



Laporan Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro dan Kajian Situasi Terkini Usaha Mikro di Provinsi Papua Barat

“Program Pembangunan berbasis Masyarakat Fase II:
Implementasi Institusionalisasi Pembangunan Mata
Pencaharian yang Lestari untuk Masyarakat Papua”
ILO – PCdP2 UNDP



Laporan Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro dan Kajian Situasi Terkini Usaha Mikro

di Provinsi Papua Barat



**Lembaga Pengembangan
Perbankan Indonesia**
Mitra Anda Membangun Masa Depan

**Proyek Pelembagaan Pembangunan Mata Pencaharian
yang Berkelanjutan ILO – PcDP 2 UNDP**

July - December 2012

Kata Pengantar

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, Laporan Final kegiatan Kajian Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro tentang Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Provinsi Papua Barat (Institutionalizing Sustainable Livelihood Development Project (PCDP) Phase 2) telah kami selesaikan dengan baik.

Proyek “Institusionalisasi Pembangunan Matapencarian yang Berkelanjutan” ini merupakan bagian dari Komponen Program Pembangunan Berpusat Masyarakat (*People-centred Development Program (PcDP)*) yang didanai oleh Pemerintah New Zealand, dan dilaksanakan oleh United Nations Development Programme (UNDP) serta International Labour Organization (ILO) di mana bertujuan kontribusi untuk meningkatkan 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 Provinsi Papua Barat.

Melalui kerjasama dengan Pemerintah Daerah Provinsi Papua Barat, Bank Indonesia, UNDP dan ILO telah menyelenggarakan kegiatan pemetaan dan kajian tentang situasi terkini terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Papua Barat. Diharapkan dengan rangkaian kegiatan ini adalah untuk menyediakan informasi yang sistematis dan relevan mengenai mata pencaharian, pengembangan ekonomi lokal, pengembangan usaha dan keuangan mikro di Provinsi Papua Barat. Hasil pemetaan dan kajian ini akan dimanfaatkan oleh para pemangku kepentingan, sebagai acuan membuat suatu kebijakan dalam rangka memberikan layanan pengembangan usaha kepada masyarakat Papua Barat.

Sebagai penutup, kami dari Pusat Kajian dan Pengembangan Keuangan Mikro (PKM), Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Jakarta mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terbitnya Laporan Final ini. Semoga apa yang kita laksanakan ini memberikan manfaat bagi kita semua, demi tercapainya kesejahteraan dan kemajuan bangsa Indonesia, khususnya masyarakat Papua Barat.

Jakarta, Oktober 2012

Tim Pelaksana

Daftar Isi

KATA PENGANTAR	i
RINGKASAN EKSEKUTIF	ix
BAB I. PENDAHULUAN	I-1
1.1. Latar belakang	I-1
1.2. Tujuan	I-2
1.2.1. Tujuan Umum	I-2
1.2.2. Tujuan Kajian	I-2
1.3. Output Kegiatan	I-2
1.4. Cakupan Kerja	I-3
1.5. Alur Kerja	I-3
1.6. Metodologi	I-5
1.6.1. Metodologi Kajian	I-5
1.6.2. Metodologi Lokakarya	I-5
1.7. Tim Konsultan dan Fasilitator Lokakarya	I-5
1.7.1. Tim Konsultan Kajian	I-5
1.7.2. Pelaksanaan Kegiatan Lokakarya	I-5
1.8. Sistematika Penulisan Laporan	I-6
BAB II. KAJIAN PUSTAKA TERHADAP KEUANGAN MIKRO	II-1
2.1. Keuangan Mikro	II-1
2.1.1. Pengertian Keuangan Mikro	II-1
2.1.2. Sasaran Pembiayaan dan Kredit Keuangan Mikro	II-2
2.1.3. Bentuk Praktek Keuangan Mikro di Indonesia	II-7
2.2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	II-9
2.2.1. Pengertian Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah	II-9
2.3. Analisis Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	II-12
BAB III. SITUASI DAN KONDISI TERKINI KEUANGAN MIKRO DI PROVINSI PAPUA BARAT	III-1
3.1. Pelaku Keuangan Mikro di Provinsi Papua Barat	III-1
3.1.1. Instansi Pemerintah	III-1
3.1.1.1. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah	III-1
3.1.1.2. Dinas Pertanian, Perternakan dan Perkebunan	III-2
3.1.1.3. Badan Pemberdayaan Masyarakat	III-9
3.1.1.3.1. Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Pedesaan	III-9
3.1.1.3.2. Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perkotaan	III-11
3.1.1.4. Dinas Perikanan dan Kelautan	
3.1.2. Bank	III-14
3.1.2.1. Pengertian	III-14
3.1.2.2. Jaringan Kantor	III-15
3.1.2.3. Data Perbankan	III-15

3.1.2.4.	Bank Responden	III-17
3.1.2.4.1.	Bank Papua Kantor Cabang Utama Manokwari	III-17
3.1.2.4.2.	Bank BRI Kantor Cabang Manokwari	III-19
3.1.2.4.3.	Bank Danamon Simpan Pinjam	III-22
3.1.2.4.4.	BPR Arfak Indonesia	III-22
3.1.2.5.	Bank Non Responden	III-23
3.1.2.5.1.	Bank Mandiri	III-23
3.1.2.5.2.	Bank BNI	III-24
3.1.3.	Produk Simpanan (Tabungan) Mikro	III-26
3.1.3.1.	Perbankan	III-26
3.1.3.2.	Koperasi	III-26
3.1.3.2.1.	Koperasi Simpan Pinjam (KSP/USP)	III-26
3.1.3.2.2.	Credit Union	III-27
3.1.3.2.3.	Baitul Mal Wat Tamwil	III-28
3.1.4.	Produk Pinjaman (Kredit)	III-29
3.1.4.1.	Perbankan	III-29
3.1.4.1.1.	Pelaku Keuangan Mikro Perbankan	III-29
3.1.4.2.	LSM/KSM	III-32
3.1.4.3.	Analisa Penawaran Kredit Mikro pada lembaga keuangan di Papua Barat	III-33
3.1.4.3.1.	Realisasi Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Provinsi Papua Barat	III-33

BAB IV. SITUASI DAN KONDISI TERKINI USAHA MIKRO DAN KECIL DAN MENENGAH DI PROVINSI PAPUA BARAT

IV-1

4.1.	Potensi Usaha Mikro dan Kecil di Provinsi Papua Barat	IV-1
4.1.1.	Sektor Perdagangan	IV-1
4.1.2.	Sektor Industri Kecil	IV-3
4.1.3.	Sektor Pertanian	IV-5
4.1.4.	Sektor Perikanan dan Kelautan	IV-6
4.1.5.	Sektor Peternakan : Bisnis Penggemukan Sapi	IV-10

BAB V. KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH YANG TERKAIT DENGAN KEUANGAN MIKRO

V-1

5.1.	Kebijakan Program	V-1
5.2.	Kebijakan Anggaran	V-3

BAB VI. ANALISIS AKSESIBILITAS UMKM TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN DI PROVINSI PAPUA BARAT

VI-1

6.1	Sampling Responden	VI-1
6.2	Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	VI-1
6.2.1	Skala Usaha	VI-1
6.2.2	Kelengkapan Surat Ijin Usaha UMKM	VI-2
6.2.3	Sektor Usaha yang dimiliki oleh UMKM Responden	VI-2
6.2.4	Badan Usaha Responden	VI-3
6.2.5	Agama Responden	VI-4
6.2.6	Jumlah karyawan yang bekerja pada UMKM Responden	VI-4
6.2.7	Nilai Asset UMKM Responden	VI-5
6.2.8	Ragam Kepemilikan Asset	VI-6
6.2.9	Volume usaha tahunan UMKM Responden	VI-7
6.2.10	Faktor-Faktor Penunjang Perkembangan Usaha UMKM Responden	VI-7
6.2.11	Tujuan Penggunaan Kredit UMKM Responden	VI-8

6.2.12	Persyaratan Dokumen Pengajuan Kredit bagi UMKM Responden	VI-10
6.2.13	Alasan Pemberian Kredit dari Lembaga Keuangan Kepada UMKM	VI-10
6.2.14	Sumber Permodalan UMKM Responden	VI-11
6.3	Lembaga Keuangan Mikro (LKM)	VI-12
6.3.1	Fungsi Kerja dalam Struktur Organisasi Lembaga Keuangan Mikro	VI-12
6.3.2	Target Pemasaran LKM	VI-12
6.3.3	Dokumen Lembaga Keuangan Mikro	VI-13
6.3.4	Produk dan Layanan Lembaga Keuangan Mikro	VI-13
6.3.5	Kendala dan Potensi dalam Layanan Lembaga Keuangan Mikro	VI-14

BAB VII. ANALISIS LAYANAN JASA KEUANGAN MIKRO PADA LEMBAGA KEUANGAN DI PROVINSI PAPUA BARAT

VII-1

7.1.	Responden	VII-1
7.2.	Produk Pinjaman Untuk UMKM	VII-2
7.3.	Jenis Kelengkapan Persyaratan Kredit	VII-2
7.3.1.	Persyaratan kelengkapan dokumen untuk Usaha Mikro	VII-2
7.3.2.	Persyaratan kelengkapan dokumen pengajuan kredit untuk usaha kecil	VII-3
7.4.	Biaya Pinjaman Untuk Nasabah	VII-5
7.5.	Jenis-jenis Biaya Yang Dikenakan Kepada Nasabah	VII-5
7.6.	Perbedaan Biaya Dengan LKM Lainnya	VII-6
7.7.	Jenis-jenis Biaya	VII-7
7.8.	Keunikan Produk	VII-7
7.9.	Skema Pembagian Risiko	VII-7
7.10.	Profil Nasabah	VII-8
7.11.	Kompetensi Petugas Kredit	VII-8
7.12.	Perbandingan rasio AO dengan Nasabah	VII-8
7.13.	Faktor-faktor yang Menghambat Pertumbuhan Kredit	VII-9
7.14.	Kompetensi dalam Keuangan Mikro	VII-10
7.15.	Dasar-dasar Persaingan	VII-11
7.16.	Pengaruh Kehadiran Bank Umum yang Masuk ke Sektor Kredit Mikro	VII-11
7.17.	Dampak terhadap usaha LKM	VII-12
7.18.	Langkah-Langkah yang akan dilakukan untuk Mengantisipasi Persaingan	VII-13
7.19.	Dampak Kebijakan Pemerintah dalam Bidang Perekonomian.....	VII-16

BAB VIII. ANALISIS GAP KEBUTUHAN USAHA MIKRO DAN KECIL DENGAN LAYANAN JASA KEUANGAN MIKRO

VIII-1

8.1.	Metodologi Lokakarya	VIII-1
8.2.	Kerangka Berpikir	VIII-1
8.3.	Hasil Forum Group Discussion (FGD)	VIII-2
8.4.	Fitur Kredit Mikro dari berbagai sudut pandang	VIII-3
8.4.1.	Sudut Pandang Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UKM)	VIII-3
8.4.2.	Sudut Pandang Lembaga Keuangan (Bank, Pegadaian, Koperasi)	VIII-4
8.5.	Hasil Kesepakatan Bersama	VIII-6
8.5.1.	Jaminan kredit (agunan)	VIII-7
8.5.2.	Jenis Usaha yang dapat dibiayai	VIII-8
8.5.3.	Kegiatan Pendampingan Usaha	VIII-8
8.5.4.	Suku Bunga kredit	VIII-8
8.5.5.	Pemberian sanksi	VIII-9
8.6	Rekomendasi Hasil Lokakarya	VIII-9

BAB IX. KAJIAN PENGEMBANGAN INKUBASI BISNIS DALAM RANGKA PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI KABUPATEN MANOKWARI

IX-1

9.1	Kerangka Acuan	IX-1
9.2	Pembinaan dan Pengembangan UMKM melalui BDSP	IX-2
9.2.1	Identifikasi	IX-3
9.2.2	Pembentukan Kelompok	IX-4
9.2.3	Menyusun Proposal Kredit / Kelayakan Usaha	IX-4
9.2.4	Menghubungkan UMKM dengan Bank	IX-4
9.2.5	Monitoring dan Pendampingan Pasca Kredit	IX-6
9.3	Model Pengembangan BDSP Menurut Bank Indonesia	IX-8
9.3.1	PHBK	IX-9
9.3.2	Pendekatan Klaster	IX-9
9.3.3	Kemitraan	IX-9
9.4.	Pengembangan BDS-P Di Kabupaten Manokwari	IX-10
9.4.1	Universitas Papua	IX-12

BAB X. PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PENGUSAHA UMKM DI KABUPATEN MANOKWARI

X-1

10.1.	Pengantar	X-1
10.2.	Metode	X-2
10.3.	Gambaran Perempuan Pengusaha UMKM	X-2
10.3.1.	Penjual pinang	X-3
10.3.2.	Penjual Ikan Asap	X-3
10.3.3.	Kerajinan tangan dari kerang dan kayu	X-3
10.4.	Penguatan dan Pengembangan pasar	X-4
10.5.	Pendampingan dan Pembinaan	X-5
10.6.	Membentuk Keunikan atau Kekhasan sebagai keunggulan produk	X-6
10.7.	Koperasi Wanita sebagai wadah bagi perempuan pengusaha UMKM	X-7
10.8.	Selalu aktif secara kontinyu untuk memperkuat keunggulan produk	X-8
10.9.	Studi Kasus Mama Anny Rummyobby	X-9
10.9.1.	Gambaran Umum	X-9
10.9.2.	Usaha Mama Anny	X-9
10.9.3.	Kegiatan Produksi	X-10
10.9.4.	Kegiatan Pemasaran	X-12
10.9.5.	Pengenalan Mengakses Pinjaman Ke Lembaga Keuangan	X-12
10.9.6.	Langkah ke Depan	X-13
10.10.	Prospek Pengembangan Perempuan Pengusaha Di Kabupaten Manokwari	X-13

BAB XI. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

X-1

11.1	Rekomendasi Hasil Lokakarya	XI-1
11.2	Rekomendasi Bersama	XI-4
11.3	Rekomendasi Tindak Lanjut Program Kredit Mikro	XI-5

As part of the effort to help people of Papua improve their living standards and benefit from the abundant natural resources, this survey is aimed at providing a snapshot of how to develop the local economy through entrepreneurship programs. This survey serves as a mapping exercise for four elements – financial institutions, access to finance, business incubation, and the needs of women entrepreneurs. As a mapping exercise, the survey depicts elaborate figures on financial institutions and microfinance services, profiles of UMKM, models of business development services, and case studies of women entrepreneurs. In addition, Gap Analysis has been used to see the extent toward which the needs of UMKM have been met by existing microfinance services. Based on the findings, it is hoped that subsequent programs can be created to empower the local people in their economic activities.

The first element of the survey – financial institutions – provides the information of available financial institutions, particularly those serving micro, small, and medium enterprises (known as UMKM), operating in the area. Government regulations related to UMKM and microfinance are brought into the discussions to gain a deeper look to the level of support from the government for poverty alleviation initiatives.

The second element of the survey – access to finance – portrays existing microfinance services in West Papua, including those performed through government programs. This section also discusses the needs of financial services from the view point of micro, small, and medium enterprises operating in the area.

The third element of the survey – business incubation – gives insights into different models of economic empowerment through business development services while exploring the most suitable institutions to provide the service.

