangan/Penambahan Keanggotaan Credit Union	104
6.3. Lingked Model Penyaluran Kredit Untuk UMK Pedesaan Yang Menggunakan LSM/BDSP/ (EDC) Sebagai Fasilitator/Pusat Pelayanan Pengembangan Usaha	107

DAFTAR SINGKATAN

ASA	: <i>Association for Social Advancement</i>
BDS	: <i>Business Development Service</i>
BMT	: Baitul Maal wat Tamwil
Bukopin	: Bank Umum Koperasi Indonesia
B3K	: Bukan Bank Bukan Koperasi
BKK	: Badan Kredit Kecamatan
BKD	: Badan Kredit Desa
BPR	: Bank Perkreditan Rakyat
BPRS	: Bank Perkreditan Rakyat Syariah
BPD	: Bank Pembangunan Daerah
BSM	: Bank Syariah Mandiri
BRI	: Bank Rakyat Indonesia
BTN	: Bank Tabungan Nasional
BTPN	: Bank Tabunga Pensiunan Nasional
CU	: Credit Union
DSP	: Danamon Simpan Pinjam
GEMA PKM	: Gerakan Bersama Pengembangan Keuangan Mikro
KCK	: Kredit Candak Kulak
KUR	: Kredit Usaha Rakyat
KURK	: Kredit Usaha Rakyat Kecil
KIK	: Kredit Investasi Kecil
KMKP	: Kredit Modal Kerja Permanen
Kopdit	: Koperasi Kredit
Krasida	: Kredit Angsuran Sistem Gadai
Kreasi	: Kredit Angsuran Sistem Fidusia
Krista	: Kredit Industri Rumah Tangga
KSK	: Kredit Setia Kawan
KSM	: Kelompok Swadaya Masyarakat
KSP	: Koperasi Simpan Pinjam
Kupedes	: Kredit Umum Pedesaan
LDKP	: Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan
LKM	: Lembaga Keuangan Mikro
LPSM	: Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat
LPN	: Lumbung Pitih Nagari
LPN	: Lumbung Pitih Nagari
LPD	: Lembaga Perkreditan Desa
UMK	: Usaha Mikro dan Kecil
UMKM	: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
UMKMK	: Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi
UNDP	: United National Development Programme
USP	: Usaha Simpan Pinjam
Inkopdit	: Induk Koperasi Kredit
ILO	: International Labour Organization
Perbarindo	: Persatuan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia
PHBK	: Program Hubungan Bank dan KSM
Puskopdit	: Pusat Koperasi Kredit
PT	: Perseroan Terbatas
PNPM	: Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat
Simpedes	: Simpanan Pedesaan
TSK	: Tabungan Setia Kawan

RINGKASAN

Tulisan ini merupakan laporan penyelenggaraan Rangkaian Kegiatan Pemetaan LKM dan Kajian Tentang Situasi Terkini Terhadap Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Propinsi Papua, yang telah terlaksana mulai dari tanggal 27 Agustus sampai dengan tanggal 20 Oktober 2012. Tujuan dari kegiatan ini adalah tersedianya gambaran umum tentang situasi dan kondisi terkini tentang pengembangan ekonomi lokal, dan akses ke keuangan bagi masyarakat asli Papua di Propinsi Papua; termasuk informasi tentang praktek-praktek terbaik dan pendekatan untuk pengembangan usaha lokal bagi masyarakat asli Papua, dan informasi tentang efektivitas pemanfaatan Dana Otonomi Khusus (OTSUS) untuk meningkatkan usaha lokal dan akses ke keuangan.

Sebanyak 82 lembaga lokal, nasional maupun internasional, baik pemerintah, perbankan, LSM, Koperasi dan LKM, serta 12 orang pengusaha mikro-kecil, telah berpartisipasi dalam penyelenggaraan kegiatan ini. Dimana kesemuanya itu berperan sebagai nara sumber, responden dan peserta lokakarya. Sedangkan untuk memfasilitasi dan melaksanakan rangkaian kegiatan ini, ILO telah bekerjasama dengan Bina Swadaya Konsultan.

Hasil pemetaan keuangan mikro yang ada di Papua memperlihatkan bahwa ada empat model pendekatan layanan keuangan mikro di Papua, yaitu : 1) Saving Led Microfinance, model yang bertumpu pada mobilisasi tabungan, 2) Credit Led Microfinance yang bertumpu pada pinjaman, 3) Micro Banking, sektor perbankan yang didisain untuk melaksanakan pelayanan keuangan mikro dan 4) Linkage model, model pendekatan yang memanfaatkan kelembagaan yang sudah ada, seperti PNPM, bank umum-BPR, ataupun Bank-LSM.

Dari sisi LKMnya, dapat juga dikelompokkan berdasarkan tingkat formalitasnya, yaitu : a) institusi formal, yaitu lembaga keuangan yang disahkan oleh pemerintah dan terikat oleh peraturan dan pengawasan Bank Indonesia; b) institusi semiformal, yaitu lembaga keuangan yang tidak diatur oleh otoritas perbankan, tetapi terdaftar atau memperoleh izin dari pemerintah; dan c) institusi informal, terdiri dari perantara keuangan yang beroperasi di luar kerangka peraturan dan pengawasan pemerintah.

Berdasarkan uraian di atas, maka peta LKM di Papua dapat golongan sebagai berikut, yaitu : 1) perbankan komersial (BRI, Bank Mandiri, Bank Papua, dll); 2) Bank Perkreditan Rakyat (BPR); 3) Lembaga Keuangan Non Bank (contoh LKD), 4) Koperasi dan BMT, 5). LSM (contoh YPMD), 6) Proyek pemerintah (contoh PNPM Mandiri dan LKM-BUMDES), 7) Perusahaan Pembiayaan (contoh PT. Pegadaian, PT. Sarana Papua Ventura). Selain itu juga tersedia LKM non formal (contoh Kelompok Arisan dan Pemberi Pinjaman Perorangan). Dalam pembahasan ini, contoh yang terakhir tidak menjadi fokus pembahasan.

Pada rentang waktu tahun 2006 sampai 2010, telah terjadi pertumbuhan LKM secara signifikan di Papua. Misalnya untuk LKM jenis perbankan komersial, telah bertumbuh sebesar 37%, dari 138 bank menjadi 189 bank. Sedangkan BPR juga tumbuh dari 55.5% atau 9 BPR kemudian bertumbuh menjadi 14 BPR. Hasil sensus perbankan terbaru yang dilakukan oleh Bank Indonesia Cabang Papua, hingga Juli 2012 telah tersedia 260 jaringan kantor cabang perbankan di Propinsi Papua. Begitu juga dengan koperasi, juga mengalami pertumbuhan pada rentang waktu 2007 sampai 2010. Dari 2.302 unit koperasi, bertumbuh

menjadi 2.092 unit atau naik 10,03 %. Dari jumlah tersebut, 15,60 % atau 359 unit adalah KUD dan 79,89 % atau 1.839 unit adalah koperasi non KUD.

Pertumbuhan tersebut juga menyebabkan terjadinya pertumbuhan jumlah simpanan dan pinjaman yang tersalurkan pada UMK. Posisi dana simpanan yang ada di perbankan komersial dan BPR mengalami peningkatan sebesar 41.7%, dari Rp 10,7 meningkat menjadi Rp. 15,2 triliun. Sedangkan jika dilihat dari posisi pinjaman mengalami pertumbuhan sebesar 98%, naik dari Rp 3,1 triliun menjadi Rp. 6,1 triliun. Sedangkan 1.4 triliun nya atau 23% dari pinjaman tersebut merupakan porsi kredit mikro.

Dari laporan Bank Indonesia terbaru menyatakan bahwa total kredit UMKM yang telah tersalurkan periode Juli 2011 sampai dengan Juli 2012, bertumbuh (*growth yoy (%)*) sebesar 30%, yaitu dari Rp 4.099 milyar menjadi Rp 5.323 milyar. Kalau dibandingkan antara total kredit UMKM yang telah disalurkan oleh perbankan di Papua, yaitu Rp 10.023 milyar pada bulan Juli 2011 dan Rp 12.854 milyar pada bulan Juli 2012, maka bobot kredit UMKM pada bulan Juli 2011 sebesar 40.90% dan Juli 2012 sebesar 41.41% atau naik sebesar 0.51%. Peningkatan jumlah kredit tersebut juga menyebabkan terjadi peningkatan Non Performance Loan (NPL) kredit tersebut, dari 3% per Juli 2011 menjadi 1.8% per Juli 2012.

Kondisi di atas menunjukkan bahwa selama dua tahun terakhir, telah terjadi peningkatan jangkauan LKM dan peningkatan akses pengusaha mikro, kecil dan menengah di Propinsi Papua. Namun, peningkatan tersebut tidak berdampak secara signifikan pada setiap sektor UMK di Papua. Selama periode 2009 – 2010, sektor industri mengalami peningkatan sebesar 8.16%, yaitu dari 3.838 unit menjadi 4.151 unit; sektor perikanan meningkat sebesar 30.987%, yaitu dari 27.303 unit menjadi 30.987 unit. Sedangkan sektor pertanian/perkebunan rakyat mengalami penurunan sebesar -4.73%, dari 118.391 menjadi 113.660 keluarga petani. Hal ini sangat dirasakan oleh Bank Papua sebagai perbankan yang dipercaya pemerintah untuk mendorong perkembangan pertanian/perkebunan rakyat. Ada banyak skim kredit yang disediakan namun akses terhadap skim kredit tersebut terus melorot. Salah satu persoalan yang dikemukakan Bank Papua adalah soal kepastian dalam hal kepemilikan tanah.

Pertanyaan yang mengemuka adalah bagaimana jangkauan layanan perbankan atau lembaga pembiayaan terhadap pengusaha asli Papua dan Non Papua terhadap LKM ?. Khusus untuk LKM perbankan, secara khusus mereka tidak melakukan pembedaan terhadap nasabah masyarakat asli Papua atau non Papua. Namun, pada kesempatan ini telah dicoba mengkaji tiga LKM perbankan tersebut, untuk melihat bagaimana sebaran antara debitur Papua dan non Papua yang dilayani. Bank Papua adalah bank milik pemerintah daerah yang memiliki kepedulian terhadap pengembangan ekonomi masyarakat asli Papua, BPR Phidectama Abepura sebagai bank mikro yang fokus pada pembiayaan skala mikro dan kecil, serta memiliki kepedulian terhadap masyarakat asli Papua, serta PT. Pegadaian, perusahaan gadai yang bersifat netral.

Sampai bulan Agustus 2012, Bank Papua telah memiliki debitur 8.908 pengusaha mikro dan kecil, dimana 1.999 nasabah (22,4%) pengusaha asli Papua, sedangkan sisanya sebanyak 6.909 nasabah (77,6%) pengusaha non Papua. Sedangkan untuk BPR Phidectama Abepura, sampai dengan Juni 2012, 318 debitur yang umumnya adalah pengusaha mikro dan kecil dimana 233 debitur (73%) adalah Papua dan hampir setengahnya adalah perempuan, serta 85 debitur (27%) adalah non Papua. Sedangkan untuk pembiayaan yang umumnya mikro yang telah dikelola oleh PT. Pegadaian, khusus untuk produk Kredit Cepat Aman yang sekarang

lebih banyak disukai, hingga pertengahan tahun 2012 ini posisi antara debitur Papua dan non Papua lebih kurang seimbang atau 50% Papua dan 50% Non Papua.

Berdasarkan kasus tiga LKM di atas dapat dikatakan bahwa akses UMK kepada LKM untuk pengembangan usaha masyarakat asli Papua tidak membedakan berdasarkan etnis, tetapi tergantung layak atau tidaknya UMK tersebut berhubungan dengan LKM. UMK yang dapat memenuhi persyaratan LKM akan dapat berhubungan dengan LKM sedangkan yang tidak, tentu harus dikembangkan terlebih dahulu agar layak berhubungan dengan LKM. Salah satu caranya adalah pengembangan UMK melalui inkubator bisnis.

Selama kajian berlangsung, telah ditemukan beberapa lembaga yang dapat kembangkan dan difungsikan sebagai inkubator bisnis untuk mengerami pengusaha asli Papua yang belum layak berhubungan dengan LKM untuk pengembangan usahanya, seperti Koperasi Solpap Mama-Mama Papua, Bank Indonesia melalui program CSR nya, Universitas Ottow Geisser, dan Balai Pengembangan Produktivitas Kerja (BPPK).

PENDAHULUAN

BAB 1



PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Tanah Papua yang terdiri dari dua propinsi, yaitu Papua dan Papua Barat adalah propinsi terbesar di Indonesia dengan penduduk paling jarang. Papua memiliki populasi 3,6 juta jiwa, terdiri lebih dari 250 suku dan kelompok etnis (Sensus BPS 2010). Sekitar 73% penduduk asli Papua bermukim di daerah-daerah pedesaan yang terpencil, perbatasan dan kepulauan terluar, dengan kondisi yang memprihatinkan, dan belum terjangkau fasilitas transportasi, kesehatan, pendidikan dan ekonomi. Terkadang daerah permukiman tersebut hanya dapat diakses melalui transportasi laut dan atau udara.

Tanah Papua memiliki sumber daya yang melimpah. Di balik fakta tersebut, tingkat kemiskinan masyarakatnya mencapai 34,88% untuk Papua Barat dan 36,80% untuk Papua. Berarti setiap seratus orang penduduk Propinsi Papua, terdapat 36 orang yang miskin. Mengacu pada angka tersebut dapat dikatakan bahwa tingkat kemiskinan di Tanah Papua, tiga kali lebih banyak dibandingkan tingkat kemiskinan rata-rata nasional yang hanya 12.49%.

Kedua propinsi di Tanah Papua yang miskin dan tertinggal, dapat dilihat dari indikator-indikator non-pendapatan utama dari Millenium Development Goals (MDGs). Rendahnya tingkat partisipasi murni di tingkat pendidikan dasar yang kurang dari rata-rata nasional dan ketidaksetaraan gender, menyebabkan terbatasnya akses bagi kaum muda dan perempuan terhadap mata pencaharian untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.

Laporan Perekonomian yang diterbitkan BPS Provinsi Papua memperlihatkan bahwa selama lima tahun terakhir, persentase penduduk miskin di Propinsi Papua mengalami penurunan hingga 8,8 %, namun jumlah penduduk miskin terus mengalami peningkatan sebesar 151.390 jiwa. Kondisi ini menggambarkan bahwa percepatan pembangunan dan pengembangan ekonomi kerakyatan di Propinsi Papua yang telah dilaksanakan melalui berbagai program, masih perlu ditingkatkan.

Salah satu upaya UNDP dan ILO dalam membantu masyarakat Papua agar dapat memecahkan persoalan yang dihadapi adalah melalui Program Pembangunan Berpusat Masyarakat (*People-centred Development Programme* atau PcDP). Program ini memiliki tiga komponen yang salah satunya adalah Proyek Institusionalisasi Pembangunan Matapencaharian Yang Berkelanjutan. Proyek ini tengah berlangsung dengan pendanaan yang berasal dari Pemerintah New Zealand.

Tujuan proyek adalah berkontribusi untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat, terutama masyarakat asli Papua, dengan mengoptimalkan sistem dan potensi dari pemerintah daerah dan masyarakat sipil dan proses-proses pengembangan mata pencaharian yang berkelanjutan di wilayah Papua. Melalui proyek ini, ILO dan UNDP turut memberikan dukungan kepada program prioritas pemerintah Propinsi Papua dan Papua Barat, untuk mengembangkan keberdayaan ekonomi rakyat melalui akses ke keuangan dan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Proyek ini harus diimplementasikan secara sistematis, sinergis dan selalu mempertimbangkan keberlanjutan program pemberdayaan ekonomi kerakyatan sebelumnya. Artinya, setelah

proyek berakhir, kegiatan atau layanan pengembangan usaha masyarakat asli Papua yang telah dibangun selama proyek berlangsung, tetap dilaksanakan oleh pemangku kepentingan yang terkait dan terlibat, seperti: pemerintah, organisasi non pemerintah (LSM/asosiasi/koperasi) dan perbankan. Layanan tersebut mencakup: 1) dukungan pengembangan usaha lokal yang potensial di Papua; 2) memfasilitasi kelompok-kelompok usaha lokal untuk memperoleh akses ke keuangan; dan 3) membentuk Pusat Pengembangan Usaha Mikro/ Inkubasi Bisnis.

Sebagai upaya dalam penyediaan informasi yang sistematis dan relevan mengenai mata pencarian, pengembangan ekonomi lokal, pengembangan usaha dan keuangan mikro di Papua, selanjutnya diselenggarakanlah sebuah “Rangkaian Kegiatan Pemetaan LKM dan Kajian Tentang Situasi Terkini Terhadap Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Propinsi Papua”. Dalam pelaksanaan rangkaian kegiatan ini, ILO bekerjasama dengan Bina Swadaya Konsultan, sebagai tim pemetaan dan kajian, dengan melibatkan stakeholder terkait, seperti : Bank Indonesia, Pemerintah Daerah Propinsi Papua, ILO dan UNDP, dan lembaga perbankan dan non perbankan lainnya. Hasil dari rangkaian kegiatan pemetaan dan kajian ini, diharapkan dapat dimanfaatkan oleh para pemangku kepentingan, sebagai acuan pembuatan suatu kebijakan dalam rangka memberikan layanan pengembangan usaha kepada masyarakat.

B. TUJUAN

Tujuan-tujuan yang diharapkan dapat tercapai dari pelaksanaan kegiatan ini dapat digambarkan sebagai berikut, yaitu :

1. Tujuan Umum

Tujuan umum yang diharapkan tercapai setelah kegiatan ini adalah memberikan gambaran umum tentang situasi dan kondisi terkini tentang pengembangan ekonomi lokal, dan akses ke keuangan bagi masyarakat asli Papua di Propinsi Papua; termasuk informasi tentang praktek-praktek terbaik dan pendekatan untuk pengembangan usaha lokal bagi masyarakat asli Papua, dan informasi tentang efektivitas pemanfaatan Dana Otonomi Khusus (OTSUS) untuk meningkatkan usaha lokal dan akses ke keuangan.

2. Tujuan Khusus

Ada beberapa tujuan khusus yang diharapkan dapat tercapai pada saat atau setelah proses kegiatan, yaitu:

1. Memetakan LKM-LKM (pemerintah dan swasta, termasuk koperasi, *credit union*, lembaga keuangan berbasis syariah, cabang-cabang bank komersial pemberi kredit mikro). Pemetaan ini mencakup situasi dan kondisi pengembangan UMKM yang terkait dengan akses ke keuangan, skema-skema mikro kredit dan metode penyaluran, layanan-layanan dan produk-produk lainnya yang ditawarkan kepada para nasabah (tidak terbatas pada pemberian pinjaman), jumlah nasabah, profil para nasabah, dan besarnya *pinjaman* yang diberikan.
2. Menilai kelayakan akses terhadap bantuan keuangan dan mengidentifikasi permintaan (kelompok-kelompok potensial/sektor-sektor untuk peminjaman) khususnya kelompok-kelompok perempuan dan perempuan pelaku usaha dan penawaran (pemilihan berbasis LKM berdasarkan laporan pemetaan). Kondisi-kondisi dan

mekanisme untuk memperluas layanan-layanan saat ini atau/dan ke diversifikasi layanan/produk mereka.

3. Melakukan pemetaan dan kajian pelingkupan (*scoping studi*), termasuk menilai lembaga pusat inkubasi usaha yang sudah ada dan menganalisa potensi dan kapasitas lembaga-lembaga tersebut, serta jenis layanan yang diberikannya.

C. HASIL YANG DIHARAPKAN

Hasil yang diharapkan dapat diperoleh setelah diselenggarakannya kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Tersedianya informasi yang detail tentang situasi dan kondisi terkini tentang mata pencarian, pengembangan ekonomi lokal dan akses ke keuangan bagi masyarakat asli Papua.
2. Tersedianya rekomendasi untuk meningkatkan kualitas penyampaian dari pelaksanaan kegiatan-kegiatan terkait mata pencaharian dan keuangan mikro dengan memperkuat koordinasi, pemantauan dan sinergi program.
3. Tersedianya studi kasus tentang kebutuhan perempuan pengusaha.
4. Tersedianya catatan dan laporan lengkap dalam Bahasa Inggris tentang implementasi kegiatan-kegiatan tersebut di atas yang akan disajikan oleh konsultan dengan arahan dari Koordinator Propinsi ILO.

D. STRATEGI

Untuk mendapatkan tujuan dan hasil yang diharapkan dari rangkaian pemetaan dan kajian di atas, selanjutnya diterapkan strategi sebagai berikut, yaitu :

1. Lokakarya Lintas Sektor Pemetaan LKM dan Situasi Terkini Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil di Propinsi Papua.
2. *Sharing Knowledge* Untuk Penguatan Kapasitas Mitra Pelaksana di Bidang Keuangan Mikro dan Pengembangan UMKM.
3. Kajian Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Propinsi Papua

Lokakarya Lintas Sektor Pemetaan LKM dan Situasi Terkini Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil di Propinsi Papua.

Lokakarya lintas sektoral dilaksanakan untuk mendapatkan gambaran umum terkait dengan informasi-informasi yang berhubungan dengan pemetaan dan situasi terkini perkembangan UMK dan akses ke keuangan, meliputi:

- a. Gambaran umum jenis LKM dan kondisi terkini: visi, misi, kinerja kelembagaan, kinerja keuangan, model skim kredit dan *success story*.
- b. Gambaran umum pengembangan ekonomi lokal, pemberdayaan ekonomi masyarakat dan akses masyarakat terhadap LKM: kondisi UMKM yang dilayani, jenis usaha nasabah, dll.
- c. Informasi tentang Akses Permodalan atau Akses ke Keuangan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah khususnya masyarakat asli Papua dan kaum perempuan; Termasuk jenis ataupun bentuk sumber keuangan atau permodalan untuk usaha yang saat ini dimanfaatkan atau diakses oleh masyarakat (dalam hal ini termasuk simpan pinjam non formal, sistem ijon, ataupun simpan pinjam tradisional)
- d. Kebijakan/regulasi dari pemerintah/dinas terkait yang mendukung LKM dan UMKM.
- e. Program utama ataupun pendukung dari dinas terkait yang berkaitan dengan LKM dan UMKM.
- f. Kebijakan penganggaran Otsus yang mendukung LKM dan UMKM.

- g. Program peningkatan SDM (*capacity building*) yang dimiliki dinas terkait untuk penguatan LKM dan UMKM.
 - h. Bentuk-bentuk koordinasi yang dilakukan oleh dinas terkait.
 - i. Efektifitas penggunaan dana OTSUS yang diperuntukan untuk pengembangan UMKM.
- Permasalahan dan tantangan yang dihadapi serta potensi untuk mengatasi masalah tersebut

Lokakarya lintas sektoral telah berlangsung selama dua hari efektif di Aula Pertemuan Hotel Aston Jayapura, pada tanggal 5-6 September 2012. Untuk memastikan agar lokakarya dapat mencapai tujuannya, dimintalah 10 orang nara sumber yang berasal dari berbagai lembaga pelaksana kebijakan dan praktisi tingkat propinsi, seperti : Bappeda, Badan Pemberdayaan Masyarakat Kampung (BPMK), Dinas Perindakop; perbankan seperti : Bank Indonesia, BRI, Bank Papua; dan Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua dan Credit Union Mambuin. Selain itu, juga dihadirkan peserta dari berbeagai lembaga, baik pemerintah, perbankan, swasta, asosiasi, LSM dan media, untuk memberikan masukan-masukan berdasarkan pengalaman mereka dalam pengembangan UMK.



Kiri : Sambutan dan laporan penyelenggaraan lokakarya oleh Ibu Sinthia dari ILO dan Kanan : Pembukaan Lokakarya Oleh Pejabat Gubernur Papua,

Untuk mendorong terjadinya proses saling berbagi pengalaman dan informasi, selanjutnya disiapkanlah tiga materi pemicu dan dua metode interaksi, sesuai dengan peran dan tanggungjawab lembaga. Materi, metode dan nara sumber yang telah diterapkan dapat digambarkan dalam tabel berikut, yaitu:

Tabel 1.1. Materi, Nara Sumber dan Metode Penyampaian

No	Materi	Nara Sumber	Metode
1	Situasi dan kondisi terkini tentang pengembangan ekonomi lokal (baik regulasi atau pun program) serta efektivitas pemanfaatan dana otonomi khusus untuk meningkatkan usaha mikro dan kecil	Bappeda, BPMK dan Diperindagkop	Talkshow Panel dan Presentasi
2	Praktek-praktek, pendekatan dan pembelajaran yang baik untuk pengembangan usaha lokal untuk masyarakat asli.	BRI, YPMD, ILO dan Solpap (Koperasi Mama-Mama Papua)	World Cafe dan Presentasi
3	Situasi dan kondisi terkini tentang akses ke keuangan/permodalan untuk peningkatan usaha mikro dan kecil bagi masyarakat asli Papua.	Bank Indonesia, Bank Papua dan Credit Union Mambuin	Talkshow panel dan presentasi

Proses yang terjadi dalam talkshow dan presentasi di atas, akan menghasilkan berbagai informasi. Setelah semua informasi tersebut terkumpulkan, kemudian peserta diminta untuk mengidentifikasi dan menganalisis gap penghambat pelaksanaan penerapan keuangan mikro berdasarkan fungsi dan peran lembaga mereka masing-masing. Untuk dapat melakukan peran tersebut, peserta dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu pemerintah, perbankan/LKM dan LSM/asosiasi/ perguruan tinggi. Menggunakan panduan pertanyaan yang telah disesuaikan dengan peran dan fungsi lembaga, setiap kelompok diminta untuk mengidentifikasi berbagai gap yang selama ini menghambat tujuan mereka dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan.



Takshow Panel dan Presentasi : Situasi terkini tentang pengembangan ekonomi lokal. Dari kiri ke kanan, yaitu : Bpk Tri Ananda (Bina Swadaya), Bpk Agustinus B (Bappeda), Bpk Romadas (BPMK) dan Bpk M Gandhi (Disperindagkop)

Hambatan-hambatan yang teridentifikasi tersebut kemudian di analisis secara bersama-sama dengan sudut pandang dan mandat lembaga. Analisis gap tersebut kemudian melahirkan draft alternatif-alternatif aksi yang dapat dilaksanakan secara bersama-sama. Agar dapat melaksanakan alternatif-alternatif aksi tersebut, kemudian disepakati secara bersama-sama untuk dibentuk Tim Inti yang terdiri dari unsur pemerintah, NGO, Asosiasi/Swasta dan Koperasi. Tim ini akan berfungsi

sebagai motivator dan pembangun bagi lembaga yang harusnya mengupayakan pemecahan gap penghambat tersebut.

***Sharing Knowledge* Untuk Penguatan Kapasitas Mitra Pelaksana di Bidang Keuangan Mikro dan Pengembangan UMKM.**

Sebagai upaya dalam penyediaan informasi yang sistematis dan relevan mengenai mata pencaharian, pengembangan ekonomi lokal, pengembangan usaha dan keuangan mikro di kabupaten-kabupaten di Propinsi Papua, selanjutnya diselenggarakan juga rangkaian kegiatan pemetaan LKM dan kajian tentang situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di kabupaten-kabupaten di Papua. Agar terciptanya persamaan persepsi tentang Keuangan Mikro dan Pengembangan UMKM, selanjutnya Bina Swadaya Konsultan yang telah melakukan pemetaan dan kajian terlebih dahulu di Tingkat Propinsi Papua, memberikan *sharing knowledge* kepada mitra pelaksana ILO yang berasal dari Universitas Cendrawasih, Universitas Ottow Geissler, Universitas Papua dan DPA UNDP yang bertugas di kabupaten proyek.

Sharing knowledge berlangsung pada tanggal 7 September 2012 di Aula Pertemuan Hotel Aston Jayapura. Metode yang telah digunakan untuk *sharing knowledge* ini adalah ceramah dan curah pendapat menggunakan media kasus dan film tentang pengembangan keuangan mikro yang telah dilaksanakan oleh unit-unit Yayasan Bina Swadaya selama 30 tahun terakhir.

Selanjutnya, hasil yang telah diperoleh selama dari *sharing knowledge* ini adalah terbentuknya persamaan persepsi tentang :

1. Konsep penanggulangan kemiskinan (pemberdayaan ekonomi rakyat) yang berkelanjutan, baik melalui pendekatan kelompok swadaya, peningkatan pola pengaturan keuangan keluarga, pengembangan kewirausahaan dan usaha, serta lembaga keuangan mikro.
2. Kelompok Swadaya sebagai wahana/pendekatan untuk peningkatan keswadayaan dan kewirausahaan masyarakat miskin melalui kegiatan pendampingan.
3. LKM, mulai dari arti, tujuan, prinsip dasar, model-model, kekuatan dan kelemahan, peluang dan tantangan, serta tata cara pengelolaan LKM berdasarkan konsep-konsep model LKM yang diterapkan, termasuk juga faktor-faktor yang dapat membuat LKM berhasil dalam menggerakkan ekonomi rakyat khususnya pedesaan.

Kajian Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Propinsi Papua

Strategi ketiga yang dilaksanakan untuk mendapatkan tujuan dan hasil dalam rangkaian kegiatan ini adalah kajian akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua. Kajian dimaksudkan agar data-data yang diperoleh selama lokakarya, dapat diperdalam menjadi lebih mendalam dan dapat ditemukan hubungan satu hambatan dengan hambatan lainnya. Cara yang ditempuh untuk maksud tersebut adalah dengan mengunjungi langsung lembaga yang diharapkan menjadi sumber informasi. Selain itu juga diupayakan data-data penunjang, baik melalui data-data statistik dan laporan-laporan elektronik yang telah ditampilkan dalam website oleh lembaga yang bersangkutan, atau pun tulisan-tulisan para ahli yang dapat dipertanggungjawabkan sumber informasinya.



Tim kajian, berdiskusi dengan Mama Lenora Meubuy tentang pengelolaan usaha ikan asapnya

Jika diringkaskan, ada dua tujuan dari kajian ini, yaitu : 1) menilai kelayakan akses terhadap bantuan keuangan dan mengidentifikasi permintaan (kelompok-kelompok potensial/sektor-sektor untuk peminjaman) dan penawaran (pemilihan berbasis LKM berdasarkan laporan pemetaan). Kondisi-kondisi dan mekanisme untuk memperluas layanan-layanan saat ini atau/dan diversifikasi layanan/produk mereka; 2) melakukan pemetaan dan kajian pelingkupan (*scoping studi*), termasuk menilai lembaga pusat inkubasi usaha yang sudah ada dan

menganalisa potensi dan kapasitas lembaga-lembaga tersebut, serta jenis layanan yang diberikannya.

Berdasarkan tujuan di atas, dapat dijelaskan hasil yang diharapkan dapat diperoleh melalui metode kajian ini, yaitu :

- a. Penilaian kelayakan terhadap akses ke bantuan keuangan, penilaian lembaga-lembaga yang sudah ada dan kapasitas mereka sebagai pusat pengembangan usaha.
- b. Informasi detail tentang situasi dan kondisi terkini tentang mata pencaharian, pengembangan ekonomi lokal dan akses ke keuangan bagi masyarakat asli Papua.
- c. Rekomendasi untuk meningkatkan kualitas penyampaian dari pelaksanaan kegiatan-kegiatan terkait mata pencaharian dan keuangan mikro dengan memperkuat koordinasi, pemantauan dan sinergi program.
- d. Sebuah studi kasus tentang kebutuhan perempuan pengusaha.

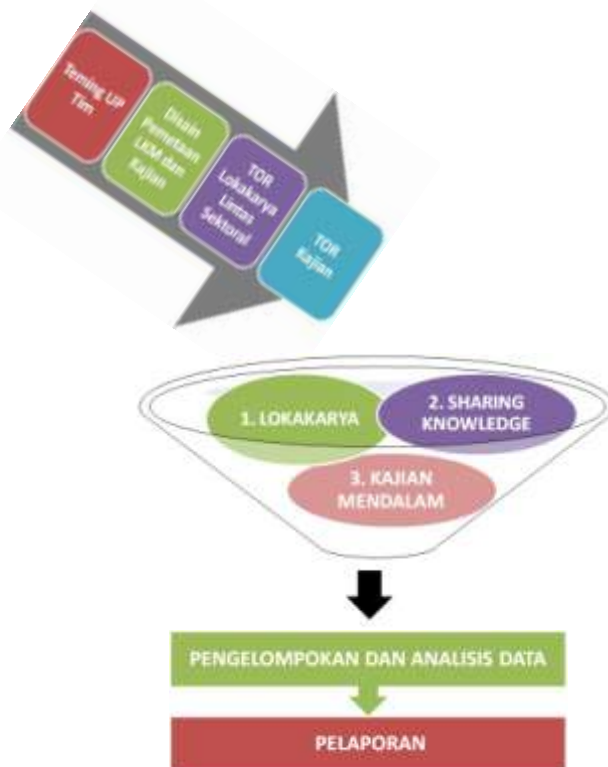
E. METODOLOGI

Metodologi yang digunakan dalam pelaksanaan setiap strategi kegiatan diperhatikan agar bersifat partisipatif dan eksploratif. Peserta yang hadir dalam setiap kegiatan pemetaan dan kajian adalah pengkaji sekaligus subjek yang dikaji. Sedangkan pengkaji, selain bertugas sebagai enumerator, juga berperan sebagai fasilitator, yaitu : orang yang memfasilitasi peserta sehingga bersedia mengungkapkan berbagai informasi perkembangan dan persoalan yang dihadapi, melakukan analisis persoalan dan menemukan berbagai solusi terhadap persoalan yang dihadapi.

Dalam menggunakan pendekatan partisipatif, fasilitator berusaha untuk memotivasi peserta yang dikaji, agar dapat membuka diri, memberikan informasi, sehingga ditemukan kondisi dan situasi saat ini terhadap tema yang sedang dikaji. Melalui pendekatan ini, masing-masing pihak yang terlibat dalam setiap tahapan kegiatan, dapat saling berbagi, belajar bersama dan memberikan masukan-masukan yang tepat, akurat dan terkini.

F. TAHAPAN PELAKSANAAN

Berikut dapat dijelaskan tahapan-tahapan pelaksanaan rangkaian kegiatan pemetaan LKM dan kajian tentang situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua, yaitu :



Gambar 1.1. Tahap Pelaksanaan Pemetaan dan Kajian

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan adalah tahap awal dari pelaksanaan kegiatan. Ada beberapa kegiatan yang dilaksanakan dalam tahap awal ini, yaitu :

a. Pembentukan Tim Pemetaan dan Kajian

Pembentukan tim pemetaan dan kajian dimulai dengan mengidentifikasi persyaratan kapasitas yang harus dimiliki oleh anggota tim sesuai dengan kebutuhan, menetapkan anggota tim dan membentuk Tim Pemetaan dan Kajian. Setelah tim terbentuk, selanjutnya dilaksanakanlah teaming up Tim Pemetaan dan Kajian, menggunakan materi TOR yang telah disampaikan ILO kepada Bina Swadaya Konsultan.

Tabel 1.2. Tim Pemetaan LKM dan Kajian Tentang Situasi Terkini

No	Nama	Jabatan	Asal Unit Kerja	Posisi
1	Ikasari	Penanggungjawab	Bina Swadaya Konsultan	Jakarta
2	Edwin Enifri	Koordinator	Bina Swadaya Konsultan	Jakarta dan Papua
3	M. Tri Ananda	Anggota	Bina Swadaya Konsultan	Jakarta dan Papua
4	Juliono Mahananto	Anggota	PT. BPR Jatiarta Swadaya (unit usaha Yay Bina Swadaya)	Jogyakarta dan Papua

b. Disain Pemetaan dan Kajian serta Penentuan Responden

Setelah semua anggota tim memahami tujuan dan hasil yang diharapkan dari rangkaian kegiatan pemetaan dan kajian, selanjutnya tim menyusun disain, menetapkan tujuan dan hasil, menentukan tiga strategi yang akan diterapkan dalam kegiatan, serta langkah-langkah pelaksanaan kegiatan dalam strategi tersebut dan menentukan nara sumber, peserta dan responden kajian.

c. Penyusunan Term of Reference (TOR)

Mengingat ada tiga strategi yang diterapkan dalam rangkaian kegiatan pemetaan dan kajian ini, selanjutnya disusunlah TOR-TOR dari kegiatan-kegiatan tersebut, yaitu :

1. TOR lokakarya lintas sektoral pemetaan LKM dan situasi terkini pengembangan usaha mikro dan kecil di Propinsi Papua.
2. TOR sharing knowledge untuk penguatan kapasitas mitra pelaksana di bidang keuangan mikro dan pengembangan UMKM.
3. TOR kajian akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua.

2. Tahap Penyelenggaraan

Setelah semuanya dipersiapkan, selanjutnya diselenggarakanlah rangkaian kegiatan pemetaan LKM dan kajian tentang situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua. Untuk lebih jelasnya tanggal penyelenggaraan setiap kegiatan, akan diuraikan dalam waktu dan tempat penyelenggaraan/pelaksanaan.

3. Tahap Pengumpulan data

Tahap pengumpulan data primer sudah berlangsung sejak lokakarya lintas sektoral diselenggarakan dan kemudian diperdalam dalam wawancara dan observasi dalam pelaksanaan dan kajian akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan. Data-data tersebut berasal dari nara sumber dan peserta lokakarya dan responden kajian. Untuk mendukung kelengkapan data primer tersebut, sehingga dapat dianalisis dengan baik, selanjutnya dikumpulkan data-data sekunder yang berasal dari berbagai sumber, seperti : website yang diakses melalui internet, hardcopy profil dan laporan tahunan lembaga peserta lokakarya atau responden dan lain sebagainya.

4. Tahap Entry dan Prosesing Data

Data-data sekunder dan primer yang telah terkumpul, selanjutnya dilakukan entry dan prosesing data menggunakan program Microsoft Excel 2007.

5. Tahap Analisis Data

Analisis data menggunakan teknik narasi deskriptif, yaitu dengan menarasikan data-data primer dan sekunder yang terkumpulkan dalam setiap kegiatan. Kemudian dibuatkan menggambarkan situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan usaha di Propinsi Papua.

6. Tahap Penyusunan Kesimpulan dan Rekomendasi

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, selanjutnya disusun kesimpulan dan rekomendasi yang kemudian dituliskan dalam laporan.

7. Tahap Penyusunan Laporan

Setelah semua tahapan terlaksana dan memberikan hasil, selanjutnya disusunlah laporan pemetaan dan kajian. Laporan yang disusun mengandung hal-hal sebagai berikut :

- a. Gambaran tentang situasi dan kondisi terkini tentang mata pencarian, pengembangan ekonomi lokal dan akses ke keuangan, bagi masyarakat asli Papua.
- b. Pemetaan LKM-LKM, penilaian kelayakan terhadap akses ke bantuan keuangan, penilaian lembaga-lembaga yang sudah ada dan kapasitas mereka sebagai pusat pengembangan usaha.
- c. Sebuah studi kasus tentang kebutuhan perempuan pengusaha.
- d. Rekomendasi peningkatan kualitas pelaksanaan kegiatan peningkatan mata pencaharian dan keuangan mikro.

G. NARA SUMBER, PESERTA DAN RESPONDEN

Seperti yang disampaikan sebelumnya bahwa kegiatan ini lebih mengutamakan pemetaan dan kajian, namun tidak melupakan dorongan untuk memperbaiki situasi yang terjadi berdasarkan gap yang ditemukan secara bersama-sama dalam lokakarya lintas sektoral. Berdasarkan strategi yang digunakan maka nara sumber, peserta dan responden adalah sumber informasi yang diperhitungkan. Untuk itu, berikut dapat dijelaskan nara sumber, peserta dan responden yang telah terlibat sebagai sumber informasi dalam rangkaian pemetaan dan kajian ini, yaitu :

1. Nara sumber dan peserta lokakarya lintas sektoral pemetaan LKM dan situasi terkini pengembangan usaha mikro dan kecil di Propinsi Papua.

Tabel berikut menjelaskan tentang nara sumber dan peserta yang menjadi sumber informasi dalam kegiatan lokakarya lintas sektoral.

Tabel 1.3. Nara Sumber dan Peserta Lokakarya Lintas Sektoral

No	Nara Sumber	Peserta		
		Pemerintah Propinsi	Perbankan/LKM/CU	LSM/Asosiasi/Swasta/PT
1	Bappeda	Bappeda	Bank Papua	Sekretarian FOKER LSM
2	Dinas Perindakop	Dinas Tenaga Kerja	BRI	OXFAM Papua
3	Badan Pemberdayaan Masyarakat Kampung	Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olah Raga**)	Bank Danamon*)	PNPM Mandiri
4	Bank Rakyat Indonesia	Dinas Perindagkop	Bank Syariah Mandiri*)	YPMD Papua
5	Solpap (Koperasi) Mama-Mama Papua	Dinas Pertanian & Ketahanan Pangan*)	BPR Irian Sentosa*)	KIPRA Papua
6	Yayasan PMD Papua	Dinas Perkebunan & Peternakan	BPR Phidectama	P3WGKI
7	ILO Papua	Balai Koperasi & UKM*)	Credit Union Mambuin	KSPSI
8	Bank Indonesia	Balai Latihan Kerja & Industri	Koperasi Mama-Mama Papua	KADIN
9	Bank Papua	Balai Pengembangan Produktivitas Kerja		APINDO
10	Credit Union Mambuin	Badan Koordinasi Penanaman Modal		IWAPI
11		Badan Pemberdayaan Masy Kampung & KK		Tabloid JUBI
12		Biro Pemberdayaan Perempuan & Perlindungan Anak		Lembaga Pelatihan dan Motivasi EH Human Resource Papua
13		UP4B Papua **)		Kompas
		Biro Pusat Statistik		Cendrawasih Pos
14		Universitas Ottow Geissler		STIKOM Papua
15		Universitas Cendrawasih		Perum Jamkrindo Jayapura
16		Bappeda Kab Jayawijaya**)		Pegadaian*)
17		Bappeda Kab Yahukimo**)		
18		Bappeda Kab Sarmi**)		
19		Bappeda Kab Mimika		
20		Bappeda Kab Boven Digoel**)		
21		Bappeda Kab Yapen		

Catatan :

*) Diundang tetapi tidak hadir, kemudian kunjungan oleh tim untuk wawancara lebih mendalam.

**) Diundang tetapi tidak hadir dan tidak ditindaklanjuti.

2. Sharing Knowledge Untuk Penguatan Kapasitas Mitra Pelaksana di Bidang Keuangan Mikro dan Pengembangan UMKM.

Peserta sharing knowledge untuk penguatan kapasitas mitra pelaksana di bidang keuangan mikro dan pengembangan UMKM dapat digambarkan dalam tabel berikut ini :

Tabel 1.4. Lembaga Asal Nara Sumber dan Peserta Lokakarya Lintas Sektoral

No	Nara Sumber/Fasilitator	Lembaga Peserta	
		Perguruan Tinggi	Lembaga International
1	Bina Swadaya Konsultan	Universitas Ottow Geissler	UNDP
2	PT. BPR Jatiarta Swadaya	Universitas Cendrawasih	DPA UNDP
3		Univeritas Negeri Papua	ILO

3. Kajian Pengembangan Ekonomi Kerakyatan, Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Propinsi Papua

Matrik berikut menjelaskan tentang lembaga atau pengusaha yang menjadi reponden dalam kajian pengembangan ekonomi kerakyatan, akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua, yaitu :

Tabel 1.5. Responden Kajian Situasi Situasi Terkini Terhadap Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan

No	Responden				
	Pemerintah Propinsi	Perbankan/Koperasi/Swasta	LSM/Asosiasi	Pengusaha Asli Papua/Asal Kabupaten	
1	Badan Pemberdayaan Masyarakat Kampung	Bank Papua	OXFAM Papua	Alvina Jifa	Wamena
2	Biro Pemberdayaan Perempuan	BRI	YPMD Papua	Corry Chaay	Kayu Pulo
3	Balai Pengembangan Produktivitas	Bank Danamon	PNPM Mandiri	Hermina Wanggao	Serui
4	Dinas Perindakop	Bank Syariah Mandiri	KADIN	Lenora Muabuay	Serui
5	Dinas Pertanian & Ketahanan Pangan	BPR Phidectama		Mary Maday	Nabire
6	Dinas Perkebunan & Peternakan	BPR Irian Sentosa		Roni Maay	Serui
7	Balai Koperasi & UKM	BPR Nusa Intim Sentani		Stefina Daundo	Biak
8	Balai Latihan Kerja & Industri	Bank Indonesia Cab Jayapura		Victor P Warow	Serui
9	Biro Pemb Perempuan & Perlindungan Anak	PT. Pegadaian		Yeta Waromi	Serui
10	Universitas Ottow Geissler	Koperasi Mama-Mama Papua		Ince Abil Hayomi	Sentani
11	Universitas Cendrawasih	Credit Union Mambuin		Klemen	Hamadi
12		PT. Ventura		Mariyance	Arso

H. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN

Waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan-kegiatan pemetaan LKM dan kajian tentang situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Propinsi Papua dapat digambarkan dalam tabel sebagai berikut, yaitu :

Tabel 1.6. Rencana Pemetaan LKM dan Kajian Situasi Terkini Terhadap Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan

No	Kegiatan	Agt-Sept	September 2012																	Sept-Okt 2012	
		27-1	2-3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	17-20	21-23	24-26	27-19	20	
1	Persiapan																				
2	Perjalanan Jakarta - Jayapura																				
3	Mengikuti Rapat Koordinasi ILO dgn Pemerintah Prop Papua																				
4	Temaing Up Pelaksanaan Lokakarya dengan ILO Papua																				
5	Lokakarya Lintas Sektoral																				
6	Sharing Knowledge																				
7	Kajian Akses ke Keuangan & Pengembangan UMKM																				
8	Meeting Validasi Data Kajian Dengan Stakeholder Yg Dikaji																				
9	Perjalanan Jayapura - Jakarta																				
10	Pengelompokan Data																				
11	Melengkapi Data Sekuder (Melalui : BPS, Gema PKM, Arsip																				
12	Analisis Data																				
13	Penulisan Laporan																				
14	Pengiriman Draft Laporan																				

LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI INDONESIA

BAB 2



LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI INDONESIA

Bab ini mencoba menggambarkan tentang sejarah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia dan juga di Papua, prinsip-prinsip dasar yang harus dimiliki LKM, model-model layanan LKM serta para pelaku LKM, dan kondisi terkini serta prospek masa depan LKM sebagai lembaga pengentasan kemiskinan di Indonesia.

A. SEJARAH LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

Sejarah LKM di Indonesia tentu berhubungan erat dengan sejarah perkembangan keuangan mikro di Indonesia. Sebenarnya, keuangan mikro di Indonesia telah hadir sejak 117 tahun yang lalu, tepatnya pada abad ke 19. Dalam tulisan Keuangan Mikro dan Pembangunan oleh Rahardjo D.M. (2005), di Hindia Belanda, yang sekarang bernama Indonesia, LKM mulai dikenal pada akhir abad ke 19, tepatnya pada tahun 1866, ketika Patih Purwokerto, Raden Aria Wiriaatmaja, mengambil prakarsa inovatif untuk mendirikan sebuah lembaga yang diberinya nama *Hup en Spaarbank* (Bank Pertolongan dan Simpanan). Modalnya diambil dari uang sendiri ditambah dengan dana kas masjid. Dana tersebut dimaksudkan sebagai pertolongan kepada pegawai negeri rendahan yang dianggap miskin. Dalam perkembangannya bank tersebut juga diperuntukan bagi petani miskin. Inilah yang dimaksud dengan cikal-bakal LKM di Indonesia.

Lebih lanjut Rahardjo DM menjelaskan bahwa pendirian “Bank Pertolongan dan Simpanan” bukan merupakan bagian dari program pemerintahan kolonial, melainkan prakarsa dari kalangan pamong praja pemerintah kolonial. Prakarsa itu mula-mula merupakan suatu bank priyayi, yaitu “dari dan untuk priyayi”. Dalam perkembangannya berubah menjadi “dari priyayi untuk pegawai dan petani”, dalam hal ini adalah petani miskin. Sebagai bank priyayi, lembaga ini menyerupai model koperasi *Schulze Delitzch* di Jerman yang merupakan bank untuk kaum buruh yang kemudian disesuaikan dengan kondisi di Indonesia.

Berdirinya bank tersebut tentu tidak hanya sebagai asal-usul Lembaga Perkreditan Rakyat, tetapi juga merupakan asal-usul gerakan koperasi di Indonesia. Keduanya merupakan manifestasi keswadayaan dan kegotong-royongan, berdasarkan asas kekeluargaan. Dari sinilah lembaga keuangan dan koperasi dikaitkan dengan pembangunan dan peranan pemerintah menjadi melekat. Namun, dalam kasus itu, lembaga perkreditan rakyat dan koperasi lebih merupakan gerakan *civil society*, kemudian setelah itu baru pemerintah turut campur dalam pengembangannya.