The fourth element of the survey – needs of women entrepreneurs – features case studies of female self-made entrepreneurs to provide a model using the successful examples of starting up local resource base businesses.

Key findings from the survey:

- The main players in microfinance are state or local government owned banks – BRI, BNI, Bank Mandiri. There are also private banks, such as Danamon and BTPN, who are known for their interests in reaching out to lower income clients. Other players in West Papua include a rural bank and a number of cooperatives.
- Microfinance services are also extended through government programs offered by Ministry of Cooperatives, Ministry of Agriculture, Husbandry, and Plantation, and Ministry of Marine Resources and Fishery.
- Small businesses can be developed in the area of trade, home industry, agriculture, fishery, and husbandry.
- In relation to access to finance, problems have been identified in the area of availability of information,

lack of awareness in terms of the needs for financial services, high interest rate, product mismatch, and complicated requirements.

- Difficult terrains of Papua, lack of infrastructure and the limited availability of land transportation are also viewed as contributing factors to hinder access to finance.
- There is an emerging need for microfinance products that are specially designed for the people of Papua, not as generic products, but as innovative products.
- The special need of the people of Papua calls for independent business development services, not as an extension of other programs but as a dedicated program, to help UMKM grow.
- Given that most of UMKM are run by women entrepreneurs, women empowerment program should be taken into account in the development of entrepreneurship for the people of Papua.

Based on the findings, we build recommendations on how microfinance and entrepreneurship development should go hand in hand. The people of Papua will need micro-credits to grow their micro-businesses. However, the under-developed private sector and financial industry calls for assistance from the government, donors and private initiatives alike to offer the much needed microfinance services. As well, local businesses will need guidance and mentoring as to how they can expand and grow further. This kind of mentoring can best be performed by business development services. Capacity building programs through mentoring and close monitoring can be designed in line with microfinance programs to ensure that the local businesses can make the most out of the extended credits. Mentoring and close monitoring will also be beneficial in ensuring sustainability of the businesses.

BAB 1.

Pendahuluan

1.1 LATAR BELAKANG

Tanah Papua, yang meliputi dua propinsi, yakni Papua dan Papua Barat, merupakan propinsi terbesar di Indonesia, tetapi paling jarang penduduknya dengan jumlah 3,6 juta jiwa, yang terdiri lebih dari 250 suku dan kelompok etnis (Sensus BPS 2010) dengan sekurang-kurangnya 73% penduduk asli Papua yang mendiami daerah-daerah pedesaan.

Namun, di balik fakta bahwa kawasan ini memiliki sumber daya alam yang melimpah, tingkat kemiskinannya melebihi dua kali lipat dibandingkan tingkat kemiskinan rata-rata nasional dan merupakan yang tertinggi di negara ini, dengan angka 34,88% untuk Papua Barat dan 36,80% untuk Papua. Kedua propinsi ini juga merupakan propinsi yang tertinggal dibandingkan dengan propinsi-propinsi lain. Hal ini terlihat dari indikator-indikator non-pendapatan utama dari MDGs. Dengan tingkat partisipasi murni di tingkat pendidikan dasar yang kurang dari rata-rata nasional dan ketidaksetaraan gender, situasi ini menyebabkan terbatasnya akses bagi kaum muda dan perempuan terhadap mata pencaharian.

Proyek “Institusionalisasi Pembangunan Matapencaharian Yang Berkelanjutan”, merupakan bagian dari Komponen Program Pembangunan Berpusat Masyarakat (*People-centred Development Programme* atau PcDP), yang di danai oleh Pemerintah New Zealand, dan dilaksanakan oleh UNDP dan Organisasi Perburuhan International (ILO). Tujuan dari proyek ini adalah berkontribusi untuk meningkatkan 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 Provinsi Papua Barat.

Di akhir intervensi pada pemangku kepentingan yang akan dilaksanakan, kemudian dilanjutkan untuk digunakan sebagai informasi pasar tenaga kerja yang sistematis dan relevan, guna memberikan layanan pengembangan usaha kepada masyarakat, yang mencakup : 1) Mendukung pengembangan usaha lokal yang potensial di Provinsi Papua dan Provinsi Papua Barat; 2) Memfasilitasi kelompok-kelompok usaha lokal untuk memperoleh akses ke keuangan; dan 3) Membentuk Pusat Pengembangan Usaha Mikro/ Inkubasi Bisnis.

Melalui kerjasama dengan Pemerintah Propinsi Papua dan Bank Indonesia, ILO dan UNDP melalui proyek ini menyelenggarakan “Rangkaian Kegiatan Pemetaan dan Kajian Tentang Situasi Terkini Terhadap Akses ke Keuangan dan Pengembangan Kewirausahaan di Papua”. Maksud dari kegiatan ini adalah untuk menyediakan informasi yang sistematis dan relevan mengenai mata pencarian, pengembangan ekonomi lokal, pengembangan usaha dan keuangan mikro di Papua. Hasil pemetaan dan kajian akan dimanfaatkan oleh para pemangku kepentingan, sebagai acuan membuat suatu kebijakan dalam rangka memberikan layanan pengembangan usaha kepada masyarakat.

Rangkaian kegiatan pemetaan dan kajian tersebut, akan dicapai melalui dua tahapan kegiatan, yaitu pertama adalah lokakarya pemetaan dan kedua adalah kajian dan penelitian mendalam terhadap akses ke keuangan dan pengembangan kewirausahaan. Dalam melaksanakan dua tahap rangkaian kegiatan tersebut, ILO bekerjasama dengan Pusat Kajian dan Pengembangan Keuangan Mikro (*Micro Finance*

Center of Indonesia) LPPI Jakarta. Kerangka Acuan ini merupakan Kajian Pemetaan dan lokakarya Lembaga Keuangan Mikro di Provinsi Papua Barat.

1.2 TUJUAN

1.2.1. Tujuan Umum:

- Memberikan informasi dan basis analisis bagi pemangku kepentingan (Pemerintah/LSM/swasta) sebagai dasar formulasi kebijakan dan program untuk meningkatkan akses usaha mikro dan kecil (UMK) ke lembaga keuangan dan pengembangan kewirausahaan di Provinsi Papua Barat.

1.2.2. Tujuan Kajian

1. Mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat kemampuan LKM dalam melayani kebutuhan keuangan usaha mikro, kecil dan menengah, khususnya mikro dan kecil.
2. Memetakan para pelaku keuangan mikro (Lembaga Keuangan Mikro) di beberapa daerah Kabupaten di Provinsi Papua Barat yang ditinjau dari beberapa aspek antara lain : kelembagaan, infrastruktur, jenis layanan keuangan mikro, skim produk dan profil nasabah yang dilayaninya.
3. Menilai tingkat kesehatan operasional dan manajemen Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di beberapa Kabupaten di wilayah Provinsi Papua Barat.
4. Mengidentifikasi kebutuhan jasa keuangan mikro oleh pelaku usaha mikro dan kecil di Provinsi Papua Barat.
5. Melakukan rating kepada lembaga keuangan mikro (LKM) di Provinsi Papua Barat khususnya Kabupaten Manokwari.

1.3 OUTPUT KEGIATAN

- Hasil analisis terhadap kondisi terkini keberadaan LKM serta pelayanannya terhadap kebutuhan keuangan usaha mikro, kecil, dan menengah, khususnya usaha mikro dan kecil.
- Laporan hasil Kajian yang meliputi :
 - a. Profil kondisi ekonomi rumah tangga masyarakat di Provinsi Papua Barat, khususnya Kabupaten Manokwari,;
 - b. Keragaan Pelaku Keuangan Mikro (LKM) di Kabupaten Manokwari, Provinsi Papua Barat;
 - c. Peraturan dan regulasi di bidang keuangan mikro di daerah Provinsi Papua Barat;
 - d. Infrastruktur penunjang LKM di Kab. Manokwari – Provinsi Papua Barat;
 - e. Data kebutuhan masyarakat Provinsi Papua Barat terhadap produk jasa keuangan mikro;
 - f. Hasil Rating LKM terpilih yang potensial untuk dikembangkan menjadi Lembaga Inkubator Bisnis UMKM di Kab. Manokwari – Provinsi Papua Barat;
 - g. Studi Kasus Pengusaha Perempuan di Papua Barat
- Rekomendasi kebijakan dan rencana tindak untuk pengembangan dan penguatan terhadap LKM dalam memberikan akses keuangan kepada usaha mikro dan kecil di Provinsi Papua Barat.

1.4 CAKUPAN KERJA

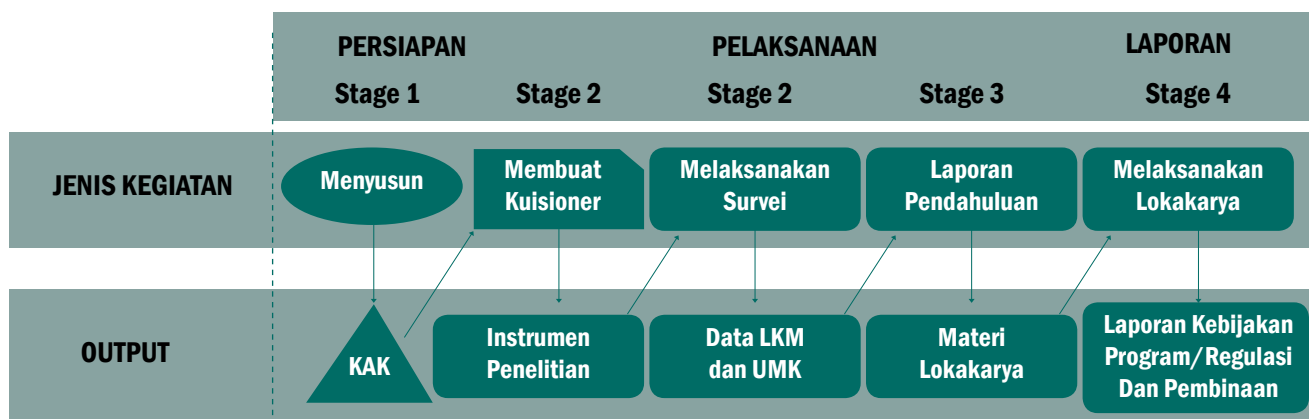
Cakupan Kerja atau Ruang lingkup memberikan pedoman tentang langkah kerja yang seharusnya diikuti oleh konsultan. Sesuai pedoman Kerangka Acuan Kerja (KAK); cakupan kerja menjelaskan lingkup dan sistematika kegiatan sebagaimana tercermin dalam kotak.

Sistematika Kegiatan sebagai Cakupan Kerja

- (1) Penyusunan Kerangka Acuan Kerja (KAK) Proyek
- (2) Persiapan dan penyusunan rencana pelaksanaan kegiatan
- (3) Membuat instrument kajian; (4) Melakukan desk study;
- (5) Survei identifikasi kondisi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan nasabahnya.
- (6) Melaksanakan LOKAKARYA;
- (7) Membuat Laporan Hasil Kajian;

Ruang lingkup yang ada menggambarkan proses atau sistematika kegiatan kajian dan lokakarya, yaitu dari mulai mempersiapkan manajemen, membuat disain dan perencanaan kegiatan, pelaksanaan kegiatan dan diakhiri oleh kegiatan Laporan. Penjelasan ruang lingkup ini memberikan dimensi khusus pada penggunaan metode peningkatan kapasitas. Ruang lingkup mencerminkan proses dan tahapan kerja yang seharusnya dilakukan. Dalam hal ini penggunaan pendekatan dan metode peningkatan kapasitas seharusnya juga diterapkan dalam suatu tahapan yang sistematis mencakup semua kegiatan yang mengarah pada output yang sudah dirumuskan.

1.5 ALUR KERJA



1.5.1. Alur Kerja Kajian :

- a. Menyusun desain riset
- b. Membuat instrument riset
- c. Melakukan desk study
- d. Melaksanakan survey
- e. Melaksanakan lokakarya
- f. Membuat Laporan



1.5.2. Alur kerja Lokakarya

Hari Pertama Lokakarya melibatkan *stakeholders* mulai dari pemangku kebijakan sampai dengan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah atau asosiasinya.

1. Pembukaan dan Komitmen Untuk Belajar dan Berkembang.
2. Bahasan tentang situasi dan kondisi terkini tentang pengembangan ekonomi lokal dan akses ke keuangan bagi masyarakat Provinsi Papua Barat.
3. *Best Practice* dalam pengembangan dan penguatan usaha lokal untuk masyarakat asli Provinsi Papua Barat.
4. *Group Discussion* dengan fokus analisa permasalahan pengembangan dan penguatan usaha mikro, kecil, dan menengah di Provinsi Papua Barat dengan peserta antara lain para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah, akademisi, lembaga pemerintahan terkait dalam usaha dan lokal untuk masyarakat asli Provinsi Papua Barat.
5. Analisa kesenjangan (*gap analysis*) atas kondisi yang dialami para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah.

Hari Kedua Lokakarya pemantaban hasil diskusi lokakarya hari pertama.

1. Review hasil *Group Discussion* dan analisa kesenjangan hari pertama.
2. Pembangunan komitmen dan kebersamaan diantara para lembaga keuangan mikro, Lembaga Pemerintahan yang ada di Provinsi Papua Barat, dan *stakeholders* lainnya.
3. Evaluasi dan Rencana Tindak Lanjut.

GAMBAR ARUS LOKAKARYA



1.6. METODOLOGI

1.6.1. Metodologi Kajian

Kajian ini akan dilakukan dalam beberapa tahap, antara lain :

Tahap pertama berupa Kajian kepustakaan dan Kajian kualitatif. Kajian kualitatif terdiri dari wawancara semi terstruktur dan diskusi kelompok terarah (FGD) di tingkat Provinsi Papua Barat, serta Kajian kasus terhadap beberapa LKM terpilih. Tahap kedua berupa survey terhadap sejumlah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang terpilih dan Usaha Mikro Kecil (UMK) sebagai sampel Kajian ini.

Tahap Ketiga berupa kegiatan lokakarya dengan mengundang para pemangku kepentingan (*stakeholder*) di bidang pengembangan dan pemberdayaan kemasyarakatan yang meliputi pihak pemerintah, pihak swasta (LSM), pihak pelaku LKM, pihak pelaku usaha mikro dan kecil di Provinsi Papua Barat, khususnya Kabupaten Manokwari.

Kajian kepustakaan dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Provinsi Papua Barat melalui hasil penelitian perorangan maupun lembaga, serta melalui data sekunder mengenai jenis, jumlah dan persebaran Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Provinsi Papua Barat. Kajian kualitatif, baik melalui wawancara semi terstruktur maupun Kajian kasus di tahap pertama bertujuan untuk mendapatkan pemahaman mendalam mengenai faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), serta bagaimana LKM dapat melayani kebutuhan keuangan mikro, kecil, dan menengah melalui analisis terhadap beberapa Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang dianggap mewakili untuk tujuan Kajian ini.

Survey yang akan dilakukan bertujuan memetakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Provinsi Papua Barat, khususnya Kabupaten Manokwari serta menjangkau data yang lebih menyeluruh dan terukur mengenai faktor-faktor pendukung dan penghambat perkembangan suatu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) serta kemampuannya melayani kebutuhan keuangan UMK, terutama usaha mikro dan kecil di Provinsi Papua Barat.