Menurut Sumitro Djojohadikusumo (dalam Rahardjo DM), dalam terjemahan disertasinya, “Perkreditan Rakyat di Masa Depresi, pada dasawarsa ke dua dan ketiga abad 20, tepatnya diawal kemerdekaan Indonesia, pemerintah mulai melihat keuntungan dari bisnis simpan pinjam mikro. Dari sinilah berkembang perkreditan rakyat yang akhirnya dilembagakan secara nasional sebagai *Algemene Volkscreditbank*. Dalam lembaga tersebut, pemerintah menjadi pemodal. Pada akhirnya lembaga itulah yang kemudian menjadi cikal bakal berdirinya BRI.

Di awal kemerdekaan tersebut, sudah terjadi pemisahan antara BRI dan lembaga perkreditan rakyat sebagai warisan *volkscreditbank* pada zaman kolonial. Pada masa itu juga telah berkembang koperasi-koperasi yang juga menghimpun dana masyarakat. Namun, karena

terbatasnya program pembangunan pemerintah, berbagai lembaga keuangan masyarakat dan koperasi tersebut masih sulit berkembang, begitu juga untuk perbankan.

Sejak pasca kemerdekaan atau dikenal dengan zaman orde lama, pengembangan keuangan mikro lebih banyak diupayakan oleh pemerintah melalui pengembangan LKM. Usman S, et al (2004) menggambarkan setelah kemerdekaan, pemerintah mulai mendorong pendirian bank pasar guna memberikan layanan jasa keuangan kepada pedagang pasar. Lembaga keuangan tersebut terdaftar sebagai perseroan terbatas, *commanditaire vennootschap* (CV), koperasi, Maskapai Andil Indonesia (MAI), yayasan ataupun perkumpulan.

Lebih lanjut Usman S., et al., menjelaskan bahwa sebelum tahun 1967, ketika Undang-Undang No 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan, pendirian bank baru di luar aturan dalam UU tersebut dilarang, meskipun yang telah ada tetap diperbolehkan berjalan. Pada masa itu, telah ada beberapa LKM yang dibentuk oleh pemerintah daerah, seperti Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan (LDKP) di Jawa Barat, Badan Kredit Kecamatan (BKK) di Jawa Tengah, Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK) di Jawa Timur, Lumbing Pitih Nagari (LPN) di Sumatera Barat, dan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Bali.

Selanjutnya, pada masa orde baru, pemerintah mengeluarkan berbagai program yang terkait dengan pengentasan kemiskinan melalui pengembangan keuangan, seperti program kredit Bimbingan Massal/Intensifikasi Massal (Bimas/Inmas) yang macet pada tahun 1984, Kredit Investasi Kecil (KIK) dan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP), serta Kredit Candak Kulak (KCK) dengan melibatkan BRI Unit sebagai penyalurnya. Program yang terakhir ini dianggap sukses dan kemudian diserap oleh BRI melalui program Simpanan Perdesaan (Simpedes) dan Kredit Usaha Perdesaan (Kupedes) yang berlangsung hingga saat ini dan telah mengangkat BRI Unit menjadi LKM terbesar di Indonesia bahkan menjadi LKM yang menjadi perhitungan tingkat Asia Tenggara dan diakui dunia.

Dari kalangan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), pengembangan keuangan mikro yang juga dilanjutkan dengan pengembangan Lembaga Keuangan Mikro juga mulai terdengar kembali sejak Yayasan Purba Danarta (Semarang), menggelar proyek Kredit Mikro bagi para pengusaha mikro di Jawa Tengah pada awal 1970 an. Proyek kecil-kecilan ini merupakan proses belajar yang hasilnya berwujud program pelatihan dari Yayasan dan berdirinya Bank Purba Danarta yang memusatkan perhatian bagi pembiayaan usaha mikro (1990 an).

Selain itu, Yayasan Bina Swadaya juga melakukan hal yang sama. Melalui Pos Layanan Lapang yang kemudian berkembang menjadi Gugus Wilayah Bina Swadaya, dikembangkanlah Tabungan Setia Kawan (TSK) dan Kredit Setia Kawan (KSK). Perkembangannya saat ini adalah Yayasan Bina Swadaya telah membentuk beberapa Bank Perkreditan Rakyat, Koperasi Bina Masyarakat Mandiri, dan Koperasi Bina Swadaya Nusantara, yang bernaung dalam unit kerja Pusat Pengembangan Keuangan Mikro (PPKM). Selain menerapkan model layanan konvensional terutama untuk BPR, PPKM juga mengaplikasikan model ASA (*Association for Social Advancement*), sebuah konsep layanan keuangan mikro yang diadopsi dari Bangladesh.

Pertengahan tahun 1980, keluarnya peraturan pemerintah bahwa hanya lembaga keuangan bank dan non bank yang boleh menarik tabungan dari masyarakat. Dampak dari peraturan ini adalah semua model layanan keuangan mikro yang dilakukan kalangan LSM mulai berubah. Perubahant tersebut tentu juga memberatkan mereka. Akhirnya, terbentuk inisiatif Program Hubungan Bank dan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK), yang diselenggarakan atas kerjasama Bank Indonesia, Bank Rakyat Indonesia dan Bina Swadaya atas dukungan GTZ (Jerman). Hakikat

PHBK adalah pelayanan kredit mikro dapat dilakukan dengan menghubungkan Bank dengan KSM sebagai lembaga non formal tradisional, dengan menggunakan mediasi Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat (LPSM) sebagai pendampingannya. Proyek ini telah merambah 23 propinsi dengan mengikutkan 1.000 kantor perbankan tersebut akhirnya terhenti setelah krisis. Karena menurut Undang-Undang No 23 Tahun 1999, bahwa Bank Indonesia tidak diperkenankan lagi mengelola kredit program. Selain itu terdapat masalah laten yang belum terpecahkan, yaitu bagaimana membiayai biaya pendampingan yang dilakukan LPSM.

Setelah memasuki era 1990 an hingga tahun 2000 an, keuangan mikro memasuki masa jaya yang luar biasa. Seiring berputarnya waktu dan berkembangnya perekonomian di Indonesia , perkembangan LKM dan layanannya pun mulai mengeliat di propinsi ini. Tergilir dengan performance perbankan yang telah melayani keuangan mikro, seperti BRI, BPR, dan lainnya, maka bank-bank umum seperti Danamon Simpan Pinjam (DSP), Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syariah, Bank Mandiri dan lainnya, mengubah diri, mendisain unit-unit diperusahaan mereka untuk menjajal peruntungan di sektor mikro ini. Tidak ketinggalan pula Pegadaian, juga ikut andil dan mengklaim diri telah mengambil layanan keuangan mikro paling mikro.

Hingga saat ini, ada banyak LKM yang telah terbentuk dan mengembangkan berbagai macam programnya, mulai dari yang model konvensional, mengadopsi model layanan dari beberapa negara seperti ASA dan Grameen Bank, maupun yang syariah. Badan hukum yang digunakan juga berbagai macam, seperti : perseroan terbatas (perbankan umum, BPR, pegadaian, modal ventura), atau pun koperasi (simpan-pinjam, Credit Union (CU), *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). Selain itu, pemerintah pun tidak tinggal diam, dengan kredit programnya, pemerintah mengembangkan LDKD, BKD dan lain sebagainya. Menurut Rahadjo D.M. (2012) saat ini, diperkirakan sebanyak 8.239 perbankan, 37.820 koperasi dan 31.363 LKM B3K (bukan bank bukan koperasi) tengah ikut andil terlibat dalam pelayanan keuangan mikro di seluruh negeri ini.

Dikarenakan semakin tingginya kesadaran bersama bahwa persoalan kemiskinan adalah tanggungjawab bersama dan bukan menjadi beban sektoral, maka beberapa tokoh yang *concern* dan menyakini bahwa keuangan mikro adalah sebagai metodologi yang efektif untuk menanggulangi kemiskinan, kemudian mendeklarasikan Gerakan Pengembangan Keuangan Mikro (Gema PKM) pada tanggal 10 Maret 2000. Tujuan utama dari Gema PKM adalah ingin berpartisipasi secara aktif dalam penanggulangan kemiskinan melalui pengembangan keuangan mikro. Sedangkan peran yang dimainkan dalam hal ini adalah sebagai ; a) kekuatan moral, b) katalis, dan pusat informasi/clearing house. Dan Gema PKM juga memfokuskan perhatian pada bidang 1) kebijakan publik; 2) Sistem pendukung pengembangan keuangan mikro; 3) hubungan kelembagaan; 4) kemitraan; dan 5) pengembangan wilayah. Dengan kehadiran Gema PKM ini, maka isu tentang keuangan mikro semakin mengemuka dan pihak-pihak yang sebelumnya tidak memahami kemudian memahami dan akhirnya menjadi pelaku pelaksanaan keuangan mikro, dengan cara membangun LKM atau mengembangkan disain lembaganya, seperti perbankan untuk dapat menjadi LKM.

Sejarah Lembaga Keuangan Mikro di Tanah Papua

Perkembangan LKM di Tanah Papua dimulai dengan berdirinya Koperasi Jawa Datum, untuk menjawab persoalan permodalan dan pemasaran hasil bumi masyarakat Papua. Pada tahun 1946, pemerintah Belanda telah merencanakan wilayah Nimboran sebagai wilayah pertanian terpadu, terutama perkebunan coklat berbasis masyarakat adat setempat. Selanjutnya, pada tahun 1949 Johanes Hembring dan Philemon Jambefadi mendirikan Koperasi Jawa Datum, dan

pendiri ini kemudian menjadi pengurus koperasi tersebut. Dalam proses pendiriannya, Johanes Hembring dan Philemon Jambefafdi mendapat pengarahan dan petunjuk langsung dari Dr. W.J.H.Kouwenhoven.

Sepuluh tahun kemudian, pada tahun 1956, pemerintah Belanda baru mulai mengerjakan proyek Nimboran dengan bantuan dana dari *South Pacific Research Council di Noumea Caledonia*. Tujuan proyek tersebut adalah menolong penduduk Nimboran untuk mengadakan pusat pertanian atau pertanian komunal (*nuclear farm*) pada daerah alang-alang seluas 16 ha milik tiga kampung, yang terletak di Desa Sarmai Krang. Wilayah ini biasanya dipakai masyarakat Papua asli sebagai wilayah perburuan bersama. Pemimpin dan pelaksana proyek adalah orang-orang Nimboran. Penduduk Nimboran boleh bekerja pada proyek perkebunan coklat dengan mendapat upah, sedangkan hasilnya yang dibagi-bagikan. Upah bisa dibayar secara angsuran yakni sebagian lebih dulu dan sisanya akan dibayar kemudian setelah penjualan hasil bumi selesai. Sedangkan tanaman lain yang menjadi andalan adalah kacang tanah, jagung, kacang kedele, beras ketan, beras gogo, perkebunan coklat dan kopi.

Kesulitan yang dihadapi selanjutnya adalah pemasaran hasil-hasil bumi. Akhirnya pemerintah bertindak sebagai pembeli dan berusaha mengembangkan koperasi rakyat Jawa Datum. Dalam perkembangannya, melalui Koperasi Jawa Datum, rakyat Papua dapat memiliki perkebunan-perkebunan coklat dan menjual hasil buminya ke koperasi rakyat tersebut. Sebenarnya bukan hanya coklat saja yang dibeli, tetapi komoditi lainnya juga dibeli oleh Koperasi Jawa Datum. Misalnya kerajinan anyaman rotan yang dibuat oleh masyarakat desa Ombrop, Benyom dan Berap.

Setelah Papua berintegrasi dengan Indonesia, kemudian dikembangkan *Irian Jaya Joint Development Foundation Program (IJJDF)* oleh UNDP. Program ini berlangsung pada tahun 1969-1994 di Genyem, Ibu Kota Distrik Nimboran. Program ini melanjutkan program pengembangan tanaman coklat. Namun, program ini hanya bertahan selama beberapa tahun. Coklat yang dihasilkan sangat bagus, tetapi tidak dapat bertahan lama. Biasanya dalam lima kali panen, atau pada waktu memasuki panen tahun keenam, produktivitas menurun dan kemudian anjlok. Selama program berlangsung, telah terdapat 493 nasabah cokelat dan sapi dengan total kredit sebesar Rp 150.572.000. Ketika IJJDF berakhir sekitar akhir 1990-an, program pun berakhir pula usia hidupnya. Kini bekas-bekas bangunan pengering dan penjemuran biji cokelat dalam kondisi rusak dan tak terurus.

Setelah lima puluh tahun kemudian, berbagai rupa dan jenis LKM telah berkembang di Tanah Papua. LKM-LKM tersebut melengkapi diri dengan model-modelnya sendiri, sesuai dengan kebutuhan, keyakinan dan perkembangannya. LKM-LKM tersebut begitu beragam, kaya model, serta sulit dicari bandingannya dipadankan dengan negara lainnya. Ada model yang dikembangkan dengan bentuk perbankan, koperasi, lembaga pembiayaan, dan lain sebagainya.

Di bawah tahun 2000-an, keuangan mikro di Papua termasuk juga di daerah-daerah Indonesia umumnya, lebih banyak bersifat program atau belum menjadi “industri” seperti saat ini. Keuangan mikro masih bersifat layanan lembaga-lembaga yang peduli kepada masyarakat, seperti Pokmas IDT, PHBK, dan sebagainya. Namun, BRI tetap setia mengembangkan keuangan mikro sejak lebih dari 100 tahun yang lalu, saat dimana bank ini didirikan. Semangat BRI kemudian diikuti oleh BPR-BPR yang terus bertumbuh dan memang didisain tetap dipertahankan konsep keuangan mikro tersebut.

B. PRINSIP LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

Melalui Microcredit Summit pada tahun 1997 di Washington USA, para pegiat LKM, kepala negara, aktivis LSM, bankir, pebisnis, staf lembaga internasional, jurnalis, akademis, peneliti, dan lain sebagainya, meyakini dan telah sepakat bahwa keuangan mikro adalah cara terbaik sebagai metode pengentasan kemiskinan di belahan dunia mana saja. Untuk menjalankan metode ini, tentu diperlukan kelembagaan keuangan mikro yang disebut LKM.

Dalam menjalankan misinya sebagai pemberantas kemiskinan, LKM harus mematuhi prinsip-prinsip utama yang kemudian menjadi rambu-rambu dan sekaligus pembatasnya, agar tidak melenceng atau malah memperkaya orang yang sudah kaya dengan memanfaatkan sumber dana dari orang miskin. Menurut Ismawan B (2005), Microcredit Summit tahun 1997 di Washington, merupakan *Milestone* sejarah yang merevolusikan gerakan keuangan mikro dan kemudian mempengaruhi dunia. Dalam pertemuan akbar yang dihadiri ribuan orang para kampiun tersebut, telah disepakati kriteria dan prinsip dasar yang begitu krusial tentang LKM. Dalam perjalanan waktu, kesepakatan tersebut terus dipegang teguh dan menjadi patokan untuk menilai keberhasilan dari berbagai LKM di seluruh dunia.

Ada empat prinsip yang harus dimiliki oleh seluruh LKM diseluruh dunia, agar pelayanan keuangan mikro yang diupayakan terfokus, profesional dan efektif melayani kebutuhan masyarakat luas yang betul-betul membutuhkan. Keempat prinsip adalah :

1. Menjangkau yang miskin

Alasan utama diselenggarakannya keuangan mikro dan dibangunnya LKM adalah untuk melayani banyak masyarakat miskin yang terpinggirkan, sehingga mereka mampu bangkit melalui usaha produktif dan bebas dari kemiskinan. Jika prinsip ini diingkari, maka misi pendirian LKM menjadi tercederai. Dengan demikian, maka fokus utama keuangan mikro adalah masyarakat miskin namun aktif secara ekonomi. Mereka bukan the have not tetapi the have little. Walaupun hanya sedikit, namun tetap produktif. Secara ekonomi mereka tergolong aktif. Tentu berbeda dengan para pemilik kartu kredit yang mendapatkan layanan kredit kecil dari perbankan, karena pemilik kartu kredit bukanlah orang yang miskin.

2. Menjangkau dan memberdayakan perempuan

Pertanyaan yang mengemuka ketika berbicara tentang kemiskinan adalah siapa yang paling menderita ?. Kaum perempuan adalah yang paling tinggi penderitaannya dalam kemiskinan. Dalam keluarga miskin, perempuan kemudian menjadi rentan dari perlakuan kekerasan para suami, dan secara langsung juga berimbas pada anak-anak mereka. Oleh karena itu, perempuan harus menjadi fokus utama dalam keuangan mikro. Memberdayakan perempuan akan lebih memberdayakan keluarga mereka dan lebih mendorong terciptanya masyarakat yang sejahtera.

3. Mengembangkan kelembagaan berkelanjutan secara finansial

Pengembangan keuangan mikro dan LKM tidak hanya sekedar proyek belaka, yang selama ini ada dan kemudian berhenti setelah sumbangan dana selesai atau dihentikan. Seperti yang kita lihat, banyak program-program yang berpendekatan *base on the project* berhenti ditengah jalan tanpa adanya keberlanjutan. Kita semua tahu dan sadar bahwa memberantas kemiskinan baik itu melalui keuangan mikro bukan perkara mudah. Oleh karena itu, pengembangan keuangan mikro harus diciptakan berkelanjutan dengan cara mengembangkan kelembagaan LKM menjadi berkelanjutan secara finansial. Artinya, LKM harus memiliki modal yang cukup, dikelola secara profesional sehingga menjadi lembaga yang sehat secara keuangan.

4. Dampak terukur

Dampak yang diharapkan dari pengembangan LKM tidak hanya sekedar berkembangnya LKM tersebut dalam menyelenggarakan keuangan mikro secara terus menerus, tetapi juga harus dilihat dari dampak pelayanannya terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat miskin yang dilayani. Dewasa ini, keuangan mikro pun sering dijadikan sebagai pendekatan untuk pengembangan program-program yang berkaitan/berjauhan, seperti mengintegrasikan keuangan mikro dan program peningkatan gizi, HIV/AIDS, buta huruf, HAM, kesadaran berpolitik yang baik, dan lain sebagainya. Perkembangan ini tentu dibutuhkan, karena persoalan kemiskinan tidak melulu disebabkan karena ekonomi, tetapi juga melalui faktor-faktor lain. Dengan perkembangan tersebut, sehingga pengukuran dampak keuangan mikro menjadi meluas dan semakin penting untuk dilaksanakan.

C. MODEL LAYANAN, BENTUK DAN PELAKU LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

Dalam rangka mewujudkan layanan keuangan mikro agar dapat memenuhi empat prinsip di atas, tentu diperlukanlah pendekatan model yang efektif dan memberikan dampak yang luas. Umumnya lembaga-lembaga pelaku keuangan mikro telah mendisain model sendiri dan menyesuaikan dengan kondisi lembaga mereka, seperti visi, misi, strategi dan keuangan yang tersedia.

Dari sekian banyak model pendekatan LKM yang ada di Indonesia, Ismawan B (2005) telah mengelompokkannya LKM menjadi empat model pendekatan, yaitu :

1. *Saving Led Microfinance*

Model pendekatan LKM ini bertumpu pada mobilisasi tabungan, yang mendasarkan diri dari kemampuan yang dimiliki oleh pengusaha UMK atau masyarakat miskin itu sendiri. Bentuk ini mendasarkan pula atas *membership based* atau sangat bertumpu pada anggota, dimana keanggotaan dan partisipasinya terhadap kelembagaan mempunyai makna yang sangat penting. Contoh model ini adalah CU, KSP, USP dan KSM.

2. *Credit Led Microfinance*

Sumber pendanaan utama dari model ini tidak diperoleh dari mobilisasi tabungan pengusaha UMK atau masyarakat miskin, namun diperoleh dari sumber-sumber lain yang memang ditujukan untuk pengembangan usaha mikro. Pemahaman yang dibangun adalah pengumpulan tabungan dari pengusaha UMK atau masyarakat miskin membutuhkan waktu yang lama agar dapat memenuhi kebutuhan pinjaman seluruh anggota. Dan, seringkali kebutuhan pengusaha mikro terutama bukanlah untuk menabung, tetapi lebih untuk mengakses kredit. Dengan ketersediaan dana yang memadai dari investor, memungkinkan dilaksanakannya layanan kepada pengusaha UMK dalam jumlah yang lebih banyak. Contoh model ini adalah BKD, LKD/K, BMT, LKM Model Grameen Bank (adopsi), ASA, dll.

3. *Micro Banking*

Model pendekatan dari LKM ini adalah sektor perbankan yang didesain untuk melakukan pelayanan keuangan mikro, seperti BRI dan BPR-BPR. Namun, saat ini bank-bank umum pun mulai menjelajahi peluang ini dengan cara mendesain bank mereka agar mampu menjangkau usaha mikro dan kecil, seperti BPD, DSP, Bank Mandiri dan Mandiri Syariah, Bank Muamalat, CIMB Niaga, BTN dan BTPN Syariah, dan bank lainnya.

4. Linkage Model

Linkage model adalah model pendekatan yang memanfaatkan kelembagaan yang sudah ada. Dalam hal ini ada dua linkage, pertama linkage antar lembaga keuangan dimana lembaga keuangan (perbankan atau lembaga pembiayaan lain) berhubungan dengan LKM, seperti : linkage antara bank-bank umum dengan BPR, linkage antara Permodalan Nasional Madani (PNM) dan BPR, dan lain sebagainya. Sedangkan model yang kedua adalah antara lembaga keuangan (bank) dan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). Linkage ini sering disebut sebagai Pola Hubungan Bank dan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK). Namun, sampai saat umumnya sudah tidak berjalan lagi termasuk juga di Papua.

Para pelaku LKM yang telah menerapkan prinsip dasar dan model layanan di atas, dapat dikelompokkan sebagai berikut, yaitu :

a. Lembaga Perbankan

Pada awalnya, keberadaan perbankan dalam menggarap sektor mikro tergolong sedikit. Awalnya hanyalah BRI Unit. Hal ini disebabkan karena perbankan nasional tidak didisain untuk melayani masyarakat miskin yang dianggap unbankable sehingga beresiko tinggi. Namun, dengan semakin terbukanya informasi dan tersebarnya pengalaman yang menguatkan bahwa orang miskin dengan usaha mikronya memiliki potensi tersendiri, serta tahan banting terhadap krisis, akhirnya beberapa perbankan nasional mulai mendisain banknya untuk dapat sektor ini. Contohnya adalah Bank Danamon dengan Danamon Simpan Pinjam, BTPN dengan BTPN Syariah, Bank Bukopin dengan SWAmitra, dan lain sebagainya.

b. Lembaga Pembiayaan

Saat ini, lembaga pembiayaan pun telah ambil bagian menggarap sektor mikro. Menurut Rahardjo DM, mereka dikelompokkan sebagai lembaga keuangan mikro Bukan Bank Bukan Koperasi atau disingkat B3K. Misalnya PT. Pegadaian, PT. Mitra Bisnis Keluarga Ventura, dan lain sebagainya.

c. Lembaga Pemerintah

Sejumlah lembaga pemerintah dari dahulu hingga saat ini memiliki program pelayanan keuangan mikro, seperti : Kementerian Pertanian, Kementerian Perikanan, Kementerian Dalam Negeri, Kementerian Kehutanan, Kementerian Negara Koperasi dan UMKM, serta Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN). Layanan keuangan mikro yang dilaksanakan pemerintah bersifat kredit program.

d. Masyarakat Warga

LSM, BMT, arisan dan lain-lain adalah pelaku utama LKM yang didisain dan dikembangkan oleh masyarakat warga. Jangkauan layanannya masih terbatas. Banyak kelemahan yang dialami, seperti ketersediaan modal, lemahnya akses terhadap sumber dana, kapasitas manajerial serta tidak memiliki payung hukum yang jelas. Untuk mensiasati itu, mereka sering menggunakan badan hukum Koperasi Simpan Pinjam.

D. KONDISI SAAT INI DAN PROSPEK MASA DEPAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI INDONESIA

Perkembangan ilmu pengetahuan dalam pelayanan keuangan mikro, telah memicu semakin tingginya minat para pemberdaya masyarakat, perbankan, dunia usaha dan pemerintah untuk lebih serius dalam memasuki ranah keuangan mikro. Dampak positif yang dirasakan saat ini adalah semakin bertambahnya jumlah LKM yang melayani keuangan mikro. Selain itu, dengan

semakin “survive” nya LKM yang ada, ternyata juga menarik perhatian lembaga lain, sehingga membuka peluang bagi yang ingin melayani para pengusaha mikro.

Rahardjo DM (2012) menyatakan sampai saat ini ada sekitar 77.422 LKM telah memberikan layanan keuangan mikro di di Indonesia. LKM tersebut dikelompokan dalam tiga kelompok besar, yaitu: bank, koperasi dan Bukan Bank Bukan Koperasi (disingkat B3K). Tabel berikut memperlihatkan jumlah LKM tersebut hingga tahun 2012.

Tabel 2.1. Sebaran LKM : Bank, Koperasi dan B3K di Indonesia Tahun 2012

Wilayah	LKM	Jumlah
Sumatera	Bank	1.273
	Koperasi	7.313
	B3K	8.761
Jawa	Bank	4.815
	Koperasi	21.341
	B3K	15.585
Bali dan Nusa Tenggara	Bank	813
	Koperasi	2.721
	B3K	3.049
Sulawesi	Bank	427
	Koperasi	3.414
	B3K	2.706
Kalimantan	Bank	553
	Koperasi	2.111
	B3K	1.210
Papua dan Maluku	Bank	358
	Koperasi	920
	B3K	52
Total	Bank	8.239
	Koperasi	37.820
	B3K	31.363
Total Jumlah		77.422

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa sampai sekarang, jumlah LKM yang ada dan telah memberikan layanan di Indonesia, sebanyak 77.422 LKM. LKM yang paling banyak jumlahnya adalah koperasi, sebesar 48.8%, kemudian diikuti oleh B3K sebesar 40.5%, dan perbankan sebesar 10.7 %. Dari berbagai LKM tersebut, jika dilihat dari areal layanannya, pulau Jawa memiliki LKM terbesar, yaitu sebanyak 41.741 LKM atau 53.9%, kemudian diikuti oleh 17.347 LKM atau 22.4%, Bali dan Nusa Tenggara 6.583 LKM atau 8.5%, 6.547 LKM atau 8.4%, Kalimantan 3.874 LKM atau 5.0% dan Papua dan Maluku 1.330 LKM 1.72%.

Selain LKM di atas, juga ada 606.745 unit lembaga bentukan program pemerintah yang turut serta dalam memberikan layanan keuangan mikro, seperti : PPK (1.284), P2KP (3.358), P4K (35.208), PEMP (2.021), BDS (11.794), KUBE(4.241) dan UPPKS (548.839) di 30 propinsi di Indonesia.

Jika jumlah LKM yang berasal dari non pemerintah, seperti bank, koperasi dan masyarakat warga dibandingkan dengan unit LKM yang dibentuk pemerintah dalam berbagai program hanya sekitar 12.7%. Namun, kondisi LKM bentukan pemerintah tidak selalu terjamin kesinam-

bungannya. Pengalaman selama ini menunjukkan bahwa ketika program habis dan dana pendampingannya habis, biasanya ditinggal, sehingga lama-kelamaan LKM tersebut gulung tikar.

Jika kita bandingkan dengan data jumlah LKM berasal dari up date terakhir yang dikumpulkan oleh Gema PKM pada tahun 2005, terlihat bahwa jumlah LKM yang ada di Indonesia pada saat itu sekitar 53,228. Dan jika dibandingkan dengan LKM pada tahun 2012 (tanpa melibatkan LKM program pemerintah), telah terjadi peningkatan jumlah LKM sebesar 45.45% selama kurun waktu 7 tahun atau setara dengan 6.4% per tahun.

Tabel 2.2. Sebaran LKM : Bank, Koperasi dan Bukan Bank Bukan Koperasi Tahun 2005

N o	Nama Lembaga	Unit Kerja	Peminjam	Pinjaman (Rp)	Penabung	Tabungan (Rp)
1	BPR	2,164	2,161,000	11,639,000,000,000	5,372,000	3,223,000,000,000
2	BRI Unit	4,046	3,210,678	21,334,800,000,000	31,271,553	32,881,790,000,000
3	Danamon SP	207	24,359	581,318,000,000,000	46,711	81,414,000,000,000
4	Bank Bukopin	-	32,600	229,349,000,000	116,017	145,613,000,000
5	Badan Kredit Desa	5,345	400,000	197,000,000	480,000	380,000,000
6	KSP	1,097	665,000	531,000,000,000	Na	85,000,000,000
7	USP	35,218	Na	3,629,000,000,000	Na	1,157,000,000,000
8	LDKP	239	75,500	1,075,708,735,324	229,540	1,202,003,817,393
9	PT. Pegadaian	827	7,768,278	9,631,772,398,000	tidak menghimpun dana masyarakat	
10	BMT	3,038	1,200,000	157,000,000,000	Na	209,000,000,000
11	LKM-LSM dan Credit Union	1,047	285,935	448,573,684,932	261,563	188,726,561,955
	TOTAL	53,228	15,823,350	629,994,400,818,256	37,777,384	120,506,513,379,348

(Sumber : Gema PKM 2005)

Perkembangan Beberapa LKM di Indonesia

▪ Bank Rakyat Indonesia (BRI) Unit

BRI melalui BRI Unit nya, merupakan salah satu bank terbesar di Indonesia dan salah satu bank yang memberikan layanan microbanking terbesar dan menguntungkan di dunia. Di samping itu, BRI memiliki produk/jasa berkualitas tinggi, selalu berinovasi dalam upaya memenuhi kebutuhan nasabah, memiliki visi jangka panjang, serta mencatatkan kinerja keuangan di atas industry perbankan di Indonesia.

BRI Unit adalah bagian dari BRI yang memang diperuntukan untuk memberikan layanan pada pengusaha mikro. Kepeloporan dan kesuksesan BRI Unit dalam mengembangkan *commercial microfinance*, telah mendapatkan penghargaan dan pengakuan secara internasional. BRI Unit melayani lapisan masyarakat dengan layanan jasa keuangan mikro nya. Dalam periode tahun 2007 hingga 2012, BRI telah mengembangkan outlet dari 4.300 menjadi 4.849 outlet. Data pada

tahun 2012, BRI memiliki NPL (gross) 2.30% dan NPL (nett) 0.42%. Hingga saat ini, lebih dari 5000 BKD (sebuah lembaga mikro tertua di Indonesia, yang berdiri sejak 1894 namun tetap eksis) selalu disupervisi oleh BRI. Dengan kondisi demikian, BRI dengan BRI Unitnya, telah memimpin pasar LKM terbesar di Indonesia dan juga diperhitungkan oleh dunia internasional.

- Danamon Simpan Pinjam (DSP)

Pada awalnya, PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk., melihat peluang kebutuhan layanan keuangan mikro bagi usaha mikro dan kecil dengan jumlah yang teramat besar, sehingga kemudian perbankan tersebut mendisain DSP dengan fokus layanannya bagi para UMK dari lingkungan pasar tradisional, dengan plafon pinjaman Rp 5 s/d Rp 500 juta. Umumnya usaha yang dilayani adalah usaha informal yang tidak berbadan hukum, dimiliki dan dikelola oleh perorangan. DSP mengawali langkah pada tahun 2004 dengan piloting dan membuka 6 unit DSP. Dalam tempo 18 bulan, jumlah DSP meningkat pesat hingga 617 unit, dengan layanan mencapai 1.500 pasar tradisional dengan 6.000 pegawai tetap.

Tahun 2007, DSP meluaskan layanannya dengan membuka sub-lini bisnis yang disebut "*Supply Chain Office*" (sekarang menjadi Solusi Modal). Lewat 6 unit pilot Solusi Modal, DSP melayani para pengusaha warung dan kios di luar area pasar tradisional, yang biasanya berlokasi di daerah permukiman. Pembiayaan bersifat *unsecured* (tanpa agunan) dengan plafon antara Rp 3 – 50 juta, dengan omzet pertahunan antara Rp 10 – 50 juta. Solusi Modal disambut positif oleh pasar, sehingga pada tahun 2008, tak kurang dari 469.000 nasabah menikmati layanan DSP lewat 1.045 unit pasar dan Solusi Modal DSP. Pada tahun 2011 DSP mengembangkan layanannya ke sektor agribisnis. Sebanyak 184 unit DSP telah melayani para petani dan pengusaha agribisnis.

Hingga saat ini, DSP telah mengucurkan Rp 16,4 triliun dana kepada lebih dari 700 ribu nasabah pengusaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia, dengan jumlah unit DSP mencapai 1.246 buah, ditambah 240 tim bergerak, dan keseluruhannya mempekerjakan lebih dari 20.000 pegawai. Di masa datang, DSP terus memperluas jangkauan layanannya, baik dari jumlah unita maupun pengembangan produk yang dapat menjangkau oleh banyak jenis usaha mikro dan kecil.

- Bank Bukopin

PT. Bank Bukopin Tbk adalah satu bank swasta terkemuka di Indonesia. Berdiri sejak 10 Juli 1970. Sejak tahun 2008, segmen UMKM & Koperasi terpilih menjadi segmen Perbankan Mikro dan segmen perbankan Usaha Kecil, Menengah dan Koperasi (UKMK). Kontribusi dari segment ini mencapai 50,14% atau Rp 18,3 triliun terhadap total penyaluran kredit sebesar Rp 36,6 triliun.

Selain itu, Bukopin juga memiliki SWAmitra yang merupakan suatu bentuk kerjasama kemitraan antara Bank Bukopin dengan Koperasi, dalam upaya pengembangan serta memodernisasi Usaha Simpan Pinjam (USP) melalui pemanfaatan jaringan teknologi (network) dan dukungan sistem manajemen, sehingga USP memiliki kemampuan pelayanan transaksi keuangan yang lebih luas dengan tetap memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sejalan dengan kemajuan yang dicapai, konsep SWAmitra terus dikembangkan dengan melibatkan pihak-pihak lain di luar koperasi

Kemitraan ini merupakan salah satu upaya Perseroan untuk meningkatkan perekonomian rakyat melalui Program SWAmitra yang dikembangkan Bukopin. Saat ini program SWAmitra telah mengelola dana sebesar Rp.1,39 triliun yang tersebar di 603 titik layanan SWAmitra di

Indonesia. Pada tahun 2012, aset SWAmitra tumbuh 7,2%, dengan pinjaman yang diberikan mencapai 1.187 milyar dengan jumlah debitur 103.738 orang dan nasabah 457.377 orang

- Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS)

Dalam kurun waktu sembilan tahun terakhir, perbankan syariah mengalami perkembangan yang signifikan. Menurut Direktur Perbankan Syariah Bank Indonesia, ada 155 BPRS dengan aset mencapai Rp 149 triliun (USD 17 miliar) atau 4% pangsa pasar seluruh perbankan. Bandingkan dengan jumlah total BPR dan BPRS yang ada di Indonesia yang mencapai 1.824, dimana 8,5% nya adalah BPRS.

Aset BPRS sekitar Rp 3,6 triliun (USD 400 juta) atau 6% pangsa pasar total BPR/S. Pertahun tumbuh sekitar 45–50% untuk perbankan syariah dan 25–30% untuk BPR/S, dengan jumlah nasabah sekitar 9 juta jiwa untuk Perbankan Syariah dan 684,167 untuk BPRS. Dari 155 BPRS tersebut, aset 3 BPRS di bawah Rp 1 miliar, aset 24 BPRS antara Rp 1 miliar s/d Rp 5 miliar. Aset 39 BPRS diatas Rp 5 miliar/d Rp 10 miliar, aset 89 BPRS di atas Rp 10 miliar.

Semua ini tentunya sangat baik bagi perkembangan ekonomi di Indonesia khususnya pengentasan kemiskinan, karena tujuan syariah menurut **Al-Imam Al-Syatibi** adalah meningkatkan kesejahteraan manusia dan siapa yang tidak peduli anak yatim dan dhuafa, maka sesungguhnya dia adalah pendusta agama (QS Al Maun).

- Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

BMT adalah Lembaga Swadaya Masyarakat, sebagai lembaga Dakwah Islamiyah dengan menggunakan aktivitas ekonomi dan lembaga keuangan sebagai metodologi dakwahnya. BMT melaksanakan dua jenis kegiatan, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. Sejak berdiri tahun 1992, BMT yang tergabung dalam PBMT Ventura, telah tumbuh lebih dari 3.000 BMT dan beroperasi di berbagai wilayah di Indonesia. Dua tahun berturut-turut, wadah ini memiliki *non performing financing* (NPF) sebesar 0% dan berhasil mengendalikan NPF, meski sempat menjadi 1,06% di 2010. Dengan langkah efektif, PBMT mampu menurunkan angka NPF menjadi 0,3% di tahun 2011. Pertumbuhan aset PBMT hampir selalu mencapai angka 80% tiap tahunnya, bahkan sempat mencapai 100%, ketika aset perusahaan berada di angka Rp 32 miliar pada tahun 2009 menjadi Rp 63 miliar pada tahun 2010. Data tahun 2011 mencatat bahwa jumlah penerima manfaat (pengusaha mikro dan kecil) dari PBMT Ventura kepada BMT sebanyak 8.500 an, dimana sektor perdagangan mencapai 63%, jasa 22%, pertanian 7%, industri 6%, dan konsumsi sebesar 2%.

Menurut Edi Setiadi, Direktur Perbankan Syariah BI dalam workshop IFIS, Solo, kalau dilihat secara keseluruhan ternyata ada lebih dari 5.500 BMT (Koperasi Konvensional ada 71.365 unit), dengan Aset: IDR 3,5 triliun (USD 389 juta), aset ini adalah aset BMT yang diteliti BI, jadi bukan aset keseluruhan, hanya merupakan prediksi saja. Pertahun tumbuh antara 30 – 40%, Jumlah karyawannya antara 5 – 10 (rata rata), Jumlah total anggotanya 10 juta lebih, Non-Performing Financing/Loan: 4-5 % (Modus). Ini yang paling penting, Mayoritas BMT di mulai oleh Kelompok Komunitas, seperti : Organisasi Masa Islam, Pondok Pesantren, Komunitas Mesjid dan lain sebagainya.

- Koperasi Simpan Pinjam Jasa (KOSPIN JASA)

Menyatukan perbedaan yang terjadi karena latar belakang suku, etnis, agama, golongan dan social, telah menjadi satu komunitas yang terpadu dalam suatu usaha ekonomi bersama. Ini adalah gagasan pendiri Kospin JASA di Pekalongan oleh H. Ahmad Djunaid. Perjalanan panjang selama 39 tahun, (diawali 13 Desember 1973) telah menjadikan Kospin Jasa cukup teruji dalam berbagai situasi dan kondisi. Terhitung September 2012, Kospin JASA memiliki Rp 3.173 triliun. Simpanan simpanan mencapai Rp 3.109 triliun (150.122 orang penyimpan) dan pinjaman mencapai Rp 2.434 triliun (16.279 orang peminjam). Untuk mengelola lembaga ini, dibutuhkan 1.089 orang karyawan dengan jumlah kantor 93 unit.

Keberhasilan Kospin JASA tidak terlepas dari kepengurusan sebagai pemegang amanat melakukan kebijakan-kebijakan koperasi secara professional, segala sesuatu yang dilakukan atas dasar ketentuan-ketentuan yang telah digariskan. Selain itu, pembinaan yang bersifat ekonomi juga dilakukan kepada anggota, baik melalui forum pertemuan silaturahmi maupun pada media yang diterbitkan khusus melalui Majalah MASA maupun Directory Usaha Anggota.

- Credit Union (CU)

CU hadir di Indonesia dalam pengakuan hukum dengan nama “Koperasi Kredit (Kopdit). Kehadirannya menjadi berkat, sebagai jawaban untuk membantu masyarakat miskin agar bermartabat kemanusiaan mereka semakin terangkat. Sampai tahun 2012, CU telah bertumbuh dan berkembang menjadi jejaring kerja yang besar, tidak lagi dilihat sebelah mata oleh berbagai pihak dan kehadirannya telah diperhitungkan oleh pemerintah. Dalam pelaksanaannya, CU dianggap sebagai koperasi primer dan dipayungi oleh Pusat Koperasi Kredit Indonesia (Puskopdit) atau Badan Koordinasi Koperasi Kredit Daerah (BK3D) sebagai koperasi sekunder. Sedangkan semua Puskopdit atau BK3D yang ada di Indonesia, dipayungi oleh Induk Koperasi Kredit Indonesia atau Badan Koordinasi Koperasi Kredit Indonesia (BK3I).

Usaha utama Inkopdit adalah Simpan Pinjam yang melayani anggota yaitu Puskopdit/Pra Puskopdit yang lajim disebut dengan Silang Pinjam Nasional (Interlending Nasional). Untuk tingkat daerah biasa disebut dengan silang pinjam daerah (interlending daerah) yang anggotanya Koperasi Kredit primer di lingkungan daerah tersebut. Sampai Juni 2012, jumlah Puskopdit/BK3D mencapai 30 unit. Sedangkan jumlah CU mencapai 957 unit dan berada di seluruh propinsi di Indonesia. Jumlah anggota yang tergabung dalam semua CU tersebut sebanyak 1.962.250 anggota dengan jumlah simpanan mencapai Rp 12.5 triliun dan jumlah pinjaman mencapai 11,1 triliun

- PT. Pegadaian

PT. Pegadaian berdiri sejak 1901 di Sukabumi, Jawa Barat, dengan gadai sebagai cord bisnisnya. Dalam perjalanannya, PT. Pegadaian terus berbenah diri dan sejak tahun 2000 mulai fokus memperluas diri mengarap sektor mikro, dengan program KREASI, KRASIDA dan KRISTA. Semangat pegadaian dalam melaksanakan proses transformasi dengan berlandaskan pada misi meningkatkan bisnis dan pelayanan mulai membuahkan hasil. Sampai tahun 2012, Pegadaian telah memiliki 3.734 kantor unit layanan, 810 cabang muda, 50 cabang mandya dan 10 cabang utama. Total kantor cabang dan unit pelayanan mencapai 4.604 untuk seluruh daerah di Indonesia.

Jumlah pinjaman yang telah disalurkan mencapai Rp 27 triliun dengan jumlah peminjam sebanyak 101.849.648 nasabah. Total asset mencapai Rp29,31 triliun atau sebesar 84,93 persen dari target 2012 sebesar Rp34,51 triliun dengan pertumbuhan 11.79%.

- Mitra Bisnis Keluarga Ventura (MBK)

PT. Mitra Bisnis Keluarga Ventura (MBK) adalah LKM swasta non-bank, non-koperasi, menjalankan bisnis secara profesional dengan tujuan sosial, dengan cara memberikan akses modal kerja terjangkau pada keluarga pra-sejahtera, secara langsung dan berkesinambungan, demi mengurangi kerentanan untuk meningkatkan taraf hidup. Memulai operasional pada Februari 2003, diawali dengan kegiatan “Yayasan Ganesha Keuangan Mikro” yang beroperasi tahun 2003-2006 di Kecamatan Teluknaga, Kabupaten Tangerang. MBK telah menggunakan sistem *Grameen Bank* dan juga telah mengadopsi beberapa cara yang relevan dari program keuangan mikro lainnya, seperti *Association of social advancement (ASA)* dan *CASHPOR*.

Jumlah nasabah MBK mengalami peningkatan setiap tahun. Pada tahun 2009 sebanyak 145.000 orang, tahun 2010 menjadi 219.000 orang, tahun 2011 menjadi 277.000 orang dan sampai 31 Agustus 2012 berkembang menjadi 326.000 orang. Begitu juga dengan jumlah karyawan yang melayani, telah mengalami peningkatan, dari 800 orang pada tahun 2009, jadi 1.200 orang pada tahun 2010, dan 1.500 orang pada tahun 2011 serta 1.459 per 31 Agustus 2012. Satu orang Account Officer dapat menangani 263 nasabah dan total Account Officer adalah 1.080 orang.

- Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (DAMANDIRI)

Sejak berdiri pada tanggal 15 Januari 1996, Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (DAMANDIRI) berusaha keras mewujudkan maksud dan tujuannya dibidang sosial dan kemanusiaan, dengan aktif berperan memberdayakan keluarga prasejahtera dan sejahtera I. Awal mulanya, upaya pemberdayaan tersebut diwujudkan melalui program Takesra (Tabungan Keluarga Sejahtera) dan Kukesra (Kredit Usaha Keluarga Sejahtera). Selanjutnya dipenghujung tahun 2000, program tersebut dimodifikasi dalam bentuk skim Kredit Pundi dan pelaksanaannya bekerjasama dengan Lembaga Perbankan dan Keuangan.

Sampai dengan Agustus 2012, dengan dana yang ditempatkan oleh DAMANDIRI sebesar Rp. 970,3 milyar, telah disalurkan kepada 522.432 orang nasabah dengan plafon Rp. 2,9 triliun dan rata-rata plafon per nasabah sebesar Rp. 5,6 juta. Jika dirinci di lebih detail, pundi mandiri telah disalurkan kepada 115.900 orang dengan plafon Rp. 2,1 triliun. Pundi Rakyat telah disalurkan kepada 403.716 orang dengan plafon Rp. 888,5 milyar. Sedangkan realisasi Tabungan dan Kredit Pundi Sejahtera atau Tabur Puja dengan dana yang ditempatkan sebesar Rp. 99 milyar, telah disalurkan kepada nasabah sebanyak 2.807 orang dengan plafon sebesar Rp. 5,3 milyar dengan rata-rata plafon sebesar Rp.1,9 juta per nasabah.

- Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Dalam rangka pemberdayaan UMKMK, penciptaan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan, maka pemerintah telah menerbitkan paket kebijakan yang bertujuan meningkatkan sektor riil dan memberdayakan UMKMK. Upaya peningkatan akses pada sumber pembiayaan antara lain dilakukan dengan memberikan penjaminan kredit bagi UMKMK melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk berbagai sektor. Pelaksanaan kredit ini melibatkan 7 bank umum nasional milik pemerintah dan 26 bank pembangunan daerah di seluruh Indonesia. Adapun contoh kasus berbagai mekanisme KUR yang telah disalurkan BRI, yaitu : KUR Mikro, KUR Ritel, KUR Linkage Program (Executing) serta KUR Linkage Program (Channeling),

Sampai Agustus 2012, tujuh bank nasional penyalur KUR dimana BRI adalah penyalur terbesar dengan plafon mencapai Rp 51,6 triliun untuk sektor riil dan plafon Rp 11.4 triliun dan Rp 40.2 triliun, dengan debitur 73.344 UMK dan 6.418.783 UMK. Disusul oleh Bank Mandiri dengan plafon Rp 8.9 triliun (123.739 UMK), BTN Rp 2.9 triliun, BSM 2.4 triliun, BNI Syariah Rp 17.9 triliun. Sedangkan BPD sampai Agustus 2012 mencapai Rp 8.2 triliun dengan debitur 105.992 UMK. Secara nasional, hingga bulan Agustus 2012, total penyaluran KUR sebesar Rp 84.9 triliun, dengan debitur mencapai 6,97 juta. Untuk tahun 2012 saja, total plafond yang disalurkan mencapai Rp 21.6 triliun.

Keuangan Mikro dan Prospek Masa Depan

Agar keuangan mikro dan LKM dapat tumbuh sebagai industri yang tangguh dan semakin dapat menjangkau lebih banyak lagi pengusaha mikro, tentu diperlukan dukungan dari pemerintah dalam bentuk kebijakan serta pengaturan bagi LKM. Dukungan tersebut adalah : UU No 1, tahun 2013 tentang LKM. Karena telah diterbitkannya UU tersebut, tentu sangat membuka peluang bagi masyarakat miskin untuk mendapatkan akses pendanaan (Pasal 3) yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat miskin. Demikian juga dengan prinsip dan asas pendirian LKM dibuat sederhana, mudah dan diarahkan pada prinsip keberlanjutan. Sehingga peran pemerintah sangat dimungkinkan dalam pembinaan, demikian kerjasama antar LKM maupun dengan lembaga keuangan lainnya demi kemajuan LKM.

Peran LKM dalam memberikan akses pendanaan bagi masyarakat miskin, semakin memungkinkan LKM ini berkembang pesat menyesuaikan dengan masyarakat yang membutuhkan akses pendanaan. Pada umumnya UKM ini menjadi andalan sektor usaha mikro/kecil untuk mendapatkan pendanaan modal.

Data kementerian negara koperasi dan UKM menyebutkan bahwa jumlah usaha mikro terus bertambah, dimana pada tahun 2012 jumlah usaha mikro mencapai 55.856.176 (98,79%), usaha kecil 629.418 (1.11%), usaha menengah 48.997 (0,09%) dan usaha besar 4.968 (0,01%). Proporsi tersebut sangat mencukupi jika dibandingkan dengan unit usaha korporasi. Sementara yang baru terlayani oleh pemerintah dan perbankan lebih kurang sekitar 12%. Ini mengindikasikan bahwa peluang yang sangat besar bagi LKM untuk menyediakan akses pendanaan bagi sektor UKM tersebut.

Menurut Abidin, Z. (2012), menyatakan bahwa akses terhadap jasa keuangan di Indonesia masih didominasi oleh sektor informal. Dimana 40% masyarakat Indonesia belum menggunakan jasa layanan pinjaman dan sebanyak 32% masyarakat Indonesia belum mempunyai tabungan. Oleh karena itu, strategi dalam pengembangan keuangan mikro dapat diupayakan melalui intermediasi keuangan dan intermediasi sosial. Intermediasi keuangan adalah menciptakan produk keuangan yang “fleksibel, murah and sesuai” (diselaraskan dengan kebutuhan nasabah) dan memperluas jangkauan jasa keuangan. Sedangkan itermediasi sosial adalah menyediakan bantuan teknis dan pelatihan yang tidak hanya memfokuskan pada jasa keuangan tetapi juga untuk meningkatkan kemampuan dan kapabilitas UMKM. Untuk itu dibutuhkan sinergi antara Lembaga Keuangan Bank dan Non-Nank (terutama LKM) dan juga Lembaga Non-Keuangan (seperti asosiasi UMKM, kelompok komunitas), serta membangun dan meningkatkan teknologi informasi dan komunikasi serta meningkatkan kualitas manajemen dan operasional LKM.

Lebih lanjut, Abidin, Z menggambarkan langkah-langkah yang dapat ditempuh dalam rangka menciptakan industri keuangan mikro dengan strategi yang disampaikan pada tabel di bawah ini.

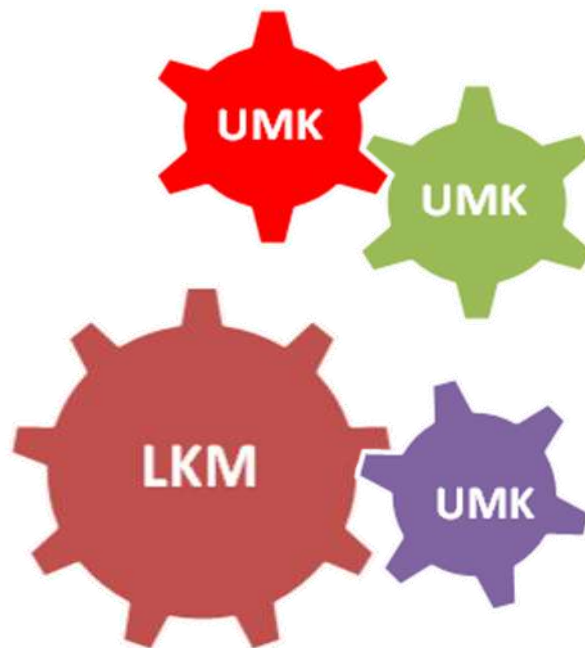
Tabel 2.3. Strategi Pengembangan Industri Keuangan Mikro di Indonesia

Pendekatan	Tujuan	Produk/Aktivitas
Permodalan dan kepemilikan	Mengarahkan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang memiliki visi pengembangan ekonomi lokal dan menjaga kelangsungan operasional.	Menetapkan persyaratan tentang: ▪ Kebutuhan modal minimum ▪ Kriteria pemilik LKM, antara lain: ✓ Memiliki visi untuk berperan dalam pengembangan ekonomi setempat ✓ Memiliki komitmen yang kuat untuk mengembangkan LKM yang sehat, <i>profitable</i>, dan kredibel dalam jangka panjang ✓ Memiliki pemahaman terhadap potensi usaha, serta karakteristik wilayah dan masyarakat setempat ✓ Memiliki kemampuan finansial untuk mendukung sustainabilitas LKM
Produk layanan jasa keuangan	Menciptakan produk yang “fleksibel, murah, dan sesuai kebutuhan”	Produk tabungan dan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan.
Wilayah operasional	Berada di lokasi yang memiliki potensi ekonomi untuk dikembangkan, dan mudah dijangkau oleh masyarakat.	Merencanakan pengembangan wilayah operasional sejalan dengan kebutuhan pasar.
Manajemen dan operasional	▪ Pengembangan potensi ekonomi lokal ▪ LKM harus dikelola oleh SDM yang memiliki integritas tinggi, profesional, dan memiliki pemahaman terhadap potensi usaha, serta karakteristik wilayah dan masyarakat yang dilayani ▪ Mendorong implementasi fungsi pengendalian intern, manajemen risiko, dan GCG	▪ Pengelolaan dana yang dihimpun oleh LKM disalurkan kembali dalam bentuk kredit ke wilayah setempat. ▪ Pengelolaan SDM melalui : ✓ Rekrutmen pegawai diutamakan berasal dari wilayah setempat, yang memahami potensi dan kultur masyarakat, serta memudahkan kontrol terhadap perilaku pegawai ✓ Pelatihan secara reguler. ✓ Menanamkan nilai kebersamaan dan kekeluargaan antara pemilik, manajemen dan karyawan untuk memberikan rasa nyaman dan loyalitas karyawan ▪ Pengaturan internal dalam pelaksanaan kegiatan operasional terkait dengan pengendalian intern, manajemen risiko, dan GCG

Mengacu pada tabel di atas Abidin Z menjelaskan bahwa dalam mengembangkan keuangan mikro menjadi industri keuangan mikro, ada empat pendekatan yang dapat dikembangkan sesuai dengan tujuannya, serta beberapa produk atau aktivitas yang dapat diupayakan. Melalui peningkatan performance keuangan mikro menjadi industri keuangan mikro, maka penyediaan layanan keuangan mikro bagi UMK di Indonesia semakin terbuka lebar.

KONDISI MAKRO EKONOMI, PEMERINTAHAN DAN SOSIAL- BUDAYA DI PROPINSI PAPUA

BAB 3



KONDISI MAKRO EKONOMI, PEMERINTAHAN DAN SOSIAL– BUDAYA DI PROPINSI PAPUA

Perkembangan LKM dan UMK sangat dipengaruhi oleh kondisi sosio-ekonomi di dimana LKM dan UMK tersebut berada. Perkembangan kondisi makro-ekonomi dapat menciptakan iklim yang mendukung perkembangan LKM, sebagai lembaga pembiayaan dan selanjutnya mendukung perkembangan UMK-UMK yang memperoleh fasilitas permodalan. Selain itu, kondisi pemerintahan –program dan struktur birokrasi pemerintahan- juga mempengaruhi mekanisme dalam penyaluran permodalan atau akses ke permodalan. Tingkat kohesi sosial dan struktur sosial tradisional juga akan mempengaruhi mekanisme penegakan kontrak finansial dan pemanfaatan permodalan/pembiayaan.

Selain itu, kondisi sosio-ekonomi merupakan faktor penting juga bagi keberhasilan LKM. Studi kasus yang dilakukan di Propinsi Papua menjadi sangat menarik karena propinsi ini menerapkan Otonomi Khusus serta masyarakat Papua mempunyai kondisi sosio-kultural yang unik dan telah membentuk tingkah laku dan karakter orang Papua yang tentu juga dapat mempengaruhi perkembangan LKM dan UMK di Propinsi Papua.

A. KONDISI MAKRO EKONOMI PROPINSI PAPUA

Laporan Perekonomian Papua 2012 yang diterbitkan oleh BPS Propinsi Papua menyajikan berbagai indikator ekonomi makro, seperti: pertumbuhan ekonomi, inflasi, neraca perdagangan, investasi, tingkat pengangguran dan kemiskinan. Kajian yang akan dilakukan tentang kondisi makro ekonomi ini memiliki periode selama lima tahun terakhir, atau sejak tahun 2007 hingga tahun 2011. Tabel di bawah ini menunjukkan perkembangan beberapa indikator ekonomi di Propinsi Papua periode 2007 – 2011.

Tabel 3.1. Perkembangan Beberapa Indikator Ekonomi Papua Tahun 2007 – 2011

Indikator Ekonomi	2007	2008	2009	2010	2011
Pertumbuhan Ekonomi (%)					
• Dengan tambang	4,34	-1,40	22,22	-3,16	-5,67
• Tanpa tambang	8,77	11,53	12,38	11,11	9,27
PDRB Harga Berlaku (Milyar)					
• Dengan tambang	55.380,5	61.516,2	76.886,6	87.776,5	76.370,6
• Tanpa tambang	17.496,6	21.928,6	26.567,2	31.617,6	36.691,0
PDRB Perkapita Harga Berlaku (Juta)					
• Dengan tambang	22,75	23,98	28,46	30,98	24,54
• Tanpa tambang	7,19	8,55	9,83	11,16	11,79
Inflasi (%)	10,35	12,55	1,92	4,48	3,40
Neraca Perdagangan Luar Negeri	2.280,48	1.382,01	3.056,91	4.103,86	2.544,40
• Ekspor (Juta US\$)	3.112,71	2.588,04	3.857,55	5.080,21	3.657,40

Indikator Ekonomi	2007	2008	2009	2010	2011
• Impor (Juta US\$)	832,23	1.206,03	800,64	976,35	1.112,90
Investasi					
• PMDN (Juta)	1.456,4	1.469,9	1.811,1	2.401,1	3.262,4
• PMA (Juta)	6.525,8	6.529,8	6.572,9	8.251,5	8.596,4
Produksi Padi	81.678	85.699	98.514	102.610	115.438
IPM (Indeks Pembangunan Manusia)	63,40	64,00	64,53	64,94	65,34
Tingkat pengangguran terbuka (%)	5,01	4,39	4,08	3,55	3,94
Penduduk Miskin (Ribu)	793,40	733,10	760,35	761,62	944,79

Sumber : BPS Papua – Laporan Perekonomian Papua 2012

Berdasarkan tabel di atas selanjutnya dapat digambarkan sebagai berikut, yaitu :

Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan Ekonomi Propinsi Papua periode 2007 – 2011 baik diperhitungkan dengan tambang (DT) maupun tanpa tambang (TT) menunjukkan pertumbuhan yang fluktuatif. Tingkat pertumbuhan ekonomi Propinsi Papua periode 2007 – 2011 secara umum masih di bawah rata-rata pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pertumbuhan ekonomi Papua tahun 2007 mencapai 4,34 persen di bawah pertumbuhan ekonomi nasional yang mencapai 6,35 persen. Perekonomian Papua tahun 2008 mengalami perlambatan mencapai -1,40 persen, saat itu perekonomian nasional juga mengalami perlambatan dibandingkan tahun sebelumnya mencapai 6,01 persen. Tahun 2009 perekonomian Papua mengalami pertumbuhan yang sangat besar mencapai 22,22 persen di atas pertumbuhan ekonomi nasional mencapai 4,58 persen mengalami perlambatan dibandingkan tahun 2008. Pertumbuhan ekonomi Papua tahun 2010 dan 2011 kembali mengalami kontraksi mencapai -3,16 persen dan -5,67 persen, sementara pada tahun-tahun tersebut perekonomian nasional mencapai 6,10 persen dan 6,5 persen.

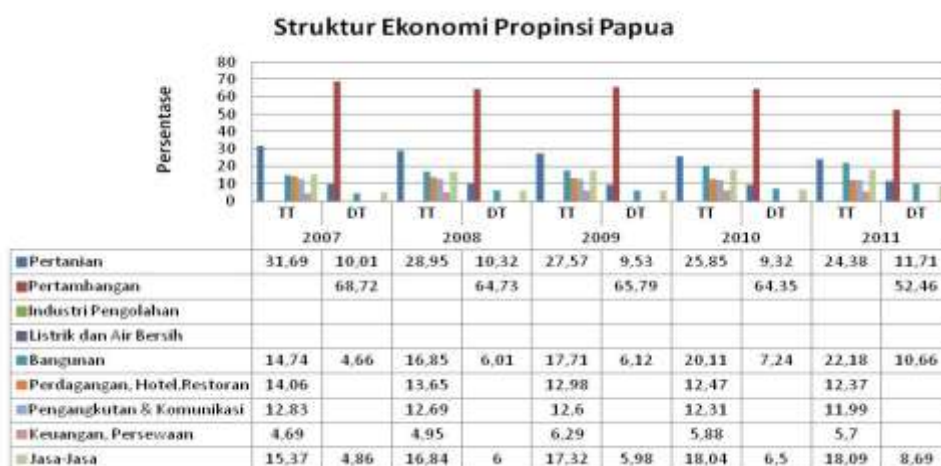
Selain kondisi pertumbuhan yang secara umum masih di bawah rata-rata nasional, kinerja perekonomian Propinsi Papua cukup baik dilihat dari PDRB per kapitanya yang secara umum jauh di atas rata-rata nasional. Tahun 2007, PDRB per kapita Papua mencapai Rp 22,75 juta sementara rata – rata nasional Rp. 17,36 juta. Tahun 2008 PDRB per kapita Papua mencapai Rp 23,98 juta sementara rata – rata nasional Rp. 21,42 juta. Tahun 2009 dan 2010, PDRB per kapita Papua mencapai Rp. 28,46 juta dan Rp. 30,96 juta sementara rata – rata nasional Rp. 23,91 juta dan Rp.27,08 juta. Tahun 2011 PDRB per kapita Papua mengalami penurunan menjadi Rp. 24,54 juta lebih rendah dibandingkan PDRB rata-rata nasional Rp. 30,81 juta. PDRB per kapita secara umum lebih tinggi dibandingkan PDRB rata-rata nasional karena Papua merupakan produsen utama produk sumberdaya alam seperti tambang, selain itu Papua mempunyai jumlah penduduk yang lebih sedikit dan kepadatan penduduk Papua yang lebih rendah dibandingkan Propinsi lainnya.

Struktur Ekonomi

Struktur ekonomi Papua masih didominasi oleh sektor pertambangan, meskipun selama 5 tahun kontribusi sektor pertambangan mengalami penurunan, tetapi kontribusinya pada periode 2007 – 2011 masih di atas 50 persen. Artinya ekonomi Papua masih sangat tergantung dari sektor pertambangan.

Sektor pertanian merupakan penyumbang kedua bagi perekonomian Papua, meskipun persentase sumbangan sektor pertanian dari tahun ke tahun bersifat fluktuatif tetapi kecenderungannya semakin meningkat. Tahun 2011 sektor pertanian dengan diperhitungkan dengan tambang sumbangnya 11,71 persen naik dibandingkan tahun 2010 yang sumbangannya 9,32 persen. Apabila tanpa tambang maka sektor pertanian dalam periode tahun 2007 - 2011 sumbangannya paling besar yaitu di atas 24 persen, meskipun dari tahun ke tahun mengalami penurunan tahun 2007 sumbangannya 31,69 persen sementara tahun 2011 sumbangannya 24,38 persen. Penurunan sumbangan sektor pertanian dipengaruhi oleh tumbuhnya sektor bangunan dan sektor jasa yang lebih tinggi dari pertumbuhan sektor pertanian.

Tabel 3.2. Struktur Ekonomi Propinsi Papua



Sumber: Diolah dari BPS Papua – Laporan Perekonomian Papua 2012

Sektor dengan kontribusi urutan ketiga adalah sektor bangunan, baik diperhitungkan dengan tambang maupun tanpa tambang, sumbangan sektor bangunan menunjukkan kenaikan yang signifikan dari tahun ke tahun. Perhitungan dengan tambang, tahun 2007 sumbangan sektor bangunan masih 4,66 persen dan mengalami peningkatan secara bertahap sehingga tahun 2011 sumbangan sektor bangunan terhadap ekonomi Papua mencapai 10,66 persen. Demikian juga perhitungan tanpa tambang, tahun 2007 sumbangan sektor bangunan 14,74 persen dan terus meningkat sehingga tahun 2011 sumbangannya mencapai 22,18 persen. Peningkatan sumbangan sektor bangunan banyak dipengaruhi oleh peningkatan pembangunan infrastruktur di Propinsi Papua.

Sektor jasa menempati urutan ke-4 sumbangannya untuk ekonomi Papua, dalam lima tahun sumbangannya meningkat dari 4,86 persen di tahun 2007 terus meningkat mencapai 8,69 persen di tahun 2011. Perhitungan tanpa tambang, sumbangan sektor jasa juga meningkat dari tahun ke tahun, tahun 2007 sumbangannya 15,37 persen terus meningkat mencapai 18,09 persen di tahun 2011.

Sementara itu 5 sektor lainnya (industri pengolahan, listrik dan air bersih, perdagangan dan perhotelan, pengangkutan dan komunikasi, keuangan dan persewaan) dengan diperhitungkan tambang di tahun 2011 kontribusinya di bawah 6 persen. Jika diperhitungkan tanpa tambang di tahun 2011, terdapat 2 sektor yang masih signifikan memberikan sumbangan terhadap

ekonomi Papua yaitu: sektor perdagangan-perhotelan sumbangannya 12,37 persen dan sektor pengangkutan dan komunikasi sumbangannya 11,99 persen.

Inflasi

Tingkat inflasi Propinsi Papua yang diukur berdasarkan harga konsumen di Kota Jayapura di tahun 2007 dan 2008 yaitu sebesar 10,35 persen dan 12,55 persen lebih tinggi dibandingkan tingkat inflasi nasional di tahun yang sama yaitu sebesar 6,59 persen dan 11,06 persen. Akan tetapi periode tahun 2009 – 2011, tingkat inflasi di Papua lebih rendah dibandingkan tingkat inflasi nasional. Tahun 2009 inflasi di Papua sebesar 1,92 persen di bawah inflasi nasional sebesar 2,78 persen. Tahun 2010 inflasi Papua sebesar 4,48 persen di bawah inflasi nasional sebesar 6,96 persen. Tahun 2011 inflasi Papua sebesar 3,40 persen lebih rendah dibandingkan inflasi tahun sebelumnya, dan lebih rendah dibandingkan inflasi nasional sebesar 3,79 persen.

Selama tahun 2011 di Kota Jayapura terjadi 8 bulan inflasi dan 4 bulan deflasi. Inflasi bulanan tertinggi di Kota Jayapura terjadi pada bulan Januari 2011 yaitu 1,79 persen. Sedangkan deflasi yang terendah terjadi pada bulan September 2011 sebesar –1,07 persen. Bahan makanan merupakan penyumbang terbesar inflasi di Jayapura Papua yaitu 1,64 persen.

Kemiskinan

Berdasarkan Laporan Perekonomian yang diterbitkan BPS Propinsi Papua, jumlah penduduk miskin di Propinsi Papua mengalami peningkatan di tahun 2007 berjumlah 793.400 jiwa di tahun 2011 menjadi sebanyak 944.790 jiwa. Jadi secara jumlah selama 5 tahun mengalami penambahan sejumlah 151.390 jiwa penduduk miskin. Akan tetapi apabila dilihat dari presentase penduduk miskin dari tahun ke tahun di Propinsi Papua mengalami penurunan 8,8 persen dari 40,78 persen di tahun 2007 turun menjadi 31,98 persen di tahun 2011.

Meskipun persentasenya mengalami penurunan, tetapi data BPS Indonesia 2011 menunjukkan presentase penduduk miskin di Papua masih tertinggi dibandingkan dengan presentase penduduk miskin di 32 Propinsi-Propinsi lainnya di Indonesia. Presentase penduduk miskin Papua tahun 2011 masih jauh di atas presentase penduduk miskin rata-rata nasional sebesar 12,49 persen.

Tabel 3.3. Jumlah dan Presentase Penduduk Miskin di Papua Menurut Daerah Thn 2007-2011

TAHUN	JUMLAH PENDUDUK MISKIN (Ribu)			PRESENTASE PENDUDUK MISKIN (%)		
	KOTA	DESA	K+D	KOTA	DESA	K+D
2007	35,40	758,00	793,40	7,97	50,47	40,78
2008	31,60	701,50	733,10	7,02	45,96	37,08
2009	28,19	732,16	760,35	6,10	46,81	37,53
2010	26,18	735,44	761,62	5,55	46,01	36,80
2011	35,27	909,53	944,79	4,60	41,58	31,98

Sumber: BPS Papua – Laporan Perekonomian Papua 2012

Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja dan Tingkat Pengangguran

Laporan Perekonomian Papua 2012 yang diterbitkan oleh BPS Propinsi Papua, memuat data Sakernas (Survei Angkatan Kerja Nasional) sebagai berikut:

Tabel 3.4. Penduduk Usia 15 Tahun ke Atas Menurut Kegiatan Utama Februari 2010 – Agustus 2011 di Propinsi Papua

KEGIATAN UTAMA	2010		2011	
	Februari	Agustus	Februari	Agustus
1. Penduduk Usia 15 th ke atas	1.479.000	1.864.589	1.909.000	1.958.892
2. Angkatan Kerja	1.166.000	1.510.176	1.556.000	1.536.728
• Bekerja	1.119.000	1.456.545	1.498.000	1.476.227
• Penganggur	47.567	53.631	57.882	60.501
3. Bukan Angkatan Kerja	312.740	354.413	353.066	422.164
4. TPAK (%)	78,86	80,99	81,51	78,45
5. TPT (%)	4,08	3,55	3,72	3,94

Sumber: Laporan Perekonomian Papua 2012, Sakernas Agustus 2011

TPAK (Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja) pada Agustus 2011 adalah 78,45 persen mengalami penurunan baik dibandingkan TPAK pada Februari 2011 maupun dibandingkan TPAK pada Agustus 2010. Penurunan ini disebabkan karena meningkatnya jumlah bukan angkatan kerja. Sementara TPT (Tingkat Pengangguran Terbuka) pada Agustus 2011 sebesar 3,94 persen mengalami kenaikan dibandingkan TPT pada Februari 2011 maupun dibandingkan TPT pada tahun sebelumnya Agustus 2010.

Grafik 3.1. Penduduk Usia 15 Tahun ke Atas yang Bekerja Menurut Lapangan Kerja Utama Februari 2010 – Agustus 2011 di Propinsi Papua



Sumber: Laporan Perekonomian Papua 2012, Sakernas Agustus 2011

Pada Agustus 2011 dilihat dari sektor ekonomi menunjukkan bahwa sektor primer (Pertanian dan Pertambangan) masih mendominasi daya serap tenaga kerja yang mencapai 1.069.694 tenaga kerja (72,46 %). Sementara sektor sekunder (Industri, Listrik-Gas-Air, Konstruksi)

menyerap 59.153 tenaga kerja (4,01 %) dan sektor tersier (perdagangan, transportasi, lembaga keuangan dan Jasa) menyerap 347.380 tenaga kerja (23,53 %).

Mengacu kepada hasil analisis beberapa data di atas terlihat bahwa sektor pertambangan yang selama ini menjadi tiang penyangga struktur ekonomi Papua, sudah mulai menurun daya dukungnya. Sementara itu, sektor pertanian yang selama ini menjadi pendukung nomor dua, terlihat mulai meningkat dan prospektif untuk ditingkatkan menjadi struktur utama ekonomi Papua. Seperti yang telah disampaikan sebelumnya, meskipun persentase sumbangan sektor pertanian dari tahun ke tahun bersifat fluktuatif, tetapi kecenderungannya semakin meningkat. Ketersediaan lahan dan kesuburan tanah Papua – pada zaman Belanda tanah Papua merupakan penghasil coklat kualitas terbaik-- , menjadi prospek untuk dikembangkan.

Mengembangkan pertanian sebagai salah satu pilar ekonomi tentu membutuhkan infrastruktur pendukung, salah satunya adalah LKM yang dapat menyediakan kredit pertanian dan perkebunan. Sementara itu, pertumbuhan LKM di Papua, baik LKM Perbankan, Koperasi dan B3K, terus mengalami perkembangan. Rahardo DM (2012) menyatakan bahwa untuk region Papua dan Maluku, tersedia 358 LKM Bank, 920 Koperasi dan 52 B3K. Meskipun di daerah lainnya jumlah LKM lebih banyak, namun dibandingkan antara jumlah penduduk dan ketersediaan LKM, jelas di Papua telah memenuhi syarat. Hampir semua kecamatan yang ada di Papua tersedia BRI Unit. Selain itu, beberapa kecamatan juga telah tersedia DSP, Pegadaian, BKD, USP, KSP, CU, dan lain sebagainya. Serta tersedia pula program-program pemerintah yang memberikan layanan keuangan mikro, seperti PNPM, Badan Usaha Milik Desa/Kampung (BUMDES) yang memiliki unit pelayanan keuangan mikro.

Selain kebutuhan infrastruktur, hal penting lainnya yang juga dibutuhkan dalam pengembangan pertanian di Papua adalah terkait dengan kepemilikan lahan atau hak pakai tanah. Mempertahankan kearifan lokal tentang pengelolaan tanah adalah hal yang patut diperhatikan, karena akan dapat mempertahankan keberadaan atau kepemilikan tanah masyarakat. Kapitalisasi lahan pertanian pada akhirnya dapat memicu terjadinya peningkatan kemiskinan baru bagi masyarakat adat, yang ujung-ujungnya akan dapat menurunkan kesejahteraan perempuan asli Papua.

B. SISTEM PEMERINTAHAN DI PROPINSI PAPUA

Garis-Garis Besar Otonomi Khusus Papua

Garis-garis besar pokok pikiran merupakan kerangka dasar yang dimasukkan kedalam Undang-undang Otonomi Khusus Papua. Pokok-pokok pikiran tersebut dikembangkan dengan memadukan nilai-nilai dasar pelaksanaan Otonomi Khusus Papua dengan pendekatan-pendekatan yang perlu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan riil dan mendasar rakyat Papua dalam pengertian yang seutuhnya dan seluas-luasnya. Garis-garis Besar Pokok pikiran tersebut meliputi aspek-aspek berikut ini:

1. Pembagian kewenangan antara pemerintah antara pusat dan Propinsi Papua
2. Pembagian Daerah Propinsi Papua
3. Pembagian Kewenangan Dalam Propinsi Papua
4. Perlindungan Hak-Hak Adat Penduduk Asli
5. Bendera, Lambang dan Lagu

1. Pembagian kewenangan antara pemerintah pusat dan Propinsi Papua

Salah satu inti pelaksanaan Otonomi Khusus Papua adalah pembagian kewenangan pemerintah antara Pusat dan Propinsi Papua. Pembagian kekuasaan dan kewenangan ini bukan semata-mata sebagai konsekuensi pemberian status otonomi khusus, tetapi yang tidak kalah pentingnya adalah pelaksanaan prinsip-prinsip demokratisasi penyelenggaraan negara dengan memberikan kesempatan sebesar-besarnya kepada rakyat dan daerah untuk mengatur dan mengurus dirinya sendiri secara nyata.

Pendekatan seperti ini akan memungkinkan penyelenggaraan pemerintahan dan pembangunan menjadi lebih relevan, efisien, efektif dan tetap sasaran. Dalam kaitannya itulah perlu ditetapkan dengan jelas hal-hal apa saja yang menjadi kewenangan Pemerintah Pusat dan Propinsi Papua. Yang merupakan kewenangan Pemerintah Pusat memiliki kewenangan adalah:

- a. *Politik Luar Negeri* – yaitu bahwa Pemerintah Pusat memiliki kewenangan penuh mengurus politik luar negeri negara, dan Propinsi Papua termasuk kedalamnya.
- b. *Pertahanan terhadap ancaman eksternal* – yaitu bahwa pemerintah pusat bertanggung jawab penuh untuk menangkal serbuan ancaman eksternal yang bertujuan untuk menghancurkan integritas Negara Kesatuan Republik Indonesia.
- c. *Moneter* – yaitu bahwa pada dasarnya pengaturan sistem moneter di Propinsi Papua diatur oleh pemerintah pusat, namun tidak menutup kemungkinan bagi Propinsi Papua untuk memiliki sistem mata uang sendiri, di samping rupiah, apabila memang lebih memberikan keuntungan kepada rakyat dan perkembangan ekonomi di Papua.
- d. *Peradilan Kasasi* – yaitu bahwa proses peradilan tingkat pertama dan tingkat banding dilakukan di Propinsi Papua, sementara peradilan tingkat nasional. Hal ini sekaligus menunjukkan sistem hukum di Propinsi Papua tetap merupakan bagian dari sistem hukum nasional Indonesia.

Dalam pada itu, disadari pula bahwa di luar keempat kewenangan pemerintahan pusat sebagaimana dikemukakan diatas, masih ada hal-hal lain yang karena sifatnya memerlukan keterlibatan Pemerintahan Pusat, terutama hal-hal yang menyangkut standarisasi dan kesepakatan-kesepakatan luar negeri dan kerjasama antarnegara. Untuk hal-hal yang disebutkan ini, Pemerintah Propinsi Papua melakukan kerjasama dan konsultasi dengan Pemerintahan Pusat untuk pelaksanaan hal-hal tersebut di Propinsi Papua.

2. Pembagian Kewenangan Dalam Propinsi Papua

a. Otonomi di dalam Propinsi Papua

Pembagian kekuasaan (sharing of power) dalam konteks Otonomi Khusus Propinsi Papua tidak saja menyangkut hubungan pusat dan daerah, tetapi yang tidak kalah pentingnya adalah bagaimana kekuasaan dan kewenangan itu dibagi secara baik di dalam Propinsi Papua sendiri. Dalam kaitan itu, otonomi khusus Papua berarti bahwa ada hubungan hirarkis antara pemerintahan tingkat Propinsi dan kabupaten/kota, namun pada saat yang sama Propinsi, kabupen/kota dan kampung masing-masing adalah daerah otonomi yang memiliki kewenangannya sendiri-sendiri.

Prinsip yang dianut adalah bahwa kewenangan perlu diberikan secara proposional ke bawah, terutama untuk berbagai hal yang langsung berkaitan dengan masyarakat. Hal ini konsisten dengan salah satu prinsip dasar otonomi yaitu menempatkan sedekat-dekatnya penyelenggaraan pemerintahan dan pembangunan ke subjek, yaitu rakyat. Karena itu, di dalam konteks Otonomi Khusus Propinsi Papua, fungsi-fungsi pengaturan berada di tingkat Propinsi sedangkan fungsi-fungsi dan kewenangan pelayanan masyarakat diberikan sebesar-besarnya kepada kabupaten/kota dan kampung.

b. Pembagian Kewenangan yang Tegas antara Badan Legislatif, Eksekutif dan Yudikatif

Untuk menyelenggarakan pemerintahan yang demokratis, profesional dan bersih, dan sekaligus memiliki ciri-ciri kebudayaan dan jati diri rakyat Papua, serta mengakomodasikan sebanyak mungkin kepentingan penduduk asli Papua, telah dibentuk empat badan/lembaga, yaitu :

1. Lembaga Eksekutif (Bagian Ketiga UU No.21 tahun 2001)

Lembaga ini di tingkat Propinsi dipimpin oleh seorang gubernur dan di tingkat Kabupaten/kota dipimpin oleh Bupati atau Walikota. Gubernur, Bupati dan Walikota dipilih oleh Lembaga Legislatif. Lembaga Eksekutif berfungsi untuk melaksanakan tugas-tugas pemerintahan. Gubernur dipilih oleh Lembaga Legislatif.

2. Lembaga Legislatif (Bagian Kedua UU No.21 tahun 2001)

Lembaga Legislatif terdiri dari dua badan yaitu Dewan Perwakilan Rakyat Papua (DPRP) dan Majelis Perwakilan Rakyat Papua (MPRP). Sistem ini lazim dikenal dengan istilah bikameral. Keanggotaan DPRP adalah wakil-wakil partai politik yang dipilih oleh rakyat melalui Pemilihan Umum. Partai-partai politik dimaksud terdiri dari partai-partai politik nasional dan lokal. Keanggotaan MPRP terdiri dari wakil-wakil adat, wakil-wakil agama, dan wakil-wakil perempuan yang dipilih oleh rakyat. Selain bersama-sama dengan DPRP bertugas mengawasi pelaksanaan pemerintahan oleh Lembaga Eksekutif, MPRP berfungsi mengawasi pelaksanaan tugas DPRP.

3. Lembaga Adat

Lembaga adat mengatur segala sesuatu yang terkait dengan hak-hak masyarakat adat di wilayah hukum adat tertentu. Lembaga adat merupakan peradilan perdamaian di lingkungan masyarakat hukum adat, yang mempunyai kewenangan memeriksa dan mengadili sengketa perdata adat dan perkara pidana di antara para warga masyarakat hukum adat yang bersangkutan, namun tidak berwenang menjatuhkan hukuman pidana penjara atau kurungan.

4. Lembaga Peradilan

Lembaga Peradilan Propinsi Papua berpedoman pada sistem hukum nasional Indonesia. Penyelesaian perkara menurut hukum adat juga diberlakukan di Papua.

Pengelolaan Dana Otonomi Khusus

Terdapat empat program prioritas yang ditetapkan dalam UU RI Nomor 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus bagi Propinsi Papua, yaitu : pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi dan infrastruktur. Ke empat bidang itu menjadi program utama karena keempat hal itulah yang dianggap menjadi penyebab ketertinggalan pembangunan di Papua. Otonomi Khusus sudah dilaksanakan selama 11 tahun enam bulan: 1 Januari 2002 – Juni 2012. Selama ini, sektor pendidikan dan kesehatan mendapat perhatian secara khusus karena sumberdaya manusia Papua secara kuantitas dan kualitas masih sangat jauh tertinggal dibanding Propinsi lain di Indonesia.

Sejak terbentuknya Propinsi Papua Barat pada 2003 melalui Instruksi Presiden RI Nomor 1 Tahun 2003 sampai sekarang, total dana Otonomi Khusus yang dialokasikan pemerintah pusat dibagi dua. Sebanyak 70 persen diterima Propinsi Papua dan sebanyak 30 persen diterima Propinsi Papua Barat. Tabel di bawah ini, jumlah dana otonomi khusus yang diterima Propinsi Papua sebesar 70 persen.

Tabel 3.5. Alokasi Dana Otonomi Khusus Tahun 2002 – 2012 Yang Diterima Propinsi Papua

Tahun Anggaran	Jumlah Dana (Rp)
2002	Rp 1.382.300.000.000
2003	Rp 1.539.560.000.000
2004	Rp 1.642.617.943.000
2005	Rp 1.775.312.000.000
2006	Rp 2.913.284.000.000
2007	Rp 5.780.492.704.196
2008	Rp 5,192 triliun
2009	Rp 2.609.797.400.000
2010	Rp 2.694.864.788.000
2011	Rp 3,157 triliun
2012	Rp 3,83 triliun

Sumber: Dokumentasi TSPP, 13 Juni 2012

Dana yang diberikan pemerintah pusat dalam kerangka penerapan UU RI Nomor 21 Tahun 2001 di Papua ditujukan untuk memperkuat kemampuan keuangan pemerintah Propinsi dan kabupaten/kota dengan tujuan: 1) Mendukung pelaksanaan otonomi khusus bagi Propinsi Papua. 2) Meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat. 3) Meningkatkan kualitas sumberdaya manusia. 4) Mengurangi kesenjangan pembangunan antar sektor, antar wilayah dan antar kota. 5) Menjaga konsistensi dan keseimbangan pembangunan di Propinsi Papua.

Dengan sasaran pengelolaan dana otonomi khusus adalah: 1) Meningkatnya pemerataan dan mutu pelayanan di bidang pendidikan. 2) Meningkatnya pemerataan dan mutu pelayanan di bidang kesehatan. 3) Berkembangnya ekonomi rakyat. 4) Meningkatnya pemerataan dan mutu pelayanan di bidang perhubungan. 5) Meningkatnya kualitas hidup masyarakat. 6) Menciptakan dan perluasan lapangan kerja di daerah. 7) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Dana Otsus Papua berasal dari dua persen setara dana alokasi umum (DAU) nasional. Sehingga, besar kecilnya alokasi dana Otsus Papua per tahun, tergantung pada jumlah alokasi DAU nasional. Sebanyak 40 persen dana dikelola Propinsi dan sebanyak 60 persen dikelola pemerintah kabupaten/kota. Besar kecilnya jumlah dana Otsus yang diterima setiap kabupaten dan kota di tanah Papua didasarkan pada enam kriteria, yaitu: 1) Luas wilayah kabupaten dan kota. 2) Jumlah penduduk orang asli Papua. 3) Kondisi geografis dan tingkat kesulitan wilayah. 4) Pendapatan asli daerah. 5) Penerimaan pajak bumi dan bangunan 6) Produk domestik regional bruto.

Pengelolaan dana Otsus pada tahun pertama: 2002 dan tahun kedua: 2003, pemerintah Propinsi mengelola 60 persen dan kabupaten/kota mengelola 40 persen. Tapi pada tahun ketiga: 2004, saat evaluasi pelaksanaan Otsus tahun ketiga di Hotel Sentani Indah di Sentani, Jayapura peserta evaluasi yang sebagian besar para bupati protes, meminta jatah dana Otsus lebih besar. Sejak itu dana Otsus sebesar 60 persen dikelola kabupaten dan Propinsi mengelola 40 persen. Walau kabupaten dan kota menerima 60 persen, tetapi dana Otsus yang diterima setiap kabupaten jumlahnya semakin sedikit, karena setiap tahun terjadi pemekaran kabupaten baru di Papua.

Hingga kini jumlah kabupaten di Papua per Juni 2012 sebanyak 29 kabupaten di Propinsi Papua: Asmat, Boven Digoel, Mappi, Merauke, Pegunungan Bintang, Jayawijaya, Tolikara, Yahukimo, Puncak, Puncakjaya, Yalimo, Nduga, Mamberamo Tengah, Lanijaya, Mamberamo Raya, Sarmi, Keerom, Jayapura, Kota Jayapura, Kepulauan Yapen, Waropen, Biak Numfor, Supiori, Nabire, Dogiay, Deiyai, Paniai, Intanjaya, dan Mimika. Jumlah kabupaten dan kota ini akan terus bertambah seiring dengan aspirasi pemekaran yang disampaikan masyarakat setiap suku di tanah Papua ke pemerintah pusat dan DPR RI di Jakarta, karena hingga kini pemerintah belum menutup pintu pemekaran daerah otonom baru.

Dengan begitu besarnya dana Otsus, tentu harus dikelola dengan baik dengan penuh perhatian untuk mendukung peningkatan perekonomian masyarakat Papua dengan baik. Walaupun telah terjadi penurunan angka kemiskinan, namun jumlah masyarakat miskin terus meningkat. Pengangguran terbuka terus meningkat pula, dan berpotensi meningkatkan kemiskinan (lihat Tabel 3.3). Kondisi ini mengindikasikan bahwa dana Otsus tersebut belum sepenuhnya dapat mendorong peningkatan dan pengembangan UMK, sebagai upaya mendorong peningkatan lapangan kerja dan pengurangan pengangguran. Kondisi ini memang belum dapat dibuktikan, karena pemerintah sendiri hingga saat ini belum melaksanakan evaluasi efektivitas penggunaan dana Otsus secara menyeluruh. Disisi lain, penguatan fundamental ekonomi di Papua, sering mengalami distorsi oleh tingkat kestabilan politik.

Seperti yang telah disampaikan pada bab sebelumnya bahwa pengembangan keuangan mikro oleh LKM yang memiliki unsur-unsur pemberdayaan anggota melalui berbagai penguatan kapasitas, merupakan metode terbaik untuk pengentasan kemiskinan di tanah Papua. Dalam menjalankan misinya sebagai pemberantas kemiskinan, LKM tersebut harus mematuhi prinsip-prinsip utama yang kemudian menjadi rambu-rambu dan sekaligus pembatasnya, agar tidak melenceng atau malah memperkaya orang yang sudah kaya dengan memanfaatkan sumber dana dari orang miskin. Itu semua tentu harus dikawal dengan kebijakan yang sesungguhnya sudah ada dan digariskan dalam kerangka Otsus Papua. Saat ini, yang perlu dilaksanakan adalah bagaimana kebijakan dan konsep keuangan mikro tersebut diterapkan dengan sebaik-baiknya.

EFEKTIVITAS PENGGUNAAN DANA OTONOMI KHUSUS (OTSUS) UNTUK PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT PAPUA*)

Sejak tahun 2001, Papua disyahkan menjadi propinsi dengan Otonomi Khusus (Otsus), melalui Undang Undang No 21 Tahun 2001. Atas dasar itulah, Propinsi Papua berhak mengelola dana Otsus, yang kemudian digunakan untuk pengembangan empat program utama, yaitu : pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi dan infrastruktur. Pelaksana semua program tersebut adalah dinas-dinas yang berada di Propinsi Papua.

Dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat Papua, berbagai program telah digelontorkan oleh dinas-dinas terkait, yang umumnya mengarah pada peningkatan kapasitas pengusaha mikro dan kecil, permodalan, infrastruktur usaha dan lain sebagainya, melalui berbagai jenis program sesuai dengan kapasitas dan mandat dinas masing-masing.

Setelah Otsus berjalan selama 11 tahun, keberhasilan pelaksanaannya untuk meningkatkan ekonomi rakyat, belum dapat dinyatakan secara resmi keberhasilannya. Hal ini disebabkan karena belum adanya evaluasi khusus yang melibatkan semua stakeholder untuk duduk bersama, membicarakan dan melaksanakan evaluasi penggunaan dana Otsus tersebut. Alasan lainnya adalah masih ada beberapa program dengan sektor pilihan yang masih berjalan hingga saat ini, seperti : pengembangan agribisnis. Padahal, sesungguhnya, Otsus tersebut telah berjalan sangat lama.

Walaupun belum ada evaluasi resmi, namun setidaknya ada empat tolok ukur untuk melihat apakah dana Otsus tersebut telah mampu meningkatkan ekonomi rakyat, yaitu : 1) turunnya tingkat kemiskinan, 2) naiknya tingkat pendapatan perkapita, 3) naiknya konsumsi perkapita dan 4) meningkatnya derajat kesehatan masyarakat Papua.

Terlepas dari evaluasi bersama yang harus dilakukan, secara kasat mata tidak sulit bagi masyarakat awam melihat keberhasilan penggunaan dana Otsus. Masyarakat dapat merasakan dan juga menerka apakah dana otsus telah menurunkan tingkat kemiskinan mereka ?. Data kemiskinan dari Papua Dalam Angka untuk lima tahun terakhir, yang diterbitkan oleh Biro Pusat Statistik Papua memperlihatkan bahwa memang telah terjadi penurunan tingkat kemiskinan, namun berjalan dengan kondisi lambat. Dari 41.42% (2006) orang miskin, pada tahun 2010 berkurang menjadi 36.80%. Namun, fakta dibali itu, masyarakat paling miskin malah semakin bertambah, jumlah fakir miskin meningkat dari 25.561 orang menjadi 117.546 orang, keluarga Pra Sejahtera meningkat dari 145.052 (2007) menjadi 206.005 (2010) dan juga jumlah keluarga Pra Sejahtera I dan II pun mengalami peningkatan. Hanya keluarga Pra Sejahtera III dan III+ yang mengalami penurunan namun tidak lebih dari 10% dibandingkan dengan jumlah keluarga pra sejahtera yang ada.

Efektivitas penggunaan dana Otsus untuk peningkatan ekonomi masyarakat tentu tidak hanya dipengaruhi oleh pilihan dari program-program yang telah berjalan, tetapi juga ditentukan dari sinergisitas antara program dari setiap stakeholder. Dalam regulasi perencanaan dan pelaksanaan dana Otsus, ada aturan yang termaktub dalam UU 21 atau pun Perdasus 18 tahun 2008, dimana salah satu hal yang harus dilaksanakan untuk meningkatkan kerjasama dan efektivitas penggunaan dana Otsus akan dapat tercapai jika semua stakeholder mensinergikan program-program lintas sektoral melalui koordinasi yang baik, sehingga menjadi lebih efisien dan memiliki daya ungkit untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat Papua.

Sinergisitas tersebut ternyata mudah diucapkan tetapi sulit untuk dilaksanakan. Banyak orang mengistilahkan begitu mahalnya harga sebuah sinergitas, sehingga harus mengorbankan masyarakat. Peserta lokakarya lintas sektoral mengakui bahwa begitu banyaknya dinas-dinas yang mengurus sektor UKM, namun kurang koordinasi dan sinergisitas, sehingga sering terjadi tumpang tindih program. Dan, banyak dinas berlomba-lomba melaksanakan program pemberdayaan dengan stimulan, namun tidak banyak yang melaksanakan pendampingan. Ketika infrastruktur pendampingan di telantarkan, maka program-program sulit untuk berlanjut dan berkesinambungan.

Situasi lain yang tak kalah rumitnya adalah dalam perencanaan program, setiap dinas mengumpulkan data sendiri-sendiri, menganalisis dan kemudian menyusun program sendiri-sendiri. Mereka kurang peduli dengan dinas lainnya walaupun tujuan programnya hampir sama. Situasi itu mencerminkan begitu royalnya pemerintah dalam menggunakan uang yang dititipkan kepada mereka. Semua itu bukan rahasia lagi dan telah menjadi keluhan beberapa dinas dan juga pegiat masyarakat.

Muara dari apa yang telah dilaksanakan pemerintah selama ini, pada umumnya tidak ada kesepahaman dalam perencanaan program, sehingga banyak uang yang telah digunakan tiada bermanfaat. Tumpang tindih berbagai program yang tidak selaras tidak kunjung diperbaiki, akibatnya potensial membangun perilaku tidak bertanggungjawab masyarakat. Sebagai contoh adalah terbangunnya preseden buruk bahwa dana Otsus adalah hak mereka, dan ketika ada program mikro kredit yang berasal dari dana Otsus, mereka menganggap merasa tidak perlu dikembalikan.

Peserta lokakarya mendukung bahwa proses perencanaan yang baik harus dimulai dari tingkat kampung. Proses perencanaan tersebut harus dikawal dan didampingi, agar perencanaan tersebut dapat menjawab berbagai akar masalah yang jika diatasi dapat tercapai tujuan jangka panjang yang bernilai ekonomis.

Sebagian orang percaya bahwa suara rakyat adalah suara Tuhan. Oleh karena itu, Otsus terus bergerak melintasi tahun berikutnya, maka beberapa usulan perlu diperhatikan bagi pengambil keputusan, yaitu :

1. Segeralah mengevaluasi kembali regulasi yang sudah digelontorkan pemerintah terkait dengan penggunaan dana Otsus, supaya ada jaminan bahwa dana yang diamanatkan tersebut dapat mencapai tujuan kesejahteraan masyarakat.
2. Perlu dilakukan evaluasi untuk menentukan efektivitas pengelolaan dana Otsus, dengan cara duduk bersama-sama antara pemerintah dan masyarakat, mulai dari menyusun indikator-indikator evaluasi, menentukan indikator-indikator yang sudah berhasil, belum berhasil dan tidak berhasil menggunakan sumber data yang sama, agar tidak terjadi saling klaim.
3. Perlu diwujudkan sinergisitas dalam perencanaan dan pelaksanaan kegiatan, sehingga dapat menghemat dan mendayagunakan dana rakyat yang telah dititipkan kepada pemerintah.
4. Segeralah merubah metode perencanaan kegiatan, sehingga tidak hanya melibatkan eksekutif, tetapi perlu bersifat partisipatif untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dengan cara melibatkan pihak-pihak lain atau stakeholder lain, seperti : pengusaha, masyarakat, LSM, dll, baik di tingkat kampung, kecamatan dan lain-lain.

*) Diringkas ulang dari hasil Lokakarya Lintas Sektoral, Pemetaan LKM dan Situasi Terkini Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Propinsi Papua, Hotel Aston Jayapura, 5-6 September 2012.

C. KONDISI SOSIAL-BUDAYA MASYARAKAT PAPUA

Sudah sejak lama ujung barat laut Papua dan seluruh pantai utara penduduknya dipengaruhi oleh penduduk dari Kepulauan Maluku (Ambon, Ternate, Tidore, Seram dan Key), maka adalah tidak mengherankan apabila suku-suku bangsa sepanjang pesisir pantai (Fak-Fak, Sorong, Manokwari dan Teluk Cenderawasih) lebih pantas digolongkan sebagai Ras Malanesia daripada Ras Papua.

Mengenai kebudayaan penduduk atau kultur masyarakat di Irian Barat dapat dikatakan beraneka ragam, beberapa suku mempunyai kebudayaan yang cukup tinggi dan mengagumkan yaitu suku-suku di Pantai Selatan Irian yang kini lebih dikenal dengan suku "ASMAT" kelompok suku ini terkenal karena memiliki kehebatan dari segi ukir dan tari. Budaya penduduk Irian yang beraneka ragam itu dapat ditandai oleh jumlah bahasa lokal khususnya di Irian Barat. Berdasarkan hasil penelitian dari suami-isteri Barr dari Summer Institute of Linguistics (SIL) pada tahun 1978 ada 224 bahasa lokal di Irian Barat, dimana jumlah itu akan terus meningkat mengingat penelitian ini masih terus dilakukan. Bahasa di Irian Barat digolongkan ke dalam kelompok bahasa Melanesia dan diklasifikasikan dalam 31 kelompok bahasa yaitu: Tobati, Kuime, Sewan, Kauwerawet, Pauwi, Ambai, Turu, Wondama, roon, Hatam, Arfak, Karon, Kapaur, Waosiran, Mimika, Kapauku, Moni, Ingkipilu, Pesechem, Teliforin, Awin, Mandobo, Auyu, Sohur, Boazi, Klader, Komoron, Jap, Marind-Anim, Jenan, dan Serki.