1.6.2. Metodologi Lokakarya

Menggali beberapa informasi dari pelaku LKM yang meliputi pertanyaan tertutup dan pertanyaan terbuka;

1.7. TIM KONSULTAN DAN FASILITATOR LOKAKARYA

1.7.1. Tim Konsultan Kajian :

Untuk melaksanakan kegiatan kajian telah dipersiapkan team LPPI terdiri dari:

- a. Team Leader : Ir. Achmad Effendy, MM
- b. Peneliti Ahli : Dr. Ahmad Subagyo
- c. Asisten peneliti : Drs. Ade Terminanto, MM
- d. Administrator: Nadia Tresna Kurniani, SE, M.Ak

1.7.2. Pelaksana Kegiatan Lokakarya:

Lokakarya dipandu oleh pejabat BAPPEDA Provinsi Papua Barat dan didukung sepenuhnya oleh staff ILO dan konsultan dari Pusat Kajian dan Pengembangan Keuangan Mikro LPPI Jakarta.

1.8. SISTEMATIKA PENULISAN LAPORAN

Kata Pengantar

Daftar Isi Daftar Grafik Daftar Tabel Glossary

Bab I : Pendahuluan

Bab II : Kajian Pustaka terhadap Keuangan Mikro

Bab III : Situasi dan Kondisi Terkini Keuangan Mikro di Provinsi Papua Barat

Bab IV : Situasi dan Kondisi Terkini Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Provinsi Papua Barat

Bab V : Kebijakan Pemerintah Daerah Yang Terkait Dengan Keuangan Mikro

Bab VI : Analisis Aksesibilitas UMKM terhadap Lembaga Keuangan di Provinsi Papua Barat

Bab VII : Analisis Layanan Jasa Keuangan Mikro pada Lembaga Keuangan di Provinsi Papua Barat

Bab VIII : Analisis Gap Kebutuhan Usaha Mikro dan Kecil dengan Layanan Jasa Keuangan Mikro

Bab IX : Kajian Pengembangan Inkubasi Bisnis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Di Kabupaten Manokwari

Bab X : Pemberdayaan Perempuan Pengusaha UMKM Di Kabupaten Manokwari

Bab XI : Kesimpulan Dan Rekomendasi

Lampiran – Lampiran

BAB II.

Kajian Pustaka terhadap Keuangan Mikro

2.1. KEUANGAN MIKRO

2.1.1 Pengertian Keuangan Mikro

Keuangan mikro telah berkembang menjadi suatu pendekatan pembangunan ekonomi yang diharapkan dapat menyediakan manfaat bagi kaum pria dan wanita berpendapatan rendah. Istilah keuangan mikro merujuk kepada penyediaan jasa keuangan bagi nasabah berpendapatan rendah, termasuk pengusaha kecil. Pada umumnya jasa keuangan mencakup tabungan dan kredit; namun demikian sebagian keuangan mikro juga menyediakan asuransi dan jasa pembayaran (payment point). Sehingga fungsi keuangan mikro selain sebagai lembaga intermediasi financial juga sebagai lembaga yang berfungsi sebagai intermediasi social. Kegiatan yang dilakukan oleh keuangan mikro dalam *social intermediation* adalah membentuk kelompok, membangun kepercayaan diri, membekali ketrampilan, membuka wawasan tentang pengelolaan keuangan dan kemampuan manajemen dalam suatu kelompok. Maka keuangan mikro bukan semata-mata sebuah “bank” tapi juga sebagai alat pembangunan.¹

Microfinance (Maria Otero, 2004) adalah singkatan dari *microenterprises finance* yang berarti “pelayanan keuangan bagi usaha mikro”. Menurut Don Johnston (Asian Development Bank. 2007) mendefinisikan *microfinance* sebagai jasa keuangan yang melayani orang-orang yang berpendapatan rendah. Marguerite R Robinson (2007) menjelaskan bahwa *microfinance* adalah layanan keuangan skala kecil khususnya kredit dan simpanan, bagi mereka yang bergerak di sektor pertanian, perikanan, peternakan; kepada perseorangan atau kelompok baik di pedesaan maupun di perkotaan di negara-negara berkembang. Mereka mengelola usaha kecil atau mikro yang meliputi kegiatan produksi, daur ulang, reparasi atau perdagangan.

International Management Communications Corporation (IMCC) mendefinisikan *Microfinance is a set of nontraditional banking techniques and methodologies used to expand access to sectors deprived of formal financial services.*

The Foundation for Development Cooperation (2007) mendefinisikan *Microfinance refers to the provision of financial services, primary savings and credit, to poor households which do not have access to formal financial institutions.*

Ada pengertian microfinance yang lebih komprehensif didefinisikan oleh Prof. Dr. H.D. Seibel : sektor keuangan formal maupun informal yang memberikan pelayanan jasa keuangan *microsaving*,² *microcredit*,³ dan *microinsurance*⁴ yang diberikan kepada pelaku ekonomi mikro , dan mengalokasikan sumber daya yang langka ke investasi mikro dengan tingkat imbal jasa yang tertinggi.⁵ Microfinance menurut pengertian

1 Joanna Ledgerwood, *sustainable banking with the poor MICROFINANCE HANDBOOK*, The World Bank, Washington DC.1998. hal 1.

2 *Microsaving* adalah fasilitas tabungan untuk simpanan yang akan digunakan memenuhi kebutuhan konsumsi, darurat dan alat penyimpan kekayaan (asset).

3 *Microcredit* adalah akses pembiayaan untuk berbagai kebutuhan masyarakat miskin (konsumsi, emergensi, dan investasi) dengan jumlah dan jangka waktu yang disesuaikan dengan kemampuannya.

4 *Microinsurance* adalah jasa pelayanan asuransi khusus untuk melayani orang miskin (jiwa, kesehatan dan kecelakaan) dan jasa jaminan atas simpanan dan pembiayaan dalam kaitannya dengan risiko pembiayaan (kredit).

5 Matthias Range, *Islamic Microfinance*, thesis di RWTH Aachen University, Jerman. tahun 2004. Hal. 12

di atas dapat berupa lembaga keuangan mikro informal bukan Bank yang berlokasi di daerah maupun lembaga keuangan Bank yang memiliki jasa keuangan untuk melayani usaha mikro yang berlokasi secara nasional.

Dari beberapa pengertian diatas tidak ada suatu definisi baku mengenai microfinance. Pengertian mikro tidak dikaitkan dengan ukuran, karena sangat relatif antar wilayah, tapi lebih dikaitkan dengan inferioritas/ keterbatasan akses terhadap pelayanan jasa keuangan formal.

2.1.2 Sasaran Pembiayaan dan Kredit Keuangan Mikro

Problem struktural yang umumnya dihadapi masyarakat miskin adalah permasalahan seperti beragam kebijakan pemerintah berupa peraturan yang tidak adil dan sertifikasi kelayakan produk baik di pusat maupun daerah, dan peraturan kelembagaan seperti perbankan yang memberi layanan kredit, serta ketidaksetaraan relasi dalam rantai produksi dan perdagangan.

Bahkan dalam Makalah Dampak Pemberian Kredit Mikro untuk Perempuan (*Sulikah Asmorowati, 2009*), kalangan perempuan tertimpa dua hal sekaligus problem struktural. Pertama beragam kebijakan pemerintah berupa peraturan yang tidak adil dan sertifikasi kelayakan produk baik di pusat maupun daerah, dan peraturan kelembagaan seperti perbankan yang memberi layanan kredit, serta ketidaksetaraan relasi dalam rantai produksi dan perdagangan. Kedua, hambatan struktural yang berkaitan dengan tubuh perempuan, yaitu perempuan merasa kesulitan dalam pengembangan usaha akibat ketimpangan relasi antara perempuan dengan keluarga dan suami di ranah domestik dan di masyarakat.

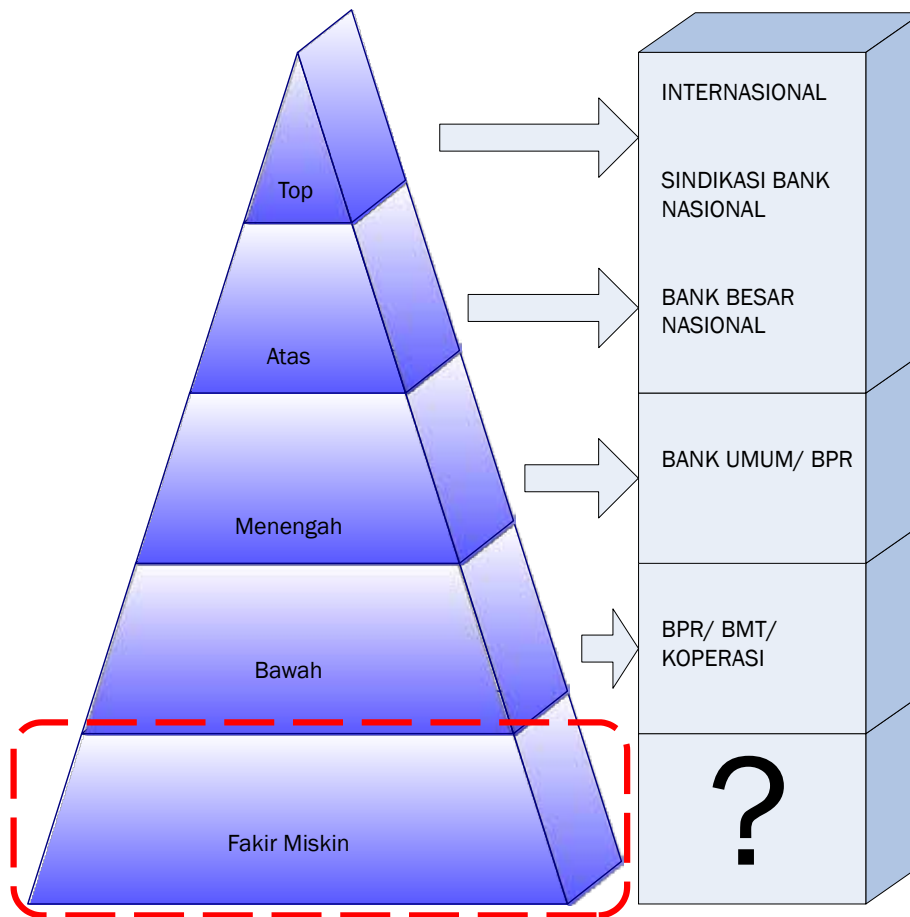
Sementara problem teknis pengusaha mikro mengalami hambatan yang sama sebagaimana pelaku usaha mikro umumnya, seperti kekurangan modal, keterbatasan penguasaan teknologi tepat guna, terbatasnya jaringan pasar, terbatasnya keterampilan manajemen dan penguasaan ketrampilan teknis produksi.

Hasil survei menemukan beberapa alasan mengapa kalangan perbankan kurang menyentuh kebutuhan layanan jasa keuangan bagi kalangan masyarakat paling bawah, diantaranya:

1. Permintaan layanan jasa keuangan tinggi tetapi produk bank umumnya tidak sesuai dengan kebutuhan dan kondisi peminjam.
2. Kesulitan akses, umumnya peminjam berlokasi jauh dari institusi bank.
3. Umumnya biaya transaksi kredit relatif tinggi;
4. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya resiko kredit pinjaman.
5. Persyaratan bank teknis kurang dipenuhi (agunan, proposal).
6. Monitoring dan penagihan kredit sering tidak efisien, menyebabkan biaya operasional bank.
7. Tingginya biaya pelayanan kredit karena bank harus menyediakan bantuan teknis.
8. Umumnya bank memiliki segmen pasar yang jelas sehingga belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM masyarakat bawah.

Ringkasnya layanan jasa keuangan perbankan diselenggarakan atas pertimbangan komersial membuat masyarakat bawah sulit memenuhi persyaratan teknis perbankan, terutama soal agunan dan persyaratan administratif lainnya.

Bila layanan jasa keuangan digambarkan dalam bentuk skema, sesungguhnya tiap level kelompok masyarakat telah memiliki lembaga keuangan untuk melayani kebutuhan mereka, kecuali untuk masyarakat level paling bawah, yaitu kelompok miskin hampir sebagian besar belum tersentuh layanan jasa keuangan. Bentuk piramida dibawah ini akan menggambarkan level masyarakat dan layanan jasa keuangan yang mereka peroleh:



Adanya permintaan layanan jasa keuangan di level terbawah inilah yang menjadi area operasional LKM. Tujuan utama dari pendirian LKM adalah hidup dengan menghidupi masyarakat, selain itu tujuan pendirian LKM diantaranya adalah : pertama masyarakat mampu menolong dirinya sendiri dengan membuka akses masyarakat terhadap layanan jasa keuangan, kedua masyarakat mampu menolong orang lain dengan menciptakan kesempatan yang sama bagi seluruh masyarakat untuk produktif karena belum sepenuhnya sumber daya manusia masyarakat miskin dimanfaatkan untuk bekerja.

Mengapa Penting Melayani Masyarakat Miskin

Dari sisi hak dan kewajiban, ada dua alasan utama, adanya hak masyarakat untuk dilayani dan kewajiban pihak pemangku kepentingan (*stakeholder*) untuk melayani.

Alasan pertama adalah semua masyarakat memiliki hak yang sama untuk memperoleh pelayanan jasa keuangan, tidak perlu ada diskriminatif bagi masyarakat miskin karena bukan kemauan mereka untuk hidup miskin, sehingga layanan jasa keuangan juga perlu diberikan bagi mereka. Yang perlu dipertimbangkan adalah layanan jasa keuangan ini harus dapat membuat kehidupan mereka lebih baik, untuk memandirikan dan memerdekakan mereka secara finansial.

Adanya pelayanan finansial bagi masyarakat miskin akan membantu mereka untuk meningkatkan kesejahteraannya, Adanya pelayanan jasa kredit mikro memudahkan masyarakat memperoleh modal, yang akan menumbuhkan UMKM dan nantinya berdampak positif pada pertumbuhan usaha-usaha di keluarga miskin agar mandiri, agar pendapatannya meningkat sehingga otomatis taraf hidupnya meningkat.