Secara tradisional, tipe pemukiman masyarakat Irian Barat dapat dibagi ke dalam empat kelompok di mana setiap tipe mempunyai corak kehidupan sosial ekonomi dan budaya tersendiri:

1. Penduduk Pesisir Pantai; Penduduk ini mata pencaharian utama sebagai nelayan disamping berkebun dan meramu sagu yang disesuaikan dengan lingkungan pemukiman itu. Komunikasi dengan kota dan masyarakat luar sudah tidak asing bagi mereka.
2. Penduduk Pedalaman yang Mendiiami Dataran Rendah; Mereka termasuk peramu sagu, berkebun, menangkap ikan di sungai, berburu di hutan di sekeliling lingkungannya. Mereka senang mengembara dalam kelompok kecil. Mereka ada yang mendiami tanah kering dan ada yang mendiami rawa dan payau serta sepanjang aliran sungai. Adat istiadat mereka ketat dan selalu mencurigai pendatang baru.
3. Penduduk Pegunungan Yang Mendiiami Lembah; Mereka bercocok tanam, dan memelihara babi sebagai ternak utama, kadangkala mereka berburu dan memetik hasil dari hutan. Pola pemukimannya tetap secara berkelompok, dengan penampilan yang ramah bila dibandingkan dengan penduduk tipe kedua. Adat istiadat dijalankan secara ketat dengan "Pesta Babi" sebagai simbolnya. Ketat dalam memegang dan menepati janji. Pembalasan dendam merupakan suatu tindakan heroism dalam mencari keseimbangan sosial melalui "Perang Suku" yang dapat diibaratkan sebagai pertandingan atau kompetisi. Sifat curiga terhadap orang asing ada tetapi tidak seketat penduduk tipe kedua.
4. Penduduk Pegunungan yang Mendiiami Lereng-Lereng Gunung; Melihat kepada tempat pemukimannya yang tetap di lereng-lereng gunung, memberi kesan bahwa mereka ini menempati tempat yang strategis terhadap jangkauan musuh dimana sedini mungkin selalu mendeteksi setiap makhluk hidup yang mendekati pemukimannya. Adat istiadat mereka sangat ketat, bunuh diri merupakan tindakan terpuji bila melanggar adat karena akan menghindarkan bencana dari seluruh kelompok masyarakatnya. Perang suku merupakan aktivitas untuk pencari keseimbangan sosial, dan curiga pada orang asing cukup tinggi juga.

Masyarakat asli Papua memiliki jiwa sosial yang tinggi, sehingga ketika mereka memiliki barang-barang yang lebih, dengan mudah dapat diberikan begitu saja ke kerabat mereka yang berkunjung ke rumah mereka.. Terkadang, mereka berlomba-lomba memberikan bantuan kepada kerabat mereka yang melaksanakan pesta. Banyak pihak yang mengatakan bahwa kondisi ini kemudian membuat rancu dalam pengembangan ekonomi rumah tangga mereka.

Kebiasaan di atas sudah ada sebelum Agama Kristen masuk ke Papua. Namun, menjadi nyata dan kemudian kebiasaan tersebut dimasukkan kedalam istilah kasih. Namun, jika dipandang dari sudut agama Kristen, kasih itu memang penting, tetapi akan menyensasikan jika terlalu berlebihan dan diluar kontrol tanpa memperhitungkan kehidupan keluarga dan diri sendiri. Kasih memang hukum yang utama dan terutama, sehingga syah saja diterapkan pada kondisi dan situasi yang tepat dan kritis, seperti ada anak atau saudara yang sakit atau melanjutkan sekolah. Namun, jika ini diterapkan dalam usaha, maka usaha tersebut justru dapat memicu kematian usaha.

Perilaku ekonomi masyarakat asli papua adalah ada di dalam budaya, adat, agama, dan sebaliknya. Sehingga yang terlihat adalah sistem ekonomi yang bercampur baur dalam mekanisme semua itu. Akibatnya, jika kondisi itu kita bawa dalam perhitungan ekonomi untung rugi, jelas tidak akan diperoleh kesimpulan yang general. Yang baru dapat kita temukan adalah terdapat prestasi-prestasi usaha dalam keluarga atau rumah tangga

yang bisa kita kuatkan, melalui pendampingan yang berkelanjutan. Dan, jika kita berbicara konteks kelompok, belum dapat diharapkan bisa menjadi suatu strategi untuk mendapatkan keberhasilan ekonomi masyarakat asli Papua.

Aspek lain yang mewarnai prioritas kebutuhan motif ekonomi adalah adanya pergeseran kultur masyarakat Papua dari subsisten ke sistem ekonomi pasar. Pergeseran yang tidak diimbangi dengan pemberdayaan masyarakat Papua, tentu sangat merugikan. Mereka terbawa arus sistem ekonomi pasar tanpa bisa bersaing dengan para pendatang yang sudah terbiasa dengan sistem tersebut. Begitu juga halnya dengan pergeseran hak ulayat dari hak komunal menjadi hak individual. Hal ini mengakibatkan penurunan posisi tawar mereka yang sebelumnya dapat diperoleh melalui kekuatan kolektif/komunal menjadi kekuatan individual yang tidak jarang menjadi sumber konflik horizontal (Sumber : Ringkasan hasil wawancara dengan Tim YPMD).

Belajar dari pengalaman YPMD di atas dapat dikatakan bahwa sebagian masyarakat asli Papua hidup dengan perilaku yang memang harus dihargai, terutama bagi masyarakat yang berada di pegunungan. Memberdayakan mereka harus dimulai dari mereka, oleh mereka dan dilakukan mereka sendiri. Oleh karena itu, jika program pemberdayaan harus dilaksanakan oleh LKM, maka harus dipastikan bahwa LKM dimaksud memiliki kapasitas untuk dapat mendorong terjadinya perubahan-perubahan perilaku tersebut ke arah perilaku yang lebih bersifat ekonomis.

PETA KINERJA & AKSESIBILITAS LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI PAPUA

BAB 4



PETA KINERJA DAN AKSESIBILITAS LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DI PAPUA

Bab ini mencoba menggambarkan tentang LKM di Papua. Pemahaman tentang bentuk dan struktur LKM akan membantu memahami peran LKM dalam pembangunan ekonomi Papua dan memahami kinerja dan akses LKM. Pembahasan mencakup perkembangan LKM dan UMK, kinerja keuangan LKM dan aksesibilitas LKM di Papua.

A. PERKEMBANGAN LKM DAN UMK DI PROPINSI PAPUA

Seiring berputarnya waktu dan berkembangnya perekonomian di Tanah Papua, perkembangan LKM dan layanannya pun mulai mengeliat di propinsi ini. Pertama dapat kita lihat dari sisi model pendekatan LKM. Mengacu kepada klasifikasi model pendekatan LKM yang telah disampaikan oleh Ismawan B (2005), maka di Papua telah ada empat model pendekatan layanan LKM, yaitu :

1. *Saving Led Microfinance*

Model pendekatan yang bertumpu pada mobilisasi tabungan, mendasarkan diri dari kemampuan yang dimiliki oleh pengusaha atau masyarakat miskin itu sendiri, seperti Credit Union (CU) dan Koperasi Simpan Pinjam (KSP).

2. *Credit Led Microfinance*

Sumber pendanaan utama dari model ini tidak diperoleh dari mobilisasi tabungan pengusaha UMK atau masyarakat miskin, namun diperoleh dari sumber-sumber lain yang memang ditujukan untuk pengembangan usaha mikro, seperti : Lembaga Kredit Desa/Kampung (LKD/K), Baitul Mal Wattanwil (BMT), PNPM, LKM-BUNDES (Respek),

3. *Micro Banking*

Model pendekatan sektor perbankan yang didesain untuk melakukan pelayanan keuangan mikro, seperti BRI, Bank Mandiri, BTN, BNI, Bank Papua, BII, BDI, Danamon Simpan Pinjam, CIMB Niaga, Bank Muamalat dan BPR-BPR, Irian Sentosa, Phidectama, Papua Mandiri Makmur dan Nusa Intim Sentani

4. *Linkage Model*

Model pendekatan yang memanfaatkan kelembagaan yang sudah ada, seperti Pola Hubungan Bank dan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK) namun sudah tidak ada lagi di Papua. Namun, model pendekatan yang mirip dengan ini sedang dilaksanakan oleh YPMD berkerjasama dengan BPR Phidectama.

Selain berdasarkan pengelompokan di atas, LKM di Papua juga dapat dikelompokkan berdasarkan tingkat formalitasnya. Ada tiga bentuk kelompok LKM yang ada di Papua, yaitu: a) institusi formal terdiri dari lembaga keuangan yang disahkan oleh pemerintah dan terikat oleh peraturan dan pengawasan oleh pemerintah (Bank Indonesia); b) institusi semiformal terdiri dari

lembaga-lembaga yang tidak diatur oleh otoritas perbankan tetapi terdaftar atau memperoleh ijin dari pemerintah; b) institusi informal terdiri dari perantara keuangan yang beroperasi di luar kerangka peraturan dan pengawasan pemerintah.

Berdasarkan uraian di atas, peta Lembaga Keuangan Mikro di Papua dapat digambarkan dalam kelompok dan bentuk seperti tabel di bawah ini.

Tabel 4.1. Peta LKM Berdasarkan Kelompok Formalitas di Propinsi Papua

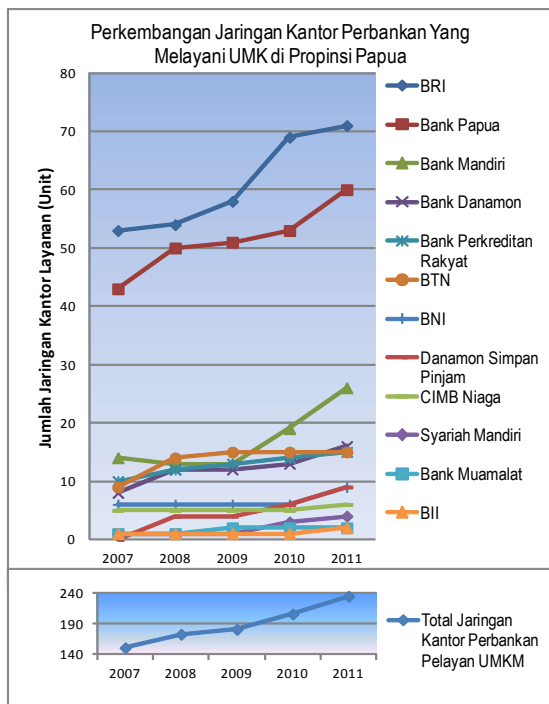
L K M Formal	L K M Semi-Formal	L K M Informal
Bank-Bank Komersial: • Bank Mandiri • BRI • BTN • BNI • Bank Papua • BII • BDI • Danamon Simpan Pinjam • CIMB Niaga • Bank Muamalat • Bank Syariah Mandiri	Koperasi: • Koperasi Simpan-Pinjam • Koperasi Unit Desa • Credit Union (CU) Baitul Mal Wattanwil (BMT)	• Arisan
Bank Perkreditan Rakyat (BPR) • BPR Irian Sentosa • BPR Phidectama • BPR Papua Mandiri Makmur • BPR Nusa Intim Sentani	Lembaga Swadaya Masyarakat • YPMD	• Pemberi Pinjaman Perorangan (Komersial dan Non-Komersial)
Lembaga Keuangan Non-Bank: • LKD/K (Lembaga Kredit Desa/Kampung)	Proyek-Proyek Pemerintah: • PNPB • LKM-BUMDES (Respek)	
	Perusahaan Pembiayaan • PT. Pegadaian • PT. Sarana Papua Ventura	

Sumber : Hasil survey dan Papua dalam angka 2011

Dalam pengelompokan berdasarkan tingkat formalitas LKM tersebut, bank-bank komersial (baik bank pemerintah maupun bank swasta) dimasukkan dalam kategori LKM, karena saat bank-bank komersial tersebut bergerak di sektor keuangan mikro dengan memberikan layanan pinjaman/kredit bagi usaha mikro-kecil dan nasabah berpenghasilan rendah. Contoh BRI merupakan bank komersial milik pemerintah yang sejak lama menciptakan sistem Unit Desa (perbankan mikro), sementara contoh untuk bank komersial swasta yang secara agresif memberikan pelayanan keuangan mikro adalah Bank Danamon dengan Danamon Simpan Pinjam (DSP).

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan Tahun 1992, BPR merupakan lembaga keuangan kecil artinya dengan menyandang status kecil maka BPR juga mengemban tugas untuk menjalankan kegiatan di sektor keuangan mikro. Sementara LKM semi-informal merupakan lembaga keuangan resmi yang memperoleh ijin dan pengawasan dari instansi pemerintah, misalnya Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Propinsi Papua yang memberi ijin dan mengawasi Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Koperasi Unit Desa (KUD) dan koperasi-koperasi lainnya.

Grafik 4.1. Perkembangan Jaringan Kantor LKM Perbankan di Papua



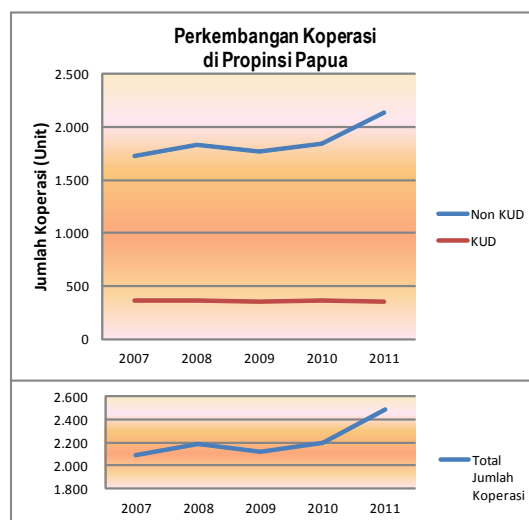
LKM semi-informal yang dikembangkan LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) dengan Badan Hukum Yayasan umumnya memperoleh izin dan pengawasan dari Dinas Sosial atau dinas-dinas terkait lainnya sesuai dengan bidang garap LSM yang bersangkutan. LSM mengembangkan keuangan mikro melalui proyek-proyek resmi yang biasanya didanai oleh bantuan donor asing, atau LSM menumbuhkan kelompok-kelompok swadaya masyarakat (Kelompok Simpan-Pinjam) dan memfasilitasi hubungan antara kelompok dengan perbankan. LKM semi-informal yang dikembangkan melalui proyek-proyek pemerintah, seperti PNPM dan Respek, yang mendorong tumbuhnya lembaga keuangan mikro di masyarakat misalnya melalui pembentukan kelompok simpan-pinjam. Selain itu, ada juga perusahaan yang memberikan kredit untuk pengusaha mikro dan kecil, seperti PT. Pegadaian dan PT. Sarana Papua Ventura. Ini juga termasuk dalam LKM semi-informal.

Perkembangan LKM di Propinsi Papua minimal dapat dilihat dari tiga hal, yaitu perkembangan jaringan perbankan, perkembangan koperasi, dan perkembangan kredit yang diserap untuk pengembangan UMK. Berdasarkan data BPS Propinsi Papua dalam Papua Dalam Angka 2011, tahun 2006 terdapat 138 bank komersial di Papua dan selama 5 tahun mengalami pertumbuhan 37% bertambah menjadi 189 bank komersial di tahun 2010. Sementara untuk Bank Perkreditan Rakyat (BPR) mengalami pertumbuhan cukup tinggi mencapai 55,5% dari 9 BPR di tahun 2006 bertambah menjadi 14 BPR di tahun 2010. Sedangkan menurut sensus terbaru yang dilakukan oleh Bank Indonesia Cabang Papua, sampai bulan Juli 2012 telah tersedia 260 jaringan kantor cabang perbankan di Propinsi Papua.

Jumlah koperasi di Papua selama 5 tahun periode tahun 2007 - 2010 terus mengalami kenaikan, tahun 2010 mencapai 2.302 unit atau naik 10,03 persen dibanding tahun 2007 yang jumlahnya 2.092 unit. Tahun 2010, koperasi terdiri dari 15,6 persen atau 359 unit KUD dan 79,89 persen atau 1.839 unit koperasi non KUD.

Jumlah Koperasi Unit Desa (KUD) pada periode 2007 – 2010 mengalami penurunan 1,6 persen dari 365 unit pada tahun 2007 menjadi 359 unit pada tahun 2010. Tahun 2010, KUD terbanyak berada di Kabupaten Merauke (64 unit) dan Kabupaten Jayapura (35 unit). Berbeda dengan KUD yang mengalami penurunan, Koperasi Non KUD justru mengalami peningkatan 6,7 persen, yaitu dari 1.724 unit pada tahun 2007 menjadi 1.839 unit pada tahun

Grafik 4.2. Perkembangan LKM Koperasi di Papua



2010. Koperasi non KUD pada tahun 2010 paling banyak terdapat di Kota Jayapura yaitu 16,3 persen atau 300 unit koperasi.

Anggota koperasi pada tahun 2010 mencapai 154.038 orang atau turun 5,3 persen dibanding tahun 2007 dengan anggota 162.601 orang. Jumlah anggota KUD turun 15,6 persen dari 54.351 pada tahun 2007 menjadi 45.890 pada tahun 2010, sedangkan jumlah anggota koperasi non KUD turun 2,95 persen dari 105.382 orang pada tahun 2007 menjadi 102.269 pada tahun 2010.

Sedangkan untuk perkembangan LKM berdasarkan posisi simpanan dan posisi kredit perbankan dan koperasi. Posisi dana simpanan di bank pemerintah, bank swasta nasional maupun di Bank Perkreditan Rakyat (BPR) pada periode tahun 2007 – 2010 mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Posisi dana simpanan di bank pemerintah naik 41,7% dari posisi Rp 10,7 triliun di tahun 2007 meningkat menjadi Rp. 15,2 triliun di tahun 2010. Untuk posisi simpanan di bank swasta nasional di tahun 2007 sejumlah Rp. 1,8 triliun meningkat tajam sampai 136,5% menjadi Rp. 4,3 triliun di tahun 2010. Sementara posisi simpanan di BPR juga naik 82,2% dari Rp. 95,5 milyar di tahun 2007 menjadi Rp. 174 milyar di tahun 2010.

Dengan posisi perkembangan dana simpanan di perbankan tersebut, bagaimana dengan posisi kredit perbankan apakah juga mengalami kenaikan. Posisi kredit perbankan periode 2007 – 2010 di bank pemerintah, bank swasta nasional dan BPR ternyata juga mengalami peningkatan yang sangat tinggi. Posisi kredit perbankan di bank pemerintah naik 98% dari posisi Rp 3,1 triliun di tahun 2007 naik menjadi Rp. 6,1 triliun di tahun 2010. Di bank swasta nasional naik 189,7% dari Rp. 523,8 milyar pada tahun 2007 naik menjadi Rp. 1,5 triliun di tahun 2010. Posisi kredit di BPR di tahun 2007 adalah Rp. 87,1 milyar meningkat 131,1% menjadi Rp. 201,4 milyar di tahun 2010. Hanya posisi kredit perbankan di bank asing dan campuran yang justru mengalami penurunan drastis sampai -57,5% dari Rp 20,9 milyar di tahun 2007 posisinya turun menjadi Rp. 8,6 milyar di tahun 2010.

Data di atas menunjukkan perkembangan kredit perbankan meningkat signifikan di bank pemerintah, bank swasta nasional dan BPR. Pertanyaannya berapa persentase dari kredit perbankan tersebut yang diperuntukkan untuk kredit mikro? Berdasarkan data Papua Dalam Angka 2011 yang bersumber dari data Bank Indonesia Jayapura – Papua, menunjukkan bahwa persentase kredit perbankan untuk kredit mikro mempunyai porsi yang bervariasi. Tahun 2010 dari posisi kredit perbankan Rp 6,1 triliun di bank pemerintah untuk posisi kredit mikronya Rp. 1,4 triliun atau 23% porsi kredit mikro. Untuk posisi kredit mikro di bank swasta tahun 2010 adalah Rp. 124,9 milyar atau 8,2% dari kredit perbankan yang berjumlah Rp 1,5 triliun. Sementara di BPR kredit mikro porsinya 79,3% yaitu di tahun 2010 kredit mikro Rp. 159,8 milyar dibandingkan dengan kredit perbankan Rp. 201,4 milyar. Dari data presentase kredit mikro di perbankan tersebut bisa dikatakan bahwa yang sangat konsisten bergerak di kredit mikro adalah BPR dan bank pemerintah, sementara bank swasta nasional masih belum konsisten bergerak di kredit mikro.

Sementara posisi kredit mikro menurut sektor ekonomi, berdasarkan data Papua Dalam Angka 2011, tahun 2010 dari total kredit mikro Rp. 1,6 triliun untuk 4 sektor ekonomi yang memperoleh kredit mikro urutan terbesar adalah sektor perdagangan mencapai Rp. 427,8 milyar (26,1 %). Urutan berikutnya sektor konstruksi/bangunan mencapai Rp. 109,5 milyar (6,7 %), diikuti sektor perindustrian mencapai Rp. 48,4 milyar (3 %) dan urutan ke-4 adalah sektor jasa mencapai Rp.40,3 milyar (2,5 %). Kredit mikro untuk sektor pertanian dalam periode 2007 – 2010 mengalami penurunan, tahun 2010 hanya Rp. 19,1 milyar mengalami penurunan sampai 71,2 % dibandingkan tahun 2009 yang posisinya Rp. 68,9 milyar.

Perkembangan Usaha Mikro Kecil (UMK)

Sebelum kita melihat perkembangan usaha mikro kecil di Papua, alangkah baiknya kita pahami terlebih dahulu rumusan tentang usaha mikro dan kecil. Sesuai dengan Undang-Undang No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro dan Kecil, pengertian dan batasan antara usaha kecil dan mikro dapat digambarkan sebagai berikut, yaitu:

Usaha Mikro	Usaha Kecil
Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut : • Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau • Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta.	Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang per orang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut : • Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta sampai dengan Rp 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau • Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2.5 milyar.

Berdasarkan definisi kedua jenis usaha di atas, maka dapat dikategorikan bahwa usaha mikro-kecil yang ada di Papua, dapat bersifat industri kecil, usaha perikanan budidaya dan perikanan tangkap bersifat rumah tangga yang menggunakan peralatan mulai dari jaring hingga perahu tempel, pertanian dan perkebunan rakyat yang diusahakan rumah tangga dan memiliki lahan beberapa hektar, dan perdagangan dengan omset mulai dari Rp 100.000 sampai dengan tidak lebih dari Rp 7 juta per hari atau 210 juta per bulan.

Jika pengkategorian usaha mikro-kecil berdasarkan asumsi tersebut, Biro Pusat Statistik Papua belum menurunkan data akumulasi jumlah usaha kecil terbaru dalam berbagai sektor tersebut. Namun, jika keterwakilan perkembangan usaha mikro dan kecil dapat diwakili dari perkembangan industri kecil, usaha perikanan rumah tangga, serta pertanian/perkebunan rakyat yang banyak diusahakan oleh masyarakat Papua, maka perkembangan usaha mikro-kecil dalam tiga sektor tersebut dapat ditampilkan sebagai berikut:

Grafik4.3. Perkembangan Usaha Mikro-Kecil Sektor : Industri, Perikanan dan Pertanian/ Perkebunan Rakyat



Sumber : Diolah dari Papua Dalam Angka tahun 2012

Dari grafik di atas terlihat bahwa jika dibandingkan antara sektor industri, perikanan dan pertanian/perkebunan rakyat, maka usaha yang paling dominan di Papua adalah pertanian/perkebunan rakyat. Namun, untuk dua tahun terakhir, sektor ini mengalami penurunan dari sisi jumlah pengusahnya, yaitu pada tahun 2009/2010 tercatat ada 118.391 rumah tangga petani kemudian pada tahun 2010/2011 berkurang menjadi 113.660 rumah tangga petani atau turun (4,73%). Berbeda dengan sektor pertanian/perkebunan rakyat, sektor industri mengalami perkembangan, dari 3.838 unit menjadi 4.151 unit atau meningkat sebesar 8,16%. Sedangkan untuk sektor perikanan, terjadi peningkatan dari 27.303 unit menjadi 30.987 unit atau meningkat sebesar 3,68%.

Penurunan pertumbuhan sektor pertanian/perkebunan rakyat juga dirasakan oleh perbankan, terutama Bank Papua yang dipercaya oleh pemerintah untuk mendorong perkembangan pertanian/perkebunan rakyat.

Sejak tahun 2007, Bank Papua telah mengeluarkan Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan (KPEN-RP) melalui SK Direksi Bank Papua Nomor 84/DIR-BPD/XII/2007 tanggal 31 Desember 2007). Kredit ini diperuntukan bagi pengusaha perkebunan, seperti: karet, coklat dan sawit, vanili, baik yang menggunakan model plasma inti maupun perorangan. Fasilitas kredit yang diberikan dalam rangka percepatan pengembangan perkebunan rakyat, melalui: perluasan, peremajaan dan rehabilitasi tanaman perkebunan yang didukung kredit investasi perbankan dan subsidi bunga oleh pemerintah. Dalam pelaksanaannya pengembangan perkebunan rakyat ini bisa melibatkan atau tanpa melibatkan perusahaan di bidang usaha perkebunan sebagai mitra pengembangan dalam pembangunan kebun, pengolahan dan pemasaran hasil.

Keunggulan Kredit KPEN-RP adalah tingkat suku bunga rendah (ditetapkan oleh menteri keuangan) dan jangka waktu maksimal 13 tahun dengan maksimal grace periode 5 tahun, namun tidak banyak yang mau mengambil untuk peningkatan jumlah petani/pekebun baru. Walaupun Bank Papua telah mensosialisasikan di semua kabupaten, namun reaksi petani/pekebun pengusaha tidak terlalu mengeliat. Faktor penghambat utama yang menghambat berkembangnya usaha pertanian/perkebunan adalah belum terselesaikan secara jernih tentang pengelolaan tanah ulayat atau tanah adat di Papua.

Sebagai perbankan yang telah bekerjasama dengan Pemerintah Daerah Propinsi Papua, Bank Papua telah berusaha mengejar percepatan peningkatan entrepreneur-entrepreneur Papua asli dalam berbagai sektor. Untuk memacu itu, bersama dengan pemerintah daerah, Bank Papua melalui 128 unit kantor jaringannya (per Maret 2012) telah mengembangkan skim kredit yang diperuntukan untuk pengembangan usaha masyarakat Papua asli. Salah satunya adalah Kredit Program SUP-005, yang bertujuan untuk menciptakan entrepreneur-entrepreneur Papua asli.

Kredit program SUP-005 mendapat jaminan oleh pemerintah daerah melalui Dana Otsus senilai Rp 25.5 milyar. Kredit program ini sudah dimulai sejak tahun 2004 dan sekarang sudah berkembang menjadi Rp 38.155 milyar. Hingga saat ini, kredit program tersebut telah melayani 6.141 orang pengusaha mikro-kecil asli Papua dan 1.444 non papua. Perkembangan yang terjadi hingga saat ini, setengah dari kredit tersebut, yaitu Rp 12,67 milyar mengalami kemacetan total dan sulit untuk ditarik kembali.

Hal ini disebabkan karena banyak usaha masyarakat asli Papua tersebut yang bangkrut atau tutup. Hasil identifikasi yang dilakukan oleh Bank Papua terhadap 22 kantor cabang mereka, terkait kredit macet tersebut adalah bangkrutnya usaha masyarakat Papua tersebut. Data dari Bank Papua menyatakan bahwa sulitnya bagi masyarakat Papua untuk menjalankan dan mengembangkan usaha disebabkan karena rendah kualitas SDM, terbatasnya kemampuan manajemen dan penggunaan teknologi informasi modern, kemampuan pemasaran yang terbatas, akses informasi yang rendah, legalitas formal dan perlindungan usaha yang belum memadai, terbatasnya akses kredit kepada lembaga keuangan terutama perbankan, dan yang paling menghancurkan adalah pola pikir yang belum memisahkan antar urusan keluarga dengan usaha, serta ketegaran untuk tahan terhadap pelecehan atau olok-olokan sesama teman Papua.

Pola pikir yang dimiliki pengusaha Papua, baik perempuan atau laki-laki adalah mereka belum kuat dapat membedakan antara urusan keluarga dengan bisnis telah menjadi ancaman terbesar menurut Bank Papua. Persoalan dimana masyarakat Papua sangat toleran kepada keluarga mereka, menyebabkan mereka harus menyerahkan harta mereka walaupun itu adalah sediaan usahanya untuk saudara yang datang atau memerlukan bantuan karena perayaan adat, telah memang menjadi ancaman terbesar kebangkrutan mereka. Selain itu, hambatan lain yang juga dimiliki oleh baik perempuan ataupun laki-laki yang berusaha adalah perilaku dan pola pikir bisnis, teknik pelayanan, komunikasi kepada pelanggan dan pihak lain, akses terhadap keuangan dan suplayer.

BANK PAPUA : MENGANGKAT EKONOMI MASYARAKAT ASLI PAPUA MELALUI PENCIPTAAN ENTREPRENEUR

Mengangkat ekonomi Papua bergandengan dengan mengangkat ekonomi masyarakat asli Papua adalah salah satu nilai bank Bank Papua. Melalui layanan 129 kantor jaringan di seluruh kabupaten/kota dan kecamatan, Bank Papua memberikan layanan bagi para nasabahnya. Jaringan kantor tersebut, didukung sebanyak 241 Deleivery Channel yang terdiri dari 160 ATM (tergabung dengan Jaringan ATM Bersama dengan jumlah peserta sebanyak 64 bank dengan 7500 lebih ATM dan Jaringan ATM Prima dengan jumlah 29 bank dengan jaringan 6500 lebih ATM yang tersebar di seluruh Indonesia), 60 Unit EDC, 1 unit CDM, 14 Kasda Online dan 12 Kantor Samsat Onlin.

Bank Papua membangun citra perusahaan yang berakar dari nilai – nilai budaya Papua dalam rangka menjadi bank pilihan masyarakat Papua. Melalui kedekatan nilai dan budaya serta operasional perbankan yang baik, Bank Papua mewujudkan rasa memiliki dan kebanggaan, sehingga dapat menjadi bank pilihan utama masyarakat Papua.

Bank Papua bersifat mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah Papua melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan berperan sebagai lembaga keuangan yang mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat sehingga tercipta pertumbuhan ekonomi. Selain itu, Bank Papua akan menjadi mitra utama pemerintah daerah dalam pembangunan daerah Papua.

Salah satu program Bank Papua saat ini adalah menciptakan entrepreneur-entrepreneur sukses yang berasal dari masyarakat Papua asli, melalui kredit program untuk usaha dan calon pengusaha mikro dan kecil. Strategi jangka pendek adalah pembiayaan pola kluster dan membangun kemitraan dengan lembaga-lembaga keagamaan, pemda dan lembaga terkait lainnya. Sedangkan strategi jangka panjangnya adalah mendirikan pusat pelatihan untuk pengusaha mikro kecil, serta melaksanakan program kemitraan melalui dana *Corporat Social Responsibility* (CSR).

“Ada beda antara kami dan pendatang keluh Bu Mery memulai pembicaraannya. Kalau kami orang Papua yang berdagang sayur ini hanya cari makan saja, sedangkan bagi orang-orang pendatang mereka bisa kaya, padahal hasilnya sama. Hal ini disebabkan karena pendatang setiap yang diperoleh kemudian disimpan. Setelah bertahun-tahun simpanan mereka jadi besar dan bisa beli kios atau menambah barang dagangannya. Sedangkan kami, jika punya uang harus berbagi dengan saudara. Kalau ada Saudara

yang datang dari Nabire maka saya pun harus merelakan semua yang diperoleh untuk mereka. Kalau tidak kita bisa dikucilkan dari keluarga” (Mery Maday-Nabire: pedagang sayuran di Pasar Poldam Jayapura).

Upaya-upaya pengembangan usaha UMK masyarakat asli Papua, lebih dominan dan luas jangkauan dan kuantitasnya dilaksanakan oleh Bank Papua, dibandingkan dengan perbankan lainnya. Hal ini disebabkan selain memiliki jaringan kantor di setiap daerah, juga sebagai BUMD yang bekerjasama dengan program-program pemberdayaan masyarakat yang dilaksanakan oleh Pemerintah Daerah Papua. Perbankan ini juga telah menciptakan dan menjalankan skim-skim kredit yang mendukung program-program pemberdayaan masyarakat Papua yang dilaksanakan pemerintah dengan jaminan melalui Dana Otonomi Khusus.

Jika dilihat sampai 31 Agustus 2012, Bank Papua telah mampu mendorong tumbuh dan berkembangnya UMK sebanyak 1.999 pengusaha Asli Papua atau 22.4% dari 8.907 pengusaha UMK yang telah dilayani. Yang paling banyak masih diduduki oleh non Papua, yaitu sebanyak 6.908 orang atau 77.6%. Jika diuraikan lagi, dari 1.999 orang pengusaha Papua asli tersebut, 1.764 atau 88,3% adalah usaha mikro dan sisanya 235 atau 11.7% adalah pengusaha kecil.

**Inkubator Bisnis :
Penting Untuk Mengerami Usaha
Masyarakat Asli Papua Agar Dapat
Bertumbuh dan Berkembang**

Berkaca dari pengalaman Bank Papua yang sudah lebih dari 10 tahun membangun entrepreneur-entreprenuer asli Papua, sangat dibutuhkan strategi dan kerja keras, agar tumbuh-berkembangnya UMK masyarakat asli Papua. Rendahnya daya serap kredit program SUP-005, dimana hanya $\pm$ 50% yang dapat diserap, dan itu pun tidak semuanya dapat berjalan dengan baik. Begitu juga untuk kredit program lainnya, seperti KNP-RP dan KUR

SKIM KREDIT YANG BERPIHAK PADA UMK

Bank Papua telah mengembangkan dua kelompok skim kredit yang mendukung pengembangan strategi jangka pendek dan jangka panjang dalam penciptaan entrepreneur baru asli Papua atau pengembangan usaha-usaha yang sudah ada, yaitu kredit program dan non program. Untuk kredit program adalah SUP-005, KKP-E, KPEN-RP, Penjaminan Pemda Propinsi/Kabupaten dan KUR. Bagaimana perkembangan kredit program tersebut hingga saat ini ?.

Melalui Surat Utang Pemerintah (SUP) 005 yang berlaku selama 7 tahun, Bappeda Propinsi Papua bekerjasama dengan Bank Papua mendepositokan dana Otsus sebesar Rp 25.5 milyar sebagai jaminan kredit pengembangan usaha yang diperuntukan pengembangan entrepreneur-entrepreneur asli Papua dengan bunga 12,5% menurun dengan plafon kredit tahap awal Rp 5 juta. Saat ini, dana tersebut telah berkembang menjadi Rp 38.155 milyar. .

Sampai tahun 2012, jumlah pengusaha asli Papua yang telah mengakses kredit SUP 005 berjumlah 6.141 orang dan non Papua sebanyak 1.444 orang. Dari sekian banyak kredit yang telah tersalurkan, sebesar Rp 12.67 milyar dalam kondisi macet total dan sulit untuk dibangkitkan kembali.

Selain SUP 005, Bank Papua juga telah menyediakan dana Rp 65 milyar untuk Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E). Kredit ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah pengusaha pertanian, dengan bunga 4% yang dibebankan kepada debitur, sedangkan sisanya sebesar 7% ditanggung oleh pemerintah daerah. Selain itu, kredit ini memiliki jaminan 100%, namun yang premi yang dibayar debitur cuku 50% saja. Jika debitur ingin mengambil kredit sebesar Rp 100 juta, mereka harus membayar jaminan untuk kredit Rp 50 juta yaitu Rp 1.5 juta (1.5 per mil), sedangkan sisanya ditanggung pemerintah. Namun, tidak banya masyarakat asli Papua jarang mengambil kredit ini dan terserap hanya Rp 18.1 milyar atau 21.8%.

Selain itu, pada tahun 2007, Bank Papua juga mengeluarkan KPEN-RP sebesar Rp 250 milyar. Kredit ini diperuntukan bagi pengusaha perkembunan dan diutamakan masyarakat asli Papua. Namun kredit ini mengalami nasib yang lebih buruk sebagai media untuk meningkatkan kewirausahaan Papua asli, karena tidak ada satupun masyarakat Papua asli yang bersedia mengnakses. Walaupun Bank Papua telah mensosialisaikan secara luas, namun tidak ada juga reaksi dari mereka. Hasil inventarisasi Bank Papua, bahw ada tujuh persoalan yang menghambat berkembangnya pengusaha Papua dan yang kedelapan adalah soal tanah ulayat yang belum ada kejelasan sistem pengelolaannya.

juga bernasip sama. Sedangkan KKP-E hanya terserap 30%. Performance kredit seperti ini mencerminkan bahwa masih perlunya penguatan untuk peningkatan jumlah dan skala entrepreneur-entrepreneur Papua asli.

Belajar dari pengalaman di atas, tentu diperlukan strategi yang dapat mengupayakan penciptaan usaha-usaha baru atau pengembangan usaha-usaha yang sudah lama, ke tingkat yang lebih tinggi, sehingga terciptanya entrepreneur-entrepreneur asli Papua yang tangguh dan mampu bersaing dengan pengusaha non Papua. Sesuai dengan amanat Peraturan Daerah Khusus (Perdasus) Propinsi Papua Nomor 18 Tahun 2008 tentang Perekonomian Berbasis Kerakyatan Pasal 10 harus dilakukan pengembangan ekonomi masyarakat yang meliputi :

- a. Penguatan institusi masyarakat adat dalam pengelolaan hak ulayat untuk produksi;
- b. Pemberdayaan kewirausahaan kelompok pengusaha produk lokal;
- c. Penggalangan kemitraan (partnership) antara usaha besar dan menengah dengan pelaku usaha ekonomi masyarakat setempat; dan
- d. Pendampingan bagi pelaku usaha ekonomi masyarakat sesuai dengan karakteristik sosial budaya setempat.

Salah satu strategi yang akurasinya sangat besar adalah mengembangkan calon pengusaha atau pengusaha yang sudah ada dalam inkubator bisnis. Pemahaman tentang inkubasi dan inkubator menurut Menteri Negara Koperasi dan UKM No. 81.3/Kep/M.KUKM/VIII/2002:

1. Inkubasi adalah proses pembinaan bagi Usaha Kecil dan atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis dalam hal penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi.
2. Inkubator adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi Usaha Kecil dan Menengah untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan usahanya dan atau pengembangan produk baru agar dapat berkembang menjadi wirausahawan yang tangguh dan atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu.

Inkubator bisnis dalam pengertian lain merupakan perusahaan atau lembaga yang melaksanakan program-program yang dapat “mengerami” pengusaha mikro-kecil, melalui rangkaian sebuah program pendewasaan, baik dalam bentuk pelatihan, permodalan, pendampingan, sehingga usaha tersebut dapat dipercepat pertumbuhan dan kematangannya. Ukuran kematangan tersebut adalah mampu mencapai *profitable*, memiliki pengelolaan organisasi dan keuangan yang benar, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*, hingga akhirnya memiliki dampak positif bagi masyarakat.

Berdasarkan metode inkubasinya, maka inkubator bisnis dapat dibagi dalam dua bentuk, yaitu : *in wall* dan *out wall*. *In wall* adalah bentuk inkubator bisnis dimana usaha kecil yang akan dierami tersebut tinggal bersama perusahaan yang mengeraminya, sehingga dapat belajar dan berkembang bersama. Sedangkan untuk *out wall*, inkubator dan bisnis yang diinkubasi tidak tinggal serumah, tetapi terpisah. Sehingga eraman yang diberikan dalam bentuk kegiatan-kegiatan penguatan, sehingga tidak sehangat yang dilakukan oleh *in wall*.

Pada umumnya, bantuan yang diberikan inkubator bisnis dalam proses mengerami tersebut adalah sebagai berikut:

- Memberikan bantuan terkait dengan peningkatan sikap, pengetahuan dan keterampilan, baik melalui pelatihan dan bimbingan konsultasi.
- Membantu strategi dan membuka jaringan pemasaran serta kerjasama dengan pihak lain.
- Membantu dalam pengelolaan keuangan dan pembukuan usaha.
- Membantu membukakan akses kepermodalan atau memberikan bantuan modal.
- Membantu mendisain dan mengembangkan budaya perusahaan, seperti brand dan etika bisnis.
- Membantu memberikan pengetahuan terkait dengan regulasi yang berjalan.

Berdasarkan bantuan tersebut, hal-hal yang kemudian akan dilakukan oleh inkubator bisnis adalah suatu bagian dari program kemitraan, untuk mengembangkan bisnis bersama-sama, dengan tujuan agar usaha tersebut menjadi suatu bisnis yang nyata dan berkembang sesuai dengan visi dari perusahaan.

Terkait dengan model inkubator bisnis yang *in wall*, harus memiliki persyaratan sebagai berikut, yaitu:

- Dapat menyediakan tempat untuk pengembangan usaha pada tahap awal.
- Dapat menyediakan fasilitas kantor yang bisa digunakan secara bersama.
- Dapat memberikan service, termasuk konsultasi manajemen dan pemasaran, hukum serta informasi perdagangan dan teknologi.
- Dapat membantu akses kepada riset, pembentukan jaringan profesional, jaringan internasional, penggunaan teknologi serta investasi.
- Dapat meningkatkan kapasitas pengusaha yang di inkubasi melalui latihan penyiapan rencana bisnis, manajemen, dan kemampuan lainnya.
- Dapat memberikan dana bergulir internal atau dengan membantu akses usaha kecil pada sumber-sumber pendanaan atau lembaga keuangan yang ada.
- Mampu membantu sinergisitas, kerjasama dengan tenant atau persaingan antar tenant dan jejaring (network) dengan pihak universitas, lembaga riset, usaha swasta, profesional maupun dengan masyarakat internasional.

Sedangkan untuk *out wall* tidak semua persyaratan yang diharuskan *in wall* harus dimiliki. Mengacu kepada pola pikir keuangan dan perilaku berbisnis masyarakat asli Papua, maka inkubator bisnis yang paling cocok untuk mengerami mereka adalah inkubator bisnis *in wall*.

Selama kajian berlangsung, telah ditemukan beberapa lembaga yang dapat kembangkan dan difungsikan sebagai inkubator bisnis untuk mengerami pengusaha asli Papua, yaitu:

Tabel. 4.2. Inkubator Bisnis Potensial di Propinsi Papua

No	Inkubator Bisnis	Kabaikan	Yang Perlu Ditingkatkan
1	Koperasi Solpap Mama-Mama Papua (Konsep : Mama-Mama Papua pengusaha mikro, dihimpun dalam satu tempat, yaitu pasar sementara. Koperasi menjadi pengelola pasar itu. Para pengusaha dilatih dan ditingkatkan kapasitas mereka baik dalam berkoperasi ataupun berusaha)	- Mengarah ke inkubator bisnis model <i>in wall</i> - Fokus pada Mama-Mama Papua - Besarnya dukungan dari pemerintah propinsi dan kota - Mendapatkan pendampingan dari pemerintah dan LSM - Telah menerima latihan-latihan dasar tentang koperasi. - Dapat menghimpun dana secara mandiri untuk sustainable program.	- Masih banyak menangani pedagang dan harus mengembangkan entrepreneur - Lokasi yang menjadi inkubator masih bersifat sementara. - Masyarakat non Papua belum banyak yang mengakses dan perlu promosi.

No	Inkubator Bisnis	Kabaikan	Yang Perlu Ditingkatkan
2	Bank Indonesia Kosep : Menerapkan model klaster usaha yang didasari oleh komoditas penyumbang inflasi dan komoditas unggulan daerah serta berbasis rantai nilai.	• Pengembangan klaster usaha bekerjasama dengan pemerintah daerah. • Berusaha menjaga inflasi di Papua yang disebabkan oleh beberapa produk penyumbang inflasi. • Pendanaan terjamin karena berasal dari dana CSR BI. • Penyediaan Sarana Input melalui Koperasi (Pupuk dan Pakan) • Dukungan pembiayaan dari perbankan	• Skalanya tidak besar karena menggunakan dana CSR • Tidak banyak pengusaha yang dapat direkrut setiap tahunnya.
3	Universitas Ottow Geissler Konsep : Pusat Kesita, yang berfungsi sebagai lembaga pendamping yang akan memberikan pelatihan, bimbingan dan konsultasi kepada pengusaha-pengusaha Papua dan non Papua yang berada di sekitar kampus.	• Didukung oleh pihak universitas. • SDM yang ada sudah memiliki kapasitas tentang usaha mikro dan kecil. • Sudah berjejaring dengan Lembaga Dana dari Belanda. • Sudah berpengalaman dalam melatih usaha kecil bekerjasama dengan ILO	• Pengalaman dalam pendampingan usaha mikro-kecil. • Membangun jaringan pemasaran
4	Balai Pengembangan Produktivitas Kerja (BPPK) Konsep : Program klinik produktivitas kerja adalah wadah yang dapat digunakan sebagai tempat konsultasi UMKM di Papua.	• Memiliki program-program pelatihan untuk penguatan kapasitas pengusaha kecil dan mikro. • Memiliki modul-modul terkait untuk klinik produktivitas kerja bagi para pengusaha UMKM. • Memiliki sarana dan prasarana, termasuk mobil klinik produktivitas.	• Sering mengalami pergantian staf dan pimpinan. Saat ini semua staf yang ada termasuk kepala balai adalah baru pindahan dari UPT lainnya, sehingga harus mulai dari awal lagi. • Karena BPPL adalah UPT dari Dinas Tenaga Kerja dan Kependudukan, sehingga pendanaannya tergantung anggaran pemerintah. Jika tidak ada dana tidak dapat mengerjakan pekerjaan yang membutuhkan anggaran selain yang dianggarkan



HERMINA WANGGAI, BERKEMBANG DALAM INKUBATOR BISNIS : “PASAR SEMENTARA DAN KOPERASI (SOLPAP) MAMA-MAMA PAPUA”

Hermina Wanggai merupakan perempuan pengusaha asli Papua yang tangguh dalam berbisnis. Jebolan SLTA di Jayapura ini, lahir di Jayapura 34 tahun yang lalu. Orang tua berasal dari Serui, dan menikah dengan pria dari Maluku Tenggara, kepulauan Babar Timur, dan sekarang telah memiliki 3 orang putra. Putra tertua duduk dibangku SMP kelas 3, sedangkan yang kedua kelas 3 SD dan si bungsu kelas 1 SD.

Berbisnis untuk memenuhi kebutuhan keluarga sudah bertahun-tahun dilakoni Mama Hermina. Suami pun mendukung dan terlibat membantu. Usaha yang dilakoni tersebut adalah berdagang sayur nangka. Mama Hermina telah memiliki banyak pelanggan. Namun, dengan dibukanya pasar sementara untuk masyarakat asli Papua, Mama Hermina banting setir, bergabung dengan koperasi dan kemudian beralih dagangan dari pedagang sayur nangka mentah menjadi pemilik Warung Makan dan Toko Kelontong. Mama Hermina yakin bahwa Koperasi Mama-Mama Papua jelas dapat membantu perempuan asli Papua, asalkan perempuan tersebut gigih dan cerdas untuk berusaha. Untuk mengembangkan usaha kelontongnya, Untuk menjalankan warung makannya, Mama Hermina memanfaatkan pinjaman sebesar Rp 3.000.000 ke Koperasi Mama-Mama Papua, dengan jangka pengembalian 6 bulan dan jasa pinjaman 1.5% per bulan flat. Pinjaman tersebut digunakan untuk membangun Warung Makan. Mama berusaha untuk mengembalikan secepat mungkin, dan kemudian mengambil pinjaman lagi sebesar Rp 7.000.000,-, untuk membangun dan membeli sediaan dan perlengkapan warung kelontong, seperti : lemari pendingin dan sediaan minuman. Pinjaman ini telah dapat meningkatkan omset dan keuntungan yang diperoleh. Namun, sebelumnya, Mama pun juga meminjam Bank Papua sebesar Rp 15.000.000 untuk membangun warung kelontong. Pinjaman tersebut selalu Mama upayakan untuk dapat dilunasi agar dapat meminjam kembali untuk peningkatan usaha selanjutnya.

Berkat kerja keras tersebut, saat ini omset warung makan Mama Hermina mencapai rata-rata Rp 300.000 per hari dengan biaya bahan baku dan operasional Rp 150.000 per hari dan laba kotor sebesar Rp 150.000,-. Sedangkan warung kelontong yang ada disampingnya, memiliki omset rata-rata Rp 500.000-700.000 per hari dengan keuntungan berkisar 20%. Dari kedua omset usaha tersebut, keuntungan bersih yang dapat diperoleh berkisar antara Rp 200.000 – 250.000,- per hari. Dua atau tiga kali lipat dari yang diperoleh sewaktu menjadi pedagang sayur nangka, yang hanya memberikan keuntungan Rp 50.000 – 100.000 per hari. Sedangkan asset warung makan dan kelontong yang telah terbangun cukup lengkap, seperti tersedianya 1 unit motor operasinonal, rice cooker, lemari pendingin, meja-kursi, dua buah toko sederhana dari bahan kayu, peralatan warung seperti gelas, piring, panci, dll., serta peralatan memasak dan cucian piring. Sedangkan sediaan warung seperti makanan anak-anak, aneka minuman (soft drink), kue kering, mie dan makan kecil lainnya.

Kami telah memisahkan pengelolaan keuangan warung makan dengan kelontong walaupun pada akhirnya disatukan. Keuntungan tersebutlah yang menjadi hak kami, dengan pembagian penggunaan sebagai berikut, yaitu : 1) disisihkan untuk di tabung di Bank Papua, 2) disisihkan untuk membayar cicilan motor yang baru saja kami beli secara kredit untuk transportasi usaha dan keluarga senilai Rp 14.000.000,-, (DP Rp 6.000.000,-) dan 3) kebutuh-an sekolah anak-anak.



Pasar Sementara, inkubator bisnis yang dikelola oleh Koperasi Solpap Mama-Mama Papua, tempat dimana Mama Hermina dapat belajar meningkatkan usahanya.



KOPERASI (SOLPAD) MAMA-MAMA PAPUA Inkubator bisnis untuk pebisnis awal masyarakat asli papua

Koperasi (Solpad) Mama-Mama Papua lahir sebagai bentuk kepedulian terhadap pengusaha perempuan atau mama-mama asli Papua. Pengurusnya adalah beberapa LSM dan juga keuskupan. Melalui wadah ini diharapkan dapat dikawal dana Otsus betul-betul diperuntukan untuk penguatan kapasitas berusaha Mama-Mama asli Papua. Selama ini, Mama-Mama Papua umumnya berusaha secara individual dan masih tertinggal jika harus bersaing dengan pengusaha non Papua atau

pendatang. Kelemahan yang masih dimiliki dari sisi pengelolaan bisnis, seperti pelayanan, penentuan produk yang dijual, cara memproduksi dan menata barang dagangan, maupun akses kepada lembaga keuangan. Selain itu, Mama-mama Papua belum mampu mengusahakan tempat yang layak sehingga kebanyakan dari mereka berjualan dipingir jalan atau diemperan toko-toko. Kondisi seperti ini rawan penertiban oleh petugas sehingga sering mengalami pengusuran.

Atas keprihatinan tersebut, kemudian dibentuklah Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua. Solpap berarti solidaritas pedagang mama Papua. Melalui koperasi ini, Mama-Mama Papua dihimpun dalam satu wadah dan kemudian diberdayakan sehingga mampu berusaha, baik dalam penataan barang, memberikan layanan pendampingan dan penyediaan kebutuhan rumah tangga, layanan tabungan dan pinjaman sebagai akses kepada keuangan untuk pengembangan modal usaha. Pembentukan dan pengembangan koperasi mendapat perhatian dari Dinas Disperindagkop dan pemerintah Kota Jayapura. Sebagai tempat berusahanya, pemerintah pun menyediakan pasar sementara di Lapangan Parkir Kantor Aparatur Negara di Jalan Percetakan Negara dan bangunan Infokom sebagai kantor koperasi dan Bank Papua memberikan barang dagangan yang akan dikelola oleh koperasi. Melalui pasar sementara ini, pengusaha Mama-Mama Papua disatukan dalam satu kawasan pasar, agar mereka dapat berjualan dengan tenang tanpa harus menempati lahan yang menjadi hak orang lain. Pembeli yang memasuki pasar ini tidak hanya warga Papua asli, tetapi juga para pendatang.

Walaupun beberapa masyarakat menyatakan bahwa menghimpun pengusaha asli Papua dalam satu lokasi ini dapat merugikan mereka karena akan kehilangan pelanggan dimana mereka sebelumnya berada, namun dengan keberadaan wadah tersebut, Mama-Mama dapat saling berbagi dan belajar dalam berusaha. Sikap pelayanan kepada pelanggan dapat ditingkatkan dengan cara memberikan latihan-latihan tentang tata cara berusaha. Mama-Mama Papua yang baru memulai berbisnis, dididik dalam wadah ini, atau dierami sampai mampu untuk berdiri sendiri. Setelah dirasa mampu berusaha dengan baik dan bersaing dengan pengusaha non Papua, selanjutnya Mama-mama tersebut dapat saja dipindah ke pasar lain, dan kemudian digantikan oleh Mama-Mama yang lainnya.

Koperasi Mama-Mama Papua sudah memiliki 371 orang anggota. Dana bergulir yang telah disalurkan sebesar Rp 500 juta. Selain itu koperasi pun memiliki kios sembako yang dibantu sediaan barannya oleh Bank Papua senilai Rp 58 juta, yang mana koperasi ini dikelola oleh anak-anak Mama-Mama Papua. Selain itu, koperasi juga dihibahkan satu unit truk oleh Diperindagkop Propinsi, yang diperuntukan untuk mengangkut Mama-Mama pulang se usai berdagang, yang jam berdagangnya adalah dari pukul 16.WITIM hingga jam 23 WITIM. Dari dana yang telah digulirkan untuk pinjaman, sekitar 70% sudah dikembalikan oleh Mama-Mama, namun 30% lainnya belum dikembalikan. Tidak dikembalikan tersebut karena Mama-Mama yang telah meminjam merasa tidak perlu dikembalikan. Sebab, ada satu pernyataan Gubernur Papua terdahulu bahwa dana yang diberikan ke koperasi adalah dana otsus dan merupakan kado natal bagi Mama-Mama Papua. Pengertian tentang dana otsus dan kado natal dianggap sebagai pemberian. Situasi ini harus secepatnya diluruskan, karna jika tidak akan berakibat kepada yang lainnya dan akan terjadi kerusakan imange terhadap dana yang digunakan oleh koperasi.

Perkembangan yang dirasakan sampai saat ini adalah jika sebelum bergabung dengan koperasi, Mama-mama hanya berjualan sayuran di depan Gelael, dan saat ini telah berjualan macam-macam sayuran dengan menggunakan timbangan, seperti cabe, tomat, buncis, dan lain sebagainya. Selain itu, ada juga mama-mama yang telah mengembangkan diri dengan membangun kios dan warung makan, sementara dahulunya ahanya berjualan nangka potong. Melalui usaha yang telah dikembangkan tersebut, beberapa Mama-Mama yang berhasil kemudian telah mampu membeli motor secara kredit, sehingga memiliki transportasi sendiri dan tidak tergantung dengan truk. Sebagian Mama-mama yang telah bergabung dengan koperasi dan telah masuk pasar sementara kemudian merubah pola jualannya. Semua ini dapat tercapai melalui pendampingan yang dilakukan pengurus

Selain itu, dalam mengakses ke keuangan, sebagian Mama-mama tidak hanya mengandalkan koperasi, tetapi mereka juga telah mengakses Bank Papua dan BPR Phidectama Abepura. Setiap hari selasa dan kamis, Mama-Mama menyimpan uang Rp 10.000 s/d 20.000. Selain itu, sebagian Mama-mama melaksanakan arisan Rp 100 ribu sehari, dan diterima sekitar 3 juta sampai 10 juta. Hal yang dapat diperoleh mama-mama dengan cari ini adalah mereka menjadi termotivasi berusaha karena ada hasil berupa uang tabungan. Selain itu, ada sekitar 271 orang Mama-mama yang telah membuka tabungannya di Bank Papua. Mama-mama lebih suka menyimpan, sebab jika hasil jualan dibawa kerumah, akan diminta oleh suami untuk membeli minuman.

Harapan ke depan adalah Mama-Mama dan anak-anak mereka yang saat ini berlatih mengelola koperasi, pada akhirnya dapat mengelola koperasi dengan baik. Semakin banyak migran yang masuk ke Kotamadya Jayapura, maka makin pupus harapan mama-mama untuk dapat tempat berusaha di tengah kota. Oleh karena itu, mama-mama harus dikuatkan sehingga dapat bersaing. Konsep OTSUS dengan affirmative action adalah mama-mama harus mampu mendapatkan tempat yang layak. Namun, secara bertahap proses tersebut sedang dilakukan. Untuk itu, koperasi pun telah bekerjasama dengan salah satu Donor Mamakas di Belanda, melalui berbagai pelatihan untuk mama-mama agar mereka siap pada satu saat nanti. Sampai saat ini sudah ada 120 anggota yang dilatih. Efek dari pelatihan tersebut adalah mama-mama yang belum mengembalikan pinjaman, beberapa mama sudah mulai mengembalikan.

Bagaimana pun juga, dengan kondisi mama-mama Papua yang seperti ini, tentu dibutuhkan proteksi dan itu tentu harus dilakukan oleh pemerintah. Namun, ketika mereka sudah mampu bersaing, bisa saja proteksi tersebut menyusut. Namun, proteksi yang harus diperhatikan adalah jarak antara pasar tradisional masyarakat Papua dengan sipermarket.

B. PETA KINERJA KEUANGAN LKM DI PROPINSI PAPUA

Penilaian kinerja LKM harus didasarkan pada tujuan LKM itu sendiri. Tujuan utama LKM adalah meningkatkan kesejahteraan orang-orang miskin dengan pendekatan kesejahteraan dan kelembagaan. Pendekatan kesejahteraan mengukur keberhasilan LKM dari kemampuan lembaga memenuhi kebutuhan kaum miskin dalam waktu singkat. Sementara pendekatan kelembagaan adalah mengukur keberhasilan berdasarkan sustainabilitas LKM dengan asumsi bahwa LKM yang berkelanjutan akan mampu meningkatkan pendapatan dan mengurangi kemiskinan.

Oleh karena LKM dianggap sebagai perantara keuangan yang bertujuan menyediakan akses yang lebih mudah untuk memperoleh kredit bagi orang-orang berpenghasilan rendah, maka LKM diharapkan mempunyai kemampuan keuangan untuk mencapai kemandirian dan berkelanjutan. Sehingga salah satu dasar pengukuran kinerja LKM adalah pada kemampuan keuangannya untuk mencapai kemandirian LKM. Selain itu, dasar pengukuran kinerja LKM adalah jangkauan LKM yang diukur dari berapa luas/besar masyarakat yang mampu mengakses atau menjadi target dari LKM tersebut.

Dalam sub-bab ini akan dibahas tentang indikator kemandirian LKM, sementara indikator jangkauan akan dibahas dalam sub-bab berikutnya. Pembahasan indikator kemandirian atau kinerja keuangan didasarkan pada studi kasus yang dilakukan pada laporan keuangan dari beberapa LKM yang ada di Propinsi Papua, yaitu: Bank Papua, BPR Phidectama, BPR Irian Sentosa, BPR Papua Mandiri Makmur, BPR Nusa Intim Sentani, Credit Union (CU) Mambuin TP Jayapura dan Koperasi Simpan-Pinjam (KSP) Tunas Muda Jayapura. Studi kasus juga dilakukan terhadap Koperasi Mama-Mama Pedagang Asli Papua (KOMMPAP), tetapi karena koperasi ini belum pernah melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT) dan belum audit keuangan sehingga belum memiliki laporan keuangan yang lengkap.

Indikator Pertumbuhan L K M

Pertumbuhan atau perkembangan LKM di dapat dilihat antara lain dari pertumbuhan asset, ekuitas, jumlah simpanan, jumlah pinjaman, rasio simpanan terhadap pinjaman (*Deposit to Loan Ratio*/DLR). Grafik di bawah ini menjelaskan tentang pertumbuhan kasus 7 LKM di Papua, yang dilihat dari empat indikator pertumbuhan tersebut, yaitu :

Tabel 4.3. Indikator Pertumbuhan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2012

Nama Bank/LKM	Satuan	Total Asset			Total Ekuitas			Volume Pinjaman			Volume Deposito Berjangka			Volume Tabungan		
		2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%
Bank Rakyat Indonesia *)	Jutaan Rp	403.729.851	371.882.925	8,8	56.332.868	41.83.214	38,2	30.180.1957	265.676.541	11,7	140.895.710	125.324.697	12,2	155.721.197	123.757.329	25,8
Bank Papua **)	Jutaan Rp	15.943.897	12.513.835	27,4	1.599.499	1.338.294	19,5	6.692.885	4.768.906	40,3	992.272	1.085.554	(8,6)	11.749.255	9.716.259	20,9
BPR Phidectama *)	Jutaan Rp	8.699	6.646	30,9	2.282	1.860	22,7	5.883	5.055	16,4	1.265	1.080	17,1	4.747	3.365	41,1
BPR Papua Mandiri Makmur***)	Jutaan Rp	4.867	4.642	4,8	2.577	1.748	47,4	3.984	3.748	6,3	708	1.564	(54,7)	823	801	1,5
BPR Nusa Intim Sentani *)	Jutaan Rp	28.139	18.066	55,8	3.705	3.022	22,6	22.391	13.846	61,7	11.183	6.387	75,1	2.691	2.627	2,4
BPR Irian Sentosa *)	Jutaan Rp	327.799	265.230	23,6	25.667	13.501	90,1	27.548	22.498	22,4	139.859	169.490	(17,5)	41.844	33.328	25,6
CU Mambuin TP Jayapura ****)	Jutaan Rp	6.546	5.053	29,5	1.103	826	33,5	5.650	3.947	43,1	65	-	100,0	5.323	4.697	13,3

Sumber : Diolah dari Laporan Publikasi dari Bank Indonesia, khusus untuk CU Mambuin dari Laporan Keuangan CU Mambuin.

*) data periode Juni 2011/2012, **) periode Juli 2011/2012, ***) peroder Maret 2012/2013 & ****) periode Agustus 2011 dan Desember 2012. Untuk matrik selanjutnya, periode sumbernya sama dengan yang ada pada matrik ini.

Berdasarkan grafik di atas, terlihat bahwa asset 7 LKM di Papua yang menjadi sasaran studi kasus menunjukkan angka yang menakjubkan, BRI sebagai bank komersial pada bulan Juni 2012 memiliki asset tertinggi, mencapai 403,7 triliun. Urutan ke-2 adalah Bank Papua pada Juli 2012 mempunyai asset tertinggi yaitu Rp. 15,9 triliun. Urutan ke-3 BPR Irian Sentosa pada Juni 2012 memiliki asset Rp. 327,8 milyar, diikuti BPR Nusa Intim Sentani di posisi ke-4 dengan asset pada Juni 2012 Rp. 28,1 milyar. Urutan ke-4 ditempati BPR Phidectama dengan asset pada Juni 2012 sebesar Rp. 8,7 milyar. Sebagai sebuah koperasi CU Mambuin TP Jayapura mempunyai asset Rp. 6,5 milyar pada Agustus 2012 mampu menempati posisi di atas BPR Papua Mandiri Makmur yang pada Maret 2012 mempunyai asset Rp. 4,9 milyar. Bahkan perkembangan asset 5 LKM mengalami pertumbuhan yang tinggi karena dibandingkan asset di tahun 2011 dalam waktu setahun mampu tumbuh di atas 20 %, dengan pertumbuhan asset tertinggi dialami oleh BPR Nusa Intim Sentani yang tumbuh 55,8 %. Urutan ke-2 pertumbuhan asset adalah BPR Phidectama yang tumbuh 30,9%, selanjutnya CU Mambuin TP Jayapura pada urutan ke-3 mengalami pertumbuhan asset 29,5%. Bank Papua menempati urutan ke-4 dengan pertumbuhan asset 27,4 %, LKM dengan pertumbuhan asset urutan ke-5 adalah BPR Irian Sentosa yang assetnya tumbuh 23,6%. Dan BRI dengan pertumbuhan asset urutan ke-6 sebesar 8,8%. Sementara 1 LKM perkembangan assetnya kecil yaitu BPR Papua Mandiri Makmur dengan

pertumbuhan asset hanya 4,8 %. Pertumbuhan asset yang cukup tinggi mempunyai korelasi dengan peningkatan pinjaman yang juga mengalami pertumbuhan. Pertumbuhan pinjaman tertinggi pada BPR Nusa Intim Sentani yang tumbuh 61,7 %, sementara pertumbuhan pinjaman terendah pada BPR Papua Mandiri Makmur yang tumbuh 6,3 %. Adapun pertumbuhan pinjaman di LKM lainnya, adalah: CU Mambu TP Jayapura tumbuh 43,1%; Bank Papua tumbuh 40,3%; BPR Irian Sentosa tumbuh 22,4 %; BPR Phidectama tumbuh 16,4 % dan BRI tumbuh 14.7%.

Ekuitas adalah nilai modal yang diinvestasikan (investasi awal) ditambah laba ditahan. Sehingga pertumbuhan atau peningkatan ekuitas disebabkan oleh peningkatan laba ditahan. Berdasarkan laporan keuangan publikasi LKM yang menjadi sasaran studi kasus, dibandingkan tahun sebelum-nya di tahun 2012 semua LKM mengalami pertumbuhan ekuitas yang peningkatannya bervariasi. BPR Irian Sentosa mengalami pertumbuhan ekuitas 90,1 %; BPR Papua Mandiri Makmur ekuitasnya tumbuh 47,4 %; BRI ekuitasnya tumbuh 38.2%; CU Mambu TP Jayapura tumbuh 33,5 %; BPR Phidectama ekuitasnya tumbuh 22,7 %; BPR Nusa Intim Sentani ekuitasnya tumbuh 22,6 %; Bank Papua ekuitasnya tumbuh 19,5 %. Artinya dengan peningkatan ekuitas berarti bahwa LKM tersebut dapat membukukan laba, ini menjadi indikator bahwa LKM tersebut mampu beroperasi secara berkelanjutan.

Kegiatan utama LKM adalah simpanan dan pinjaman terutama dari dan untuk masyarakat yang berpenghasilan rendah, wirausahawan mikro dan kecil. Jumlah pinjaman (*outstanding loans*) yang disalurkan oleh LKM pada tahun 2012, adalah: Bank Papua menyalurkan pinjaman Rp. 6,7 triliun, BRI secara nasional menyalurkan pinjaman 304,8 triliun dan untuk Kanwil BRI Papua mencapai 5,4 triliun, BPR Irian Sentosa menyalurkan Rp. 274,5 milyar, BPR Nusa Intim Sentani menyalurkan Rp. 22,4 milyar, BPR Phidectama menyalurkan Rp. 5,9 milyar, CU Mambu TP Jayapura menyalurkan pinjaman Rp. 5,6 milyar dan BPR Papua Mandiri Makmur menyalurkan Rp. 3,9 milyar. Dari jumlah pinjaman yang disalurkan, ternyata dalam laporan publikasi tidak mencantumkan berapa jumlah peminjamnya. Sehingga hanya 2 LKM yang telah memberikan informasi jumlah peminjamnya, BPR Phidectama tahun 2012 jumlah peminjam 318 nasabah meningkat hanya 1,6 % dari peminjam tahun 2011. Tahun 2012, CU Mambu TP Jayapura menyalurkan pinjaman kepada 273 anggota meningkat 15,2 % dari tahun sebelumnya.

Sedangkan jika aksesibilitas/jangkauan dilihat dari jumlah tabungan dan deposito, BRI Kanwil Papua mengalami kenaikan sebesar 28.10% dari 4.805.319 pada tahun 2012 naik menjadi 6.155.470. Sedangkan jumlah peminjam naik 20.95 % dari 4.467.696 pada tahun 2011 naik menjadi 5.403.603 pada tahun 2012.

Berdasarkan pertumbuhan jumlah peminjam yang kecil sementara jumlah dana yang disalurkan besar, maka rata-rata pinjaman per nasabah/anggota di CU Mambu TP Jayapura sebesar Rp. 20,7 juta per peminjam. Sementara di BPR Phidectama sebesar Rp. 18,5 juta per peminjam.

Indikator pertumbuhan LKM juga dapat dilihat dari pertumbuhan simpanan dan deposito, rata-rata LKM yang dikaji mengalami penurunan volume deposito sebaliknya mengalami peningkatan volume simpanan secara signifikan. LKM yang mengalami penurunan volume deposito adalah BPR Papua Mandiri Makmur turun 54,7 %, BPR Irian Sentosa turun 17,5 %, Bank Papua turun 8,6 %. Adapun LKM yang mengalami kenaikan volume deposito adalah BPR Nusa Intim Sentani tumbuh 75 %, BPR Phidectama tumbuh 17,1 % dan CU Mambu TP Jayapura tumbuh 100%. Untuk pertumbuhan volume simpanan yang tertinggi adalah BPR Phidectama tumbuh 41,06 %, diikuti BPR Irian Sentosa tumbuh 25,6 %, Bank Papua tumbuh 20,9 %

Angka simpanan dan pinjaman pada gilirannya akan mempengaruhi rasio simpanan terhadap pinjaman (*Deposit to Loan Ratio*/DLR). Data tahun 2012 menunjukkan DLR yang di atas 100 % adalah BPR Phidectama (102 %) dan Bank Papua (190 %), sementara BRI 97.3%, CU Mambu TP Jayapura DLR-nya mendekati 100 % yaitu 94 %. Sedangkan LKM yang lainnya jauh di bawah 100 %, yaitu BPR Papua Mandiri Makmur (38,4 %), BPR Nusa Intim Sentani (61,9 %), BPR Irian Sentosa (65,9 %). Fenomena DLR di atas 100 % menunjukkan bahwa LKM yang bersangkutan mempunyai kemampuan menarik nasabah untuk menyimpan di LKM tersebut. Dengan kata lain dana simpanan mampu memenuhi kebutuhan pinjaman nasabah. Sebaliknya, LKM dengan DLR di bawah 100 % menunjukkan bahwa LKM tersebut pinjaman yang dihimpun belum mampu memenuhi kebutuhan pinjaman nasabah. Akibatnya untuk memenuhi kebutuhan pinjaman diambilkan dari modal sehingga bisa mengurangi asset dari LKM tersebut.

Credit Union (CU) MAMBUIN : “Menolong Orang, Menolong Diri Sendiri”

Mambuin berasal dari bahasa setempat yang artinya alat untuk memanggil orang. CU Mambuin berarti sebuah pesan untuk memanggil masyarakat Papua dan non Papua untuk saling bekerjasama dalam sebuah lembaga yaitu Credit Union.

CU Mambu TP Jayapura masih merupakan cabang dari CU Mambu Manokwari. Kami berharap akhir tahun ini, CU yang ada di Papua sudah terpisah dan berdiri sendiri. Moto dari CU adalah “*menolong orang, menolong diri sendiri*”. CU diambil dari bahasa latin, yaitu : Credere = percaya dan Unio = kumpulan. Dengan demikian, CU dapat diartikan sebagai kumpulan orang-orang yang percaya untuk bersatu dan sepakat menabungkan uangnya untuk tujuan bersama, membangun kesejahteraan anggotanya.

CU memberdayakan anggota untuk menciptakan modalnya sendiri. Itulah sebab moto nya adalah menolong orang untuk menolong diri sendiri. CU dilahirkan di Jerman oleh Walikota Klamerspher. Melalui pergumulan yang panjang, sampaikan sang walikota tersebut pada satu kesimpulan bahwa orang miskin itu harus menolong dirinya sendiri. Caranya adalah mereka terlebih dahulu harus menabung, setelah itu baru meminjam dari uang yang telah mereka tabung.

Proses membangun pola pikir yang sesungguhnya. Kebiasaan orang adalah menabung baru dapat dilakukan jika ada sisa penghasilan. Mindset seperti ini tidak cocok dengan CU sebab anggota akan susah untuk menabung. Oleh karena itu, diajarkan setiap anggota CU diwajibkan menyisihkan 10% dari pendapatannya untuk ditabung di CU dan kemudian sisanya baru digunakan. Konsep ini diupayakan dalam pendidikan anggota ketika mereka baru bergabung dalam CU.

Ada tiga pilar yang membangun CU, yaitu : 1). Pendidikan (dimulai dengan pendidikan, bergema melalui pendidikan dan dikontrol melalui pendidikan), 2). Solidaritas (anda susah saya bantu dan saya susah anda bantu), 3). Swadaya (dari, oleh dan untuk anggota). Pilar swadaya adalah modal yang dimiliki anggota. Hingga bulan Desember 2011, ada 3.411 orang yang telah menjadi anggota CU Mambu TP Jayapura. Anggota tersebut harus menabung dan kemudian baru boleh meminjam untuk usaha ataupun kebutuhan lainnya.

CU tidak mengenal istilah pinjaman kepada bukan anggota. 70-80% asset CU harus beredar kepada anggotanya. Aturan seperti ini telah menjadi bagian dari sistem yang disusun oleh dewan CU sedunia. Melalui analisis Speers (sebuah tools baku dari CU), pengurus dapat melihat kesehatan CU yang dikelolanya. Salah satu indikatornya adalah jumlah asset yang beredar di anggota. Dengan kekuatan ini, CU mampu memberikan jasa simpanan hingga 14%, dan itu sangat sulit disaingi oleh lembaga keuangan lainnya. Balas jasa tersebut otomatis masuk pada rekening masing-masing anggota setiap bulannya melalui sistem yang terprogram komputer.

Ini sekelumit kisah sukses anggota CU Pancur Kasih di Kalimantan Barat, yang juga merupakan induk cabang dari CU Mambu TP Jayapura. Para petani anggota CU Pancur Kasih telah menggunakan pinjaman dari CU untuk membuat kebun dan sekaligus pabrik karet. Banyak dari para petani memiliki mobil Ranger padahal dulunya mereka termasuk masyarakat miskin. Ada juga kasus di CU Mambu TP Jayapura. Ada anggota yang berprofesi sebagai tukang ojek. Dia telah meminjam sejumlah uang untuk membeli motor ojek. Walaupun motornya telah hancur dan beli lagi, namun tabungannya masih utuh. Artinya membeli ojek dapat digunakan menggunakan uang pinjaman, sementara uang tabungannya adalah sebuah kekuatan yang tidak perlu diambil, namun jumlahnya akan terus meningkat walaupun yang bersangkutan juga harus mengansur pinjaman untuk motor ojek.

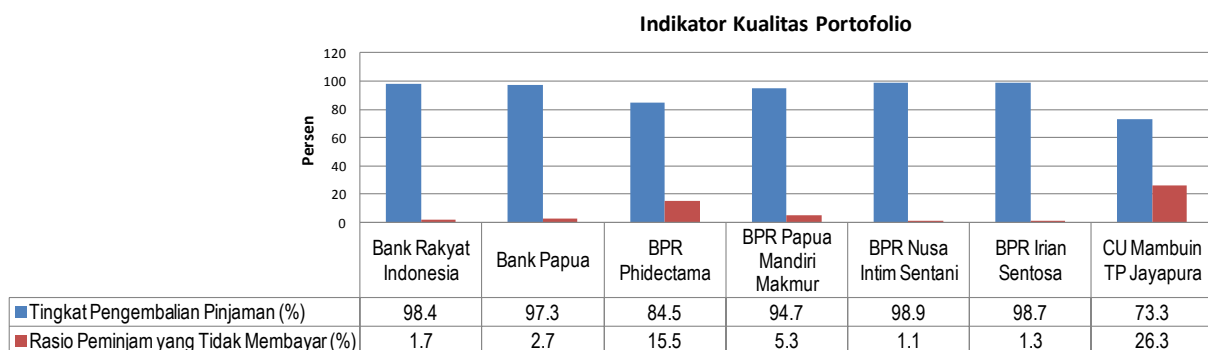
Ada berbagai produk yang telah dikembangkan oleh CU, baik bersifat saham atau pun non saham. Produk unggulan saat ini adalah Sidaya. Sidaya artinya saya punya tabungan. CU tentu tidak sama dengan Koperasi Kredit atau Koperasi Simpan Pinjam. Sistemnya yang membedakan di antara dua lembaga ini. Untuk proses pengembangan produk kapitalisasi, CU mendorong anggota untuk meminjam dan kemudian ditabungkan kembali di CU. Selain itu, juga ada asuransi tabungan atau pinjaman yang preminya ditanggung oleh lembaga.

Jika anggota memilih produk SIDAYA, otomatis mereka mendapatkan asuransi. *Contoh : seorang anggota punya tabungan 20 juta dan kemudian dia juga mendapatkan pinjam Rp 20 juta. Tak lama kemudian anggota tersebut meninggal namun baru menyelesaikan pinjamannya sampai Rp 10 juta, maka sisa pinjaman tersebut langsung diputihkan atau dihapus. Sedangkan tabungannya tetap utuh dan ahli warisnya mendapatkan dana solidaritas sebesar Rp 3 juta.*

Kualitas Portofolio, Leverage dan Kecukupan Modal

Kualitas portofolio bisa dilihat dari tingkat pengembalian pinjaman dan rasio peminjam yang tidak membayar. Kualitas portofolio khususnya tingkat pengembalian pinjaman adalah indikator yang paling penting bagi LKM. Sebab indikator tersebut merupakan syarat utama agar sebuah LKM mampu mandiri dan berkelanjutan. Kerugian pinjaman seringkali menjadi biaya terbesar yang harus ditanggung oleh LKM dan menjadi penyebab utama kebangkrutan LKM. Tingkat pengembalian pinjaman merupakan perbandingan antara pinjaman berjalan (lancar) dengan total pinjaman (lancar, meragukan, substandar dan merugikan). Sementara rasio peminjam yang tidak membayar mengacu pada jumlah peminjam yang tidak melunasi pinjamannya hingga jatuh tempo dibandingkan dengan jumlah total peminjam.

Grafik 4.4. Kualitas Portofolio LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2012



Sumber : Diolah dari laporan Publikasi dari Bank Indonesia, khusus untuk BRI dari Laporan Kanwil BRI Papua dan CU Mambu in dari Laporan Keuangan CU Mambu in.

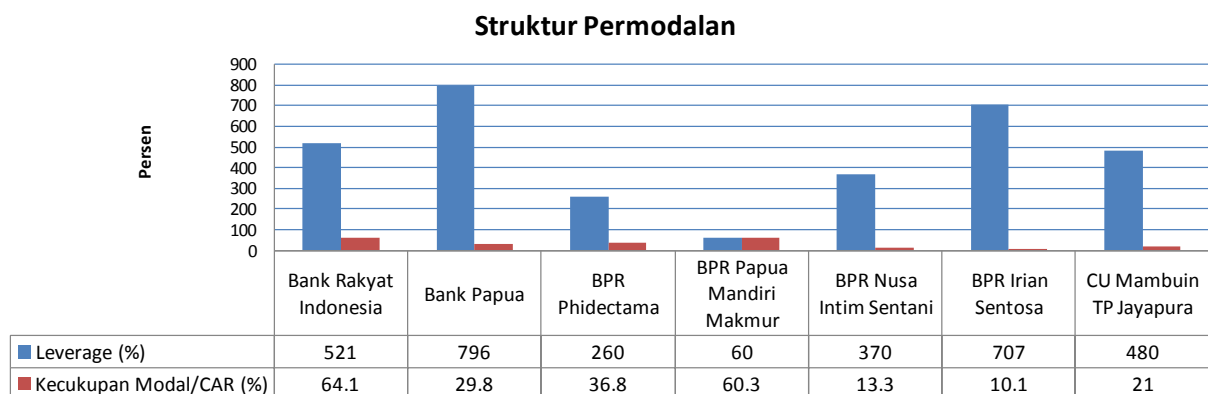
Tingkat pengembalian pinjaman pada tahun 2012 menunjukkan angka-angka yang tinggi di atas 95 % untuk 3 LKM (BRI, Bank Papua, BPR Nusa Intim Sentani dan BPR Irian Sentosa) yang menunjukkan kesediaan nasabah untuk membayar pinjaman. Sementara tingkat pengembalian BPR Phidectama masih rendah atau kurang bagus. Ada perbedaan untuk perhitungan atau pelaporan tingkat pengembalian di CU Mambu in, apabila di LKM lain batasan pinjaman tidak lancar adalah menunggak 3 bulan ke atas tetapi di CU Mambu in menunggak 1 bulan ke atas sudah masuk pinjaman tidak lancar. Sehingga tingkat pengembalian di CU Mambu in rendah dan rasio peminjam yang tidak membayar tinggi. CU Mambu in menerapkan kebijakan seperti ini sebagai langkah *early warning system*, artinya sedini mungkin mendeteksi pinjaman yang akan

bermasalah sebab apabila sudah terlanjur bermasalah –misalnya tunggakan lebih dari 3 bulan– justru akan memberatkan para peminjam sendiri dan bisa menjadi pinjaman yang merugikan.

Kualitas portofolio yang bagus (tingkat pengembalian pinjaman tinggi dan rasio peminjam yang tidak membayar rendah) dipengaruhi oleh beberapa faktor: 1) LKM hanya memberikan pinjaman kepada nasabah yang memiliki usaha produktif sehingga mempunyai peluang untuk mengembalikan; 2) LKM mempunyai tenaga yang bertugas melakukan penagihan secara jemput bola “*mobile banking*” 3) LKM mempunyai kerjasama dengan tokoh-tokoh atau lembaga yang mempunyai pengaruh di masyarakat.

Modal yang cukup merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kesehatan dan keberlanjutan LKM. Modal yang cukup mendorong para pemberi pinjaman –misalnya LKM pinjam ke bank umum atau ke LKM Sekunder– tertarik untuk memberikan pinjaman. Demikian juga anggota atau nasabah akan tertarik menyimpan di LKM dengan modal yang cukup karena dana yang disimpan ada jaminan aman. Untuk melihat struktur modal dan kecukupan modal LKM dapat dilihat dan *leverage* dan rasio kecukupan modal (CAR).

Grafik 4.5. Leverage dan CAR LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2012



Sumber: Diolah dari Laporan Publikasi dari Bank Indonesia, khusus untuk CU Mambuin dari Laporan Keuangan CU Mambuin

Leverage LKM dihitung menggunakan rasio hutang terhadap modal (*Debt to Equity Ratio*/DER). LKM di Papua yang menjadi sasaran studi menunjukkan leverage yang tinggi di atas 200 %, hanya BPR Papua Mandiri Makmur yang DER-nya paling kecil yaitu 60 %. Yang dianggap hutang pada perhitungan *leverage* ini adalah simpanan dan deposito, sekali lagi menunjukkan bahwa LKM di Papua mampu menghimpun dana dengan baik dari nasabah. Akan tetapi struktur modal seperti ini perlu diwaspadai karena kurang seimbang antara hutang dan ekuitas, dengan kata lain perkembangan ekuitas lambat dibandingkan dengan peningkatan hutang (simpanan dan deposito). Padahal seharusnya dengan keberadaan jumlah hutang (simpanan dan deposito) yang besar dapat dipergunakan untuk pembiayaan pinjaman sehingga menghasilkan selisih margin yang akan menambah atau mempercepat peningkatan ekuitas.

Rasio kecukupan modal diperhitungan antara kapital yang diinvestasikan dibandingkan dengan asset beresiko tertimbang. Berdasarkan rasio kecukupan modal (CAR) menunjukkan bahwa LKM di Papua menunjukkan kinerja yang baik. Angka CAR minimum bagi LKM adalah 10 %, semua LKM yang jadi sasaran studi rasio kecukupan modalnya di atas 10 %. Bahkan 4 LKM CAR-nya jauh di atas 10 %, hanya 2 LKM yang CAR-nya sedikit di atas minimum 10 %. Apabila dibandingkan dengan tahun 2011, CAR dari 5 LKM mengalami kenaikan BRI jadi

64.1%, BPR Phidectama dari 35,7 % naik jadi 36,8 %, Bank Papua dari 27,1 % naik menjadi 29,8 %, BPR Irian Sentosa dari 9,9 % naik jadi 10,1 % dan BPR Papua Mandiri Makmur selain CAR-nya paling besar juga mengalami kenaikan CAR yang paling besar dari 43,6 % di tahun 2011 menjadi 60,3 % di tahun 2012.

Produktivitas dan Efisiensi

Kajian kali ini menggunakan perhitungan produktivitas berdasarkan volume bisnis yang dihasilkan (output) atau asset yang ada (input) dibandingkan dengan sumberdaya manusia yang tersedia. Dari data CU Mambuin dan BPR Phidectama tahun 2012 menunjukkan bahwa produktivitas sumberdaya manusia dilihat dari output (jumlah peminjam), CU Mambuin mempunyai produktivitas lebih tinggi dibandingkan dengan BPR Phidectama. Seorang staf di CU Mambuin menangani 68 peminjam, sementara seorang staf di BPR Phidectama menangani 20 peminjam. Sedangkan produktivitas sumberdaya manusia dilihat dari output (jumlah pinjaman), Bank Papua menunjukkan produktivitas yang tinggi yaitu seorang staf menangani jumlah pinjaman Rp 3,8 milyar, CU Mambuin seorang staf menangani jumlah pinjaman Rp 1,4 Milyar dan BPR Phidectama seorang staf menangani jumlah pinjaman Rp. 367 juta.

Sampai saat ini belum ada standar untuk melihat produktivitas berdasarkan output (jumlah peminjam dan jumlah pinjaman), hal yang perlu diperhatikan adalah keseimbangan antara sumberdaya dan outputnya agar staf/sumberdaya manusia tetap produktif tetapi tidak hanya dilihat dari kuantitas peminjam atau pinjamannya tetapi juga dilihat dari kualitas peminjam dan pinjamannya. Produktivitas yang ideal apabila staf mampu menangani jumlah peminjam dan pinjamannya dengan kuantitas yang banyak, sekaligus kualitas peminjam dan pinjamannya juga baik yaitu masuk kategori pinjaman yang lancar. Jadi staf bisa didorong untuk menjangkau peminjam dan pinjaman sebanyak-banyaknya tetapi dengan syarat kualitas peminjam dan pinjamannya juga baik sehingga staf tidak dibebani dengan permasalahan kredit macet.

Produktivitas sumberdaya dilihat dari sisi input terhadap asset diperhitungkan dari perbandingan antara jumlah simpanan dan deposito dengan jumlah sumberdaya manusia. Pada LKM CU Mambuin setiap staf mengelola Rp. 1,3 milyar tabungan dan Rp 16 juta deposito; di BPR Phidectama setiap staf mengelola Rp 265 juta tabungan dan Rp 79 juta deposito; di Bank Papua setiap staf mengelola Rp. 6,8 milyar tabungan dan Rp. 577 juta deposito. Jumlah simpanan dan deposito per staf di LKM-LKM tersebut menunjukkan angka yang cukup tinggi sebagai indikasi kemampuan LKM-LKM tersebut dalam menghimpun dana dari nasabah.

LKM dilihat dari kemampuan LKM dalam menyalurkan pinjaman dan kemampuan dalam menghimpun dana dari nasabah menunjukkan produktivitas yang tinggi. Faktor-faktor yang mendorong produktivitas yang tinggi antara lain: 1) jarak LKM relatif dekat dengan masyarakat karena LKM melakukan upaya jemput bola ataupun mendirikan unit-unit pelayanan mendekati domisili ataupun lokasi kegiatan ekonomi nasabah; 2) staf LKM memperoleh gaji yang memadai sehingga memotivasi staf untuk lebih produktif; 3) LKM secara tidak langsung terbantu dengan keberadaan aktifitas pendampingan atau program yang bersifat afirmatif baik dari pemerintah maupun LSM yang memfasilitasi hubungan masyarakat dengan LKM.

Efisiensi LKM dapat diukur dengan 2 indikator, yaitu: 1) rasio biaya operasional yang merupakan biaya operasional dibandingkan rata-rata pinjaman yang tersalurkan; 2) gaji sebagai persentase rata-rata portofolio berjalan. Sayangnya indikator yang ke-2, gaji sebagai persentase rata-rata portofolio berjalan tidak tersedia data yang mendukung, sehingga indikator yang bisa digunakan hanya indikator ke-1 yaitu rasio biaya operasional itupun hanya dapat dilihat pada 3

LKM yang memberikan data yang mendukung yaitu CU Mambu, BPR Phidectama dan Bank Papua. LKM yang sukses biasanya memiliki rasio biaya operasional antara 13 – 21 % dari rata-rata pinjaman yang disalurkan. Dibandingkan dengan angka tersebut, rasio biaya operasional di 3 LKM jauh berada di atas batas atas; CU Mambu rasio biaya operasionalnya 29%, BPR Phidectama rasio biaya operasionalnya 37% sedangkan Bank Papua rasio biaya operasionalnya 141,6 %. Artinya ke 3 LKM tersebut belum efisien atau tingkat efisiensinya masih rendah.

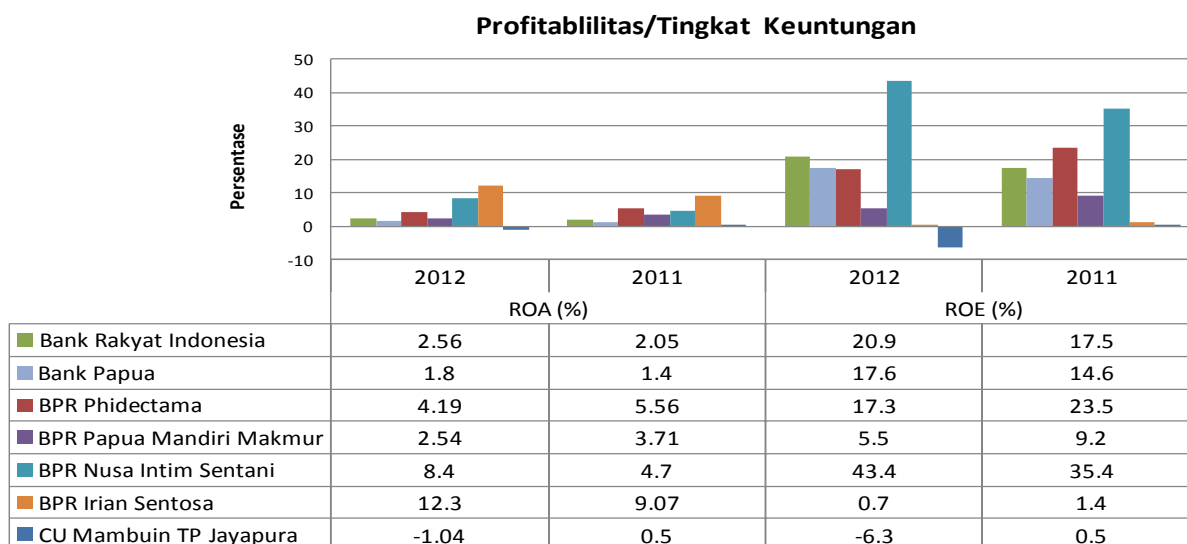
Tingkat efisiensi yang masih rendah pada ke-3 LKM dapat disebabkan oleh biaya operasional atau biaya transaksi untuk menyalurkan pinjaman masih tinggi. Biaya transaksi yang tinggi bisa terjadi antara lain karena untuk mendorong agar tingkat pengembalian pinjaman tetap baik, maka LKM harus melakukan upaya-upaya penagihan termasuk melalui upaya jemput bola yang memerlukan biaya yang tinggi. Apalagi dengan kondisi sarana transportasi yang mahal untuk bisa menjangkau daerah-daerah yang berada di *remote area*.

Profitabilitas dan Kemampuan Keuangan

Tingkat keuntungan atau profitabilitas dilihat dari tingkat kembalian aset (*return on asset* atau ROA) dan tingkat kembalian ekuitas (*return on equity*). Dari laporan keuangan publikasi dari 6 LKM di Papua yang menjadi studi kasus kajian bahwa LKM-LKM tersebut ada yang sudah menguntungkan dan ada yang belum menguntungkan. LKM yang menguntungkan ROA-nya minimal adalah 2 persen. Terlihat dari tingkat kembalian aset (*return on asset* atau ROA) yang positif di atas 2 persen ada 4 LKM (BPR Phidectama, BPR Papua Mandiri, BPR Nusa Intim Sentani dan BPR Irian Sentosa). Sementara 2 LKM (Bank Papua dan CU Mambu) ROA-nya di bawah 2 persen bahkan CU Mambu di tahun 2012 mengalami kerugian ROE-nya negatif.

BPR Phidectama dan BPR Papua Mandiri meskipun ROA-nya di atas 2 persen tetapi mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Sementara LKM yang ROA-nya mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya adalah BPR Nusa Intim Sentani dan BPR Irian Sentosa.

Grafik 4.6. Tingkat Keuntungan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Tahun 2011 – 2012



Sumber: Diolah dari Laporan Publikasi dari Bank Indonesia, khusus untuk CU Mambu dari Laporan Keuangan CU Mambu

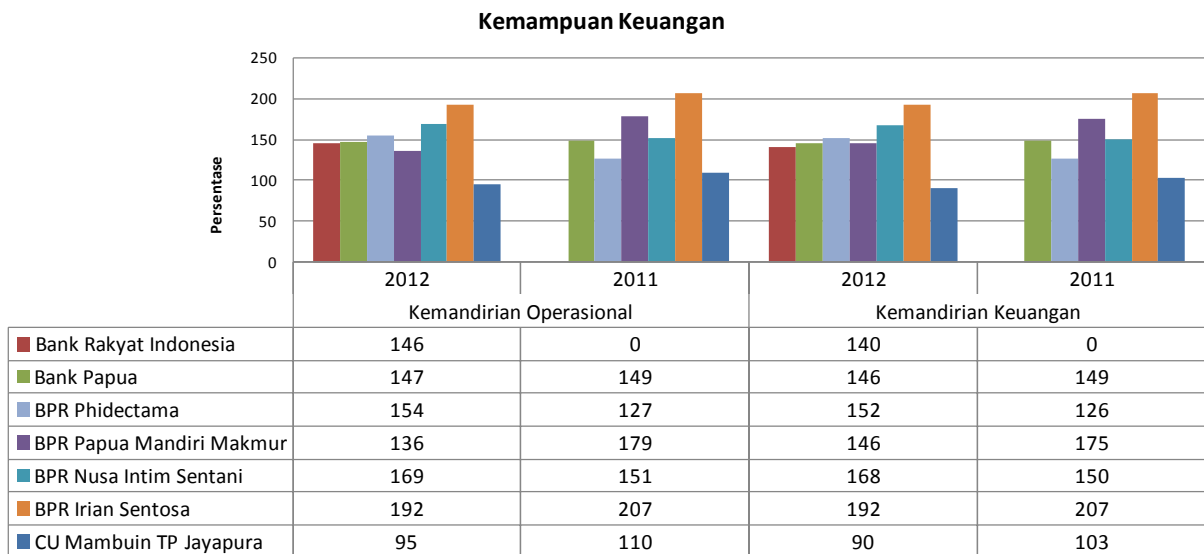
Tingkat kembalian ekuitas (*return on equity*) LKM baik atau kurang baik biasanya dibandingkan dengan tingkat inflasi dan tingkat suku bunga deposito di tahun yang sama. Dibandingkan

dengan tingkat inflasi di Papua tahun 2011 sebesar 3,4 %, terlihat ada 2 LKM yang ROE-nya di bawah tingkat inflasi yaitu CU Mambuin dan BPR Irian Sentosa. Artinya kedua LKM ini pada tahun 2011 belum menguntungkan, bahkan di tahun 2012 kondisinya semakin kurang menguntungkan karena ROE-nya mengalami penurunan dibandingkan tahun 2011. Tahun 2011, LKM-LKM yang ROE-nya jauh di atas tingkat inflasi atau sangat menguntungkan adalah BPR Phidectama (23,5 %), Bank Papua (14,6 %), BRI (17.5%), Bank Nusa Intim Sentani (35,4 %). Sementara BPR Papua Mandiri Makmur ROE-nya hanya sedikit di atas tingkat inflasi yaitu ROE-nya 9,2 %.

Apabila dibandingkan dengan tingkat suku bunga deposito berjangka, Tingkat kembalian ekuitas (ROE) 6 LKM dibandingkan antara tahun 2012 dengan tahun 2011, menunjukkan 4 LKM (CU Mambuin, BPR Phidectama, BPR Papua Makmur Mandiri dan BPR Irian Sentosa) mengalami penurunan ROE. Hanya 2 LKM yang ROE-nya mengalami kenaikan yaitu Bank Papua dan BPR Nusa Intim Sentani. Kondisi ini merupakan indikasi bahwa LKM-LKM yang ada mengalami penurunan ekuitas berarti mengalami penurunan laba yang bisa ditahan bahkan ada yang mengalami kerugian. Adapun apabila dibandingkan ROA tahun 2011 dan 2012 terdapat 3 LKM yang ROA-nya mengalami penurunan yaitu CU Mambuin, BPR Phidectama dan BPR Papua Mandiri Makmur. Secara singkat dengan adanya kecenderungan penurunan ROA dan ROE di beberapa LKM, menunjukkan bahwa LKM belum mampu bekerja sebagai LKM yang menguntungkan dan bisa terancam keberlanjutannya. Untuk itu sebelum LKM-LKM tersebut mengalami kebangkrutan maka perlu dilakukan langkah-langkah: 1) meningkatkan tingkat efisiensi; 2) pertumbuhan tabungan harus diimbangi dengan pertumbuhan pinjaman sehingga biaya dana dapat ditutupi dari bunga pinjaman bahkan menghasilkan selisih bunga sehingga menguntungkan; 3) meningkatkan tingkat pengembalian agar tetap terjaga likuiditas LKM sehingga memperkuat LKM untuk meminjamkan kembali dana dan mendatangkan keuntungan.

Kemampuan keuangan menunjukkan kemampuan LKM untuk menutup biaya dengan pendapatan yang diperoleh. Dua indikator kemampuan keuangan yang digunakan adalah kemandirian operasional dan kemandirian keuangan. Kemandirian operasional adalah kemampuan LKM untuk memperoleh pendapatan yang cukup untuk memenuhi biaya-biaya langsung tidak termasuk biaya modal. Sementara kemampuan keuangan adalah kemampuan LKM memperoleh pendapatan yang cukup untuk memenuhi biaya-biaya langsung –termasuk biaya keuangan, cadangan untuk kerugian pinjaman, pengeluaran operasional- dan biaya-biaya tidak langsung termasuk biaya-biaya modal yang disesuaikan.

Grafik4.7. Tingkat Kemampuan Keuangan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua)
Tahun 2011 – 2012



Sumber: Diolah dari Laporan Publikasi dari Bank Indonesia, khusus untuk CU Mambu TP Jayapura dari Laporan Keuangan CU Mambu TP Jayapura

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan kemandirian operasional LKM di tahun 2011 dan 2012 berada di atas angka minimum 120 %, hanya CU Mambu TP Jayapura yang berada di bawah standar minimum 120 yaitu 95 % di tahun 2012 dan 110 % di tahun 2011. Sementara tingkat kemandirian keuangan di tahun 2012 kembali CU Mambu TP Jayapura berada paling bawah yaitu 90 % di bawah standar minimum 100 %. Sementara 5 LKM lainnya di tahun 2012, kemandirian keuangannya berada di atas standar minimum, bahkan BPR Phidectama dan BPR Nusa Intim Sentani mengalami kenaikan kemandirian keuangan dibandingkan kondisi tahun sebelumnya.