Peningkatan taraf hidup kelompok masyarakat akan mengeluarkan mereka dari kelompok miskin, berpindah ke golongan masyarakat yang lebih sejahtera. Bila terjadi peningkatan kesejahteraan masyarakat sehingga mereka keluar dari level miskin, hal ini akan menambah populasi masyarakat sejahtera. Artinya terbentuk

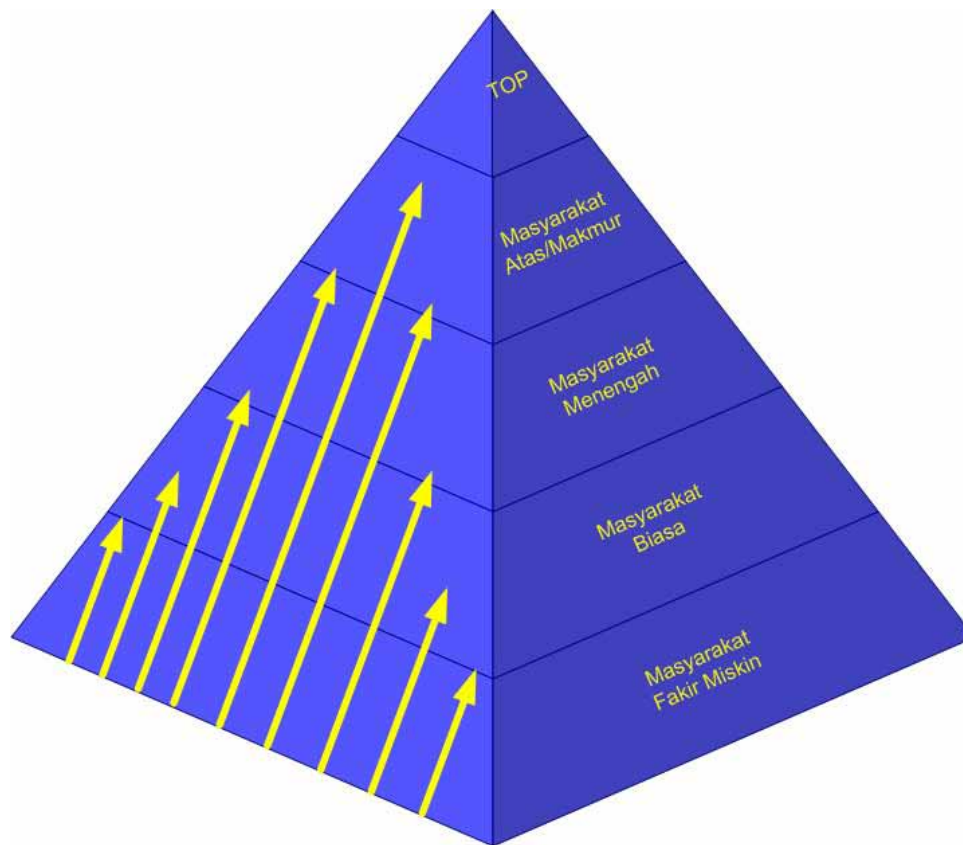
pasar baru bagi kalangan perbankan untuk menawarkan produk-produk mereka. Artinya pelayanan jasa keuangan mikro sesungguhnya menciptakan pasar baru bagi industri perbankan dan turut membantu pertumbuhan dan perkembangan perbankan itu sendiri. Pada akhirnya pengentasan kemiskinan melalui pelayanan jasa keuangan kredit mikro akan membentuk rantai peningkatan taraf hidup masyarakat dan dampaknya juga akan membentuk pasar baru untuk turut mengembangkan industri-industri finansial di atasnya sesuai dan seiring dengan meningkatnya taraf hidup masyarakat.

Alasan kedua adalah kewajiban para pemangku kepentingan yaitu pemerintah, swasta dan masyarakat itu sendiri (tentunya yang sudah sejahtera) wajib memberikan layanan jasa keuangan bagi kalangan masyarakat miskin. Pemerintah wajib memberikan layanan jasa keuangan bagi masyarakat miskin karena merupakan tanggung jawab negara. Kalangan swasta terutama perbankan wajib memberikan layanan jasa keuangan bagi masyarakat miskin dengan tujuan pengentasan kemiskinan akan membentuk masyarakat makmur sejahtera yang juga merupakan pasar bagi produk perbankan. Sedangkan masyarakat yang makmur sejahtera wajib menyediakan layanan jasa keuangan mikro bagi masyarakat miskin karena pengentasan kemiskinan adalah tanggung jawab bersama, membantu masyarakat miskin menolong dirinya sendiri untuk mandiri merupakan tanggung jawab bersama karena bila mereka telah mampu mandiri maka mereka juga akan mampu untuk menolong orang lain. Sebaliknya bila kewajiban memberikan layanan jasa keuangan tidak dilakukan oleh masyarakat makmur sejahtera maka lambat laun biaya sosial yang harus mereka tanggung untuk mendapatkan kedamaian dan keamanan akan semakin meningkat bahkan dapat mengganggu kestabilan tatanan sosial kemasyarakatan itu sendiri.

Persoalannya adalah banyak kalangan yang merasa segan untuk memberikan layanan jasa keuangan mikro bagi masyarakat. Kalangan masyarakat makmur sejahtera umumnya belum merasa pengentasan kemiskinan sebagai kewajiban bagi mereka, kalangan swasta perbankan segan “mencapai” mereka, karena biaya bank (*over head cost*) yang “terlalu mahal” untuk pembiayaan kecil – kecil dan banyak jumlahnya. Dalam hal ini perlu peran pemerintah sebagai pemberi kemudahan, bukan sebagai penyedia jasa keuangan secara langsung. Pemerintahan nasional memainkan peran penting dalam membentuk lingkungan kebijakan yang mendukung dan mendorong pengembangan jasa keuangan serta melindungi tabungan masyarakat miskin. Langkah-langkah kunci yang bisa ditempuh sebuah pemerintah untuk keuangan mikro adalah mempertahankan stabilitas keuangan makro, menghindari penetapan ambang batas suku bunga, dan menahan diri dari mengubah kondisi pasar dengan berbagai program pinjaman bersubsidi yang rawan akan tunggakan dan tak berkelanjutan.

Pemerintah juga dapat mendukung penyediaan jasa keuangan untuk masyarakat miskin dengan menyempurnakan lingkungan bisnis bagi para pengusaha, membasmi korupsi, dan memperbaiki akses pasar dan infrastruktur. Dalam beberapa situasi istimewa, pendanaan dari pemerintah untuk lembaga-lembaga keuangan mikro yang sehat dan independen bisa dibenarkan manakala dana lainnya tidak tersedia.

Bila dipahami, dapat dikatakan bahwa dengan membuka layanan jasa keuangan bagi golongan masyarakat miskin akan berdampak turut mengentaskan kemiskinan dan akhirnya akan mengembangkan industri perbankan itu sendiri. Dengan kata lain kewajiban pemerintah, kalangan perbankan, dan masyarakat makmur sejahtera untuk melayani masyarakat miskin sesungguhnya akan berdampak positif bagi pengembangan industri perbankan itu sendiri.



Gerakan pengentasan kemiskinan

Dari sisi konsep supplydemand, sesungguhnya terdapat potensi pasar yang besar sehubungan terbentuknya permintaan mikro kredit dari masyarakat. Adanya pasar atau kebutuhan layanan jasa keuangan mikro juga merupakan peluang bagi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) untuk aktif mengambil pilihan bekerja dan berperan sebagai institusi “alternatif” dalam penyediaan modal usaha bagi keluarga miskin atau kelompok masyarakat berpenghasilan rendah. Kelompok masyarakat yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal (bank dan BPR) karena lembaga formal telah berorientasi pasar, bisnis dan mengutamakan keuntungan sehingga menuntut jaminan serta prasyarat lain yang tidak dapat dipenuhi oleh kelompok usaha kecil dan mikro.

Pinjaman dalam bentuk kredit kecil dan mikro merupakan upaya yang tepat dalam menangani dan mengentaskan kemiskinan, mengingat kata kunci pemberdayaan keluarga miskin adalah menjadikannya sebagai wirausaha yang tangguh. Karena itu program subsidi keuangan dengan jenis pinjaman “mikro”, terutama buat masyarakat berkategori miskin tetapi memiliki kegiatan ekonomi (economically active working poor) dan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (lower income) adalah insentif sekaligus stimulus hadirnya pelaku ekonomi kecil dan ekonomi mikro yang mandiri. Dengan kredit usaha kecil dan mikro kelak lahir dan berkembang pengusaha-pengusaha kecil diberbagai lapisan masyarakat (utama di pedesaan), yang kemudian bersinergi sebagai produktivitas nasional bersama pelaku ekonomi di sektor lainnya.

Bagaimana Melayani Kebutuhan Jasa Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

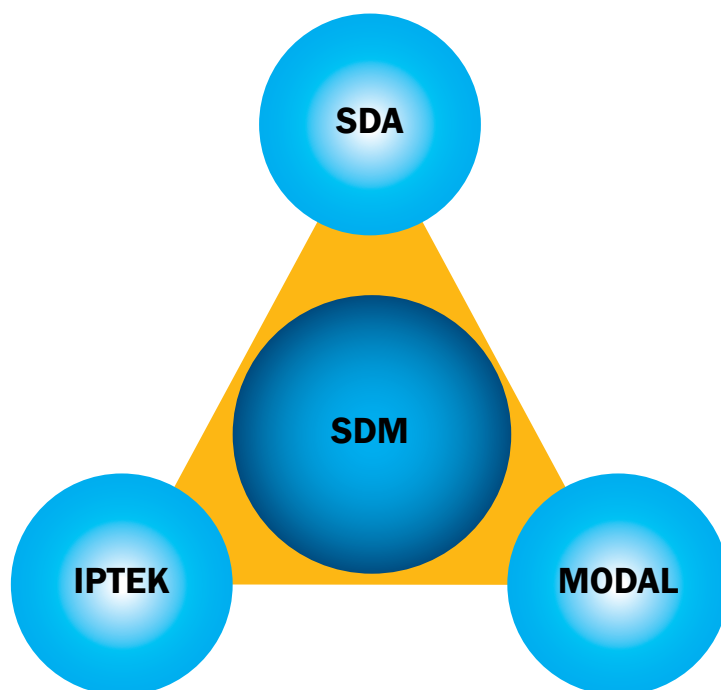
Mengapa masyarakat miskin? Umumnya, masyarakat miskin tidak memiliki akses untuk pemenuhan kebutuhan hidupnya, padahal untuk menjadi manusia mandiri, minimal masyarakat harus memiliki 3 hal yaitu:

- Akses terhadap sumber daya alam

- Akses terhadap teknik/pengetahuan produksi
- Akses terhadap modal kerja

Ketiga hal diatas amat penting karena merupakan modal dasar untuk mengentaskan kemiskinan, bila mereka belum memiliki usaha maka dengan adanya akses kepada 3 hal tersebut membuat mereka dapat membuka yang usaha produktif, untuk mampu memenuhi kebutuhan subsistennya. Bila mereka telah memiliki usaha maka akses kepada 3 hal tersebut diatas akan membuat masyarakat mampu mandiri dan mengentaskan kemiskinannya.

Bila digambarkan dalam bentuk skema, ketersediaan atau akses yang diperlukan masyarakat untuk menolong dirinya sendiri adalah sebagai berikut :



Berdasarkan pengalaman studi di beberapa lokasi, umumnya masyarakat miskin dapat mengatasi masalah ketersediaan atau akses terhadap SDA atau IPTEK, tetapi amat sulit untuk membuka akses dan mengatasi masalah ketersediaan finansial. Mengapa hal ini terjadi, karena memang ada diskriminasi untuk masyarakat miskin.

Walaupun mereka memerlukan layanan jasa keuangan, belum banyak LKM yang melayani kebutuhan mereka sehingga mereka beralih kepada layanan jasa keuangan yang disediakan oleh rentenir, tengkulak atau yang mereka istilahkan bank keliling. Ironisnya layanan jasa keuangan yang disediakan oleh bank keliling bukan bertujuan untuk menolong peminjam agar mandiri dan mampu menolong orang lain tetapi lebih untuk mengeksploitasi masyarakat, sehingga berapapun jasa layanan keuangan yang diperoleh, masyarakat tetap saja miskin dan tidak mampu menolong dirinya sendiri.

Masyarakat miskin tidak memerlukan pinjaman dalam jumlah besar, mereka lebih memerlukan kredit mikro. Mengapa lebih fokus kepada kredit mikro? Ada beberapa alasan sebaiknya fokus kepada kredit mikro. Alasan pembangunan berbasis manusia (*people centered development*) melalui pendekatan pembangunan dari bawah (*bottom-up*), telah menjadi strategi pembangunan favorit dewasa ini. Diantara inisiatif pembangunan dari bawah (masyarakat) ini, program-program kredit mikro dipandang sebagai suatu strategi anti kemiskinan yang menjanjikan. Hal ini karena program ini memungkinkan masyarakat miskin yang menjadi *target group*-nya memiliki masa depan yang lebih cerah dengan kemandirian yang menjadi tujuan akhir program tersebut. Tidak heran jika program kredit mikro dianggap sebagai kunci

dalam mengatasi kemiskinan kronis, khususnya dalam memberdayakan penduduk miskin di berbagai penjuru dunia (Woller et al., 2001).

Mengapa kredit mikro? Menurut *Micro-credit Summit 1997*, kredit mikro adalah program pemberian kredit berjumlah kecil kepada warga yang paling miskin untuk membiayai proyek yang dia kerjakan sendiri untuk menghasilkan pendapatan yang memungkinkan mereka peduli terhadap diri sendiri dan keluarganya (Woller et al., 2001:265). Beberapa kecenderungan dalam program kredit mikro saat ini adalah: 1) lebih banyak ditujukan untuk perempuan, 2) kredit disalurkan pada individu sebagai anggota suatu kelompok, 3) pembayaran kembali bergantung pada ketepatan dan kedisiplinan kelompok (Kabeer, 2001:63). Program mikro kredit seringkali dipandang sebagai obat dari masalah kemiskinan. Program ini tidak hanya dijadikan instrumen agar kelompok miskin mempunyai akses pada lembaga keuangan formal, tapi lebih lanjut telah menjadi suatu gerakan untuk memberdayakan masyarakat miskin, khususnya perempuan, yaitu dalam menanggulangi kemiskinan mereka, memperbaiki kualitas hidup dan mengembangkan kemampuan dan pengetahuan kelompok sasaran untuk berpartisipasi aktif baik secara ekonomi maupun sosial (Rajivan, 2001).

Seperti telah diketahui, investasi dalam bentuk keuangan atau modal adalah sangat penting bagi pembangunan ekonomi. Faktor inilah yang khususnya menjadi penghalang bagi kaum miskin yang punya sedikit atau bahkan tidak punya akses sama sekali terhadap keuangan dan modal. Sementara itu kredit seringkali adalah mata rantai yang hilang bagi keluarga miskin yang mencoba mempertahankan hidupnya dengan menjalankan usaha mikro atau kecil. Karenanya susah keluar dari perangkap kemiskinan (Panjaitan et al., 1999, Remeniyi, 2000).

Untuk mengatasi permasalahan diatas maka program kredit mikro diperlukan, yaitu untuk menyediakan modal baik ditujukan untuk memulai atau melanjutkan suatu usaha mikro atau kecil sebagai usaha peningkatan pendapatan (*income generating*). Namun kenyataan yang ada selama ini adalah bahwa usaha berskala besar mempunyai akses yang lebih (atau sangat) mudah terhadap kredit perbankan, sementara usaha mikro, terutama yang dijalankan rumah tangga miskin sering harus bangkrut atau bahkan tidak dapat dimulai karena kurangnya akses terhadap kredit.

2.1.3 Bentuk Praktek Keuangan Mikro di Indonesia

Berdasarkan kelembagaan sesuai peraturan BI, hanya ada dua bentuk LKM, yaitu Lembaga Keuangan Bank (Bank Komersil dan BPR/S) dan Lembaga Keuangan Bukan Bank (Koperasi, BMT, BQ, LSM, KSM, dll). Berdasarkan peraturan formal tidaknya, terdapat bentuk formal (Bank Umum, BPR/S dan Koperasi) dan informal (LSM, KSM, Kelompok Simpan Pinjam, KUB dll). Berdasarkan jenis layanan jasa keuangan kepada masyarakat maka terdapat pinjaman individu, pinjaman kelompok atau gabungan keduanya. Berdasarkan sistem penghitungan angsuran dibagi menjadi Lembaga Keuangan Konvensional (Sistem bunga) dan Lembaga Keuangan Syariah (Prinsip syariah : bagi hasil/jual beli/sewa menyewa/kebakjikan).