Kondisi LKM dengan tingkat kemampuan keuangan (tingkat kemandirian keuangan dan tingkat kemandirian keuangan) di atas standar minimum mengindikasikan bahwa LKM tersebut secara keuangan layak yang merupakan salah satu persyaratan wajib untuk LKM agar bisa berkelanjutan. Keberlanjutan LKM menjadi sangat penting karena berarti keberlanjutan pelayanan kepada masyarakat yang membutuhkan. Berdasarkan data di atas, LKM yang mempunyai kemampuan keuangan bagus dan dengan kecenderungan mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya adalah BPR Phidectama dan BPR Nusa Intim Sentani. Kemampuan keuangan yang baik dipengaruhi faktor-faktor: profitabilitas yang tinggi, efisiensi yang tinggi dan kualitas portofolio yang bagus atau tingkat pengembalian pinjaman yang tinggi.

Berdasarkan indikator kinerja pertumbuhan, kualitas portofolio, *leverage*, rasio kecukupan modal (CAR), produktivitas, efisiensi, profitabilitas dan kemandirian; peta kondisi LKM-LKM di Provinsi Papua sebagai berikut:

1. Dengan acuan pertumbuhan di kisaran 10 persen, untuk tahun 2012 pertumbuhan aset perusahaan/lembaga keuangan mengalami pertumbuhan antara 27,4 - 55,8 persen dibandingkan tahun sebelumnya, hanya 1 LKM yang pertumbuhan aset-nya kurang dari 10 persen.
2. Semua lembaga keuangan dalam tahun 2012 mengalami pertumbuhan ekuitas antara 19,5 – 90 persen. Tertinggi dicapai oleh BPR Irian Sentosa.

3. Dibandingkan pencapaian tahun sebelumnya, untuk tahun 2012 kecenderungan Lembaga Keuangan mengalami pertumbuhan keuntungan/jumlah laba, namun untuk CU Mambu TP Jayapura masih mengalami kerugian.
4. Terjadi peningkatan permintaan pembiayaan di tahun 2012, tercermin dari adanya pertumbuhan volume pinjaman yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan bila dibandingkan permintaan pembiayaan tahun sebelumnya, yaitu antara 6,29 – 61,7 persen dengan pencapaian tertinggi oleh BPR Nusa Intim Sentani.
5. Adanya kecenderungan peningkatan atau pertumbuhan Dana Pihak Ketiga pada Lembaga Keuangan untuk tahun 2012 dapat diindikasikan bahwa masyarakat makin mempercayai atau paling tidak semakin mengenal keberadaan Lembaga Keuangan. Bila dibandingkan tahun sebelumnya terjadi pertumbuhan penghimpunan Dana Pihak Ketiga baik Deposito maupun tabungan antara 13,3 - 41,1 persen dengan pencapaian tertinggi pada pertumbuhan tabungan oleh BPR Phidectama Abepura. Akan tetapi 3 lembaga keuangan yaitu BPD Papua, BPR Papua Mandiri Makmur dan BPR Irian Santosa terjadi penurunan penghimpunan deposito.
6. Beberapa Lembaga Keuangan belum memiliki Kualitas Portofolio sesuai kriteria yaitu 95 persen, pencapaian kualitas portofolio atau tingkat pengembalian pinjaman masih berkisar 73,7 - 98, 9 persen. Terendah dimiliki oleh CU Mambu TP Jayapura dan paling tinggi tingkat pengembaliannya dicapai oleh BPR Nusa Intim Sentani. Namun apabila dibandingkan tahun sebelumnya, untuk tahun 2012 sudah mengalami progres/perbaikan sebesar 0,4 persen untuk CU Mambu TP Jayapura.
7. Ratio hutang terhadap modal pada Lembaga Keuangan di atas 200 %, hanya satu LKM yang di bawah 200 % yaitu BPR Papua Mandiri Makmur yang *leverage*-nya 60%
8. Ratio Kecukupan Modal/ *Capital Adequaty Ratio* pada LKM berkisar pada 10,1 - 60,3 persen. Ratio Kecukupan Modalnya memenuhi kriteria Sehat karena mencapai di atas 8 persen sebagai batas terendah.
9. LKM yang sukses biasanya memiliki rasio biaya operasional antara 13 – 21 % dari rata-rata pinjaman yang disalurkan. Dibandingkan dengan angka tersebut, rasio biaya operasional di 3 LKM jauh berada di atas batas atasnya , artinya ke 3 LKM tersebut belum efisien atau tingkat efisiensinya masih rendah.
10. LKM yang menguntungkan ROA-nya minimal adalah 2 persen. Terlihat dari tingkat kembalikan asset (*return on asset* atau ROA) yang positif di atas 2 persen. Sementara 2 LKM (Bank Papua dan CU Mambu) ROA-nya di bawah 2 persen bahkan CU Mambu di tahun 2012 mengalami kerugian ROE-nya negatif.
11. Sebagian besar LKM mempunyai tingkat kemandirian operasional di atas 120% dan kemandirian keuangan di atas 100%, hanya CU Mambu yang masih berada di bawah tingkat kemandirian operasional dan tingkat kemandirian keuangan.

BPR PHIDECTAMA ABEPURA:

Bank Pedesaan Yang Peduli Dalam Pengembangan Usaha Masyarakat Asli Papua

PT. BPR Phidectama Abepura merupakan Badan Usaha Swasta yang didirikan oleh Yayasan Pengembangan Prakarsa Wirausaha di Papua (YPPWP) pada tahun 1994, berkedudukan di Jayapura dengan izin operasional dari Menteri Keuangan No. KEP-133/KM.17/1994. Sampai saat ini telah berkembang dan melayani kegiatan masyarakat khususnya pedagang mikro dan kecil di wilayah Jayapura, Kerom dan Sentani.

Keberadaan PT. BPR Phidectama Abepura merupakan salah satu alat pengembangan ekonomi daerah dalam bidang keuangan yang menjalankan usahanya sebagai Bank Perkreditan Rakyat sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. PT. BPR Phidectama Abepura dalam operasionalnya memprioritaskan pada pemberdayaan potensi masyarakat Papua dalam bentuk penggalangan dana dari masyarakat dan ikut dalam program penjaminan dana pihak ketiga oleh pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan dalam upaya untuk menjaga kepercayaan nasabah kemudian menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit untuk mendorong peningkatan usaha dan dapat mensejahterakan masyarakat. Komitmen ini dibuktikan oleh BPR Phidectama Abepura, yang mengakses pinjaman terbanyak adalah masyarakat Papua (laki-laki 123 orang dan perempuan 110 orang), sedangkan non Papua adalah 50 orang laki-laki dan 35 orang perempuan. Tingkat bunga pinjaman antara 1.5-3.0% flat per bulan, tergantung dari jenis pinjamannya, dengan keunggulan sistem jempot bola (juga untuk tabungan) dengan jadwal tertentu sesuai kesepakatan dengan nasabah.

PT. BPR Phidectama Abepura tujuan operasionalnya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito, memberikan kredit dan pembinaan khususnya terhadap pengusaha golongan mikro yang berusaha di Pasar dengan mekanisme kegiatannya dilakukan oleh petugas lapangan, melakukan kerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat lainnya dan lembaga perbankan atau keuangan lainnya serta melaksanakan usaha-usaha perbankan lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Dalam pelayanannya PT. BPR Phidectama Abepura mengedepankan nilai-nilai yang menjadi jiwa/rohnya yaitu: meningkatkan kompetensi, kejujuran-tulus-semangat, disiplin dan bertanggung jawab, memberikan layanan prima, kreatif dan inovatif.

Pengembangan pelayanan/jangkauan operasional ke depan, PT. BPR Phidectama Abepura terutama untuk Kabupaten Sarmi, Mimika, Bofendigul, Yapen, Jayawijaya, Yakohimo saat ini belum terlayani dan terkendala ketentuan batas wilayah operasional BPR dari Bank Indonesia, pemilik belum memiliki rencana akan membuka BPR di wilayah tersebut di atas.

Berikut dapat digambarkan rekapan dari semua aspek yang dapat menggambarkan peta kinerja kasus 6 LKM asli Papua yang diharapkan dapat mendorong pengembangan UMK di Papua.

Tabel 4.4. Peta Kinerja Keuangan Kasus 7 LKM di Papua Tahun 2012

Nama LKM/Bank	Satuan	Bank Rakyat Indonesia			BPR Phidectama			Bank Papua			BPR Papua Mandiri Makmur			BPR Nusa Intim Sentani			BPR Irian Sentosa			CU Mamboin		
		2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%	2012	2011	%
Indikator Pertumbuhan																						
1. Total Asset	Juta rupiah	403.729.851	371.182.925	8.8	8.699	6.646	30.9	15.943.897	12.513.035	27.4	4.867	4.642	4.8	28.139	18.066	55.8	327.799	265.230	23.6	6.546	5.053	29.5
2. Total Ekuitas	Juta rupiah	56.932.868	41.183.214	38.2	2.282	1.860	22.7	1.599.499	1.338.294	19.5	2.577	1.748	47.4	3.705	3.022	22.6	25.667	13.501	90.1	1.103	826	33.5
3. Volume Pinjaman	Juta rupiah	304.894.957	265.677.544	14.8	5.883	5.055	16.4	6.692.885	4.768.906	40.3	3.984	3.748	6.3	22.391	13.846	61.7	27.548	22.498	22.4	5.650	3.947	43.1
Kanwil Papua	Juta rupiah	5.403.603	4.498.649	20.1																		
4. Volume Deposito Berjangka	Juta rupiah	140.895.710	125.524.697	100.0	1.265	1.080	17.1	992.272	1.085.554	(8.6)	708	1.564	(54.7)	11.183	6.387	75.1	139.859	169.490	(17.5)	65	-	100.0
Kanwil Papua	Juta rupiah	1.346.663	1.024.125	100.0																		
5. Volume Tabungan	Juta rupiah	155.721.197	123.757.329	25.8	4.747	3.365	41.1	11.749.255	9.716.259	20.9	823	811	1.5	2.691	2.627	2.4	41.844	33.328	25.6	5.323	4.697	13.3
Kanwil Papua	Juta rupiah	4.808.807.0	3.781.194.0	27.2																		
Kualitas Portofolio, Leverage dan Kecukupan Modal LKM																						
1. Kualitas Portofolio																						
a. Tingkat Pengembalian Pinjaman	%	96.7	91.8	5.3	84.5	78.0	8.3	97.3	91.8	6.0	94.7	91.8	3.2	98.9	98.3	0.6	98.7	98.6	0.1	73.3	73.3	-
Kanwil Papua	%	98.4	98.7	(0.3)																		
b. Rasio Peminjam & Tdk Membayar	%	3.3	8.2	(59.8)	15.5	22.0	(29.5)	2.7	8.2	(67.1)	5.3	4.6	15.2	1.1	1.7	(35.3)	1.3	1.4	(7.1)	26.3	26.7	(1.5)
2. Struktur Permodalan		1.7	1.3	26.0																		
a. Leverage (%)	%	5.2	6.1	(13.9)	260.0	290.0	(10.3)	796.0	810.0	(1.7)	60.0	135.0	(55.6)	370.0	290.0	27.6	707.0	960.0	(26.4)	480.0	560.0	(14.3)
b. Kecukupan Modal (CAR) (%)	%	64.1	-	-	36.8	35.7	3.1	29.8	27.1	10.0	60.3	43.6	38.3	13.3	18.6	(28.5)	10.1	9.9	2.0	21.0	26.0	(19.2)
Profitabilitas dan Kemampuan Keuangan																						
1. Profitabilitas/Tingkat Keuntungan	%																					
a. ROA (Tkt Kembali Aset)	%	2.6	2.1	24.9	4.2	5.6	(24.6)	1.8	1.4	28.6	2.5	3.7	(31.5)	8.4	4.7	78.7	12.3	9.1	35.6	(1.0)	0.5	(308.0)
b. ROE (Tkt Kembali Ekuitas)		20.9	17.5	100.0	17.3	23.5	(26.4)	17.6	14.6	20.5	5.5	9.2	(40.2)	43.4	35.4	22.6	0.7	1.4	(50.0)	(6.3)	-	100.0
2. Tingkat Kemampuan Keuangan																						
a. Kemandirian Operasional	%	146.0	-	-	154.0	127.0	21.3	147.0	149.0	(1.3)	136.0	179.0	(24.0)	169.0	151.0	11.9	192.0	207.0	(7.2)	95.0	110.0	(13.6)
b. Kemandirian Keuangan	%	140.0	-	-	152.0	126.0	20.6	146.0	149.0	(2.0)	146.0	175.0	(16.6)	168.0	150.0	12.0	192.0	207.0	(7.2)	90.0	103.0	(12.6)
Aksesibilitas/Jangkauan LKM																						
1. Menurut Jumlah Tabungan & Deposito	Juta rupiah	155.721.197	125.524.697	24.1	6.012	4.445	35.3	12741527.0	10801813.0	18.0	1.531	2.375	(35.5)	13.874	9.014	53.9	181.703	202.818	(10.4)	5.388	4.697	14.7
Kanwil Papua	Juta rupiah	6.155.470	4.805.319	28.1																		
2. Menurut Jumlah Pinjaman	Juta rupiah	140.895.710	123.757.329	13.8	5.883	5.055	16.4	6692855.0	4768906.0	40.3	3.984	3.748	6.3	22.391	13.846	61.7	275.480	224.980	22.4	5.650	3.109	81.7
Kanwil Papua	Juta rupiah	5.403.603	4.467.696	20.9																		

Mengacu pada tabel di atas terlihat bahwa 7 LKM yang telah dijadikan studi kasus memiliki kinerja yang cukup baik dan sangat baik.

C. AKSESIBILITAS LKM DI PROPINSI PAPUA

Aksesibilitas atau keterjangkauan LKM dapat dikaji dari berbagai sudut pandang. Dalam kajian ini, aksesibilitas tersebut dikaji dari ketercapaian tujuan LKM tersebut dalam memberikan manfaat bagi masyarakat, baik melalui produk-produk tabungan maupun melalui produk-produk pinjaman. Selain itu juga dilihat dari jumlah kredit yang telah disalurkan serta peningkatan jumlah rekening mikro-kecil di Papua.

Aksesibilitas LKM Dilihat Dari Peningkatan Tabungan dan Pinjaman

Jangkauan LKM dari sisi tabungan dan pinjaman telah dicoba dianalisis berdasarkan kasus 6 LKM di Propinsi Papua. Matrik berikut menjelaskan tentang jangkauan LKM tersebut, yaitu :

Tabel.4.5. Jangkauan LKM di Papua (Kasus 7 LKM di Papua) Menurut Tabungan dan Pinjaman Tahun 2011 dan 2012

Nama LKM/Bank	Jangkauan LKM			
	Tabungan + Deposito (Rp juta)		Pinjaman (Rp Juta)	
	2012	2011	2012	2011
BRI Kanwil Papua	6.155.470	4.805.319	5.403.603	4.498.649
Bank Papua	12.741.527	10.801.813	6.692.855	4.768.906
BPR Phidectama	6.012	4.445	5.883	5.055
BPR Papua Mandiri Makmur	1.531	2.375	3.984	3.748
BPR Nusa Intim Sentani	13.874	9.014	22.391	13.846
BPR Irian Sentosa	181.703	202.818	275.480	224.980
CU Mambuin TP Jayapura	5.388	4.697	5.650	3.109

Sumber: Diolah dari Laporan Publikasi dari Bank Indonesia, khusus untuk BRI Kanwil Papua berasal dari BRI dan CU Mambuin dari Laporan Keuangan CU Mambuin

Dalam tabel di atas terlihat bahwa jangkauan LKM dilihat dari jumlah tabungan dan deposito mengalami kenaikan, hanya BPR Irian Sentosa yang mengalami penurunan. Adapun jangkauan LKM dilihat dari jumlah pinjaman semua LKM mengalami kenaikan. Angka-angka di atas pada 4 LKM menunjukkan bahwa jumlah tabungan dan deposito lebih rendah dibandingkan jumlah pinjaman, hanya 3 LKM yaitu Bank Papua, BRI dan BPR Phidectama yang jumlah tabungan dan depositonya lebih tinggi dibandingkan jumlah pinjaman. Kondisi ini berarti LKM telah berhasil merangsang kebiasaan menabung dengan bukti peningkatan jumlah tabungan. Selain upaya dari LKM dalam merangsang masyarakat untuk menabung, peran lembaga pendamping juga sangat penting dalam mendorong masyarakat agar mampu dan mau menabung seperti yang dilakukan oleh Yayasan Pembangunan Masyarakat Desa (YPMD)

Selain Bank Papua, tingkat pertumbuhan kebutuhan pinjaman di LKM lain lebih tinggi dari pada pertumbuhan tabungan. Dengan demikian LKM-LKM tersebut tidak bisa hanya mengandalkan sumber dana dari tabungan dan deposito untuk memenuhi kebutuhan pinjaman, tetapi masih memerlukan sumber-sumber dana lain baik dari pemilik atau pemegang saham LKM, pinjaman dari bank umum maupun dari dana-dana program. Untuk CU Mambuin TP Jayapura saat ini mempunyai kebijakan belum bersedia untuk meminjam ke bank umum maupun menerima program-program pemerintah, hanya mengandalkan dari simpanan anggota dan untuk memenuhi kekurangan dana akan pinjam dana kepada sesama CU Primer atau ke CU Sekunder.

YPMD : Masyarakat Dampungan Kami Baru Siap Diarahkan Untuk Menabung.

Beberapa puluh tahun lalu, Grameen Bank dan juga Bina Swadaya (waktu itu Bambang Ismawan: pendiri dan pemimpin Bina Swadaya) telah berkunjung ke YPMD dan berbicara tentang ekonomi kerakyatan dan perlunya LKM untuk mendorong pengembangannya. Pertanyaan yang mengemuka waktu itu dari YPMD adalah “apa jaminan dari rakyat jika kita mulai membangun lembaga keuangan seperti itu?”. YPMD sesungguhnya belum siap untuk itu, dan masih membaca dan menganalisis perilaku ekonomi masyarakat asli Papua. Perlu diketahui bahwa perilaku sosial dan ekonomi waktu itu ada di dalam budaya, adat, agama, dan sebaliknya. Artinya, ekonomi tersebut masih bercampur baur dalam mekanisme yang ada. Jika kita mengarahkan masyarakat pada perhitungan ekonomi yang menganut untung rugi, jelas tidak akan sampai dalam pemahaman mereka. Yang baru dapat kita lakukan adalah menonjolkan prestasi-prestasi usaha dalam keluarga atau rumah tangga yang mereka ciptakan dan dapat dikuatkan melalui program-program.

Kalau berbicara tentang strategi kelompok, dapat dikatakan bahwa pendekatan tersebut belum mampu menjadi strategi untuk meningkatkan keberhasilan masyarakat asli Papua. Pernah ada satu kasus, pemerintah mencoba membuat koperasi di kampung. Masyarakat kampung yang disasar pada awalnya bersedia menjadi anggota koperasi dan aktif mengikuti rapat-rapat koperasi, dan kemudian bersedia pula membangun usaha dan menjual hasilnya ke kota Jayapura. Setelah mereka mendapatkan uang dari hasil penjualan barang usaha mereka, kemudian mereka membelanjakan uang tersebut untuk kebutuhan rumah tangga. Akhirnya uang tersebut habis, dan mereka mengajukan lagi pinjaman modal usaha kepada koperasi. Meskipun telah diberi pengertian, namun kasus tersebut tetap berlangsung secara terus-menerus, sehingga utang mereka menumpuk dan koperasi pun bangkrut.

Mengkaji ekonomi kerakyatan dan LKM sudah dilakukan berulang-ulang oleh YPMD. Namun perilaku masyarakat asli Papua belum mampu untuk masuk ke dalam ruang institusi itu secara benar. Akhirnya kami sampai pada satu kesimpulan bahwa sebenarnya masyarakat tersebut baru siap untuk diarahkan menabung. Akhirnya kami kembangkanlah program menabung dan menjauhkan uang dari keluarga dan suami-suami mereka yang seringkali meminta untuk memenuhi keinginan atau kesenangan semata. Untuk menampung tabungan masyarakat ini kemudian kami bekerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat Phidectama Abepura. Sampai saat ini, sudah banyak masyarakat dampungan YPMD yang menabung hingga jutaan rupiah. Dan, ketika melihat buku tabungan mereka, masyarakat merasa terheran-heran serta menyatakan ternyata mereka bisa memiliki uang yang banyak.

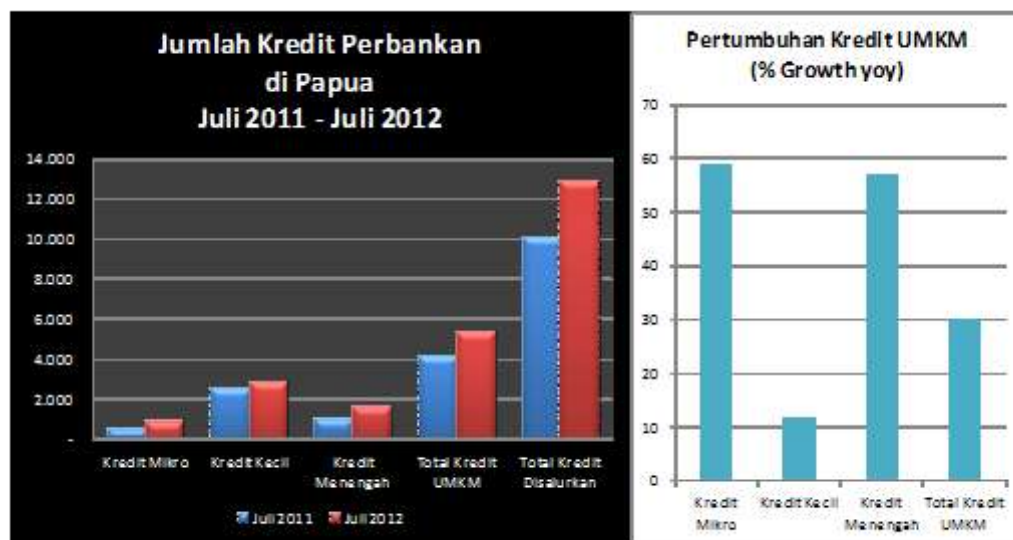
Terminologi tentang aktivitas ekonomi di Papua harus diluruskan kembali dari dipahami setiap orang sebelum kita mencari strategi yang dapat mendukung. YPMD selama ini menerapkan program yang pragmatis. Jika individu kuat secara tunai, maka sudah saatnya kita mengembangkan mereka ke dalam LKM, seperti Usaha Bersama Simpan Pinjam (UBSP) atau koperasi. Artinya, pada tahap awal dalam sebuah program kita mulai dengan memperjuangkan pendapatan-pendapatan melalui individu-individu dan jika mereka sudah merasa butuh, baru kemudian kita buat institusinya.

Sederhanannya begini, mari kita lihat apakah masyarakat bertumbuh karena bantuan atau dari usaha mereka sendiri ?. Kalau mereka bertumbuh dari usaha sendiri, berarti bantuan kita yang strategis adalah menyiapkan pasar untuk mereka. Coba kita lihat Mama-Mama Papua asli di Pasar Cigombong, mereka sebenarnya hanya dapat dukungan tempat jualan saja, namun mereka dapat bertumbuh sendiri, dan mengakses keuangan baik kepada perbankan ataupun koperasi yang ada di pasar. Meskipun di lain sisi, kondisi ini juga melemahkan mereka, karena ada kemungkinan beberapa masyarakat non Papua malas untuk membeli barang dagangan mereka. Dan, tanggungjawab kita semua untuk membelinya atau memasarkannya. Namun, setidaknya kita sudah berjalan di jalan yang semestinya.

Aksesibilitas LKM Dilihat Dari Pertumbuhan Kredit dan Jumlah Rekening

Jangkauan LKM juga dapat dilihat dari jumlah kredit mikro-kecil yang telah disalurkan oleh dan pertambahan jumlah rekening mikro-kecil di perbankan di Propinsi Papua. Grafik dibawah ini menjelaskan tentang pertumbuhan jumlah kredit perbankan dan pertumbuhannya.

Grafik 4.8. Kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang telah disalurkan Perbankan di Papua



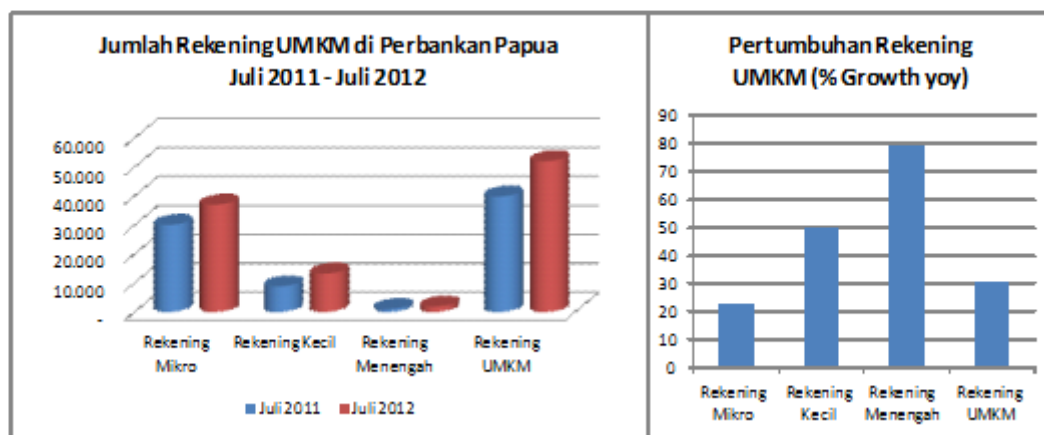
Sumber data : Bank Indonesia cabang Papua (presentasi Lokakarya Lintas Sektoral, Oktober 2012)

Berdasarkan grafik di atas terlihat bahwa selama periode Juli 2011 sampai dengan Juli 2012, telah terjadi pertumbuhan (*growth yoy (%)*) kredit mikro di Papua sebesar 59%, dari Rp 553 milyar menjadi Rp 882 milyar; kredit kecil sebesar 12%, dari Rp 2.519 milyar menjadi Rp 2.824 milyar; serta kredit menengah sebesar 57%, dari Rp 1.027 milyar menjadi Rp 1.617 milyar. Dilihat dari pertumbuhan kredit (*growth yoy (%)*), maka pertumbuhan kredit mikro sangat signifikan, yang kemudian diikuti oleh kredit menengah dan kecil.

Untuk total kredit UMKM yang telah tersalurkan pada Juli 2011 mencapai sebesar Rp 4.099 milyar dan Juli 2012 sebesar Rp 5.323 milyar atau bertumbuh (*growth yoy (%)*) sebesar 30%. Jika dibandingkan antara kredit UMKM dengan total kredit yang disalurkan oleh perbankan di Papua, dimana total kredit pada Juli 2011 sebesar Rp 10.023 milyar dan Juli 2012 sebesar Rp 12.854 milyar, maka bobot kredit UMKM pada bulan Juli 2011 adalah 40.90% dan Juli 2012 adalah 41.41% atau naik sebesar 0.51%. Selain meningkatnya jumlah kredit UMKM, dan juga terjadi peningkatan *Non performance loan* kredit tersebut, dari 3% per Juli 2011 meningkat menjadi 1.8% per Juli 2012. Hal ini semua menunjukkan bahwa selama dua tahun terakhir telah terjadi peningkatan jangkauan LKM dan juga telah terjadi peningkatan akses pengusaha mikro, kecil dan menengah di Propinsi Papua.

Selanjutnya grafik di bawah ini menjelaskan tentang pertambahan jumlah rekening mikro-kecil di perbankan di Propinsi Papua.

Grafik 4.9. Pertambahan Jumlah Rekening Mikro, Kecil dan Menengah di Propinsi Papua.



Sumber data : Bank Indonesia cabang Papua (presentasi Lokakarya Lintas Sektoral, Oktober 2012)

Grafik di atas memperlihatkan bahwa telah peningkatan jumlah rekening mikro paling banyak dibandingkan dengan rekening kecil dan menengah. Pada bulan Juli 2011, jumlah rekening mikro sebanyak 29.978 rekening dan kemudian pada bulan Juli 2012 meningkat menjadi 36.929 rekening, dengan peningkatan (Growth yoy (%)) sebesar 23%. Sedangkan untuk rekening kecil, dari 8.800 rekening pada bulan Juli 2011 kemudian meningkat menjadi 13.929 rekening pada bulan Juli 2012 atau telah terjadi peningkatan sebesar 50%. Sedangkan untuk rekening menengah, pada bulan Juli 2011 sebanyak 1.021 rekening, kemudian meningkat menjadi 1.830 atau dengan peningkatan mencapai 79%. Jika dilihat dari total peningkatan rekening UMKM adalah dari 39.799 rekening pada Juli 2011 meningkat menjadi 42.688 pada Juli 2012 atau telah terjadi peningkatan sebesar 28%.

Selama ini hambatan utama bagi pertumbuhan dan pengembangan usaha mikro-kecil (UMK) karena lembaga-lembaga keuangan formal atau komersial ragu untuk mengucurkan pinjaman kepada UMK. Alasannya karena lembaga keuangan formal ragu menyalurkan pinjaman ke UMK karena menganggap jaminan UMK tidak layak dan usaha berisiko dan berakibat pada kegagalan pelunasan. Akan tetapi data di atas menunjukkan untuk kredit UMKM yang sebagian besar disalurkan ke UMK ternyata NPL kurang dari/sama dengan 3 %, bahkan untuk tahun 2012 mengalami perbaikan NPL-nya menjadi 1,8 %. Hal ini juga terjadi pada kredit program KUR yang NPL-nya masih di bawah 4 %. Dengan kenyataan data ini seharusnya lembaga keuangan formal atau komersial tidak perlu ragu untuk mengucurkan pinjaman ke UMK.

Pertanyaan yang mengemuka adalah bagaimana jangkauan layanan perbankan atau lembaga pembiayaan terhadap pengusaha asli Papua dan Non Papua ?. Secara khusus memang perbankan tidak melakukan pembedaan antara peminjam atau penabung adalah masyarakat asli Papua atau non Papua. Namun, pada kesempatan ini telah dicoba mengkaji tiga perusahaan untuk melihat bagaimana sebaran antara debitur Papua dan non Papua. Adapun tiga lembaga yang telah dijadikan kasus kajian, pertama adalah Bank Papua yang memang memiliki kepedulian dan program terkait dengan pengembangan ekonomi masyarakat asli Papua. Lembaga kedua adalah BPR Phidectama Abepura sebagai bank mikro yang fokus pada pembiayaan skala mikro dan kecil, juga memiliki kepedulian terhadap masyarakat asli Papua, tetapi juga tidak meninggalkan masyarakat Non Papua. Sedangkan yang ketiga adalah perusahaan pembiayaan yaitu PT. Pegadaian. Perusahaan ini bersifat netral dan tidak mengemban fungsi khusus untuk pengembangan masyarakat asli Papua. Grafik dibawah ini menggambarkan tentang sebaran debitur antara masyarakat asli Papua dan non Papua.

Grafik 4.10. Jumlah Debitur (Peminjam) Kasus
3 LKM Perbankan



Dari grafik ini dapat diuraikan bahwa sampai Agustus 2012, Bank Papua memiliki debitur 8.908 pengusaha mikro dan kecil, dimana 1.999 nasabah atau 22,4% adalah pengusaha asli Papua, sedangkan sisanya sebanyak 6.909 pengusaha mikro dan kecil atau 77,6% adalah non Papua. Sedangkan untuk BPR Phidectama Abepura, sampai dengan Juni 2012, total debitur

yang umumnya adalah pengusaha mikro dan kecil adalah 318 debitur, dimana 233 debitur atau 73% adalah Papua dan hampir setengahnya adalah perempuan, serta 85 debitur atau 27% adalah non Papua. Sedangkan untuk pembiayaan yang umumnya mikro yang telah dikelola oleh PT. Pegadaian, khusus untuk produk Kredit Cepat Aman yang sekarang lebih banyak disukai, hingga pertengahan tahun 2012 ini posisi antara debitur Papua dan non Papua lebih kurang seimbang atau 50% Papua dan 50% Non Papua.

Berdasarkan kasus di atas, alasan mengapa begitu sedikitnya debitur Papua yang bersedia dan dapat mengakses kredit kepada Bank Papua dibandingkan dengan non Papua adalah karena banyaknya UMK yang tidak memenuhi kriteria dan alasan-lasan lain seperti yang telah dijelaskan pada tulisan sebelumnya. Kondisi ini juga dirasakan oleh Bank Indonesia setelah mengamati banyak kasus yang terjadi di lembaga perbankan lainnya, bahwa dari berbagai kasus yang terjadi mengapa UMKM sulit mengakses perbankan adalah karena 12 alasan, yaitu karena UMKM tersebut :

1. Belum dikelola dengan baik
2. Belum memenuhi persyaratan legal formal
3. Pengelolaan keuangannya belum memadai –
4. Modal yang relatif minim/kecil, dan mengandalkan *self financing*
5. Kualitas produk yang belum memadai
6. Menggunakan teknologi sederhana
7. Akses ke pasar sangat rendah – umumnya lokal Papua
8. Kualitas SDM/Tenaga Kerja relatif rendah
9. Belum mampu membayar sesuai standard Upah Minimum
10. Hanya sebagian kecil yang memperoleh bantuan teknis Pemerintah (hampir seluruh UMKM berminat memajukan usahanya).
11. Oleh Perbankan masih dianggap berisiko tinggi
12. Bantuan Teknis Pemerintah terkesan tumpang tindih dan tidak berkelanjutan untuk mendukung kebijakan perbankan.

Dari 12 kasus tersebut, UMKM asli Papua yang banyak memilikinya, padahal kesempatan bagi masyarakat Papua untuk maju dan mengembangkan usahanya telah didukung oleh INPRES 5/2007 tentang Percepatan Pembangunan di Provinsi Papua dan Provinsi Papua Barat.

Selain itu, kasus kemacetan kredit yang disalurkan juga dialami oleh Koperasi Solpap Mama-Mama Papua. Saat koperasi ini berdiri, pemerintah melalui Diperndagkop memberikan modal awal sebanyak Rp 500 juta untuk disalurkan kepada Mama-Mama Papua agar mereka memulai membangun dan mengembangkan usahanya. Dana tersebut berasal dari dana Otsus. Pada saat berdirinya koperasi ini, Mama-Mama Papua mendengarkan adanya pernyataan bahwa dana yang digunakan koperasi adalah dana Otsus. Dampak dari pernyataan tersebut, mengakibatkan 30%

dari 371 orang anggota yang telah meminjam tidak mau mengembalikan. Namun, melalui berbagai pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan untuk mengubah mindset Mama-Mama Papua, akhirnya dari 30% yang menunggak, beberapanya sudah mulai menyadari dan kemudian mengembalikan. Pertanyaan yang harus kita renungkan adalah apakah isu dana otsus telah menutup mata masyarakat Papua untuk tidak disiplin dalam mengembalikan dana yang telah mereka pinjamkan ?. Jika itu yang terjadi, akan sulit bagi Bank Papua untuk membangkitkan kembali SUP 005 yang sudah mengalami kemacetan total, karena gerak perbankan untuk melakukan pelatihan atau pendampingan guna merubah mindset nasabah yang memacetkan tersebut sangat terbatas.

Kasus yang telah dialami oleh Bank Papua dan Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua ternyata tidak terjadi pada BPR Phidectama Abepura dan PT. Pegadaian. Kedua lembaga ini merasa bahwa masyarakat pengusaha asli Papua tidak lebih buruk dibandingkan dengan masyarakat non Papua. Karena kedua lembaga ini dapat memberikan banyak layanan kepada masyarakat asli Papua dan non Papua. Memang menurut PT. Pegadaian, untuk skim Kredit Ansuran Sistem Pedusia (KREASI) jika diakses oleh masyarakat asli Papua banyak macetnya. Khusus untuk produk ini, hanya 10 % nasabahnya masyarakat asli Papua. Sedangkan untuk skim kredit yang sukses adalah Kredit Cepat Aman (KCA). Perbandingan jumlah nasabah Papua dan non Papua yang telah mengakses kredit ini mencapai 50% Papua dan 50% non Papua. Sampai pertengahan tahun 2012, jumlah KCA yang telah disalurkan oleh PT. Pegadaian di Propinsi Papua mencapai Rp 68 milyar dan setengahnya diakses oleh masyarakat asli Papua.

Kondisi ini juga dirasakan oleh CU Mambuin. Memang CU ini tidak membedakan berapa orang Papua dan non Papua yang menjadi anggota, tetapi menggunakan pilar swadaya, CU dapat membantun mindset masyarakat Papua bahwa jika seseorang yang ingin bergabung menjadi koperasi, sepuluh persen penghasilannya harus ditabungkan terlebih dahulu kepada CU. Ada aturan di CU bahwa 70 – 80% asset CU harus beredar di anggota dalam bentuk pinjaman. Namun, tingkat pengembalian kredit pada CU termasuk baik. Artinya, jika tingkat pengembalian kredit termasuk baik, berarti anggota yang juga termasuk masyarakat asli Papua lancar mengembalikannya.

Aksesibilitas UMK Asli Papua Terhadap Kredit L K M

Aksesibilitas LKM dapat juga dilihat dari aksesibilitas UMK terhadap kredit LKM. Sebelumnya telah dijelaskan berbagai analisis terkait dengan akses UMK terhadap kredit LKM yang dilihat dari berbagai sudut pandang. Data tersebut tidaklah memilah bagaimana kondisi yang terjadi antara masyarakat Papua dan non Papua. Nmaun, untuk memberikan gambaran yang lengkap, telah dilakukan wawancara terhadap 10 orang perempuan pengusaha asli Papua, yang didominasi oleh usaha mikro, terkait akses mereka kepada LKM yang ada di Kota Jayapura. Grafik berikut menjelaskan akses perempuan pengusaha mikro terhadap LKM yang berada di Kota Jayapura. Perempuan-perempuan pengusaha tersebut berasal dari berbagai suku dan daerah di Papua, seperti Wamena, Nabire, Serui, Biak, Sentani, Hamadi, Kayu Pulo dan Arso.

Grafik 4.11. Lembaga Keuangan Yang Diakses Oleh Perempuan Pengusaha Mikro Asli Papua



Grafik di atas menunjukkan bahwa dari sepuluh orang perempuan pengusaha tersebut, 78% telah mengakses LKM untuk keperluan penumbuhan dan pengembangan usaha. Sedangkan yang lainnya adalah 12% mengakses perusahaan pembiayaan seperti dealer motor untuk pemenuhan kebutuhan angkutan usaha dan 12% lainnya merasa belum perlu mengakses pinjaman untuk usahanya yang tidak membutuhkan banyak modal, seperti jualan sayur-sayuran dan buah-buahan. Jika dilihat dari LKM yang diakses, 17 % mengakses Koperasi Solpap Mama-Mama Papua, karena yang bersangkutan berjualan di Pasar Sementara yang dijadikan Inkubator oleh koperasi. 23% mengakses atau telah selesai mengakses BRI dan Bank Papua. 18% mengakses Danamon Simpan-Pinjam, 12 % mengakses dealer motor dan sisanya 18% mengakses Koperasi Pasar atau Kossipa. Fakta ini mencerminkan bahwa perempuan pengusaha asli Papua telah dapat berhubungan dengan LKM-LKM yang ada di Kota Jayapura.

Produk-Produk Pinjaman LKM

Jika sebelumnya kita berbicara tentang keterjangkauan LKM dilihat dari kemampuan pengusaha dalam mengelola UMK yang ternyata masih perlu pengembangan, lalu bagaimana dari sisi penawaran akses oleh LKM sendiri ?. Apakah LKM tersebut mampu mengeliminir keterbatasan yang ada pada sisi nasabah pengusaha mikro-kecil. Melihat penawaran produk-produk pinjaman dari beberapa LKM yang menjadi kasus kajian maupun bank-bank lain yang ada di Papua, menunjukkan bahwa bank umum dan LKM mempunyai produk-produk kredit mikro untuk menjangkau pengusaha mikro dan masyarakat miskin. Selain produk-produk yang dikembangkan masing-masing LKM/bank sendiri, terdapat bank-bank yang melaksanakan kredit program dari pemerintah, seperti: KUR, KKP-E, KAPEN-RP, SUP-005. Tabel di bawah ini menggambarkan produk-produk pinjaman yang ditawarkan oleh lembaga pembiayaan/LKM, baik bank maupun non-bank.

Tabel 4.6. Produk-Produk Pinjaman dari LKM

LKM /BANK	PRODUK PINJAMAN	SYARAT PINJAMAN
CU Mambu TP Jayapura	- Kapitalisasi (Pinjam Modal Tabungan) - Maksimal Rp. 25 juta - Bunga 1,75% - Pinjaman Produktif: - Usaha Dagang: maks Rp. 50 juta; simpanan min 60% dari pinjaman; maks 36 bulan; bunga 2% dari saldo pinjaman - Usaha Pertanian, Peternakan, Perikanan: maks Rp 20 juta; simpanan min 30% dari pinjaman; maks 36 bulan; bunga 2% dari saldo pinjaman - Pinjaman Konsumtif: - Perumahan: maks 60 bulan; simpanan min 30%; bunga 1,2% tetap. - Kendaraan: maks Rp. 25 juta; maks 36 bulan; simpanan min 40% dari pinjaman; bunga 2% menurun - Elektronik dan Perabot: maks Rp 15 juta; maks 12 bulan; simpanan min 60%; bunga 2% menurun. - Beli Tanah: maks Rp. 50 juta; maks 60 bulan; simpanan min 40% dari pinjaman; bunga 1,2% tetap - Kesehatan: maks 10 juta; maks 24 bulan; simpanan min 40% dari pinjaman; bunga 2% menurun - Pinjaman Umum/Lainnya: - Maksimal Rp 75 juta - Simpanan min 60% dari pinjaman - Bunga 2,15% menurun	- Anggota CU - Sudah mengikuti pendidikan dasar - Menjadi anggota aktif minimal 6 bulan (kecuali pinjaman kapitalisasi) - Pinjaman pertama sebanyak simpanannya - Pinjaman ke-2 seterusnya 5 C plafon maksimal 50% di atas simpanan - Pinjaman diketahui suami/ isteri atau atasan - Setiap peminjam harus memiliki penjamin minimal 2 orang anggota - Jaminan pinjaman utama adalah Simpanan Saham, SIDAYA dan Noken

LKM /BANK	PRODUK PINJAMAN	SYARAT PINJAMAN
BPR Phidectama	- Pinjaman Modal Kerja - Maksimal Rp. 300 juta - Jangka waktu maks 3 tahun - Bunga 1,5 – 2,5 % per bulan - Pinjaman Investasi - Maksimal Rp. 300 juta - Jangka waktu maks 2 tahun - Bunga 2,5 – 3 % per bulan	- Mempunyai usaha yang sudah berjalan - Ada agunan - Bersedia disurvei dan di-supervisi
Bank Papua	- Kredit Non Program - Pinjaman Usaha Mikro (PUM) - Bunga 24 % flat/tahun - Kredit Modal Kerja – Mikro - Plafond s.d. Rp. 50 juta - Bunga 13 %/tahun - Kredit Modal Kerja – Kecil - Plafond di atas Rp. 50 juta sd. Rp.500 juta	- Sudah menjadi nasabah Bank Papua - Membuat usulan tertulis (je-nis kredit, besar kredit, jangka waktu, kegiatan usa-ha, rencana pengembangan usaha) - Syarat administratif (antara lain: tidak terdaftar kredit macet, foto copy KTP, foto copy Surat

	• Bunga 13 %/tahun d. Kredit Investasi – Mikro • Plafond s.d. Rp. 50 juta • Bunga 13 %/tahun e. Kredit Investasi – Kecil • Plafond di atas Rp. 50 juta sd. Rp.500 juta • Bunga 13 %/tahun 2. Kredit Program: a. Kredit Usaha Rakyat (KUR) • KUR Ritel bunga 13 %/tahun • KUR Mikro bunga 22 %/tahun b. Kredit Penjaminan Provinsi • Suku Bunga 10 %/tahun c. Kredit Ketahanan Pangan & Energi • KKP-E Tebu bunga 6 %/tahun • KKP-E Non Tebu bunga 4%/tahun d. Kredit Pengembangan Energi Nabati & Reitalisasi Perkebunan • KAPEN-RP Kelapa Sawit bunga 6%/tahun • KAPEN-RP Karet & Kakao bunga 5%/tahun e. Kredit Surat Utang Pemerintah (SUP-005) • Bunga 12,5 %/tahun f. Kredit Pengembangan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP) • Bunga 6%/tahun	Nikah, KK, surat keterangan usaha)
--	---	------------------------------------

LKM /BANK	PRODUK PINJAMAN	SYARAT PINJAMAN
BRI	1. KUPEDES • Dipakai untuk modal kerja, investasi maupun konsumsi • Ada penjaminan asuransi • Bebas biaya profisi 2. Kredit Modal Kerja • Dipakai untuk modal usaha • Plafond pinjaman di atas Rp 100 jt • Jangka waktu 1 – 3 tahun 3. KUR BRI a. KUR Mikro • Plafond maksimal Rp 20 juta • Suku bunga efektif 22%/tahun • Jangka waktu 3 – 5 tahun • Agunan cashflow & jaminan tambahan bila dianggap perlu b. KUR Ritel • Plafond di atas Rp 20 juta sd. Rp.500 juta • Suku bunga efektif 14%/tahun	• KUPEDES ○ Surat legalitas usaha dari Lurah/Pasar ○ Pengalaman usaha minim 1 tahun ○ Dokumen identitas diri (KTP/SIM) • Kredit Modal Kerja ○ Legalitas usaha (NPWP, SIUP, SITU, TDP) ○ Dokumen identitas diri (KTP/SIM) ○ Badan usaha melampirkan akte pendirian ○ Copy rekening koran/rekening tabungan 3 bulan • KUR Mikro BRI ○ Individu punya usaha produktif yang layak ○ Lama usaha min 6 bulan ○ Memiliki legalitas lengkap (KTP/SIM, KK) • KUR Ritel BRI ○ Individu, Kelompok, Koperasi punya usaha produktif yang layak

	• Jangka waktu 3 – 5 tahun • Agunan cashflow & jaminan tambahan bila dianggap perlu	○ Lama usaha min 6 bulan ○ Memiliki legalitas lengkap: individu (KTP/SIM, KK); Kelompok (Surat dari Instansi/Kepala Desa); Ko-perasi (sesuai ketentuan) ○ Perijinan: ▪ Kredit sd. Rp 100 juta: SIUP, TDP & SITU atau Keterangan dr Lurah ▪ Kredit di atas Rp 100 juta: minimal SIUP.
DANAMON SIMPAN-PINJAM (DSP)	1. Dana Pinjaman 50 (DP 50) • Pinjaman antara Rp 3 – 50 juta • Bunga antara 1,85 – 3 %/bulan • Agunan SHM, kendaraan. 2. Dana Pinjaman 200 (DP 200) • Pinjaman antar Rp 50 – 300 juta • Bunga antara 1,25 – 1,75%/bulan • Agunan SHM, kendaraan • Pinjaman di atas Rp 100 juta, agunan kendaraan harus diasuransikan	• DP 50 ○ KTP, KK ○ Rek Listrik/Air/Telp/ PBB ○ Rekening Bank • DP 200 ○ KTP, KK ○ Rek Listrik/Air/Telp/ PBB ○ Rekening Bank ○ NPWP

LKM /BANK	PRODUK PINJAMAN	SYARAT PINJAMAN
BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)	1. Warung Mikro a. Pembiayaan Usaha Mikro-Tunas • Limit Rp 2 – 10 juta • Jangka waktu maks 36 bulan • Biaya Administrasi sesuai BSM b. Pembiayaan Usaha Mikro-Madya • Limit Rp 10 – 50 juta • Jangka waktu maks 36 bulan • Biaya Administrasi sesuai BSM c. Pembiayaan Usaha Mikro-Utama • Limit Rp 50 – 100 juta • Jangka waktu maks 48 bulan • Biaya Administrasi sesuai BSM 2. Produk Program KUR • Untuk modal kerja maupun investasi • Segmen mikro: sampai dengan Rp.5 juta, margin 22%/tahun • Segmen ritel: Rp 5 – 500 juta, margin 14%/tahun	• Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) ○ Wiraswasta/Profesi: usaha min 2 tahun, usia min 21 tahun/menikah dan maks 55 tahun saat pembiayaan lunas, surat ijin usaha ○ Perorangan (Golongan Bergaji Tetap): status pegawai tetap min 1 tahun, usia min 21 th/menikah dan maks 55 tahun saat pembiayaan lunas, surat ijin usaha ○ Badan Usaha: usaha berjalan min 2 tahun, surat ijin usaha, akte pendirian perusahaan • Program KUR ○ Semua sektor industri yang tidak bertentangan dengan syariah ○ UMKM yang tidak sedang menerima kredit dari perbankan dan/atau kredit program

Sumber: Diolah dari berbagai sumber

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa semua lembaga pembiayaan, seperti: CU Mambu, BPR Phidectama, Bank Papua, BRI, Bank Danamon Simpan-Pinjam dan Bank Syariah Mandiri menawarkan kredit mikro. Apabila diperhatikan dari persyaratan kredit juga sudah mulai ada fleksibilitas, baik di lembaga pembiayaan non-bank maupun perbankan, dengan tujuan agar masyarakat bisa mengakses pembiayaan dengan mudah. Meskipun fleksibel tampaknya lembaga pembiayaan perbankan berusaha untuk tetap mengikuti aturan dan

mekanisme perbankan dan ini yang menjadi salah satu faktor mengapa kondisi NPL bisa dipertahankan dalam kondisi kecil. Artinya kondisi usaha mikro-kecil yang *bankable* tidak hanya sekedar *feasible* tetap menjadi persyaratan utama untuk memperoleh pinjaman.

Selain contoh dalam tabel di atas masih ada lembaga pembiayaan lain hadir di Papua, baik perbankan maupun non-perbankan, yang juga menawarkan kredit mikro seperti: BNI 46, BTPN, BPR Irian Sentosa, BPR Nusa Intim Sentani, BPR Papua Mandiri Makmur, BPR Syariah, PT. Pegadaian, PT. Sarana Papua Ventura. Apabila dilihat dari jangkauan wilayah operasi, Bank Papua dan BRI telah beroperasi sampai di tingkat distrik sedangkan bank-bank yang lain (BNI, Bank Danamon, Bank Syariah Mandiri) dan Perum Pegadaian sudah beroperasi di tingkat ibukota kabupaten di Papua. BTN dan BTPN berkedudukan di ibukota Provinsi Papua. PT Sarana Papua Ventura berkedudukan di Kotamadya Jayapura namun memiliki wilayah operasi di beberapa kabupaten lainnya di Papua. Sebagian besar BPR berkedudukan di Kotamadya Jayapura, kecuali BPR Nusa Intim Sentani yang berkedudukan di Sentani Kabupaten Jayapura.

Walaupun lembaga keuangan baik bank maupun non bank sudah hadir di Papua sampai tingkat kabupaten/distrik dan berusaha menyalurkan dana bagi permodalan usaha dengan syarat yang fleksibel, namun kenyataan menunjukkan bahwa aliran dana modal tersebut lebih banyak dinikmati oleh pengusaha menengah dan besar. Sebagian besar usaha ekonomi rakyat di Papua masih dikategorikan sebagai usaha mikro yang *unaccessible* terhadap dana modal yang disalurkan oleh perbankan karena beberapa kendala:

1. Kendala Geografis. Lembaga keuangan terutama bank umum sangat sulit untuk menjangkau pengusaha mikro karena tempat usaha dan tempat tinggal terpencil dan tersebar,
2. Kendala Ekonomi. Usaha yang dikelola berskala kecil dan terisolir (sulit transportasi dan pasar) sehingga biaya transaksi bagi kedua belah pihak sangat tinggi,
3. Kendala Hukum/Legalitas. Dengan adanya regulasi yang mensyaratkan perbankan untuk memperhatikan legalitas usaha cukup debitur maka ada sebagian perbankan mengalami hambatan dalam membiayai pengusaha mikro/sektor informal.
4. Kendala Desain. Banyak program pengembangan usaha kecil/mikro merupakan paket kebijakan pemerintah yang sering kali tidak sesuai dengan kondisi obyektif sektor usaha mikro yang sangat bervariasi berdasarkan lokasi, jenis usaha, dan latar belakang sosial budaya setempat.
5. Kendala Koordinasi. Lemahnya koordinasi dengan instansi publik atau pihak-pihak yang terkait dengan pengembangan usaha mikro.
6. Kendala Tenaga Kerja. Pengembang usaha mikro mengharuskan adanya monitoring dan dampingan yang kontinyu membutuhkan tenaga lapangan yang jumlahnya harus memadai.

Oleh karenanya untuk melayani usaha mikro, lembaga keuangan selama ini sangat berhati-hati dituntut memiliki dan menemukan cara atau pola yang tepat agar memperkecil resiko yang dinilai sangat tinggi. Situasi ini mendorong para pelaku ekonomi mikro terpaksa memanfaatkan lembaga informal yang ada di sekitar wilayahnya berupa rentenir, pengijon atau pelepas uang lainnya yang dapat diperoleh dengan mudah, cepat dan tepat dengan tingkat suku bunga yang sangat tinggi. Akibatnya banyak usaha mikro kurang berkembang, seperti pengalaman dari Mama Corry Chaay.



Sebelum mendapatkan bantuan modal usaha, Mama Corry Chaay sering mendapatkan pinjaman dari Koperasi Simpan-Pinjam dari Polima. Oleh karena petugas koperasi setiap hari datang ke tempat saya berjualan. Saya sebenarnya bukan anggota koperasi, tetapi dapat meminjam ke koperasi tersebut. Pinjaman Rp 1.000.000,- harus dikembalikan sebesar Rp 40.000,- per hari selama 30 hari. Kita diberikan Rp 940.000,- dan dipotong administrasi Rp 60.000,-. Kalau jualan agak macet, terkadang kita tidak membayar Rp 40.000,- tetapi dapat dibayar Rp 20.000,-. Yang penting lancar, agar kita dapat meminjam kembali di lain waktu.

Mama Corry belum pernah berhubungan dengan Bank untuk pinjam uang. Memang saya sudah dapat pelatihan dari Bank, tetapi kami masih belum tertarik. Saya maunya Bank turun menemui kami, dan kami tidak bersedia jika harus ke bank, seperti yang dilakukan koperasi simpan-pinjam.

10 KISAH PENGUSAHA ASLI PAPUA

BAB 5



10 KISAH PENGUSAHA ASLI PAPUA

Bab ini mencoba menceritakan tentang 10 pengusaha asli Papua yang telah dikaji, berusaha untuk bangkit membangun usahanya. Dua kasus tergolong pengusaha kecil dan delapan kasus adalah pengusaha mikro, yang lokasinya berada Kota Jayapura dan sekitarnya.

1. PEREMPUAN PAPUA ITU BISA MENJADI PENGUSAHA, YANG PENTING ADALAH KEMAUANYA.

“Perempuan Papua itu bisa jadi pengusaha, contohnya saya. Yang penting itu ada kemauan dan juga dorongan dari suami. Semua pasti bisa dilakukan, walaupun terkadang kita juga mempunyai tanggungjawab pengelolaan dalam rumah tangga, terutama dalam merawat anak-anak” (Lenora Muabuay)

Mama Lenora Muabuay (30 an tahun) adalah perempuan pengusaha ikan asap yang berjualan di Pasar Cigombong, Kotaraja. Tinggal di Hamadi, Jayapura-Pupua. Mama dengan dua orang putri ini, yang saat ini masih kelas 1 dan kelas 4 SD Hamadi. Suami, yaitu Ruben Wanggai adalah seorang nelayan 40 tahun yang tangguh.



Melalui Bina Mitra Usaha dari Dinas Kelautan dan Perikanan Propinsi Papua, Mama Lenora mendapatkan bantuan paket peralatan untuk pengembangan usahanya, seperti : keranjang, peralatan (kawat) pembakar ikan dan gerobak roda tiga. Selain itu, Bank Papua juga menawarkan pinjaman modal kerja sebesar Rp 3.000.000,-, yang harus dibayar dua kali seminggu selama tiga bulan. Melalui bantuan paket peralatan dan kredit modal kerja tersebut, Mama Lenora mampu meningkatkan penjualannya, yang semula 50 – 75 ekor telah meningkat menjadi 150 ekor. Harga satu ekor ikan cakalang asap sekitar Rp 20.000 – 35.000 per ekor, sedangkan tuna ekor kuning sebesar Rp 40.000 – 50.000. Omset yang diperoleh setiap hari rata-rata Rp 5.500.000,- dengan laba kotor sebesar Rp 700.000,-. Setelah dipotong dengan transport, bahan bakar, upah dua orang yang membersihkan ikan serta bahan penolong lainnya, Mama Lenora mendapat keuntungan Rp 500.000,- sebelum dipotong gajinya sebagai pengusaha ikan asap. Namun, keuntungan tersebut tentu tidak setiap hari dia peroleh, namun tergantung musim dan ketersediaan ikan. Memang, di Papua hari-hari tidak ada ikan karena cuaca yang dapat menghalangi nelayan melaut tidaklah terlalu banyak.



Mama Lenora merasa bahwa penghasilannya lebih besar dibandingkan suaminya. Setiap hari dia dapat menyimpan antara Rp 100.000-200.000. Saat ini jumlah tabungannya sudah lebih dari Rp 5.000.000,-. Namun, dia menyadari bahwa suaminya lah yang ikut membantu kesuksesan usaha ini. Keluarga mereka adalah keluarga yang menerapkan kebiasaan saling menolong. Ketika Mama Lenora sibuk mengurus usahanya, Bapak juga ikut membantu pekerjaan rumah tangga, seperti mencuci piring, membersihkan rumah, kecuali mencuci pakaian, Mama Lenora tidak memperkenankan.

Harapan Mama Lenora adalah dia dapat mengembangkan usahanya lebih besar lagi, sehingga dapat menyekolahkan anak ke Yogyakarta, seperti adiknya yang juga telah dia bantu untuk kuliah di Yogyakarta. Saat ini adiknya tersebut telah selesai dan siap bekerja membangun Papua.

Permodalan menjadi penting untuk pengembangan modalnya. Untuk mengembangkan permodalan, Mama Lenora pernah ditawarkan oleh Koperasi Simpan Pinjam (KOSIPA) dimana Mama bukan anggotanya, namun Mama tidak mau ambil karena bunganya yang besar. Malah teman-teman Mama ada yang mengambilnya. Namun pada akhirnya Mama Lenora dapat berhubungan dengan Bank Papua. Pengalaman meminjam Rp 3.000.000 kepada Bank Papua telah dapat meningkatkan jumlah ikan yang dapat dia jual dan kemudian dapat meningkatkan omset dan keuntungannya. Namun, jika dia ingin memperbesar lagi, tentu perlu pinjaman untuk memperbesar kapasitas pengasapan dan juga modal kerja. Hal ini belum terfikirkan oleh dia, karena tentu dia tidak sanggup jika harus mengerjakan sendirian bersama suami dan harus menggunakan tenaga kerja. Selain dari itu, bagaimana caranya dia mengerjakan jika usahanya telah dikembangkan ?. Selama ini tidak ada yang mendampingi dia. Pemerintah yang telah memberikan dia bantuan hanya sekedar memberikan bantuan, setelah itu datang hanya melihat dan bertanya saja.

Dia yakin, jika anaknya dapat sekolah tinggi dan dapat masuk sebagai pegawai di pemerintah atau pun swasta, maka dia sangat merasa banga dan yakin dihari tua dia tidak perlu berusaha seperti ini lagi. Mama Lenora sadar bahwa kehidupan tentu tidak selalu meningkat, namun jika sudah tua akan menurun dan kemampuan pun tidak seperti ini lagi. Dengan anak yang disiapkan, dia dapat hidup di hari tua dengan baik.

Bagi pengusaha Papua lainnya, Mama Lenora berpesan bahwa para perempuan Papua yang ingin berusaha, haruslah mau bekerja keras, berusaha untuk memahami cara-cara berjualan yang baik, dan harus tekun. Sebagai contoh, kami yang pengusaha ikan, jam 05.00 WIT kita sudah ke pasar membeli ikan. Jam 07.00 WIT kita membersihkan ikan dan kemudian mengasapnya selama 2 jam. Setelah itu, sekitar jam 4 kita harus menjualnya di pasar hingga pukul 22.00 WIT. Siapkah anda ?

2. JIMMY HENDRICK AFFAR : PEMRAKARSA BATIK PAPUA



Jimmy Hendrick Afaar adalah adalah seorang pengusaha Papua yang seharusnya bisa menginspirasi masyarakat Papua untuk maju, namun belum banyak yang mengikuti jejaknya. Jimmy Hendrick Afaar dengan segala keterbatasan permodalan, berusaha bangkit untuk tetap mampu menjalankan usaha industri batik dengan baik.

Papua pun sudah mulai merambah produk batik, salah satunya melalui kerajinan Batik Port Numbay, dengan Jimmy Hendrick Afaar yang berusia 55 tahun sebagai pemrakarsa dan pengusahanya. Saat ditemui di galeri yang sekaligus tempat produksi batiknya di Cigombong Abepura, Jimmy Hendrick Afaar bercerita bahwa dia memulai usaha batik Papua pada 21 April 2007, batik memang telah banyak diproduksi di Papua, namun

batik Port Numbay, yang merupakan nama lain dari Kota Jayapura, memiliki standarisasi tersendiri.

Sebelum menggeluti batik, dari tahun 1980 sampai 2006, Jimmy Hendrick Afaar bergabung dengan kelompok desainer di Jakarta, terlibat dalam pameran-pameran yang diadakan para desainer menjadi inspirasi untuk membawa sesuatu ke Papua, maka Pak Jimmy berguru batik di Pekalongan. Untuk menjaga mutu produknya, Pak Jimmy tak segan-segan mendatangkan pelatih dari Jawa, khususnya dari Balai Pelatihan Batik Yogyakarta, untuk melatih para pembatiknya.

Pak Jimmy juga menghadapi kendala permodalan untuk pengembangan usaha batiknya. Tetapi belum ada *“Bapak Angkat” yang membantu usaha batiknya*. Sejauh ini, Pak Jimmy menjalankan usahanya sendiri, difasilitasi oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi dan masih terbatas untuk mengikuti pameran-pameran. Sebagai pengusaha yang usahanya mulai berkembang menjadi usaha kecil, Pak Jimmy mempunyai pemikiran yang berbeda tentang kredit perbankan, dia merasa belum siap untuk mengajukan pinjaman kredit ke bank.

Pak Jimmy merasa lebih tenang dengan mengembangkan modal sedikit demi sedikit dari usahanya, menurutnya *“Lebih baik membayar cicilan kredit ke Tuhan melalui bantuan-bantuan sosial yang dibutuhkan keluarga dan masyarakatnya daripada harus membayar cicilan kredit ke bank”*. Akhirnya, Pak Jimmy berharap melalui industri batik Papua diharapkan mampu menumbuhkan sikap kemandirian orang Papua. Untuk itu, Pak Jimmy juga membina 20 orang muda dan terlibat dalam seminar-seminar motivasi dengan prinsip *“Membuat diri sebagai peluang untuk menciptakan lapangan kerja”*.

Dari 20 orang yang dibinanya sudah membuka berbagai workshop, misalnya: cinderamata dari sisa-sisa kain batik, Hal yang masih menjadi mimpi Pak Jimmy adalah membangun galeri percontohan untuk *“One Stop Service Batik Papua”*.

3. APA ARTINYA SAYA BER-USAHA, JIKA SAYA TIDAK DAPAT MENYISIHKAN HASIL-NYA UNTUK DITABUNG ?



“Untuk apa, buat apa, dan apa artinya saya jualan setiap hari, mulai dari pukul 12.00 WIT s/d 24 WIT, jika saya tidak bisa menyisihkan setiap hari untuk perbaikan kehidupan masa depan keluarga saya” Itu adalah kata-kata bijak yang diucapkan Corry Chaay (42 tahun) jebolan SMEA ketika mengakhiri wawancara berbagai pengalaman berusaha dengan beliau.

Corry Chaay berasal dari Kayo Pulau, Jayapura. Ibunda nya berasal dari Engros. Suami Mama Corry berasal dari Kayu Pulo, telah meninggal dunia ketika anak ketiganya masih kecil. Dua orang anaknya telah tamat SLTA. yang tertua telah hampir selesai sekolah bola di Jakarta, namun karena sakit akhirnya dipindahkan ke SMK Jayapura. Anak ke tiga telah kelas 2 SMA, dan

yang ketiga masih.

Pada tahun 1996 atau 16 tahun lalu, Mama Corry sudah membangun usahanya, setelah ditinggal suami. Awalnya Mama Corry mengembangkan usaha jual pinang dan kemudian berkembang dengan minuman dan makanan ringan serta penitipan motor. Usaha Mama Corry pernah mendapatkan bantuan dari Biro Pemberdayaan Perempuan (Sekda Propinsi Papua), Mama Corry dilatih Manajemen Wira Usaha Perempuan dan kemudian diberikan bantuan modal pengembangan usaha. Sampai saat ini, warung minuman Mama Corry juga menjual makanan, pinang dan penitipan motor.

Mama Corry sangat senang ketika diberikan pelatihan oleh Biro Pemberdayaan Perempuan. Mama Corry merasa bahwa waktu pelatihan terlalu sedikit dan materi yang telah disampaikan masih ada yang masih perlu pemahaman lebih lanjut. Materi yang paling diingat adalah tentang kesetaraan perempuan dengan laki-laki. Apa pun yang diperbuat laki-laki dapat juga diperbuat perempuan. Begitu pula sebaliknya. Tetapi, Mama Corry merasa bahwa pelatihan tersebut sangat menarik namun harus ditambah waktunya.

Anak-anak laki-laki tidak suka membantu saya, karena malu. Padahal dia juga suka bantu-bantu di rumah, seperti mencuci dan memasak, serta mengoreng ikan. Padahal usaha saya ini mulai dari pukul 10.00 atau 12.00 WIB hingga 24 WIB, karena ada penitipan motor. Penitipan motor ini cukup menghasilkan juga. Jika hari biasa antara Rp 15.000 – 20.000 per hari, tetapi kalau musim pesta atau liburan di pulau, bisa mencapai Rp 50.000 s/d 100.000 per hari. Uang ini saya tabung Rp 10.000 – 20.000 untuk membiayai anak saya yang sekolah bola di Jakarta. Artinya setiap minggu harus dikirim Rp 200.000,-. Tetapi, beberapa bulan ini dia sakit, sehingga harus pindah ke sini. Saya sudah obati dan sekarang saya sekolahkan di SMA Gabungan. Dan, dia sendiri juga setiap hari latihan dan sekarang masuk ke Klub Bola mereka di Jayapura.

Selain dari jasa penitipan motor, pendapatan lain usaha Mama Corry adalah dari pinang. Pinang yang dijual ada pinang kualitas baik dan pinang ojek. Kalau banyak acara pesta atau liburan, jualan pinang mencapai 100.000 per hari. Pinang dibeli di pasar Hamadi. Tiga tumpuk pinang seharga Rp 50.000,-, kemudian dipecah menjadi 8 tumpukan dan dijual semuanya Rp 80.000



atau keuntungan yang dapat diraih adalah Rp 30.000. Delapan tumpuk pinang terjual antara satu sampai dua hari, tergantung ramai atau tidaknya. Selain itu, pemasukan lainnya adalah dari Pinang Ojek.

Sebelum mendapatkan bantuan modal usaha, Mama Corry sering mendapatkan pinjaman dari Koperasi Simpan-Pinjam (KOSIPA) dari Polima. Saya sebenarnya bukan anggota koperasi, tetapi dapat meminjam. Pinjaman Rp 1.000.000,- harus dikembalikan sebesar Rp 40.000,- per hari selama 30 hari. Kita diberikan Rp 940.000,- dan dipotong administrasi Rp 60.000,-. Kalau jualan agak macet, terkadang kita tidak membayar Rp 40.000,- tetapi dapat dibayar Rp 20.000,-. Yang penting lancar, agar kita dapat meminjam kembali di lain waktu.

Mama Corry belum pernah berhubungan dengan Bank untuk pinjam uang. Memang saya sudah dapat pelatihan dari Bank, tetapi kami masih belum tertarik. Saya maunya Bank turun menemui

kami, dan kami tidak bersedia jika harus ke bank, seperti yang dilakukan koperasi. Waktu kita juga habis kalau harus ke bank. Selain itu, usaha saya adalah titipan motor, dimana saya harus ada di tempat setiap saat.

Saya berkeinginan merombak warung saya ini menjadi kios, namun belum punya modal. Jika saya memiliki kios, saya dapat menjual cornet yang harganya Rp 80.000 s/d 100.000,-. Dan Cornet itu dapat saya beli di Papua Nuigini yang harganya murah dan dijual di kios saya. Persoalan yang saya hadapi saat ini adalah bagaimana caranya saya mendapatkan modal kios untuk pembuatan kios dan sediaan barang dagangan yang besar, dan mungkin sebesar Rp 5.000.000,-. Memang sudah ada orang bank yang datang kesini untuk memberikan kredit kepada saya. Tetapi saya belum mau. Saya sebenarnya telah membuka tabungan di BRI, tapi isinya belum seberapa.

4. JAUH DARI SUAMI, DEMI SEKOLAH ANAK-ANAK

“Sudah 10 lama Mama Merry di Jayapura ini, dan sudah 10 tahun pula (sejak 1997) Mama berjualan sayur-mayur di Papua. Saat ini Mama sudah 33 tahun. Semuanya itu untuk agar anak-anak bisa sekolah. Suami jauh di Nabire sana. Saya punya anak saat ini tinggal di Jakarta. Dia sekolah di sana dan dibantu oleh Mama asuhnya. Usianya sudah 20 tahun. Dia yang pertama. Sedangkan yang kedua sudah meninggal.



Ada beda antara kami dan pendatang. Kalau kami yang berdagang sayur ini hanya cari makan saja, sedangkan bagi orang-orang pendatang mereka bisa kaya, padahal hasilnya sama. Hal ini disebabkan karena pendatang setiap yang diperoleh kemudian disimpan. Setelah bertahun-tahun simpanan mereka jadi besar dan bisa beli kios atau apa. Sedangkan kami, jika punya uang harus berbagi dengan saudara. Kalau ada Saudara yang datang dari Nabire maka saya pun harus merelakan semua yang diperoleh untuk mereka. Kalau tidak kita bisa dikucilkan dari keluarga. Saya punya orang tua atau Bapak namanya Aliar Maday, 53 tahun dan telah meninggal. Istrinya ada tiga. Jadi, kalau istri-istri atau anaknya datang saya harus berikan semua kepada mereka. Akhirnya modal saya habis sudah. Ini yang menyebabkan kami orang Papua sulit berkembang usahanya. Saya juga tidak tahu caranya bagaimana, karena bagi kami keluarga lebih berharga.

Sayur yang dijual ini berasal dari Abepura dan sudah langganan dengan pemasoknya menggunakan mobil. Tadi pagi, jam 4.00 WIT maka sudah belanja sebesar Rp 300.000,-. Sayur termasuk mahal karena jarang. Kalau dulu, Mama bisa beli sayur dari Rp 1.500.000 s/d 2.000.000,-. Itu lebih lengkap dan banyak. Kalau dengan buah-buahan lebih banyak lagi. Terkadang Mama bisa tugi karena tidak semua sayur habis terjual. Tetapi, rata-rata keuntungan yang dapat diperoleh antara Rp 50.000 s/d 150.000,- per hari.

Setiap minggu, Mama harus kirim uang untuk anak yang kuliah di Jakarta minimal Rp 100.000. Di sana dia juga punya Mama piara yang memberikan uang juga untuk kuliah. Mama piaranya berasal dari Pania. Mama ini setiap hari kasih masuk uang pada BPR, tetapi pinjamannya susah (hal ini disebabkan karena Mama mau pinjam untuk konsumtif, dan BPR punya aturan untuk produktif). Akhirnya Mama pinjam ke KOSSIPA. Mama suka pinjam biasanya Rp 1.000.000,-,

diterima Rp 940.000,-, karena dipotong Rp 60.000 untuk administrasi. Setiap hari Mama bayar Rp 40.000 selama 30 hari. Total uang yang Mama bayar untuk pinjaman 1 juta adalah Rp 1.200.000,-. Artinya KOSSIPA mendapatkan Rp 260.000,- dari pinjaman Rp 1 juta.

5. JEBOLAN SARJANA KOMPUTER, MENJADI PENGUSAHA

Pak Victor P Warow, lelaki 28 rahun, jebolan Sarjana Komputer, adalah pengusaha muda asli Papua. Beliau mulai membangun usahanya sejak tahun 2006. Unit usaha yang pertama di dirikan



adalah rental VCD, kemudian dilanjutkan dengan usaha rental komputer, perbaikan komputer, warnet dan pengembangan software seperti website dan program komputer. Untuk usaha warnet, karena kurang menguntungkan akhirnya di tutup. Tahun ini, telah membuat 2 program aplikasi website untuk disperindag kota dan dispenda. Total jumlah website yang telah dibuat sampai saat ini sampai 5 website lembaga.

Investasi yang telah ditanamkan oleh Pak Victor untuk pengembangan usahanya adalah berbagai judul VCD dan DVD original, peralatan elektronik seperti VCD Player, TV, beberapa

Komputer/Laptop, perlatan perbaikan komputer, dan sparepark komputer dan laptop.

Setiap hari, pelanggan yang datang menyewa VCD antara 20 sampai 30 orang. Setiap VCD dengan harga sewa antara Rp 3.000 s/d Rp 5.500.

Asset usaha Pak Victor diperkirakan sebesar Rp 500 juta diluar rumah kos. Omset usaha Pak Victor minimal Rp 30.000.000 perbulan tanpa adanya proyek. Jika ada proyek, omset bisa bernilai ratusan juta. Karyawan Pak Victor berjumlah 7 orang yang umumnya adalah keluarga. Biaya gaji setiap bulan sampai Rp 20.000.000 per orang, tergantung besarnya omset. Semakin besar omset, maka semakin besar juga biaya gaji karyawan, karena ada karyawan yang digaji



berdasarkan jumlah proyek. Misalnya untuk pembuatan website, gaji orang yang mendisainnya ada gaji pokok dan ada insentif dengan besar 10% dari nilai proyek. Pembuatan sebuah website dihargai antara Rp 70 juta sampai dengan Rp 250 juta.

Untuk mengelola keuangan usaha ini, Pak Victor memiliki manajer keuangan, yaitu Bu Feby S, Sarjana Ekonomi yang sebelumnya bekerja di Astra Motor. Setiap bulan, keuntungan yang diperoleh antara Rp 20 – 30 juta. Jika usaha mengalami defisit, biasanya Pak Victor telah meminjam ke Bank Negara Indonesia (BNI). Usaha ini tidak begitu susah berhubungan dengan Bank. Persoalan yang dihadapi adalah bunga bank yang terlalu tinggi, sehingga biaya bunga yang harus dikembalikan juga terlalu tinggi. Bunga di BNI

lebih besar dari pegadaainya yang hanya 32% selama tiga tahun.

Jika dilihat dari permodalan usaha Pak Victor, kisaran sumbernya adalah 40 % modal sendiri dan 60% modal pinjaman. Usaha Pak Victor belum ada cabang di tempat lain. Layanan-layanan informasi tentang tender berasal dari relasi.

Selanjutnya, untuk pengembangan usahanya, Pak Victor pun membeli ke rumah kos-kosan seharga Rp 100 juta yang dimulai tahun lalu. Jumlah kamar dari rumah kos tersebut adalah 5 kamar dengan harga sewa sebesar Rp 500.000,/bulan atau Rp 2.500.000 per bulan. Untuk pembiayaan bisnis ini, Pak Victor meminjam sebesar Rp 100 juta ke PT. Pegadaian, dengan cara menjaminkan mobilnya.

6. MAMA JUALAN DI JAYAPURA UNTUK MENYEKOLAHKAN ANAK-ANAK, SEMENTARA SUAMI MAMA TINGGAL DI WAMENA.



“Mama Alfina Jipva (35 tahun), berasal dari Wamena. 15 tahun lalu, Mama naik pesawat agar dapat sampai Jayapura. Untuk dapat menjalani hidup bersama 3 anak dengan baik, Mama Alfina berjualan buah-buahan, seperti nenas, nangka, pisang, pepaya. Anak Mama laki-laki, yang tua berusia 12 tahun tapi tidak naik kelas, yang kedua 10 tahun dan yang kecil 2 tahun. Suami Mama kerja sebagai pegawai di Wamena, sedangkan Mama di sini berjualan agar dapat menyekolahkan anak-anak. Dua tahun lalu, sebelum Pasar Sementara ini berdiri, Mama berjualan di depan Gelael. Mama sering diusir oleh petugas ketertiban saat berjualan di sana. Walaupun demikian, Mama tetap berjualan disana bersama teman-teman yang dari Wamena, termasuk Mama Maria Sabuni, satu suku, yang sekarang disamping saya. Upaya mendapatkan uang untuk makan dan sekolah anak-anak,

Mama harus tetap berjualan.

Hampir dua tahun lalu, Mama Alfina dan teman-teman di sini menjadi anggota Koperasi Mama-Mama Papua. Setelah berjualan di Pasar Sementara ini, kami merasa aman, dan tidak ada larangan dari pemerintah. Selain itu, berjualan di Gelael dengan di Pasar Sementara hasilnya sama saja. Mama tinggal di Dok 5 dan setiap hari berjualan buah-buahan disini. Nenas yang Mama jual ini adalah hasil kebun sendiri. Ada tanah yang dapat Mama manfaatkan untuk bertanam nenas, pepaya dan buah serta sayuran untuk dijual di sini. Kalau hasil kebun tidak ada, maka kami harus beli dari orang lain dan kemudian dijual lagi. Setiap hari nenas yang laku



mencapai 15 s/d 20 buah nenas, dengan omset antara Rp 150.000 s/d 200.000,-. Karena nenas atau buah-buahan yang dijual adalah milik sendiri berarti uang tersebut dapat ditabung. Tetapi kalau yang dijual adalah hasil beli maka kemudian kami membeli nenas lagi. Namun, kalau ada saudara atau kedukaan, uang tersebut habis lagi.

Mama anggota koperasi, tetapi tidak meminjam karena kebutuhan jualan dapat dibuat sendiri. Mama juga tidak meminjan ke tempat lain.

Sampai saat ini Mama belum punya tabungan di Bank. Kebanyakan hasil yang Mama peroleh dari jualan habis setiap hari. Paling nanti kalau mau tanam nenas atau sayuran, baru Mama kumpulkan uang kembali atau pinjam dari koperasi. Dirumah pun Mama juga jualan nangka, jika ada yang mau membeli.

7. TANPA ADA YANG KASIH KITA PINJAM, AKAN SULIT BAGI KITA MENGEMBANGKAN USAHA !

Klemen, 40 tahun lulusan SMA tinggal disekitar pasar Hamadi, sudah berkeluarga mempunyai dua orang anak yang satu SMP dan yang kecil masih di SD. Klemen saat ini berkegiatan sebagai pedagang kelontong/sembako di salah satu kios pasar Hamadi, merupakan pasar besarnya Jayapura, dimana setiap hari pasar ada kegiatan/buka dari jam 06.00 – 17.00. Pasar Hamadi berisikan pedagang/campuran antar warga putra daerah maupun warga pendatang dari berbagai daerah, seperti : Makasar, Jawa, Sumatra. Klemen berkegiatan dagang kelontong/sembako sudah sekitar 4 tahun, dagangan diambil dari pasar Yotefa maupun dari para sales yang langsung mendatangi di pasar tersebut, yang bersangkutan setiap hari berdagang dan libur pada hari minggu, untuk kegiatan operasional dagangnya yang bersangkutan memiliki satu buah sepeda motor. Untuk kegiatan dagangnya yang bersangkutan dibantu oleh seorang karyawan dari luar keluarga. Kios pasar yang dimiliki masih semi permanen didalam pasar Hamadi.

Dalam kegiatan dagangnya yang, Klemen mendapatkan pinjaman dari Danamon Simpan Pinjam kantor cabang pasar Hamadi sebesar Rp. 12.000.000,- dan sudah berjalan hampir satu tahun ini dengan angsuran tiap bulan sebesar Rp. 740.000,- selama dua tahun, dan sampai saat ini dalam kondisi lancar. Untuk membantu dalam pengelolaan usahannya, Klemen memiliki seorang karyawan dengan gaji sebesar Rp. 900.000,-/bulan, ditambah dengan makan siang. Dalam satu minggu, Klemen mengeluarkan biaya transpor dan biaya pembelian barang sebesar Rp. 150.000,- serta uang kebersihan/retribusi sebesar Rp. 5.000,-/hari.

Bicara manajemen usaha, jelas Klemen hingga saat ini belum melakukan pencatatan dalam berkegiatan dagangnya, saat membayar kewajiban angsuran masih menyisihkan untuk ditabung. Pengalaman berhubungan dengan Lembaga Keuangan, Klemen merasa terbantu permodalan yang menjadikan adanya peningkatan dalam pendapatannya maupun dalam saat yang bersangkutan mengajukan pinjaman merasa persyaratan permohonannya cukup mudah, yaitu fotocopy KTP suami istri & surat nikah, ada jaminan kendaraan dan sudah melakukan kegiatan usaha selama minimal 2 tahun.

Hingga saat ini Klemen merasa bahwa dia harus tetap berhubungan dengan Lembaga Keuangan dalam meningkatkan/menambah modal usaha setelah pinjamannya lunas nanti. Klemen tidak keberatan dengan tingkat bunga pinjaman yang dikenakan oleh Danamon Simpan Pinjam. Klemen merasa petugas lapangan dari lembaga keuangan tersebut dapat sebagai teman berbagi informasi (suka diberi Koran Kita-kita yang merupakan media gratis dari Lembaga keuangan tersebut) selain ada servis jemput kewajiban/angsuran. Ada sih keinginan meningkatkan jumlah pinjaman untuk memperbesar usaha, namun saya juga agak takut, bagaimana kalau tidak mampu membayar. Apakah ada tata cara menghitungnya ya biar ngak salah pinjam ?

8. TUHAN TELAH TOLONG MAMA UNTUK JADI PENGUSAHA ROTI, AGAR BISA SELESAIKAN SEKOLAH ANAK-ANAK

“Saat ini Mama sudah 60 tahun tetapi masih kuat. Mama punya anak-anak ada 6 orang, empat orang putra dan dua orang putri. Tiga orang anak Mama sudah bekerja dan bahkan ada yang menikah, sedangkan satu orang meninggal dan dua orang masih sekolah dan kuliah. Pada tahun 2006, suami Mama meninggal dunia, itulah yang kemudian mendorong Mama untuk sukses berbisnis roti, agar dapat menyelesaikan sekolah dan kuliah anak-anak Mama (Yeta Waromi)”



Mama Yeta Waromi berasal dari Serui. Pada usia anak-anak, telah diajak orang tua merantau ke Jayapura. Di Kota Jayapura ini, Mama Yeti menemukan pujaan hati dan melangsungkan pernikahannya. Untung tidak dapat diraih, malang tidak dapat ditolak, pada tahun 2006 suami Mama Yeta meninggal dunia. Namun, pesan dari suami dan besarnya keinginan agar anak-anak harus tetap melanjutkan sekolah, mendorong Mama Yeta memulai usaha pembuatan roti. Untungnya, keterampilan membuat roti pun telah dimiliki sebelumnya. Sekarang tinggal menerapkannya di dunia bisnis.

Usaha pembuatan roti pun dimulai. Untuk memasarkan roti hasil buaatannya, Mama Yeta membuat lapak di taman Gelael. Pelanggan pun mulai merasakan dan berlangganan roti dengan Mama. Dengan keberadaan usaha tersebut, BRI pun melirik usaha Mama Yeta, dan kemudian menawarkan KUR sebesar Rp 1.000.000,- untuk meningkatkan kapasitas produksi usahanya. Kredit tersebut digunakan untuk pembelian peralatan untuk memproduksi roti, seperti kompor, oven, bahan baku, dan sebagainya. Setelah kredit pertama lunas, selanjutnya Mama Yeta pun diberikan fasilitas kredit tambahan hingga Rp 2.000.000,-. Dengan tujuan yang sama, yaitu meningkatkan kapasitas usahanya. Kredit pun dapat dilunasi Mama tepat waktu. Peralatan yang telah diinvestasikan oleh Mama Yeta untuk mendukung usahanya sampai saat ini adalah 3 unit kompor 20 buah sumbu, 3 unit oven, cetakan, dan perlengkapan lain yang pada awal dibeli nilainya Rp 1 juta pada tahun 2006. Dan beberapa peralatan telah diperbaharui.

Selama berjualan di Gelael, suka dan duka juga dirasakan. Bertambahnya pelanggan mulai meningkatkan gairah berusaha Mama Yeta. Namun, sebaliknya, berbagai penderitaan pun mulai dirasakan bersama dengan Mama-Mama Pengusaha Papua lainnya, yang terkadang harus diusir petugas ketertiban. Kondisi tersebut tetap dihadapi dengan hati yang pasrah, hingga akhirnya pada tahun 2010, pemerintah memfasilitasi agar semua Pengusaha Papua Asli, terutama Mama-Mama diberikan tempat untuk berusaha di lapangan parkir Badan Kepegawaian dan Diklat Aparatur Propinsi Papua yang disulap Pasar Sementara, dengan jam operasional dari pukul 16.00 – 23.00 WIT. Pasar ini telah diresmikan oleh Gubernur Papua. Namun, Mama Yeta dan perempuan pengusaha lainnya juga masih khawatir, karena pasar ini bersifat sementara. Mama Yeta berharap, pemerintah dapat menyediakan pasar yang permanen dengan jam buka tidak hanya pukul 16.00 – 23.00 WIT. Sehingga, dia dapat berjualan lebih banyak lagi karena lamanya jam buka pasar. Untuk memperbesar usaha, dia tidak khawatir, karena dapat saja meminjam ke Koperasi Mama-Mama Papua atau BRI.

Walaupun pasar ini buka setiap hari, namun Mama Yeta tidak berjualan pada hari Jumat dan Minggu, karena Mama harus beribadah. Mendekatkan diri kepada Tuhan, sangat diperlukan dalam penyempurnaan hidup kita.



Setelah Mama dipindahkan tempat penjualan rotinya oleh pemerintah di Pasar Sementara, Mama pun menjadi senang dan tenang. Pelanggan pun tahu, kalau Mama Yeta dan usaha rotinya pindah ke tempat yang lebih elok. Omset penjualan roti Mama pun meningkat menjadi Rp 300.000- 400.000 per hari dengan keuntungan 50% atau 150.000 – 200.000 per hari. Selain itu, Mama Yeta pun ikut sebagai anggota Koperasi Mama-Mama Papua, dan juga menerima kredit pengembangan usaha sebesar Rp 2.000.000,-. Pinjaman dari koperasi setengahnya sudah lunas. Mama

juga pernah mendapatkan pelatihan dari Balaikop di Angkasa. Pelatihan tersebut mengajarkan tentang kegiatan simpan-pinjam di koperasi dan pengelolaan keuangan usaha. Memang saat ini keterampilan yang telah diperoleh belum diterapkan oleh Mama. Semoga nanti akan Mama terapkan.

“Itu anak saya, tunjuk Mama Yeta pada seorang gadis berusia 20 an tahun. Namanya Oktaviana, saat ini sedang kuliah di bidang Pariwisata di Denpasar-Bali, sudah 4 tahun lamanya. Katanya saat ini sedang menyusun skripsi. Namun, dia juga sudah mengajukan lamaran ke Merpati. Setiap bulan, Mama harus mengirimkan uang sebesar Rp 500.000 untuk biaya kuliahnya. Namun dia pun juga berusaha sambil kuliah, seperti menganyam rambut. Jika dia dapat orderan, satu kepala upahnya Rp 300.000,-. Dia ahli dalam menganyam rambut. Harapan Mama mengapa anak harus sekolah tinggi-tinggi adalah agar kelak hidupnya tidak seperti Mama, tetapi menjadi lebih baik dan terpendang”.

Untuk dapat mendukung dan mengefisiansikan biaya transportasi usahanya, Mama Yeta telah membeli motor secara kredit seharga Rp 24 juta dengan DP 3 juta dan cicilan sebesar 700 ribu per bulan. Dengan keberadaan motor itu, Mama Yeta dapat menghemat biaya transportasi usaha dan keluarga yang cukup mahal di Jayapura ini.

9. PERBEKALAN NELAYAN DAPAT DIPEROLEH MELALUI BOS (PENGEPUL)



Sagu Bakar adalah usaha istri saya,ucap Betty Maay saat memulai percakapan tentang usaha keluarganya Sedangkan saya sendiri adalah nelayan. Karena istri saya sudah capek membakar sagu tadi siang, sehingga sore ini saya yang menjualnya. Harganya murah kok ?, satu bungkus ini Rp 10.000,-. Sagu ini bisa dimakan dengan ikan atau dengan kopi. Kalau kita sudah makan sagu, maka tidak perlu lagi makan nasi. Sudah cukup kenyang, kata Roni Maay 38 tahun, pria asal Serui yang tengah membantu istrinya berdagang sagu.

Untuk membuat sagu bakar, terlebih dahulu istri saya, Mama Betty Maay membeli sagu di pemilik sagu. Satu karung sagu harganya Rp 200.000 s/d 250.000,- untuk tiga hari produksi. Sagu tersebut dicetak segiempat dan dibakar. Setelah matang, kemudian dibungkus plastik dan siap dijual seharga Rp 10.000,-

per bungkus. Hasil penjualan sekitar Rp 600.000,- selama tiga hari. Satu hari, Mama dapat untung sebesar Rp 50.000 – 60.000 per hari.

Kami memiliki dua orang anak, lanjut Roni Maay menceritakan keluarga mereka. Anak tertua Nelson (laki-laki) dan saat ini sedang kuliah di Universitas Negeri Papua di Manokwari, semester 2 dan adiknya Artina (perempuan) baru SMP Kelas 1.

Saya berprofesi sebagai nelayan. Saya memiliki perahu, yang saya buat sendiri dengan biaya Rp 7.000.000,-. Sedangkan mesinnya sebesar 4 PK dibeli oleh kakak perempuan saya yang tua dan berprofesi sebagai guru. Harga mesin tersebut sekitar Rp 17.000.000,-. Selain itu beberapa nelayan termasuk saya juga ada bantuan dari Dinas Perikanan dan Kelautan. Setiap melaut dibutuhkan waktu sekitar 2 s/d 3 hari di laut. Perbekalan melaut biasanya diperoleh dari pengepul ikan yang ada dipelabuhan atau kami pangil BOS. Kita tinggal mengambil kepada BOS sesuai kebutuhan. Saya belum pernah meminjam ke bank, kecuali istri saya karena jualan di pasar ini dan harus masuk Koperasi Mama-Mama Papua dan dapat meminjam Rp 1.000.000,-. Walaupun demikian, Mama punya juga tabungan di BRI lebih kurang Rp 3.000.000,- untuk cadangan buat sekolah anak. Tapi, tabungan itu adalah urusan Mama. Kalau kita sudah dapat hasil melaut, sebagian besar diberikan pada Mama untuk di tabung.

Ikan yang kita cari adalah cakalang dan tuna ekor kuning. Itu ikan-ikan yang harganya mahal dan diasap oleh Mama-Mama di Papua. Ikan asap tersebut banyak dibeli oleh orang-orang dari luar Jayapura bahkan Jakarta untuk oleh-oleh. Setiap kita melaut, kita bisa membawa ikan sebanyak 200 s/d 300 ekor dengan cara memancing. Satu melong pancing, berisi 15 – 20 mata pancing dan ketika dilempar ke laut, bisa membawa beberapa ikan ke kapal. Ikan yang diperoleh kemudian dijual ke pengepul. Omset yang kita peroleh antara Rp 5.000.000 – 6.000.000,-. Dan setelah dipotong biaya termasuk kebutuhan yang diambil dari bos (juga pengepul) dan juga bagi hasil dengan teman, kita bisa dapat bersih sekitar Rp 1.000.000 s/d 2.000.000,-. Setiap bulan kami harus mengirim Nelson yang masih kuliah di Universitas Negeri Papua antara Rp 500.000,- s/d 1.000.000,-.

10. MAMA JUALAN UNTUK MERAWAT DUA ORANG CUCU YANG MASIH KELAS 5 DAN 6 SEKOLAH DASAR



“Saat ini Mama Stefina sudah 60 tahun, namun tetap tampak kuat untuk berjualan. Mama berasal dari Biak dan merantau ke Jayapura pada tahun 1971. Saat ini Mama tinggal di belakang kantor BRI. Rumah Mama memiliki kamar Mama memiliki 20 orang cucu dan 8 anak Mama, dimana orang tua mereka adalah anak mama dan mereka tinggal ada yang di Jayapura, Biak, dan tempat lainnya.

Umumnya anak Mama bekerja sebagai pegawai. Ada dua orang anak Mama yang telah sarjana dan bahkan satu prang berpendidikan S-2 di Jogjakarta. Mama sangat bangga dengan anak itu. Cucu Mama ini bapaknya adalah anak mama, dan kerja di Bank Papua di Merauke. Anak-anak mama ada yang pegawai Bank Papua, pegawai kantor dan pompa bensin, dan sebagainya.

Mama mulai berjualan sejak tahun 1983, yaitu di Pasar di belakang BRI. Dengan usaha itulah Mama membesarkan anak-anak dan menyekolahkan mereka hingga sarjana. Kemudian, mama pindah ke Pasar Pagi (Pasar Poldam) ini. Jualan Mama bermacam-caman dan sekarang jualan toge, Toge ini Mama yang membuat dan menjualnya. Kemarin Mama membuatnya dua kilo saja. Terkadang sampai empat kilo. Untuk membuat dua kilo toge, Mama harus mengeluarkan uang Rp 30.000. Jika semuanya habis, Mama bisa dapat Rp 80.000,-. Artinya, jika Mama membuat dua kilo, maka Mama mendapat untung kotor sebesar Rp 50.000,-. Uang tersebut cukup untuk Mama dan Bapak, serta jajan untuk dua orang cucu. Sedangkan untuk makan, anak-anak Mama suka memberikan uang buat Mama.

Untuk pengembangan usaha, dulu Mama pernah pinjam ke BPR. Pinjaman pertama Rp 500.000,-. Lalu pinjaman ke dua Rp 1.000.000,-. Setiap hari Mama mengembalikan pinjaman Rp 10.000 per hari, dan dibayar mulai hari Senin sampai Sabtu. Minggu tidak bayar. Saat ini Mama tidak pinjam lagi.



Untuk memproduksi toge ini, mama harus memberi kacang yang bagus. Menggunakan loyang, kacang tersebut disiram setiap hari, hingga menjadi toge. Setelah itu baru Mama jual. Jika kacangnya jelek, terkadang membusuk dan tidak bisa dijual.

Mama tinggal di belakang kantor BRI. Satu kamar di rumah Mama dikontrakan untuk orang pendatang yang mana dia jualan juga.

Sehingga ada juga penghasilan setiap bulannya.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

BAB 6



KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Bab ini menggambarkan tentang kesimpulan yang dapat diambil dan rekomendasi yang dapat disampaikan, berdasarkan hasil analisis berbagai informasi yang diperoleh, baik informasi dari lokakarya lintas sektoral, kajian mendalam ke beberapa stakeholder dan pengusaha mikro dan kecil, serta kajian terhadap data sekunder yang tersedia, melalui beberapa tulisan-tulisan yang bersumber dari buku-buku (hard copy) maupun internet (soft copy).

A. KESIMPULAN

Ada beberapa kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan analisis yang telah dipaparkan dalam pemetaan dan kajian ini, yaitu :

1. Telah ditemukan lebih dari dua puluh lima jenis LKM yang telah memberikan layanan pinjaman untuk pengembangan usaha mikro dan kecil di Propinsi Papua. LKM tersebut dapat dikelompokkan berdasarkan aspek formalitasnya, yaitu LKM formal, semi formal dan informal. LKM formal adalah perusahaan perbankan umum dan BPR yang memberikan layanan keuangan mikro. Sedangkan LKM semi formal adalah koperasi, BMT, perusahaan pembiayaan, LSM (atau Pusat Pelayanan Pengembangan Usaha) serta proyek pemerintah seperti PNPM dan BUMDES. Sedangkan LKM informal adalah arisan dan pembiayaan yang dilakukan oleh perorangan, seperti pengepul/tengkulak pada sektor perikanan/nelayan.

Berdasarkan gambaran tersebut dapat dikatakan bahwa potensi LKM yang ada di Propinsi Papua adalah terdapat 11 jenis LKM perbankan umum dan 4 jenis BPR dengan 260 unit kantor cabang di seluruh Papua, 3 jenis koperasi dengan jumlah 2.483 unit KUD dan Non KUD, dan beberapa BMT serta perusahaan pembiayaan seperti PT. Pegadaian dan PT. Sarana Ventura Papua.