Beberapa peraturan yang terkait dengan LKM, diantaranya adalah:

- Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 31, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3472) sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1998 Nomor 182, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3790);
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/23/PBI/2004 tentang Penilaian Kemampuan dan Kepatutan Bank Perkreditan Rakyat
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/5/PBI/2006 tentang Mediasi Perbankan
- Surat Edaran Bank Indonesia No. 8/7/DPBPR/2006 tentang Laporan Bulanan Bank Perkreditan Rakyat dan Lampiran
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/14/PBI/2006 tentang Tata Kelola Perusahaan yang Baik (GCG) hanya berkenaan dengan Bank Umum.

- Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/18/PBI/2006 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum Bank Perkreditan Rakyat
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/20/PBI/2006 tentang Transparansi Kondisi Keuangan Bank Perkreditan Rakyat;
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/26/PBI/2006 tentang Bank Perkreditan Rakyat
- Surat Edaran Bank Indonesia No. 8/30/DPBPR/2006 tentang Laporan Tahunan dan Laporan Keuangan Publikasi Bank Perkreditan Rakyat;
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/4/PBI/2008 tentang Laporan Penyelenggaraan Kegiatan Alat Pembayaran dengan Menggunakan Kartu oleh Bank Perkreditan Rakyat dan Lembaga selain Bank
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/35/PBI/2008 Tentang Fasilitas Pendanaan Jangka Pendek Bagi Bank Perkreditan Rakyat

Menurut Undang-Undang RI No. 7 tahun 1992 yang telah disempurnakan dengan Undang-Undang RI.No. 10 tahun 1998 bank dibedakan menjadi dua kategori yaitu bank umum dan bank perkreditan rakyat (BPR).

Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedang BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dalam penghimpunan dana BPR hanya diperbolehkan menghimpun dana masyarakat berupa simpanan dalam bentuk tabungan dan deposito, dan dilarang membuka simpanan giro, ikut kliring dan transaksi valuta asing. Dalam era otonomi daerah BPR memiliki peranan yang sangat penting dalam rangka mengembangkan usaha sektor usaha mikro, usaha kecil dan menengah (UKM).

Pengalaman dilapangan ada kelebihan maupun kekurangan masing-masing bentuk LKM yang dipilih.

BENTUK	KELEBIHAN	KEKURANGAN
Lembaga Keuangan Bank	• Legalitasnya diakui • Dijamin oleh LPS • Perizinan cukup rumit	• Didirikan berdasarkan kepentingan bisnis • Modal awal cukup besar • Perlu investasi untuk bangunan dan peralatan pendukung • Daerah operasi terbatas (berdasarkan pengalaman hanya sampai level kecamatan)
Lembaga Keuangan Bukan Bank (Koperasi, Credit Union, BMT, BQ, LSM, KSM, dll)	• Belum ada legalitas, kecuali koperasi (beberapa daerah telah menerbitkan peraturan daerah untuk LKM) • Tidak Dijamin LPS • Perizinan sederhana	• Didirikan berdasarkan kebutuhan masyarakat • Modal awal berasal dari masyarakat dan untuk masyarakat. • Kantor dan karyawan di sesuaikan dengan situasi LKM sendiri • Daerah operasi dapat menjangkau sampai ke dusun-dusun terpencil

2.2 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM memiliki potensi dan kontribusi yang besar dalam perkembangan perekonomian nasional. Bagi perbankan UMKM selain sebagai pangsa kredit yang potensial, UMKM juga dapat memberikan keuntungan yang tidak kecil karena memiliki berbagai keunggulan. Di saat perbankan menghadapi kesulitan untuk mencari debitur yang tidak bermasalah, UMKM menjadi alternatif penyaluran kredit perbankan. Berdasarkan data statistik BPS tahun 2011, UMKM (kurang lebih 48 juta unit) mendominasi lebih dari 99% total unit usaha dan menyerap angkatan kerja dengan prosentase yang hampir sama. Data BPS juga memperkirakan 56,72% PDB bersumber dari unit usaha ini dan menyumbang hampir 15% dari ekspor barang Indonesia. Ditinjau dari reputasi kreditnya, UMKK juga mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan kredit yang relatif kecil. Pada akhir 2011, kredit bermasalah UMKM (NPL) hanya 4,0%, lebih kecil dibandingkan dengan standar maksimal untuk perbankan yang ditentukan oleh BI sebesar 5%.

Saat ini banyak bank yang memperluas pangsa kreditnya ke UMKM, akan tetapi perbankan merasa kesulitan dalam membiayai UMKM antara lain karena belum mengenal betul profil bisnis UMKM. Mengenali dan memahami profil bisnis UMKM menjadi sangat penting karena terdapat banyak ragam dengan berbagai skala usaha serta berbagai sektor ekonomi. Dengan memahami profil bisnis UMKM diharapkan akan dapat membantu perbankan dalam mengenali UMKM, sehingga perbankan akan lebih mudah menyalurkan kredit ke sektor UMKM.

2.2.1 Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Beberapa definisi yang ada adalah sebagai berikut :

1. Usaha Mikro

a. Pengertian usaha mikro

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Peraturan Menteri Keuangan No.12/PMK.06/2005 tanggal 14 Februari 2005, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia, secara individu atau tergabung dalam koperasi dan memiliki hasil penjualan secara individu paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,-.

b. Ciri-ciri usaha mikro

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

c. Contoh usaha mikro

- 1) Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
- 2) Industri makanan dan minuman, industri meubel pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat;
- 3) Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dll.;

- 4) Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- 5) Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain :

- 1) Perputaran usaha (turn over) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang;
- 2) Tidak sensitif terhadap suku bunga;
- 3) Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter;
- 4) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.

2. Usaha Kecil

a. Pengertian usaha kecil

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria sebagai berikut :

- 1) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah);
- 3) milik Warga Negara Indonesia;
- 4) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha Menengah atau usaha Besar;
- 5) berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Usaha Kecil dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

b. Ciri-ciri usaha kecil

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- 5) Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha;
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

c. Contoh usaha kecil

- 1) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja;
- 2) Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;
- 3) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan;
- 4) Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- 5) Koperasi berskala kecil.

3. Usaha Menengah

a. Pengertian usaha menengah

Usaha Menengah adalah usaha dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00, (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- 2) milik Warga Negara Indonesia;
- 3) berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar;
- 4) berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum.

Usaha Menengah dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp.5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

b. Ciri-ciri usaha menengah

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

c. Contoh usaha menengah

Jenis atau macam usaha menengah menggarap komoditi dari hampir seluruh sektor mungkin hampir secara merata, yaitu:

- 1) Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah;
- 2) Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor;
- 3) Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar provinsi;
- 4) Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam;
- 5) Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

2.3 Analisis Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Ada beberapa pengertian UMKM menurut berbagai sumber, berikut ini ringkasan definisi UMKM menurut Kementerian Keuangan, Kementerian Koperasi dan UMKM, Biro Pusat Statistik (BPS) dan Bank Indonesia.

Skala Usaha & Unsur	Sumber Definisi			
	Kemenkop & UMKM	BPS	Kemenkeu SK Kemenkeu 40/ KMK.06/2003	Bank Indonesia PBI.7/39/ PBI/2005
MIKRO				
Jumlah tenaga kerja		1 – 4		
Aset Bersih	< Rp 50 juta	< Rp 50 juta	-	< Rp 100 juta
Omzet tahunan	< Rp 300 juta	< Rp 300 juta	< Rp 100 juta	< Rp 100 juta
Plafon pinjaman			< Rp 50 juta	
KECIL				
Jumlah tenaga kerja		5 – 19		
Aset bersih	Rp 50 - 500 juta	Rp 50 - 500 juta	< Rp 200 juta	Rp 100 – 200 juta
Omzet tahunan	Rp 300 juta – 2.5 miliar	Rp 300 juta – Rp 2.5 miliar	Rp 100 juta – Rp 1 miliar	Rp 100 juta – Rp 1 miliar
Plafon pinjaman			Rp 50 juta – Rp 500 juta	
MENENGAH				
Jumlah tenaga kerja		20 – 99		
Aset bersih	500 juta – 10 miliar	500 juta – 10 miliar	-	Rp 200 juta – 10 miliar
Omzet tahunan	Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar	Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar	-	> Rp 1 miliar
Plafon pinjaman	-	-	> Rp 500 juta	-

BAB III.

Situasi dan Kondisi Terkini Keuangan Mikro di Provinsi Papua Barat

3.1 Pelaku Keuangan Mikro di Provinsi Papua Barat

3.1.1 Instansi Pemerintah

Pemerintah sebagai pelaku keuangan mikro yang melayani masyarakat miskin baik di Perkotaan maupun Perdesaan telah dipraktekkan di Provinsi Papua Barat. Berikut ini beberapa instansi yang memberikan kontribusi dalam pengembangan keuangan mikro di Provinsi Papua Barat.

3.1.1.1. Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Koperasi Simpan Pinjam sebagai pelaku keuangan mikro formal di Indonesia memiliki peranan yang sangat penting dalam mengembangkan ekonomi masyarakat. Perkembangan Koperasi di suatu daerah dapat menjadi indikasi keberhasilan pembangunan ekonomi di sektor usaha mikro dan kecil di wilayah tersebut. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Papua Barat per Desember 2011 jumlah Koperasi Simpan Pinjam adalah 31 unit. Dari jumlah tersebut yang tercatat masih aktif sebanyak 23 unit dengan jumlah anggota sebanyak 551 orang anggota. Kondisi Koperasi Simpan Pinjam dan Unit Simpan Pinjam di Provinsi Papua Barat dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel: Data Koperasi Simpan Pinjam dan Unit Simpan Pinjam Di Provinsi Papua Barat
Tahun 2012**

No	KABUPATEN/KOTA	KSP	AKTIF	USP	AKTIF
1	Kota Sorong	10	5	12	3
2	Kab.Sorong	6	3	7	3
3	Kab.Manokwari	5	2	10	5
4	Sorong Selatan	3	2	3	2
5	Raja Ampat	3	1	-	-
6	Fak fak	10	4	15	3
7	Kaimana	-	-	-	-
8	Teluk Bintuni	6	3	-	-
9	Teluk Wondama	-	-	-	-
10	Maybrat	-	-	-	-
11	Tambraw	-	-	-	-
	Jumlah	43	20	47	16

Berikut ini sebagian data Koperasi Simpan Pinjam di Provinsi Papua Barat yang berhasil di survey oleh Tim Peneliti:

Tabel: 10 Besar Koperasi Simpan Pinjam di Provinsi Papua Barat

NO	NAMA KOPERASI	ALAMAT	BERDIRI TH.	JML ANGGOTA	ASSET	PINJAMAN	SIMPANAN
1	CU Mambuin	Jalan Transito	2006	3411	3 4,542,416,062	2 3,913,042,150	2 3,500,082,900
2	CU Almando	Jalan AMD Wosi	na	na	na	na	na
3	Koperasi Sinjai Putera	Jalan Transito	2009	327	5 00,000,000	4 50,000,000	60,000,000
4	Koperasi Sumber Rejeki	Jalan AMD Wosi	2005	277	3 00,000,000	1 59,900,000	na
5	Koperasi Arfak Jaya	Jalan Percetakan Negara	2003	250	7 00,000,000	4 00,000,000	3 00,000,000
6	Koperasi Mitra Usaha	Jalan AMD Wosi	2004	300	6 94,720,000	na	na
7	Koperasi Limbong	Jalan Fanindi	2009	162	4 50,000,000	1 30,000,000	4 0,000,000
8	Koperasi Eklesia	Jalan Trikora	2010	350	6 00,000,000	3 00,000,000	na
9	Koperasi Cendrawasih	Jalan Trikora Wosi	2011	211	1 1,500,000,000	1 300,000,000	na
10	Koperasi Walet	Jalan Brawijaya	2010	183	6 00,000,000	2 54,000,000	na

Sumber: Primer

3.1.1.2 Dinas Pertanian, Peternakan dan Perkebunan

Instansi ini memiliki beberapa Lembaga Keuangan Mikro binaan yang jumlahnya menyebar di seluruh Indonesia. Dari beberapa lembaga swadaya masyarakat yang dibina oleh Dinas ini antara lain:

A. Lembaga Mandiri yang Mengakar di Masyarakat (LM3)

Kementerian Pertanian akan terus mengembangkan LM3 di masa datang. Oleh karena itu LM3 yang telah berhasil mengembangkan usaha agribisnisnya dengan baik telah ditetapkan sebagai LM3 Model; berdasarkan hasil evaluasi telah ditetapkan sebanyak 20 LM3 model. Jika ada masyarakat yang berminat untuk ikut mengembangkan usahanya di bidang agribisnis disarankan untuk belajar dan magang di LM3 Model yang tersebar di seluruh Indonesia sebagai LM3 Pemula; Penyusunan proposal usaha agribisnis LM3 Pemula dibimbing oleh pengelola LM3 Model tersebut. Diingatkan LM3 Pemula sebelum dikirim ke Kementerian Pertanian harus direkomendasikan oleh Kepala Dinas Pertanian/Peternakan. Kebijakan ini dimaksudkan agar calon penerima bansos LM3 dapat memahami prinsip agribisnis dan melaksanakannya dengan baik dan bertanggung jawab di lapangan.

Program pemberdayaan dan pengembangan usaha agribisnis Lembaga Mandiri yang Mengakar di Masyarakat (LM3) menjadi salah satu strategi pembangunan pertanian yang dirintis mulai tahun 1991, sebagai upaya untuk mengentaskan masyarakat dari kemiskinan dan pengangguran di pedesaan.

Program LM3 dirancang untuk memberdayakan kelembagaan keagamaan seperti Pondok Pesantren, Paroki, Seminari, Vihara, Pasraman, Subak, dalam pengembangan usaha agribisnis di pedesaan. Program ini diharapkan dapat merangsang tumbuh dan berkembangnya usaha agribisnis di pedesaan, dimana diharapkan LM3 sebagai pusat pendidikan agama, juga diberikan isdi saann. Program ini diharapkan dn dan pengaperan sentral sebagai pusat pengembangan agribisnis (*agent of development*).

Untuk melanjutkan program pengembangan agribisnis sekaligus dalam rangka mengantisipasi dampak krisis keuangan global terhadap masyarakat miskin dan kelompok masyarakat yang rentan lainnya di

pedesaan, sejak tahun 2006 s/d 2009. Kementerian Pertanian telah mengalokasikan dana APBN lebih dari Rp. 700 milyar untuk pemberdayaan dan pengembangan usaha agribisnis melalui 4.354 LM3 yang tersebar di seluruh Indonesia.

Dipastikan banyak peminat untuk jadi peserta atau anggota LM3. LM3 terbuka untuk Pondok Pesantren, Paroki, Seminari, Vihara, Pasraman, Subak dengan criteria dan persyaratan sebagai berikut:

1. Kriteria:

Calon LM3 sasaran yang dapat difasilitasi harus memenuhi criteria seleksi sebagai berikut:

- a. LM3 yang memiliki akte pendirian/surat keterangan dari pemerintah setempat dan beraktivitas di bidang pertanian;
- b. LM3 yang mempunyai potensi (al; mempunyai lahan dan sumberdaya manusia yang memadai), dan telah merencanakan pengembangan usaha agribisnis yang layak secara teknis, ekonomi, sosial dan lingkungan;
- c. Diutamakan bagi LM3 yang melaksanakan kerjasama dengan poktan/Gapoktan/P4S/Swasta dan masyarakat sekitar;
- d. LM3 yang bersangkutan tidak atau sedang bermasalah dengan program lainnya;
- e. Diutamakan bagi LM3 yang belum pernah mendapat fasilitas LM3 dari Kementerian Pertanian.

2. Persyaratan Administrasi:

Seleksi persyaratan administrasi terdiri atas 2 (dua) tahap, yaitu tahap seleksi LM3 sasaran dari tahap setelah ditetapkan sebagai LM3 terpilih.

LM3 sasaran harus memenuhi persyaratan:

- a. Mempunyai akte pendirian atau perubahannya, atau surat keterangan dari pemerintah setempat tentang pengakuan keberadaannya;
- b. Mempunyai kepengurusan dan alamat yang jelas; dan
- c. Usulan (proposal) fasilitasi usaha agribisnis yang direkomendasikan oleh dinas lingkup pertanian/peternakan kabupaten/kota, dengan tembusan dinas lingkup pertanian/peternakan provinsi.

LM3 terpilih, wajib:

- a. Mempunyai rekening tersendiri atas nama lembaga untuk pengolahan dana bantuan sosial penguatan usaha agribisnis;
- b. Mempunyai unit khusus yang menangani usaha agribisnis yang ditetapkan oleh Ketua LM3;
- c. Mempunyai rencana usaha disahkan oleh petugas pendamping dan diketahui oleh Kepala Dinas lingkup pertanian/peternakan kabupaten/kota; dan
- d. Melakukan kontrak perjanjian kerjasama antara Kuasa Pengguna Anggaran (KPA) atau Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) yang bersangkutan dengan Ketua/Pengelola LM3.

3. Persyaratan Teknis:

- a. melaksanakan usaha di bidang agribisnis;
- b. mempunyai potensi usaha berupa lahan atau prasarana (misalnya bangunan untuk tempat pengolahan) yang layak untuk pengembangan agribisnis;
- c. memiliki sumberdaya manusia yang menangani agribisnis; dan
- d. domisili-LM3 dan letak usaha berada dalam satu wilayah kabupaten/kota. Kriteria teknis yang bersifat spesifik komoditas akan diatur dalam petunjuk pelaksanaan yang akan diterbitkan oleh masing-masing Eselon I (satu) pelaksana pemberdayaan dan pengembangan usaha agribisnis LM3.

Seleksi dan Penetapan

Kementerian Pertanian dan dinas lingkup pertanian/peternakan provinsi melakukan sosialisasi mengenai program pemberdayaan dan pengembangan agribisnis di LM3. Tujuannya adalah untuk mendorong minat LM3 berpartisipasi dalam pembangunan agribisnis.

Bagi LM3 yang berminat untuk ikut serta dalam kegiatan tersebut dapat mengajukan proposal yang mendapat rekomendasi dari Kepala Dinas lingkup pertanian/peternakan kabupaten/kota kepada Direktorat Jenderal terkait (Tanaman Pangan, Hortikultura, Peternakan, atau Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian), dengan tembusan kepada Dinas lingkup pertanian provinsi. Proposal dimaksud memuat hal-hal sebagai berikut:

1. Profil LM3 terdiri dari :
 - a. Nama, alamat, nomor telepon;
 - b. Akte pendirian dan perubahannya atau surat keterangan dari pemerintah setempat;
 - c. Susunan pengurus;
 - d. Jumlah anggota binaan;
 - e. Luas lahan yang dikelola;
 - f. Sarana, prasarana, dan sumberdaya yang dimiliki;
 - g. Kegiatan dan usaha yang sedang yang dilakukan; dan
 - h. Potensi yang dapat dikembangkan.
2. Rencana usaha yang diusulkan:
 - a. Bidang usaha, kapasitas (skala usaha dan focus usaha sesuai potensi, pilih salah satu; bidang tanaman pangan atau bidang hortikultura atau bidang pasca panen , pengolahan, dan pemasaran hasil pertanian);
 - b. Lokasi dan gambaran mengenai potensi/kelayakan teknis untuk usaha yang diusulkan;
 - c. Rencana produksi dan pemasaran;
 - d. Rencana kegiatan dan anggaran serta analisa usaha agribisnis.

Proposal yang masuk ke masing-masing Direktorat Jenderal diproses melalui 3 (tiga) tahap seleksi, yaitu:

TAHAP PERTAMA, penyusunan long list. Penyusunan long list dilakukan oleh masing -masing Tim Eselon I dengan mengidentifikasi dan menganalisis kelengkapan administrasi (desk analysis) proposal sesuai dengan kriteria dan persyaratan. Long list disampaikan kepada coordinator Tim Pelaksana LM3 Pusat.

TAHAP KEDUA, penyusunan medium list. Tim Pelaksana melakukan verifikasi dengan cara overlay data long list calon LM3 sasaran antar Direktorat Jenderal. Berdasarkan hasil overlay, apabila ada duplikasi calon LM3 sasaran maka ditetapkan salah satu bidang usaha yang akan difasilitasi. Hasil overlay tersebut dikaji kembali oleh masing -masing Tim Eselon I untuk menghasilkan medium list.

TAHAP KETIGA, penyusunan short list. Berdasarkan medium list. Tim Pelaksana melakukan validasi dan verifikasi dengan cara *cross-check* kebenaran kondisi dan keabsahan dokumen proposal serta observasi lapangan. Berdasarkan validasi, verifikasi dan analisa dihasilkan short list. Selanjutnya, Tim Pelaksana menyampaikan short list dengan berita acara kepada Tim Pengarah. Tim Pengarah memberikan pertimbangan kepada Menteri Pertanian dalam menetapkan LM3 sasaran.

Berdasarkan short list LM3 sasaran, Menteri Pertanian menetapkan LM3 terpilih sebagai penerima dana bantuan sosial (bansos) LM3. Selanjutnya, Direktorat Jenderal menetapkan besaran pagu dana bantuan sosial untuk masing-masing LM3 terpilih.¹

1 (Deptan, Pemberdayaan dan Pengembangan Usaha Agribisnis LM3).Repost.LM3 GMIM Nafiri Kota Manado [SinarTani, Edisi 9-15 Desember 2009 No.3332Tahun XL].

Data kegiatan dan perkembangan LM3 di Provinsi Papua Barat sampai laporan ini ditulis, Peneliti belum bisa memperolehnya.

B. Lembaga Keuangan dalam Kelompok Tani

Kelompok tani merupakan wadah bagi petani untuk pengembangan pertanian. Usaha simpan-pinjam dalam kelompok tani merupakan salah satu kegiatan yang dijalankan dalam kelompok, selain kegiatan lainnya. Kegiatan yang lebih banyak dilakukan adalah pemberian pinjaman modal berbentuk barang kebutuhan pertanian seperti benih, pupuk, dan obat-obat pemberantas hama. Selain itu, kelompok tani pun menyediakan traktor untuk pengolahan sawah para anggotanya, dengan pembayaran angsuran atau menunggu panen.

Program yang dikembangkan secara nasional antara lain : Kelompok Tani Pemberdayaan Usaha Agribisnis Pedesaan (PUAP).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2007 jumlah penduduk miskin tercatat 37,2 juta jiwa. Sekitar 63,4% dari jumlah tersebut berada di pedesaan dengan mata pencaharian utama di sektor pertanian dan 80% berada pada skala usaha mikro yang memiliki luas lahan lebih kecil dari 0,3 hektar. Kemiskinan di pedesaan merupakan masalah pokok nasional yang penanggulangannya tidak dapat ditunda dan harus menjadi prioritas utama dalam pelaksanaan pembangunan kesejahteraan sosial. Oleh karena itu pembangunan ekonomi nasional berbasis pertanian dan pedesaan secara langsung maupun tidak langsung akan berdampak pada pengurangan penduduk miskin. Permasalahan mendasar yang dihadapi petani adalah kurangnya akses kepada sumber permodalan, pasar dan teknologi, serta organisasi tani yang masih lemah. Untuk mengatasi dan menyelesaikan permasalahan tersebut Pemerintah menetapkan Program Jangka Menengah (2005-2009) yang fokus pada pembangunan pertanian pedesaan. Salah satunya ditempuh melalui pendekatan mengembangkan usaha agribisnis dan memperkuat kelembagaan pertanian di pedesaan.

Dalam rangka penanggulangan kemiskinan dan penciptaan lapangan kerja dipedesaan, Bapak Presiden RI pada tanggal 30 April 2007 di Palu, Sulawesi Tengah telah mencanangkan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM-M). Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan (PUAP) yang dilaksanakan oleh Departemen Pertanian pada tahun 2008 dilakukan secara terintegrasi dengan program PNPM-M. Untuk pelaksanaan PUAP di Departemen Pertanian, Menteri Pertanian membentuk Tim Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan melalui Keputusan Menteri Pertanian (KEPMENTAN) Nomor 545/Kpts/OT.160/9/2007. PUAP merupakan bentuk fasilitas bantuan modal usaha untuk petani anggota, baik petani pemilik, petani penggarap, buruh tani maupun rumah tangga tani.

Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) merupakan kelembagaan tani pelaksana PUAP untuk penyaluran bantuan modal usaha bagi anggota. Untuk mencapai hasil yang maksimal dalam pelaksanaan PUAP, GAPOKTAN didampingi oleh tenaga Penyuluh Pendamping dan Penyelia Mitra Tani. GAPOKTAN PUAP diharapkan dapat menjadi kelembagaan ekonomi yang dimiliki dan dikelola petani. Untuk mencapai tujuan PUAP, yaitu mengurangi tingkat kemiskinan dan menciptakan lapangan kerja dipedesaan, PUAP dilaksanakan secara terintegrasi dengan kegiatan Departemen Pertanian maupun Kementerian/Lembaga lain dibawah payung program PNPM Mandiri.

Tujuan

PUAP bertujuan untuk:

- a. Mengurangi kemiskinan dan pengangguran melalui penumbuhan dan pengembangan kegiatan usaha agribisnis di pedesaan sesuai dengan potensi wilayah;
- b. Meningkatkan kemampuan pelaku usaha agribisnis, Pengurus Gapoktan, Penyuluh dan Penyelia Mitra Tani;

- c. Memberdayakan kelembagaan petani dan ekonomi pedesaan untuk pengembangan kegiatan usaha agribisnis.
- d. Meningkatkan fungsi kelembagaan ekonomi petani menjadi jejaring atau mitra lembaga keuangan dalam rangka akses ke permodalan.

Sasaran

Sasaran PUAP yaitu sebagai berikut:

- a. Berkembangnya usaha agribisnis di 10.000 desa miskin/tertinggal sesuai dengan potensi pertanian desa;
- b. Berkembangnya 10.000 GAPOKTAN/POKTAN yang dimiliki dan dikelola oleh petani;
- c. Meningkatnya kesejahteraan rumah tangga tani miskin, petani/peternak (pemilik dan atau penggarap) skala kecil, buruh tani; dan
- d. Berkembangnya usaha pelaku agribisnis yang mempunyai usaha harian, mingguan, maupun musiman.

Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan output antara lain :

- a. Tersalurkannya BLM – PUAP kepada petani, buruh tani dan rumah tangga tani miskin dalam melakukan usaha produktif pertanian; dan
- b. Terlaksananya fasilitas penguatan kapasitas dan kemampuan sumber daya manusia pengelola GAPOKTAN, Penyuluh Pendamping dan Penyelia Mitra Tani.

Indikator keberhasilan outcome antara lain:

- a. Meningkatnya kemampuan GAPOKTAN dalam memfasilitasi dan mengelola bantuan modal usaha untuk petani anggota baik pemilik, petani penggarap, buruh tani maupun rumah tangga tani;
- b. Meningkatnya jumlah petani, buruh tani dan rumah tangga tani yang mendapatkan bantuan modal usaha;
- c. Meningkatnya aktivitas kegiatan agribisnis (budidaya dan hilir) di perdesaan; dan
- d. Meningkatnya pendapatan petani (pemilik dan atau penggarap), buruh tani dan rumah tangga tani dalam berusaha tani sesuai dengan potensi daerah;

Sedangkan Indikator benefit dan Impact antara lain:

- a. Berkembangnya usaha agribisnis dan usaha ekonomi rumah tangga tani di lokasi desa PUAP;
- b. Berfungsinya GAPOKTAN sebagai lembaga ekonomi yang dimiliki dan dikelola oleh petani; dan
- c. Berkurangnya jumlah petani miskin dan pengangguran di perdesaan.

Laporan tentang kegiatan dan pelaksanaan PUAP di Provinsi Papua Barat sampai penulisan laporan ini disusun belum tersedia.

c. Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM-M) Perdesaan Pertanian

PNPM Mpd Pertanian merupakan salah satu program percepatan penanggulangan kemiskinan dengan meningkatkan pendapatan petani kampung melalui peningkatan produksi, akses pemasaran hasil pertanian, peningkatan kapasitas petani dan pengaruh keutamaan gender. Lingkup kegiatan PNPM MPd Pertanian adalah pengembangan potensi pertanian kampung, mulai dari aspek perencanaan produksi, proses produksi, pasca produksi sampai pemasaran hasil pertanian.

Menurut data Bappeda Provinsi Papua Barat tahun 2011 sebanyak 33,4% atau 254.125 jiwa di provinsi Papua Barat tergolong sebagai Keluarga Miskin atau rumah tangga miskin (RTM). Pada umumnya (sebagian besar) rumah tangga miskin ini adalah petani yang tinggal di pedesaan yang tersebar di daerah pesisir pantai, dataran rendah, rawa, dan pegunungan. Guna mendorong pertumbuhan ekonomi pedesaan di Papua Barat, maka di daerah ini diberikan pilot proyek PNPM mandiri Perdesaan Pertanian atau disingkat (PNPM Mpd-Pertanian).

Fase pertama tahun 2010 diberikan kepada 2 kabupaten yaitu Kabupaten Manokwari dan Kabupaten Fak-Fak yang masing-masing mempunyai 5 distrik partisipasi di Manokwari dan 4 Distrik di Fakfak. Fase II tahun 2011 lokasi partisipasi PNPM MPd-Pertanian ditambah menjadi 2 Kabupaten baru yaitu Kabupaten Kaimana dan Raja Ampat dengan masing-masing distrik partisipasi sebanyak 3 distrik.