2. Sejak lima tahun terakhir, telah terjadi pertumbuhan dari berbagai jenis LKM yang ada di Papua. Pertumbuhan dan perkembangan LKM dapat dilihat antara lain dari perkembangan jaringan kantor, asset, ekuitas, jumlah simpanan, jumlah pinjaman, rasio simpanan terhadap pinjaman (*Deposit to Loan Ratio/DLR*). Selama lima tahun terakhir, jaringan kantor perbankan umum telah tumbuh 37%, BPR tumbuh hingga 55%, sedangkan koperasi mencapai 10%. Sedangkan untuk melihat pertumbuhan asset, ekuitas, jumlah simpanan, jumlah pinjaman dan rasio simpanan, selanjutnya dilakukan studi kasus 6 LKM yang berasal dari Propinsi Papua yang fokus mengarang sektor mikro dan kecil. Hasil kajian kasus tersebut memperlihatkan bahwa telah terjadi perkembangan yang baik terhadap LKM-LKM dimaksud, dimana telah terjadi pertumbuhan asset di atas 20%; tingkat pengembalian pinjaman paling banyak di atas 95%; leverage paling banyak di atas 200%; CAR sama dan diatas 10%; produktivitas dan efesiensinya bervariasi; profitabilitas dan kemampuan keuangannya tergolong menguntungkan tetapi masih ada yang belum menguntungkan; serta kemandirian operasional LKM-LKM tersebut rata-rata di atas 120%.
3. Aksesibilitas 6 LKM yang telah dikaji, juga mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut dapat dilihat dari tiga aspek, yaitu : pertumbuhan tabungan dan pinjaman, pertumbuhan kredit yang disalurkan LKM, serta penambahan rekening mikro dan kecil. Jika dilihat dari

pertumbuhan tabungan dan pinjaman, 6 LKM yang dikaji, sebagian besar mengalami peningkatan, namun ada satu LKM yang mengalami penurunan. Jika dilihat dari aspek penyerapan kredit selama periode Juli 2011 s/d Juli 2012, telah terjadi pertumbuhan (growth yoy (%)) kredit mikro sebesar 59% dan kredit kecil sebesar 12%. Sedangkan untuk penambahan rekening mikro-kecil, telah terjadi pertumbuhan rekening mikro sebesar 23% dan kecil 50%. Kondisi ini menjelaskan bahwa telah terjadi peningkatan aksesibilitas pengusaha mikro dan kecil terhadap 6 LKM kasus yang ada di Papua.

4. Sehubungan dengan aksesibilitas, dapat juga kita lihat dari pertumbuhan UMK di Papua. Untuk industri kecil dan perikanan rumah tangga telah terjadi peningkatan sebesar 8.16% dan 3.68%. Namun, untuk sektor pertanian/perkebunan rakyat, mengalami penurunan 4,73%. Salah satu persoalan yang menghambat lambatnya pertumbuhan sektor pertanian/perkebunan adalah masalah tanah ulayat. Hal ini juga dikeluhkan oleh Bank Papua yang menjadi perpanjangan-tangan dalam penyaluran kredit untuk sektor ini, karena banyak skim kredit yang ditawarkan menjadi kurang atau bahkan tidak diakses oleh para petani/pekebunan rakyat asli Papua. Kondisi ini juga dirasakan oleh Dinas Perkebunan dan Peternakan sebagai satuan kerja pemerintah daerah yang bertugas untuk meningkatkan pertumbuhan jumlah lahan perkebunan.
5. Meskipun usaha di satu sektor telah terjadi pertumbuhan dan disektor lainnya mengalami penurunan, namun sesungguhnya perbandingan antara jumlah LKM dengan pengusaha kecil-mikro yang dapat dilayani di Propinsi Papua masih belum optimal. Contoh kasus adalah jumlah rekening mikro-kecil yang telah dilayani LKM formal. Hingga Juli 2012, perbankan umum dan BPR baru melayani 36.929 rekening pengusaha mikro dan 13.173 pengusaha kecil. Artinya, dibandingkan antara ketersediaan 260 unit cabang perbankan, maka satu kantor cabang baru melayani pengusaha mikro-kecil $\pm$ 193 pengusaha. Begitu juga dengan koperasi. Perbandingan antara pengusaha mikro-kecil yang ada disektor industri kecil, pertanian dan perikanan sebanyak 148.798, sedangkan jumlah KUD dan Non KUD yang ada di Papua sebanyak 2.483 unit. Artinya, satu unit koperasi berbanding dengan 60 pengusaha mikro-kecil. Oleh karena itu, mengutamakan peningkatan jumlah nasabah perbankan dan jumlah anggota koperasi menjadi penting dilakukan untuk mempertahankan kesehatan lembaga keuangan tersebut dibanding dengan meningkatkan jumlah lembaganya.
6. Hasil kajian dan pengalaman pelayanan kredit program Bank Papua -- sebagai bank yang dimandatkan oleh pemerintah daerah untuk menciptakan pengusaha-pengusaha baru yang berasal dari masyarakat asli Papua--, memperlihatkan bahwa ada 7 persoalan yang menghambat keberhasilan pengusaha mikro-kecil berhubungan dan dilayani perbankan. Sedangkan menurut hasil kajian dan pengalaman Bank Indonesia, ada 12 persoalan yang menghambat, dimana sumbernya tidak hanya dari sang pengusaha, tetapi juga keseriusan dari pemerintah daerah dalam memberikan bantuan penguatan dan pendampingan. Akibat dari semua ini adalah dari 8.907 pengusaha mikro-kecil yang dilayani, hanya 1.999 atau 22% adalah pengusaha Papua, selebihnya yaitu 6.908 atau 78% adalah pengusaha non Papua. Fakta ini menandakan bahwa dengan begitu banyaknya persoalan yang menghambat berkembangnya pengusaha Papua, maka sulit bagi mereka untuk bersaing dengan masyarakat non Papua yang memiliki motivasi dan keterampilan usaha yang lebih baik.
7. Telah ditemukan beberapa hambatan yang dialami oleh perempuan asli Papua dalam

mengembangkan usahanya. Hambatan tersebut terkait dengan perilaku, pola pikir bisnis, teknik pelayanan, komunikasi kepada pelanggan dan pihak lain, akses terhadap keuangan dan suplayer, mindset “kasih” yang kemudian dapat mengancam asset usaha, teknik pengelolaan usaha dan pengembangan usaha dan lain sebagainya. Atas kondisi ini, salah satu lembaga, yaitu Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua sedang berupaya untuk berperan sebagai induk eram (inkubator) bagi Mama-Mama Papua yang memiliki berbagai hambatan dan pola pikir bisnis yang kurang tepat tersebut, agar secara perlahan-lahan dikuatkan untuk siap bersaing dengan pengusaha lainnya di ranah usaha yang sesungguhnya. Meskipun kegiatan ini belum lama dilaksanakan, namun proses inkubasi tersebut telah dapat memberikan perkembangan pengetahuan dan sikap yang baik dari Mama-Mama Papua. Selain Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua, lembaga lainnya yang dapat didorong untuk dikembangkan menjadi inkubator bisnis seperti itu adalah Pusat Kesita Universitas Ottow Geissler, Bank Indonesia (sebatas kegiatan Corporate Social Responsibility) dan Balai Peningkatan Produktivitas Kerja.

8. Berbagai cara yang telah diupayakan oleh *multi-stakeholder* dalam membangkitkan usaha mikro dan kecil di Papua, seperti termasuk skim kredit dan menetapkan suku bunga pinjaman mikro yang ringan dibandingkan bunga pinjaman komersial --karena adanya subsidi bunga dari pemerintah--, ketentuan agunan atau kolateral yang berbeda dengan perbankan tradisional, kredit penjaminan yang diprogramkan pemerintah --untuk mendorong perbankan lebih berani mengucurkan pinjaman ke pengusaha mikro--, kredit program yang disalurkan pemerintah untuk pengusaha mikro dan kecil melalui bank-bank yang ditunjuk, serta berbagai produk mikro-kecil yang ditawarkan oleh perbankan di luar program dan juga LSM, dan stakeholder lainnya. Sebagai besar dari produk-produk yang dikeluarkan pemerintah tersebut, berasal dari dana otsus yang hingga saat ini belum dievaluasi untuk melihat efektivitas penggunaannya, walaupun sudah berjalan lebih dari 11 tahun.

Dengan banyaknya jenis dan keberadaan LKM di Propinsi Papua, ternyata tidak serta merta dapat mengiringi pengusaha mikro dan kecil asli Papua bersedia atau memilih mengakses LKM yang cocok dan meringankan mereka. Hal ini terlihat dari sepuluh orang pengusaha mikro dan kecil asli Papua yang distudi, tiga dari mereka pernah ditawari dan dua orang telah mengakses pinjaman dari Koperasi Simpan Pinjam (KOSIPA) dengan bunga yang mencekik, sedangkan pengusaha mikro dan kecil tersebut sesungguhnya bukanlah anggota koperasi dimaksud. KOSIPA adalah cerita yang selalu ada di setiap pasar yang telah dikunjungi.

B. REKOMENDASI

Ada beberapa rekomendasi yang disarankan untuk diupayakan agar pengembangan usaha mikro dan kecil dapat ditingkatkan di Propinsi Papua, yaitu :

1. Pilihan terhadap pendekatan atau model penyaluran/skema kredit yang tepat untuk memacu perkembangan usaha mikro dan kecil masyarakat asli Papua, sangat tergantung dengan karakteristik daerah dan kebiasaan pengusahanya. Untuk daerah perkotaan yang sudah maju, seperti yang telah digambarkan dalam studi kasus di atas, dimana masyarakat tersebut sudah terbiasa mengakses kredit melalui perbankan atau pun koperasi, maka pilihan model penyaluran/skema kredit perbankan yang telah diupayakan pengembangannya oleh beberapa LKM, seperti : BRI, Bank Papua, DSP dan BPR Phidectama serta Credit Union dan Koperasi Simpan Pinjam, dapat digunakan dan diterima dengan baik oleh masyarakat. Semua itu akan menjadi kuat jika disematkan kegiatan-kegiatan penguatan kapasitas dan pendampingan bagi pengusaha mikro dan kecil tersebut, dengan memanfaatkan lembaga yang memiliki kapasitas dalam pengembangan usaha atau Pusat Pelayanan Pengembangan Usaha atau *Enterprise Development Centre (EDC) atau Business Development Services Provider (BDSP)*. EDC yang ideal adalah EDC yang memiliki kapasitas dalam penguatan kapasitas seperti pelatihan dan bimbingan konsultasi, pendampingan serta penyaluran kredit.

Namun untuk daerah pelosok yang belum terjangkau akses perbankan, dimana pengusaha mikro dan kecil belum terbiasa berhubungan dengan LKM tertentu, atau pun jika pernah berhubungan tetapi program yang telah memberikan kredit tersebut mengalami kegagalan, maka model pengembangan penyaluran dana atau skema kredit yang diterapkan dapat menggunakan dua pendekatan/model, yaitu : *saving led microfinance* dan *linkage model*.

a. *Saving led microfinance*

Salah satu model pendekatan LKM ini telah dikembangkan oleh Credit Union (CU), yang bertumpu pada mobilisasi tabungan, dan mendasarkan diri pada kemampuan yang dimiliki oleh anggota. Di Indonesia, CU digolongkan dalam koperasi kredit, memiliki badan hukum koperasi kredit dan tergolong koperasi primer. Polanya mendasarkan pada *membership based* atau bertumpu pada anggota, dimana keanggotaan dan partisipasinya terhadap kelembagaan adalah makna yang sangat penting. Hal itulah yang kemudian menjadi kekuatan yang harus tetap dijaga.

Seperti yang telah dijelaskan dalam bab sebelumnya bahwa CU memiliki mekanisme sendiri yang telah diatur oleh pusatnya. CU memang tidak diarahkan untuk menerima pinjaman atau pernyertaan modal dari luar, karena CU harus bertumbuh dan berkembang dengan memberdayakan anggota untuk menciptakan modalnya sendiri. Jika seandainya ada anggota yang kemudian ingin mengambil uang yang telah mereka tanam dalam tabungan, maka secara otomatis mereka mengundurkan diri karena sudah tidak sejalan lagi dengan prinsip CU. Tidak ada tawar menawar dan pengecualin untuk ini, dimana disiplin pada prinsip harus dijunjung tinggi.

Salah satu prinsip dari beberapa prinsip yang harus dibangun dalam pengelolaan CU adalah “prinsip dari, oleh dan untuk anggota”. Prinsip ini paling mudah dilihat dan diwujudkan dalam organigram organisasi CU. Organigram tersebut terdiri dari beberapa organ, seperti : Rapat Anggota adalah kumpulan anggota yang memiliki kekuasaan tertinggi untuk memilih dan memberhentikan Pengurus CU serta mensyahkan perencanaan dan usulan lainnya. Badan Pengurus adalah organ yang dipilih dari anggota dan bertugas untuk melayani anggota. Badan Pengawas adalah organ yang dipilih dari anggota dan bertugas mengawasi dan menerima aspirasi anggota. Sedangkan anggota,

adalah pihak yang memiliki hak untuk dilayani dan menunaikan kewajiban dengan mematuhi aturan-aturan yang disepakati dalam CU. Untuk mewujudkan prinsip tersebut, CU harus dimulai dari pendidikan, berkembang melalui pendidikan, dikontrol melalui pendidikan dan bergantung kepada pendidikan. Artinya, pendidikan merupakan strategi memberdayakan anggota dalam mewujudkan tujuannya.

Berdasarkan kondisi di atas, lalu bagaimana model pengembangan usaha perempuan pengusaha Papua melalui CU?. Strategi yang dapat digunakan adalah mendorong terbentuknya CU dilingkungan para pengusaha perempuan pengusaha asli Papua dan kemudian mendorong mereka untuk bergabung dengan CU. Konsep pengembangan CU dapat mengacu pada model pengembang-biakan amuba. Artinya, CU yang sudah mapan, membuka cabang perwakilannya di suatu daerah yang akan disasar. Setelah jumlah anggota CU mencapai 1.000 orang anggota maka cabang dari CU tersebut sudah dapat menjadi CU sendiri. Begitu seterusnya. Untuk strategi seperti ini, kita dapat belajar dari kasus CU Mambuin Jayapura yang merupakan cabang dari CU Manokwari. Pada saat ini CU Mambuin Jayapura sedang proses memisahkan diri setelah keanggotaannya mendekati 1.000 orang.

Dalam rangka mempercepat proses tersebut, program dapat berperan sebagai katalisator. Satu sisi dapat berfungsi mempercepat pembentukan dan pengembangan CU, sedangkan sisi lainnya adalah memfasilitasi perempuan pengusaha asli Papua diterima dan menjadi anggota CU.

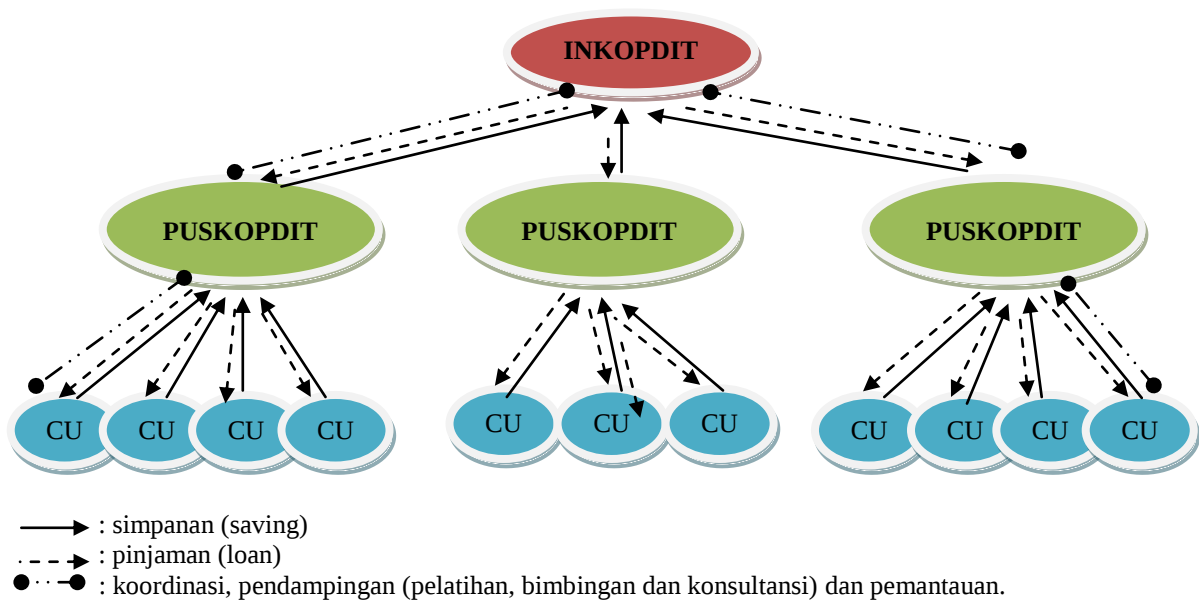
Dengan metode seperti ini tentu akan banyak terjadinya pertumbuhan CU di setiap wilayah. Namun, program tidak perlu khawatir, karena CU-CU tersebut tidak akan melakukan persaingan seperti layaknya LKM-LKM konvensional lainnya. Mengapa bisa demikian ?. Karena sejumlah CU yang ada di suatu daerah akan dikoordinir oleh Pusat Koperasi Kredit (Puskopdit).

Puskopdit memiliki mekanisme pengelolaan dan kepengurusan sendiri. Setiap Puskopdit yang ada di Indonesia memiliki badan hukum koperasi dan termasuk dalam kategori Koperasi Sekunder. Fungsi utama Puskopdit adalah bertugas melakukan koordinasi dan komunikasi antara CU, serta melakukan interlending dan intersaving, untuk menjaga profitabilitas dan kesehatan CU yang dikoordinirnya. Selain itu, Puskopdit juga berperan sebagai pendorong pengembangan dan pembukaan CU baru.

Selanjutnya, semua Puskopdit yang ada di Indonesia, dikelola oleh Induk Koperasi Kredit Indonesia (Inkopdit Indonesia). Dulunya bernama *Credit Union Coordinator Organization* (CUCO). Sama seperti Puskopdit, maka Inkopdit pun dikelola oleh pengurus sendiri dan memiliki badan hukum koperasi serta termasuk dalam kategori Koperasi Tersier. Fungsi utama Inkopdit adalah bertugas melakukan koordinasi dan komunikasi antara Puskopdit, dan juga melakukan interlending dan intersaving, dalam rangka menjaga kesehatan dan atau profitabilitas Puskopdit dan CU yang dikoordinirnya. Selain itu, Inkopdit juga berperan sebagai penguat kapasitas Puskopdit dan CU dan juga pendorong pengembangan dan pembukaan Puskopdit baru. Inkopdit berpusat di Jln. Gunung Sahari III Jakarta Pusat, 10610 Indonesia.

Untuk lebih jelasnya, hubungan antara CU, Puskopdit dan Inkopdit dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 6.1. Pola Hubungan CU, Puskopdit dan Inkopdit

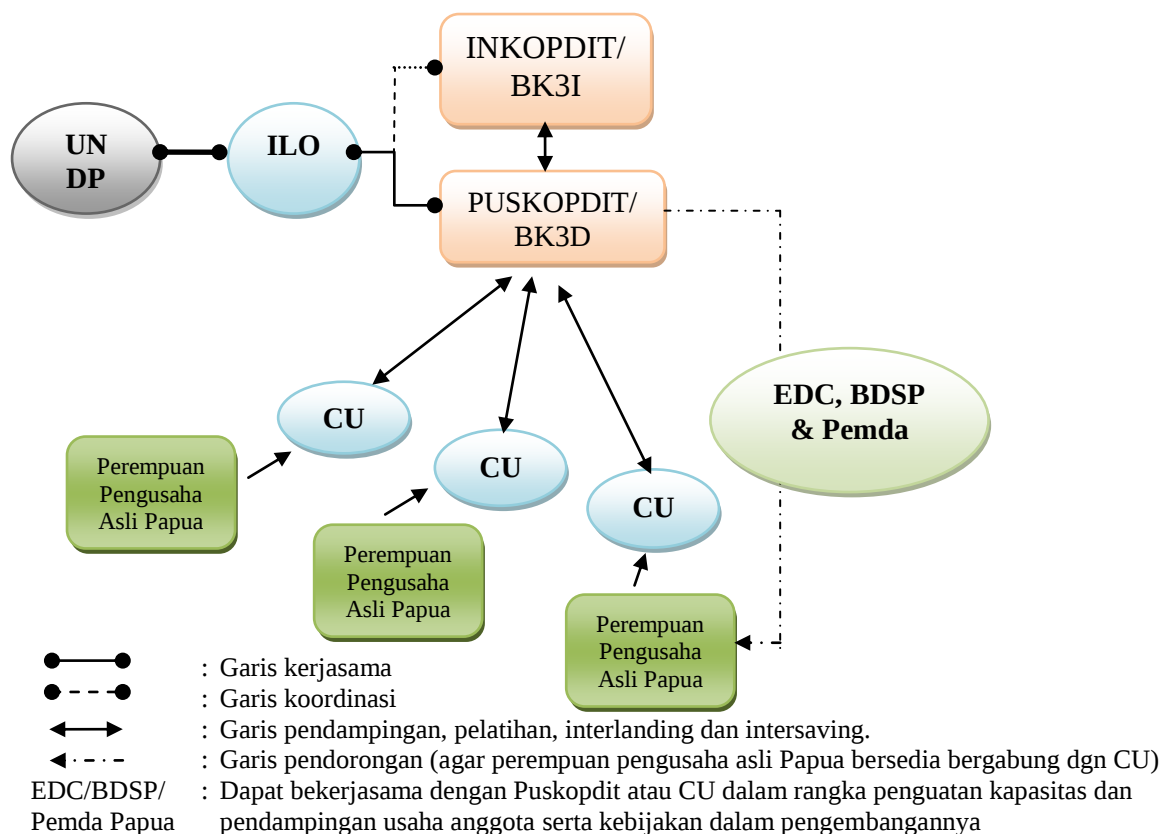


Dengan pola di atas terlihat bahwa tersedia alur koordinasi, pendampingan dan pemantauan antara Inkopdit ke Puskopdit, dan dari Puskopdit ke CU. Pendampingan dimaksud dapat berupa pelatihan/pendidikan serta bimbingan dan konsultasi, terkait dengan penguatan kapasitas pengurus dan anggota Puskopdit oleh Inkopdit dan CU oleh Puskopdit. Pemantauan bersifat memantau dan mengontrol pengembangan CU. Sedangkan untuk pelatihan/pendidikan dapat berupa pendidikan dasar bagi anggota, serta pendidikan lanjutan terkait dengan pengembangan usaha anggota. Pengurus juga harus dibekali berbagai pelatihan dan bimbingan konsultasi terkait dengan pengelolaan CU. Semua kegiatan ini merupakan perhatian Puskopdit dan Inkopdit.

Selain itu, juga ada pola aliran dana di tiga level di atas, baik dalam bentuk simpanan dan pinjaman. Itulah yang kemudian disebut interlending dan intersaving. Peran penting Puskopdit untuk pola ini adalah sebagai fasilitator yang akan menjaga kecukupan modal/dana yang dibutuhkan CU, sehingga likuiditas, profitabilitas, serta hal-hal yang terkait dengan kesehatan keuangan dan perkembangan CU dapat terjaga dengan baik. Contoh sederhananya adalah jika ada CU yang kekurangan dana, selanjutnya Puskopdit akan menggunakan dana simpanan CU untuk dipinjamkan kepada CU yang sedang kekurangan dana. Begitu juga sebaliknya. Semua itu tentu menggunakan bunga yang disepakati secara bersama-sama.

Mengacu pada mekanisme CU, Puskopdit dan Inkopdit di atas, dan jika program ingin menggunakan CU sebagai LKM yang dapat mendorong peningkatan akses perempuan pengusaha asli Papua kepada LKM (sumber keuangan berkelanjutan), maka program dapat melakukan kerjasama melalui Puskopdit dan Inkopdit untuk mendorong terbentuk dan berkembangnya beberapa CU di wilayah sasaran program. Simulasi pola kerjasama yang ditempuh, dapat gambar sebagai berikut, yaitu :

Gambar 6.2. Simulasi Pola Kerjasama Peningkatan Akses Perempuan Pengusaha Asli Papua Melalui Pengembangan/Penambahan Keanggotaan CU



Mengacu pada pola di atas dapat dijelaskan bahwa ILO dapat bekerjasama dengan Puskopdit untuk areal Papua dan Papua Barat, namun tetap harus atas persetujuan dari Inkopdit yang berdomisili di Jakarta. Selanjutnya Puskopdit dapat mendorong supaya CU-CU yang berada di bawah koordinasinya dapat menambah anggota jika memungkinkan dan atau mendorong CU membuka cabang di daerah lain, seperti proses pembelahan CU Mambuin Manokwari yang membuka cabang di Jayapura, namun tetap menggunakan nama Mambuin. Setelah keanggotaannya memenuhi syarat, selanjutnya CU tersebut dapat memisahkan diri dan membuat nama dan kepengurusan sendiri.

Sedangkan untuk mendorong perempuan pengusaha asli Papua dapat menjadi anggota CU yang telah dimekarkan atau dibentuk tersebut, selanjutnya Puskopdit perlu memberikan motivasi kepada perempuan pengusaha asli Papua. Kegiatan memotivasi ini dapat dikerjasamakan oleh Puskopdit dengan lembaga lain seperti EDC/BDSP dan pemerintah dalam rangka penguatan motivasi dan keterampilan usaha dalam bentuk pelatihan, pendampingan serta bimbingan dan konsultasi. Terkait dengan keberlanjutannya, keterlibatan pemerintah dalam monitoring, evaluasi dan kebijakan desiminasi model ini tentu sangat diharapkan.

Dalam rangka menerapkan konsep ini, terutama untuk Kabupaten Boven Digoel dimana ILO bekerja, dapat bekerjasama dengan Credit Union Sinar Papua Selatan.

Dengan strategi seperti ini, sebenarnya program telah berfungsi mengembangkan jejaring dan kemitraan dari komunitas basis (*receiving mechanism*) dan lembaga pelayanan sumberdaya (*service provider*), serta pelaksanaan pemberdayaan masyarakat

melalui penguatan kapasitas. Hal ini merupakan keunggulan dari pendekatan CU untuk memberdayakan pengusaha, khususnya pengusaha asli Papua.

b. Linkage Model

Linkage model adalah model pendekatan yang memanfaatkan kelembagaan yang sudah ada, seperti : LKM formal sebagai penghimpun tabungan dan pemberi pinjaman, serta LSM sebagai EDC, yang berfungsi sebagai lembaga pendampingan dan pelatihan untuk penguatan kapasitas UMK. Model yang mirip seperti ini telah diterapkan pula oleh YPMD sebagai EDC dan BPR Phidectama sebagai LKM nya. Pendekatannya bersifat individual dan keberadaan perbankan (LKM) adalah sebagai tempat penerima simpanan UMK yang akan terhimpun. --menurut UU No 10 tahun 1998, hanya bank umum dan koperasi yang dapat menggalang simpanan dari masyarakat--.

Skema penyaluran kredit atau pola pendekatan seperti ini biasanya digunakan untuk melayani UMK yang berada di pedesaan dan keberadaan mereka jauh dari LKM. Pada tahap awal, peran EDC sangatlah besar. Lembaga tersebut harus melakukan penguatan kapasitas (pelatihan dan bimbingan konsultasi) serta pendampingan (menghubungkan atau menjadi katalisator antara UMK dengan LKM. Ada beberapa LSM yang dapat digunakan dan dikembangkan sebagai EDC di areal kerja ILO, seperti : Yayasan Oikonomos Papua yang berada di Kabupaten Jayawijaya, Credit Union Sinar Papua Selatan di Boven Digoel dan Yayasan Kemandirian Rakyat Papua/IPI di Kabupaten Sarmi.

EDC/BDSP harus mempersiapkan UMK untuk bankable melalui pelatihan, bimbingan konsultasi dan pendampingan. Sejalan dengan itu, UMK harus dimotivasi dan didorong agar menabungkan uangnya kepada LKM. Pola fikir yang harus terbangun dalam masyarakat soal menabung uni bukanlah berapa banyak uang yang ditabung, tetapi seberapa mau dan teraturnya mereka merelakan uang mereka disimpan di bank. Sebuah pembangunan kepercayaan dan pembiasaan yang harus dibangun terlebih dahulu.

LKM Bank yang dimaksud disini direkomendasikan adalah BRI/BPR. Mengapa BRI/BPR?. karena lembaga ini telah berpengalaman, memiliki cabang yang luas serta tidak dianggap sebagai bank penyalur dana Otsus. Jika anggapan masyarakat dana yang disalurkan adalah dana Otsus, hasilnya akan lain karena dianggap uang darah masyarakat Papua. Untuk lebih jelasnya dalam digambarkan pada gambar di bawah ini.

Sedangkan EDC/BDSP yang direkomendasikan adalah Yayasan Oikonomos Papua di Kabupaten Jayawijaya dan LSM IPI di Kabupaten Sarmi. Syarat dari LSM agar dapat berfungsi sebagai EDC/BDSP adalah lembaga tersebut memiliki komitmen dan akuntabilitas, networking, serta program pemberdayaan ekonomi dan berpengalaman dalam mengembangkan program-program livelihood yang berbasis masyarakat. Sedangkan kelompok sasaran yang dipilih haruslah yang telah memiliki usaha atau UMK.

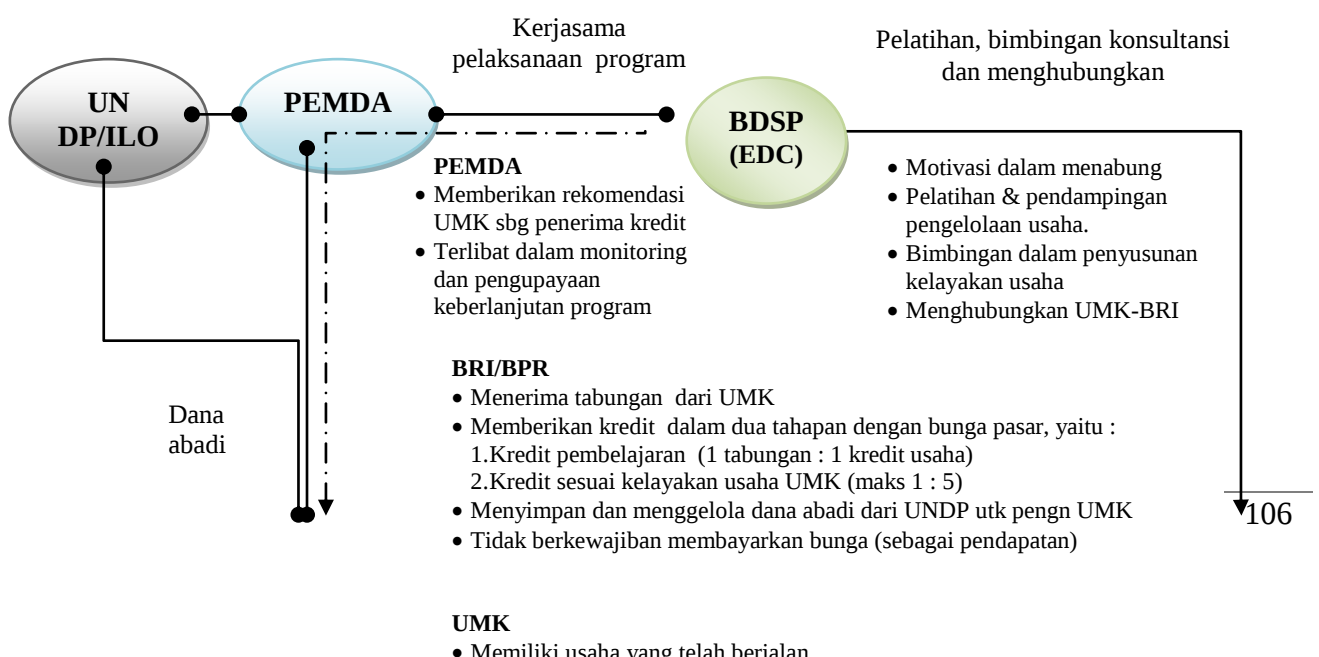
Sejalan dengan memotivasi UMK untuk menabung (minimal 4-5 bulan), juga harus diikuti dengan berbagai latihan yang dapat merubah pola fikir usaha mereka. Ada beberapa modul pelatihan yang harus dilatihkan kepada UMK, seperti :pengaturan keuangan usaha dan pemisahannya dengan keuangan keluarga, menemukan gagasan

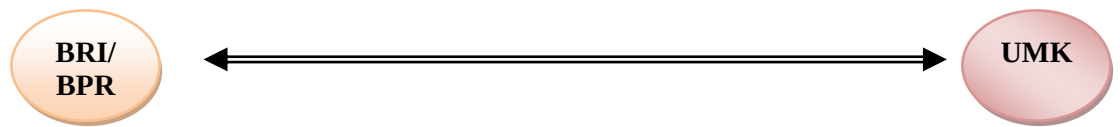
pengembangan usaha, menyusun kelayakan pengembangan usaha dan pengelolaan usaha (manajemen usaha dan keuangan usaha).

Sejalan dengan pelatihan tersebut, kemudian UMK difasilitasi untuk mampu menyusun kelayakan dan pengembangan usahanya. Meskipun perhitungan dalam kelayakan usaha membutuhkan modal yang besar, namun untuk realisasi tahap awal tidak harus mematuhi hasil kelayakan itu. Sebab, kondisi UMK masih dalam tahap pembajaran. Biarkan UMK mengakses kredit pembelajaran dari BRI/BPR dengan jumlahnya tidak lebih banyak atau cukup dua kali jumlah tabungan UMK. Jika mereka berhasil mengembalikan sesuai jadwal, jumlah kredit dapat ditingkatkan hingga beberapa tahap, sampai sesuai dengan kebutuhan untuk pengembangan usaha yang telah direncanakan dalam kelayakan usaha. Dalam mendapatkan pinjaman ini, LSM akan menghubungkannya dan merekomendasikan UMK kepada BRI/BPR. Rekomendasi yang diberikan harus mengacu pada 5 C -1. -1 dimaksud adalah dengan meniadakan coleteral sebagai jaminan kreditnya.

Selanjutnya BRI/BPR akan mengkaji dan menyalurkan pinjaman tersebut sesuai dengan rekomendasi EDC/BDSP. Walaupun BRI/BPR berada jauh dengan masyarakat, EDC/BDSP dapat dijadikan sebagai tempat penitipan tabungan dan pinjaman dari BRI/BPR ke UMK. Pola kerjasanya dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

Gambar 6.3. Lingked Model Penyaluran Kredit Untuk UMK Pedesaan Yang Menggunakan LSM/BDSP/ (EDC) Sebagai Fasilitator / Pusat Pelayanan Pengembangan Usaha





Ket : ● — ● garis kerjasama

Jika dalam program yang didanai oleh UNDP ini ternyata tersedia dana untuk disalurkan kepada UMK, sebaiknya dapat disalurkan melalui BRI/BPR. Menurut hemat kami, dana yang disalurkan tersebut dijadikan dana abadi (*endowment fund*), yang mana bunga simpanannya dapat dijadikan sebagai cadangan terhadap resiko atau diberikan kepada BRI/BPR sebagai lembaga pengelola. Untuk itu harus ada kesepahaman antara UNDP – Pemda dengan BRI, terkait dengan tata kelola bunga dan lamanya BRI dalam menyimpan dana ini.

Peran ILO dalam hal ini adalah lembaga mendorong pelaksanaan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh EDC/BDS. Tentu ada banyak sistem yang harus dibangun terkait dengan itu, seperti : sistem pengelolaan dana abadi, sistem penguatan kapasitas dan pendampingan UMK oleh EDC/BDSP, sistem tabungan dan pinjaman pembelajaran dan pinjaman komersial, dan lain sebagainya. Suku bunga pinjaman dan tabungan yang akan diberlakukan haruslah sesuai dengan suku bunga pasar. Tujuannya adalah setelah program ini selesai, masyarakat sudah terbiasa mengakses pinjaman dengan bunga pasar.

2. Peran serius dari pemerintah dalam menciptakan iklim perekonomian yang dapat mendorong tumbuh-berkembangnya UMK dan LKM jelas sangat diperlukan dan menentukan. Tanpa keberadaan pemerintah, UMK dan LKM tetap akan tumbuh-berkembang. Namun tumbuh-berkembangnya akan masuk dalam situasi hukum rimba. Artinya, siapa yang kuat akan menjadi kuat dan yang lemah, secara perlahan-lahan akan tergilas. Kondisi ini sebenarnya telah terjadi. Salah satu contoh bukti yang terlihat dari kajian ini adalah besarnya jurang pemisah yang diperlihatkan dari perbedaan antara jumlah UMK Papua dengan Non Papua yang dilayani oleh Bank Papua. Sebuah bank dengan kantor cabang terbanyak di Papua, dengan sistem terlengkap dan dukungan kredit program secara penuh dari pemerintah. Apa yang kurang dari potensi itu ?. Gap yang terlalu besar berpotensi menebarkan konflik.

Memecah gap tersebut harus dimulai dengan perencanaan bersama untuk setiap program. Bukan sekedar bersama di antara pemerintah semata, tetapi kebersamaan tersebut dicirikan bahwa perencanaan dimaksud harus dimulai dengan kajian bersama yang melibatkan masyarakat dan stakeholder lainnya dan kemudian diwujudkan dalam bentuk program-program yang dapat mendorong pengembangan UMK Papua dengan tetap memperhatikan UMK non Papua, karena keduanya saling berkaitan dan mendukung, terutama dalam sharing pengetahuan dan pengembangannya. Meskipun program-program tersebut

dilaksanakan oleh berbagai dinas dan stakeholder, namun sinergisitas dan koordinasinya harus sudah diwujudkan mulai pada tahap assessmen dan perencanaan, sampai dengan pelaksanaan dan evaluasi.

Dalam kegiatan lokakarya yang merupakan bagian dari kegiatan ini, telah teridentifikasi berbagai macam gap yang menjadi penghambat tujuan-tujuan pengembangan ekonomi rakyat berdasarkan kondisi nyata yang dirasakan baik pemerintah, LKM (perbankan dan koperasi), serta LSM/asosiasi/ perguruan tinggi. Gap tersebut secara bersama-sama telah dianalisis dan ditentukan juga alternatif aksi yang dapat digunakan sebagai jembatan awal dalam membangun sinergisme dan koordinasi. Yang menjadi kebutuhan utama saat ini adalah komitmen semua stakeholder untuk bersatu dan menjalankan apa yang telah dirumuskan. Celakanya, dikepala kita terpahat kata-kata yang melemahkan motivasi, “semua kita tahu bahwa koordinasi dan sinergisme ditingkat pemerintah mudah untuk diucapkan tetapi sulit untuk dilaksanakan”. Akankah tetap seperti itu ?, jika tidak dimulai dari sekarang maka dari sekarang kita tidak akan pernah mulai, lalu, kapan akan terjadi perubahan itu ?.

3. Sebagai upaya menciptakan dan mendorong pengusaha Papua agar mampu bersaing dengan pengusaha non Papua dalam arena perbisnisan, salah satu strategi yang dapat ditiru oleh berbagai stakeholder adalah membangun wahana inkubator bisnis. Terlepas dari kekuatan dan kelemahan dari cara ini, namun contoh menarik seperti yang telah dilakukan oleh Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua dapat dicontoh dan ditindak lanjuti. Mama-Mama Papua yang memang berbeda dari sisi mindset usaha serta lemah dalam kapasitas pengelolaan usaha, akan lebih berprospek jika dierami dalam satu wadah. Sebagai kasus dimana Koperasi (Solpap) Mama-Mama Papua yang menjadi induk eramnya, memberikan berbagai bentuk penguatan, baik modal, motivasi dan keterampilan. Salah satu contoh nyata yang diperoleh adalah selain meningkatnya motivasi dan keterampilan Mama-Mama Papua dalam berusaha, namun yang sangat berarti adalah telah terjadi perubahan mindset, - - 30% Mama-Mama Papua tidak bersedia mengembalikan pinjaman dari koperasi karena dianggap sebagai dana Otsus dan kado Natal---, setelah mendapatkan pelatihan dan pendampingan, Mama-Mama pun mulai satu per satu mengembalikan pinjaman tersebut.
4. Rata-rata jumlah UMK yang dilayani oleh LKM hingga saat ini masih belum optimal. Masih terbuka lebar peluang bagi UMK untuk mengakses kredit LKM, begitu juga sebaliknya. LKM masih membutuhkan banyak debitur agar kemandirian dan perkembangan lembaganya dapat dicapai, terutama bagi LKM dengan profitabilitas rendah. Ini belum termasuk LKM yang akan atau telah dibentuk oleh Badan Pemberdayaan Masyarakat Kampung (BPMK) yang hampir di setiap kampung di Papua, seperti BUMDES. Agar sistem pengembangan keuangan mikro yang ada di Papua dapat saling berfungsi dan membesarkan diri, upaya-upaya yang paling strategis yang dapat dilakukan saat ini adalah memberikan layanan pendampingan kepada UMK.

Seperti yang juga telah dimuat dalam rekomendasi sebelumnya bahwa layanan pendampingan tersebut diwujudkan dalam tiga aksi, yaitu : 1) memberikan penguatan kapasitas, 2) memberikan bimbingan dan konsultasi, 3) menghubungkan dengan pihak yang dapat mengembangkan usahanya, seperti LKM, teknologi, jaringan dan pemasaran. Untuk mengupayakan aksi ini, ada banyak strategi yang dapat dilakukan, seperti yang telah dibicarakan juga dalam pelaksanaan lokarkarya lintas sektoral, yaitu :

- b. Membangun inkubator-inkubator bisnis untuk melakukan program-program pendampingan, agar para pengusaha mikro-kecil dapat tumbuh dan bisa naik kelas dari *feasible* menjadi *bankable*.
 - c. Pemerintah Daerah dan BI mendorong terbentuknya Lembaga Penjamin Kredit, sehingga lembaga pembiayaan –baik bank maupun non-bank- tidak ada keraguan untuk mengucurkan kredit meskipun ke usaha-usaha yang beresiko tinggi seperti pertanian, perikanan dan lainnya.
 - d. Pengawasan dan pembinaan yang lebih ketat terhadap UKM melalui operasionalisasi kembali KKMB (Konsultan Keuangan Mitra Bank) ataupun pendamping/penyuluh teknis yang lainnya.
5. Diperlukan peran pemerintah untuk mengawasi dan membenahi Koperasi Simpan Pinjam (disebut KOSIPA) yang dalam prakteknyamengalami penyimpangan fungsi, dan sudah tidak lagi mengemban salah satu prinsip penting koperasi, yaitu “dari, oleh dan untuk anggotanya”, dimana kopeasi tersebut berusaha memberikan pinjaman kepada pengusaha mikro dan kecil di luar anggota, dengan bunga yang besar seperti yang dialami oleh 30% pengusaha mikro yang dijadikan studi kasus dalam kajian ini. Memang tidak ada aturan “jika dua orang sudah bersepakat untuk melakukan pinjam-meminjam tidak dapat ditindak”, namun kondisi tersebut jelas akan menyengsarakan pengusaha mikro.
6. Terbangunnya iklim perekonomian yang baik, tidak terlepas dari baiknya kinerja pemerintah. Otsus telah menjadi sudut pandang tentang kinerja pemerintah. Efektivitas pemanfaatan dana otsus pun menjadi pertanyaan banyak peserta lokakarya lintas sektoral. Untuk itu, mendorong pemerintah melakukan evaluasi atau setidaknya melakukan monitoring efektivitas penggunaan dana Otsus secara umum, secara tidak langsung dapat menentramkan iklim ekonomi Papua. Selain itu, melalui evaluasi tersebut, dapat ditemukan pilihan-pilihan dalam mereview regulasi yang telah banyak digelontorkan terkait dengan pengelolaan otsus tersebut. Dari sejumlah regulasi yang terpilih, kemudian perlu dicari cara untuk mengefektifkan penggunaannya.

PENUTUP

BAB 7



PENUTUP

Rangkaian Kegiatan Pemetaan LKM dan Kajian Tentang Situasi Terkini Terhadap Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Propinsi Papua telah berjalan dengan baik. Kegiatan pemetaan dan kajian ini telah memberikan sumbangan yang berarti, khususnya untuk pengambilan kebijakan dalam penentuan arah pelaksanaan Program Pembangunan Berpusat Masyarakat (*People-centred Development Programme* atau PcDP) selanjutnya. Selain itu, hasil pemetaan dan kajian ini juga bermanfaat bagi para stakeholder yang memiliki konsentrasi terhadap pelaksanaan proyek ini. Tentu kegiatan pemetaan dan kajian ini masih memiliki kekurangan di sana ini, namun bagi Bina Swadaya Konsultan sendiri, kegiatan ini telah memberikan pelajaran yang sangat berharga, serta dapat menambah pengalaman baru. Semoga, dengan adanya kegiatan ini, akan semakin kuat jalinan kerjasama antara ILO Papua dengan Bina Swadaya Konsultan. Atas partisipasi dan kepercayaan ILO Papua, kami ucapkan terima kasih..

Jakarta, 20 Oktober 2012

Tim Bina Swadaya Konsultan

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR PUSTAKA

1. Abidin, Z. 2012. Akses Keuangan di Indonesia, Permasalahan Industri Keuangan Mikro. Strategi dan Langkah Pengembangan Keuangan Mikro. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Jogjakarta.
2. Amjad, S.S. 2012. Peranan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dan Perhimpunan BMT Indonesia Dalam Penguatan Usaha Mikro. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Jogjakarta.
3. Bank Bukopin. 2012. http://www.bukopin.co.id/read/172/Laporan_Tahunan_2012.html
4. Bank Indonesia. 2012. Pengembangan UMKM di Papua. Disampaikan Dalam Lokakarya Lintas Sektor, Pemetaan LKM dan Situasi Terkini Pengembangan UMK di Propinsi Papua. 5-6 September 2012. Hotel Aston-Jayapura.
5. Bank Papua. 2012. Sosialisasi Produk Kredit Mikro dan Kecil. Devisi Pengembangan Ekonomi Rakyat. Disampaikan Dalam Lokakarya Lintas Sektor, Pemetaan LKM dan Situasi Terkini Pengembangan UMK di Propinsi Papua. 5-6 September 2012. Hotel Aston-Jayapura.
6. Badan Pusat Statistik Provinsi Papua. 2011. Papua Dalam Angka. Diterbitkan Oleh Badan Pusat Statistik Provinsi Papua. Jayapura.
7. Badan Pusat Statistik Provinsi Papua. 2012. Papua Dalam Angka. Diterbitkan Oleh Badan Pusat Statistik Provinsi Papua. Jayapura.
8. Bina Swadaya. 2005. Pemberdayaan Perempuan Dalam Usaha Mikro dan Keuangan Mikro. Prosiding Lokakarya. Diselenggarakan atas kerjasama Bina Swadaya-AWCF-Japan Foundation-Ministry of Woment Empowerment-BKKBN, Jakarta.
9. Bina Swadaya Konsultan. 2012. Laporan Penyelenggaraan Lokakarya Lintas Sektor. Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro dan Situasi Terkini Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil di Propinsi Papua. Kerjasama ILO dengan Bina Swadaya Konsultan. Jakarta.
10. Boekorsjom, J.J. Goresan Penaku. Cokelat Nimboran Sejak Belanda. 2010. Wednesday, 27 January 2010 02:28 administrator Hits: 1342
11. Gema PKM Indonesia. 2003. Kemiskinan dan Keuangan Mikro. Prosiding Temu Nasional dan Bazar Pengembangan Keuangan Mikro, Diselenggarakan oleh Gema PKM Indonesia-Komite Penanggulangan Kemiskinan dan Bank Indonesia. Jakarta 23-25 Juli 2003.
12. Hubeis, M. Prof. Dr. Ir. M.S., Dipl.Ing., D.E.A. 2011. Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis. Ghalia Indonesia. Bogor
13. Induk Koperasi Kredit Indonesia. 2012. http://www.cucoindo.org/index.php?option=com_content&view=article&id=20&Itemid=176&lang=en
14. Ismawan, B dan Budiantoro, S. 2005. Keuangan Mikro, Sebuah Revolusi Tersembunyi Dari Bawah. Gema PKM Indonesia. Jakarta.
15. Muftie A. 2012. Peranan Absindo Dalam Pengentasan Kemiskinan. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Jogjakarta.

16. Prawoto. 2012. Pelayanan Keuangan Mikro PT. Mitra Bisnis Keluarga Ventura. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Yogyakarta.
17. Rachmadi, A. 2012. Bank Rakyat Indonesia, Pelopor Microfinance Dunia, Melayani Seluruh Lapisan Masyarakat Indonesia. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Yogyakarta.
18. Rantetana, M. 2012. Keuangan Mikro Untuk Penanggulangan Kemiskinan. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Yogyakarta.
19. Sulastri H., 2012. Damandiri Micro Finance, Sebagai Program Financial Inclusion Yayasan Damandiri. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Yogyakarta.
20. Tabloid Jubi.Com. <http://tabloidjubi.com/edisi-cetak/tong-pu-tanah/4953-cokelat-nimboran-sejak-belanda.html>
21. Usman, S., Suharyo, I.W., Soelaksanon, B., Toyamah, N., Mawardi, S.N., Akhamadi. 2004. Keuangan Mikro Untuk Masyarakat Miskin ; Pengalaman Nusa Tenggara. Lembaga Penelitian SMERU. Jakarta. Tanah Papua Dari Bantuan ke Bantuan. 2008. <http://www.kabarindonesia.com>. 16 Maret 2008.
22. Yahya, K. 2012. Kospin JASA dan Praksis Keuangan Mikro Dalam Menanggulangi Kemiskinan. Disampaikan pada acara Membangun Indonesia Dari Desa Melalui Keuangan Mikro. Temu Nasional Keuangan Mikro ke 4, 23-25 Oktober 2012 di Yogyakarta.