Berikut ini lokasi dan potensi wilayah yang menjadi pilot proyek PNPM MPd-Pertanian di Provinsi Papua Barat

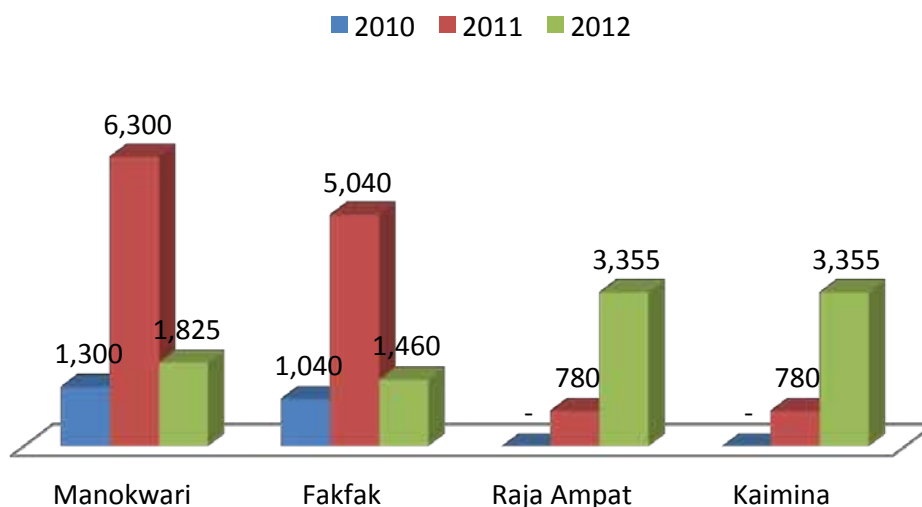
Kabupaten	Potensi Lokal	Aksesibilitas
Kabupaten Manokwari • Ransiki • Oransbari • Manokwari Selatan • Minyambow • Hink	• Kakao • Kakao • Kako dan kelautan • Sayuran • Sayuran/sapi	• Sangat sulit • Sangat sulit • Sulit • Sangat Sulit • Sangat sulit
Kabupaten Fakfak • Fakfak Timur • Fakfak Tengah • Kokas • Teluk Patipi	• Pala dan hasil laut • Pala • Pala dan hasil laut • Pala dan hasil laut	• Sangat sulit • Sangat sulit • Sangat sulit • Sangat sulit
Kabupaten Kaimana • Kamana • Buruwai • Arguni Atas	• Pala dan cengkeh • Sapid an hasil laut • Sayuran dan hasil laut	• Sangat sulit, • Sangat sulit • Sangat sulit
Kabupaten Raja Ampat • Wageo Selatan • Wageo Utra • Teluk Mayalibit	• Hasil laut • Hasil laut • Hasil laut	• Sangat sulit, • Sangat sulit • Sangat sulit

Sumber: Profil PNPM Mandiri Pedesaan Pertanian Papua Barat, Agustus 2012

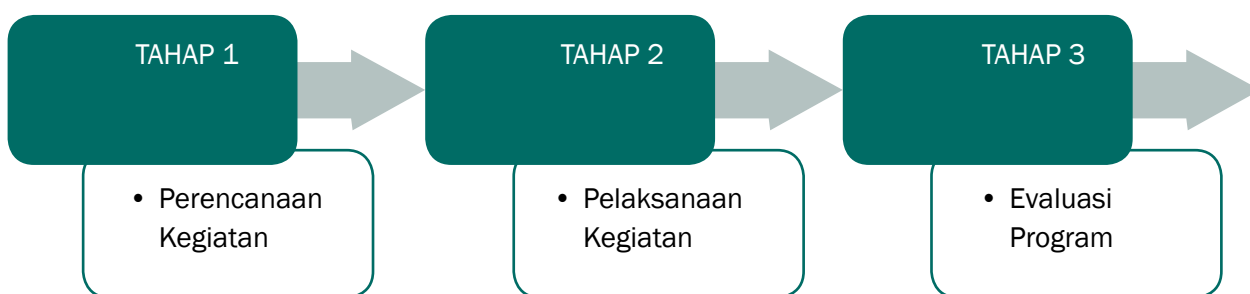
Pada tahun 2010 Pemerintah mengalokasikan anggaran dana operasional kegiatan (DOK) dengan total anggaran sebesar Rp. 2.340.000.000,-. Pada tahun 2011 diberikan DOK dengan total anggaran sebesar Rp. 12.900.000.000, sedangkan pada tahun anggaran 2012 ini dana yang dikelola sebesar Rp. 9.995.000.000,-

Berikut ini grafik perkembangan pengalokasian dana untuk program PNPM Mpd Pertanian

Pengalokasian Anggaran PNPM MPd Pertanian



Sumber: Diolah dari Profil PNPM MPd- Pertanian
Proses Pelaksanaan Kegiatan PNPM MPd Pertanian



Hasil Kegiatan selama dua tahun terakhir (2010 -2011) dalam program PNPM-Mpd Pertanian ini adalah:

Kelompok Tani	Jenis Usaha	Jumlah
1	Ternak Ayam	9
2	Ternak Babi	10
3	Ternak ikan air tawar	8
4	Ternak kambing	4
5	Budidaya Kako	21
6	Budidaya pala	23
7	Pengolahan hasil pertanian	13
8	Perikanan laut	11
9	Budi daya pinang	1
10	Budidaya pisang	1
11	Budidaya rambutan	9
12	Budidaya rumput laut	5
13	Budidaya sayuran	59
14	Ternak sapi	9
		183

Sumber: diolah dari Profil PNPM MPd Pertanian 2012

d. Bank Kredit Desa (BKD)

Bank Kredit Desa merupakan perpanjangan tangan Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang hendak menjangkau nasabah hingga ke tingkat desa. Kegiatan kerja BKD yang berada di bawah pengawasan BRI melalui Juru Tata Usaha (JTU), ini menyebabkan mekanisme kerja, peraturan, dan berbagai ketentuan kerja BKD mengacu pada ketentuan BRI. Nominal pinjaman uang ke BKD disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan calon peminjamnya. Pinjaman bisa mulai dari ratusan ribu dan paling besar sekitar 5 jutaan. Berdasarkan hasil survey, tidak ditemukan LKM model BKD yang ada di Provinsi Papua Barat.

e. Bank Kredit Kecamatan (BKK)

Warga desa, umumnya warga dalam lingkup satu kecamatan, dapat mengajukan pinjaman melalui BKK. Status BKK di desa penelitian menjalankan kegiatan kerjanya berlandaskan pada model bank perkreditan rakyat (BPR). Namun demikian, tata cara peminjaman melalui BKK mirip dengan BKD. Pinjaman kurang dari nominal jutaan cukup melampirkan surat pengantar dari pemerintahan desa, tanpa menggunakan agunan (boreg). Nominal yang dapat diperoleh dalam peminjaman pun berlaku bertahap. Nasabah peminjam yang mampu mengembalikan angsuran pinjaman dengan lancar, tanpa tunggakan, dapat mengajukan pinjaman berikutnya dengan nominal yang lebih besar.

Berdasarkan hasil survey, tidak ditemukan LKM model BKK yang ada di Provinsi Papua Barat.

3.1.1.3. Badan Pemberdayaan Masyarakat

3.1.1.3.1. Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perdesaan

Tahun 2007 Pemerintah Indonesia mencanangkan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri yang terdiri dari PNPM Mandiri Perdesaan, PNPM Mandiri Perkotaan, serta PNPM Mandiri wilayah khusus dan desa tertinggal. PNPM Mandiri Perdesaan adalah program untuk mempercepat penanggulangan kemiskinan secara terpadu dan berkelanjutan. Pendekatan PNPM Mandiri Perdesaan merupakan pengembangan dari Program Pengembangan Kecamatan (PPK), yang selama ini dinilai berhasil. Beberapa keberhasilan PPK adalah berupa penyediaan lapangan kerja dan pendapatan bagi kelompok rakyat miskin, efisiensi dan efektivitas kegiatan, serta berhasil menumbuhkan kebersamaan dan partisipasi masyarakat.

Visi PNPM Mandiri Perdesaan adalah tercapainya kesejahteraan dan kemandirian masyarakat miskin perdesaan. Kesejahteraan berarti terpenuhinya kebutuhan dasar masyarakat. Kemandirian berarti mampu mengorganisir diri untuk memobilisasi sumber daya yang ada di lingkungannya, mampu mengakses sumber daya di luar lingkungannya, serta mengelola sumber daya tersebut untuk mengatasi masalah kemiskinan. Misi PNPM Mandiri Perdesaan adalah:

1. Peningkatan kapasitas masyarakat dan kelembagaannya;
2. Pelembagaan sistem pembangunan partisipatif;
3. Pengefektifan fungsi dan peran pemerintahan lokal;
4. Peningkatan kualitas dan kuantitas prasarana sarana sosial dasar dan ekonomi masyarakat;
5. Pengembangan jaringan kemitraan dalam pembangunan.

Sejak Tahun 2010, Pemerintah Pusat mulai mengarahkan perhatian Pemerintah Kabupaten/Kota dalam hal penyediaan dana melalui APBD Kabupaten/Kota masing-masing untuk membiayai PNPM Mandiri khususnya PNPM Mandiri Perdesaan dan PNPM Mandiri Perkotaan dengan cara mewajibkan Pemerintah Kabupaten / Kota untuk sharring dana Bantuan Langsung Masyarakat (BLM) dengan Komposisi : Pemerintah Pusat menyediakan dana 80 % dalam APBN sedangkan Pemerintah Daerah menyediakan dana 20 % dalam APBD.

Komitmen ini dituangkan dalam Naskah Perjanjian Urusan Bersama (N PUB) antara Pemerintah Daerah dengan Pemerintah Pusat cq. Direktur Jenderal Pemberdayaan Masyarakat dan Desa, Kementerian Dalam Negeri Republik Indonesia dengan disaksikan oleh Gubernur.

Tabel: 10 Besar Koperasi Simpan Pinjam di Provinsi Papua Barat

No	KABUPATEN	ALOKASI BLM APBN	JUMLAH DISTRIK	REALISASI PENGGUNAAN DANA Anggaran	Realisasi
1	Sorong	15.150.000.000	14	15.150.000.000	15.150.000.000
2	Kaimana	8.100.000.000	7	8.100.000.000	8.100.000.000
3	Raja Ampat	13.650.000.000	13	13.650.000.000	13.650.000.000
4	Fak-Fak	10.950.000.000	9	10.950.000.000	10.950.000.000
5	Bintuni	24.000.000.000	24	24.000.000.000	24.000.000.000
6	Manokwari	32.100.000.000	28	32.100.000.000	32.100.000.000
7	Sorong Selatan	11.400.000.000	13	11.400.000.000	11.400.000.000
8	Wondama	11.850.000.000	13	11.850.000.000	11.850.000.000
9	Maybrat	9.300.000.000	11	9.300.000.000	8.810.687.800
10	Tambraw	5.100.000.000	7	5.100.000.000	5.100.000.000
Total		141.600.000.000	139	141.600.000.000	139.866.195.800

Sumber : Materi Presentasi oleh Kepala BPM Provinsi Papua Barat, 2012

Tabel: Alokasi Dana PNPM Mandiri dan Lokasi Tahun Anggaran 2011

No	KABUPATEN	ALOKASI BLM APBN	JUMLAH DISTRIK	REALISASI PENGGUNAAN DANA Anggaran	Realisasi
1	Sorong	28.250.000.000	14	13.116.393.866	7.609.905.158
2	Kaimana	13.500.000.000	7	13.500.000.000	13.500.000.000
3	Raja Ampat	22.750.000.000	13	15.012.682.600	491.862.500
4	Fak-Fak	18.250.000.000	9	18.719.098.000	18.719.098.000
5	Bintuni	37.400.000.000	24	36.800.000.000	30.466.258.800
6	Manokwari	52.850.000.000	28	52.689.096.000	51.605.393.000
7	Sorong Selatan	24.000.000.000	13	24.000.000.000	23.040.000.000
8	Wondama	25.500.000.000	13	27.500.418.250	26.550.000.000
9	Maybrat	20.500.000.000	11	20.500.000.000	8.179.459.000
10	Tambraw	12.250.000.000	7	10.500.000.000	8.511.482.500
TOTAL		255.250.000.000	139	232.337.688.716	188.673.458.958

Sumber : Materi Presentasi oleh Kepala BPM Provinsi Papua Barat, 2012

Bentuk kegiatan pelaksanaan PNPM Mandiri Perdesaan antara lain:

- ♦ Sarana dan Prasarana
- ♦ UEP/UKEM
- ♦ SPP (Simpan Pinjam)
- ♦ Pendidikan
- ♦ Kesehatan
- ♦ Peningkatan Kapasitas

Kegiatan tersebut di atas didampingi oleh para pendamping (konsultan).

Jumlah Pendamping

Jumlah Pendamping PNPM Mandiri Perdesaan sampai dengan tanggal 31 Juli 2012 adalah:

- ♦ Pendamping Kabupaten Pemberdayaan 8 Orang
- ♦ Pendamping Kabupaten Teknik 9 Orang
- ♦ Pendamping Kabupaten Keuangan 9 Orang
- ♦ Asisten Pendamping Kabupaten Pemberdayaan 2 Orang
- ♦ Pendamping Distrik Pemberdayaan 214 Orang
- ♦ Pendamping Distrik Teknik 64 Orang

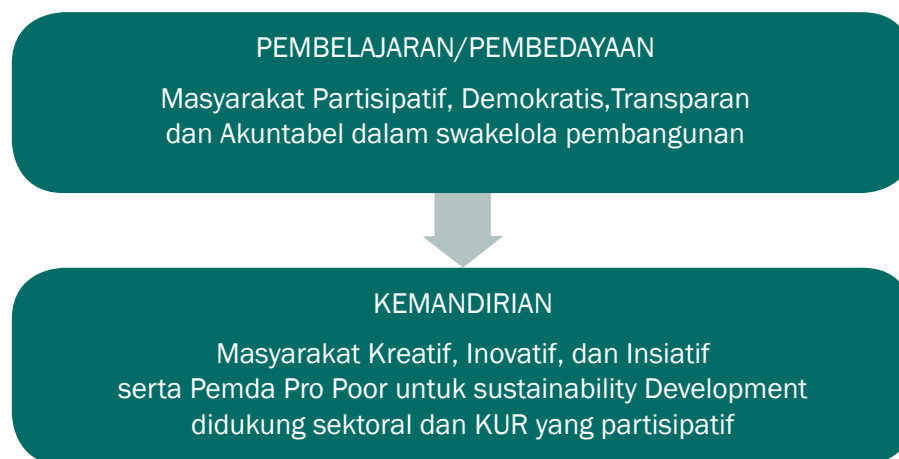
Kekurangan

Kekurangan Pendamping PNPM Mandiri Perdesaan sampai dengan 31 Juli 2012 adalah untuk Pendamping Kabupaten sebanyak 6 Orang, Pendamping Distrik sebanyak 138 orang. Untuk PNPM Mandiri Pertanian sebanyak 2 Orang Pendamping Kabupaten, dan 6 Orang Pendamping Distrik. Untuk Pelaksanaan Program TA 2012 total kebutuhan sebanyak 435 Pendamping (290 PD Pemberdayaan, 145 PD Teknik) dengan jumlah lokasi distrik partisipasi 145 distrik.

3.1.1.3.2 Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perkotaan

Program PNPM Mandiri Perkotaan difokuskan pada penguatan dan pemeliharaan kelembagaan masyarakat (BKM) yang representative, dan akuntabel serta sinergi PJM pronangkis dengan RPJMD dan Musrenbang. Tahapan pendampingan BKM dimulai dengan phase pembelajaran /pemberdayaan sejak pelaksanaan PNPM Mandiri Perkotaan tahun 2007 sampai dengan 2009. Memasuki tahun pelaksanaan PNPM MANDIRI Perkotaan 2010-2012, tugas konsultan adalah mendorong kelembagaan BLM/LKM sebagai motor penggerak transformasi mind-set masyarakat menuju phase KEMANDIRIAN.

Gambar: Transformasi mind-set masyarakat dari Tahap Pemberdayaan Menuju Kemandirian



Bentuk kegiatan yang sudah dilaksanakan pada program Januari-Maret 2012 adalah sebagai berikut:

- a. Pencairan dan pemanfaatan BLM yang bersumber dari DIPA Satker PIP Tahun Anggaran 2012 disepakati tuntas/selesai siklusnya sampai dengan akhir Maret 2012,
- b. Pencairan dana dari rekening BKM ke KSM harus disertai rekomendasi dari Satker PIP. Pengurusan surat rekomendasi tersebut dilakukan oleh Korkot/Askot Mandiri di masing-masing Kabupaten.
- c. Pencairan dana dari BKM ke KSM sudah mulai diterapkan transaksi mulai Bank terutama untuk pendanaan kegiatan KSM dengan nilai BLM lebih dari Bank terutama untuk pendanaan kegiatan KSM dengan nilai BLM lebih dari Rp. 10 juta pembukaan rekening Bank KSM untuk pencairan BLM di

fasilitasi oleh BKM masing-masing secara kolektif dibantu teknis difasilitasi oleh BKM masing-masing secara kolektif dibantu teknis operasionalnya oleh Tim Fasilitator.

- d. Setiap minggu (hari rabu) Korkot dan Askot Mandiri membuat Laporan Progress pencairan BLM oleh BKM/LKM yang telah mendapat rekomendasi Satker PIP. Laporan tersebut dikirimkan ke KMW untuk selanjutnya dilaporkan oleh KMW kepada KMP.

Pinjaman Bergulir

Beberapa pertimbangan dalam melanjutkan pelaksanaan kegiatan pinjaman bergulir dalam PNPM mandiri Perkotaan antara lain:

- a. Tersedianya akses dan jasa layanan keuangan yang berkelanjutan telah terbukti merupakan salah satu alat efektif untuk membantu rumah tangga miskin meningkatkan pendapatan dan kekayaannya,
- b. Akses rumah tangga ke jasa layanan keuangan formal masih sangat rendah. Sekitar 29 juta rumah tangga miskin masih belum mendapat akses ke jasa keuangan formal,
- c. Pinjaman bergulir PNPM Mandiri Perkotaan memiliki peluang dapat menjangkau sekitar 2,5 juta rumah tangga miskin yang sama sekali belum mendapat akses ke lembaga keuangan,
- d. Permintaan pinjaman bergulir pada rencana pembangunan masyarakat masih tinggi,
- e. Pemutusan pendampingan yang telah berjalan selama ini bila tanpa disertai kinerja yang memadai dan merusak budaya meminjam dan jaminan sosial yang ada di masyarakat.

Ketentuan Dasar Pinjaman Bergulir

Lembaga yang langsung mengelola kegiatan pinjaman bergulir adalah Unit Pengelola Keuangan (UPK). UPK adalah salah satu unit pengelola dari 3 unit pengelola yang berada di bawah lembaga keswadayaan masyarakat (LKM), 2 unit lainnya adalah Unit Pengelola Lingkungan (UPL) dan unit Pengelola Sosial (UPS).

3.1.1.1 Dinas Perikanan dan Kelautan

Program keuangan mikro yang dikembangkan oleh Kementerian Perikanan dan Kelautan adalah Pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir (PEMP), pada intinya program ini dilakukan melalui tiga pendekatan, yaitu:

- (a) **Kelembagaan.** Bahwa untuk memperkuat posisi tawar masyarakat, mereka haruslah terhimpun dalam suatu kelembagaan yang kokoh, sehingga segala aspirasi dan tuntutan mereka dapat disalurkan secara baik. Kelembagaan ini juga dapat menjadi penghubung (*intermediate*) antara pemerintah dan swasta. Selain itu kelembagaan ini juga dapat menjadi suatu forum untuk menjamin terjadinya perguliran dana produktif diantara kelompok lainnya.
- (b) **Pendampingan.** Keberadaan pendamping memang dirasakan sangat dibutuhkan dalam setiap program pemberdayaan. Masyarakat belum dapat berjalan sendiri mungkin karena kekurangtauan, tingkat penguasaan ilmu pengetahuan yang rendah, atau mungkin masih kuatnya tingkat ketergantungan mereka karena belum pulihnya rasa percaya diri mereka akibat paradigma-paradigma pembangunan masa lalu. Terlepas dari itu semua, peran pendamping sangatlah vital terutama mendampingi masyarakat menjalankan aktivitas usahanya. Namun yang terpenting dari pendampingan ini adalah menempatkan orang yang tepat pada kelompok yang tepat pula.
- (c) **Dana Usaha Produktif Bergulir.** Pada program PEMP juga disediakan dana untuk mengembangkan usaha-usaha produktif yang menjadi pilihan dari masyarakat itu sendiri. Setelah kelompok pemanfaat dana tersebut berhasil, mereka harus menyisihkan keuntungannya untuk digulirkan kepada kelompok masyarakat lain yang membutuhkannya. Pengaturan pergulirannya akan disepakati di dalam forum atau lembaga yang dibentuk oleh masyarakat sendiri dengan fasilitasi pemerintah setempat dan tenaga pendamping.

Berdasarkan hasil survey oleh Tim, kegiatan PEMP ini di Provinsi Papua Barat belum ada, namun ada kegiatan-kegiatan lain yang masih dapat digolongkan ke dalam kegiatan keuangan mikro, antara lain:

(a) Pelayanan usaha dan Pemberdayaan Masyarakat Pesisir

No	Kegiatan Pokok	Indikator Kinerja Utama	Target Kelompok		Keterangan
			2011	2012	
1.	Kegiatan usaha mikro masyarakat pesisir	Meningkatnya kelompok usaha mikro di kawasan Pesisir dan PPK	4	7	

Adapun kegiatan dalam program ini tidak terdeskripsi secara detail, sehingga tidak dapat diuraikan dalam pembahasan ini.

Berdasarkan data dari Kementerian Perikanan dan Kelautan ada 2 Koperasi yang dibina oleh KKP di wilayah Provinsi Papua Barat, yaitu:

1.	Fak-fak	Marthen Pentury	Ketua	Kop. Jasa Usaha Bersama	Jl. Yos Sudarso Wagom	0956-23188
2	Sorong	Yohanes Sanyar	Pengurus	Koperasi Tuna Cakalang Jaya	Jl. Ahmad Yani Kuda Laut Sorong	0951-333820

(b) Pemberdayaan Usaha Masyarakat Pesisir (PUMP) Perikanan

Usaha pembentukan kelompok usaha pada masyarakat pesisir di Provinsi Papua Barat sampai akhir tahun 2011 yang lalu sudah terbentuk sebanyak 36 kelompok usaha perikanan dengan anggota sebanyak 360 orang yang tersebar di 6 Kabupaten dengan didampingi oleh petugas lapangan sebanyak 6 orang pendamping.

Adapun rinciannya dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel : Daftar Nama Kelompok Penerima Pump Perikanan Budidaya Ta. 2011

No	POKDAKAN	Jumlah Orang	Komoditas	Jumlah Yang Diterima	Jumlah Tenaga Pendamping
Kabupaten : Teluk Wondama					1 orang
1	Kelompok : Pananderi	10	Rumput Laut Euchema Cot t oni	100,000,000	
2	Kelompok : Mandomiri	10	Rumput Laut Euchema Cot t oni	100,000,000	
3	Kelompok : Rekani Indah	10	Rumput Laut Euchema Cot t oni	100,000,000	
4	Kelompok Rosari	10	Rumput Laut Euchema Cot t oni	100,000,000	
5	Kelompok : Auret o	10	Rumput Laut Euchema Cot t oni	100,000,000	
6	Kelompok : Mat akem	10	Rumput Laut Euchema Cot t oni	100,000,000	
7	Kelompok : Nasari	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	
8	Kelompok : Mamboy	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	
9	Kelompok : Awemi	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	
10	Kelompok : Mandakiri	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	1 orang
Kabupaten T ambrauw					
11	Kelompok : Ras	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	
12	Kelompok : Kobe Oser	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	
13	Kelompok : Isubrim	10	Pembesaran Ikan Nila di Kolam	100,000,000	

No	POKDAKAN	Jumlah Orang	Komoditas	Jumlah Yang Diterima	Jumlah Tenaga Pendamping
Kota Sorong					
14	Kelompok : Klawasi	10	Pembesaran Ikan Mas	100,000,000	1 orang
15	Kelompok : Suka Maju	10	Pembesaran Ikan Mas	100,000,000	
16	Kelompok : Siko	10	Pembesaran Ikan Mas	100,000,000	
Kabupaten Sorong					
17	Kelompok : Tasik Bobot	10	Rumput Laut	100,000,000	1 orang
18	Kelompok : Karya Bersama	10	Ikan Nila	100,000,000	
19	Kelompok : Klaba Unama	10	Ikan Lele	100,000,000	
Kab. Maybrat					
20	Kelompok : Tusom Mandiri	10	Ikan Nila	100,000,000	1 orang
21	Kelompok : Konsep Jaya	10	Ikan Nila	100,000,000	
22	Kelompok : Intasair	10	Ikan Mas	100,000,000	
23	Kelompok : Mapura Tunas	10	Ikan Nila	100,000,000	
Kab. Raja Ampat					
24	Kelompok : Mina Raja	10	Ikan Nila	100,000,000	1 orang
25	Kelompok : Arwana	10	Ikan Mas	100,000,000	
26	Kelompok : Nila Pengaruh	10	Ikan Nila	100,000,000	
27	Kelompok : Kuranomoko	10	Ikan Nila	100,000,000	
Kab. Fak-Fak					
28	Kelompok : Nurember 1	10	Rumput Laut	100,000,000	1 orang
29	Kelompok : Nurember 2	10	Rumput Laut	100,000,000	
30	Kelompok : Nurember 3	10	Rumput Laut	100,000,000	
Kab. Manokwari					
31	Kelompok : Makmur Jaya	10	Ikan Nila	100,000,000	1 orang
32	Kelompok : Sembiri	10	Ikan Mas	100,000,000	
33	Kelompok : Bondji	10	Ikan Mas	100,000,000	
34	Kelompok : Nggama	10	Rumput Laut	100,000,000	
35	Kelompok : Kotoni	10	Rumput Laut	100,000,000	
36	Kelompok : Eranang	10	Kerapu	100,000,000	

Sumber : Materi Presentasi oleh Kepala BPM Provinsi Papua Barat, 2012

3.1.2 Bank

3.1.2.1. Pengertian

Menurut Undang-Undang No 7/1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10/1998 (Bab I, Pasal 1, Ayat 2) *“Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”*. Dalam praktek sehari-hari dapat dilihat bahwa bank adalah suatu lembaga perantara keuangan yang menghubungkan antara pihak penabung (*Surplus Spending Unit*) dengan pihak peminjam (*Deficit Spending Unit*).

Dari pengertian tersebut diatas, apabila pengusaha memerlukan bantuan kredit, calon nasabah dapat menghubungi bank setempat untuk mengajukan proposal kreditnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Bank akan memberikan fasilitas kredit yang diajukan oleh calon nasabah sepanjang usahanya feasible dan bankable.

Sesuai dengan fungsinya, bank sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya.

a. Simpanan

Selain modal sendiri, bank menghimpun dana dari pihak ketiga/masyarakat yaitu perorangan, perusahaan, koperasi dan Pemerintah dalam bentuk :

- Giro
- Tabungan
- Deposito

b. Pinjaman

Dari dana pihak ketiga yang dihimpun oleh bank akan dilsalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Atas pinjaman ini, nasabah atau debitur akan dibebankan bunga yang besarnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku di masing-masing bank. Debitur bisa perorangan, kelompok, Koperasi, Perusahaan Terbatas atau badan usaha lainnya.

3.1.2.2. Jaringan Kantor

Jaringan kantor bank di propinsi Papua Barat periode Juli 2012, terdapat 111 kantor yang terdiri dari 1 Kantor Pusat, 24 Kantor Cabang, 52 Kantor Cabang Pembantu dan 34 Kantor Kas

Bank-bank yang beroperasi di Papua Barat adalah BPD Papua, Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BTN, Bank BNI, BCA, Bank Internasional Indonesia, Bank Mega, Bank Muamalat Indonesia, Bank Pundi, Bank Sinar Mas, Bank Syariah Mandiri, BTPN, Bank Danamon Indonesia dan BPR Arfindo.

Berikut daftar nama dan alamat bank-bank di Provinsi Papua Barat : (lampiran)

3.1.2.3. Data Perbankan

Tabel : INDIKATOR PERBANKAN PAPUA BARAT

Keterangan	Juli 2010	Growth yoy (%)	Juli 2011	Growth yoy (%)	Juli 2012
Asset (Rp Miliar)	6,789	16.39	7,902	11.47	8,808
Total Kredit (Rp Miliar)	2,733	27.92	3,496	32.27	4,624
Kredit Investasi	337	3.56	349	59.31	556
Kredit Modal Kerja	1,289	35.45	1,746	27.95	2,234
Kredit Konsumsi	1,107	26.56	1,401	30.91	1,834
Total Dana Pihak Ketiga (Rp Miliar)	5,677	7.79	6,119	24.51	7,619
Giro	2,413	-9.90	2,174	28.24	2,788
Tabungan	2,265	21.46	2,751	24.57	3,427
Deposito	999	19.52	1,194	17.59	1,404
NPL (%)	1.68		1.54		1.49
LDR (%)	48.14		57.13		60.69

Keterangan	Juli 2010	Growth yoy (%)	Juli 2011	Growth yoy (%)	Juli 2012
Total Kredit UMKM (Rp Miliar)	2,179	-29.74	1,531	40.76	2,155
Kredit Mikro	543	-60.96	212	51.89	322
Kredit Kecil	1,260	-24.05	957	16.93	1,119
Kredit Menengah	376	-3.72	362	97.24	714
Bobot Kredit UMKM (%)	79.73		43.79		46.60

Sumber : Bank Indonesia Jayapura

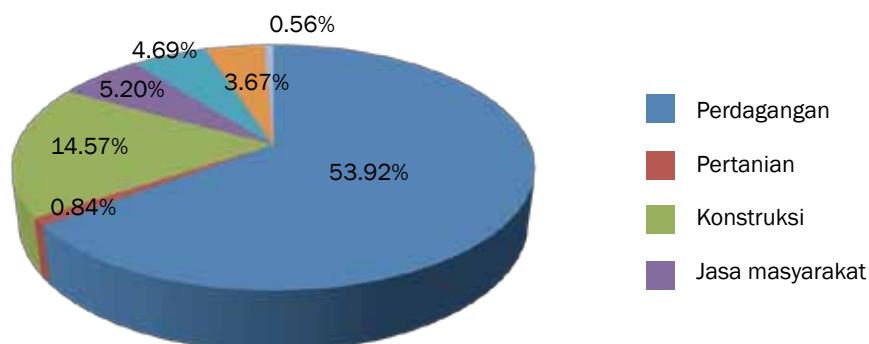
Dari tabel di atas menunjukkan bahwa asset perbankan di Papua Barat pada periode Juli 2012 sebesar Rp 8,808 triliun. Apabila dibandingkan dengan periode yang sama dalam dua tahun terakhir terlihat meningkat secara gradual yaitu sebesar Rp 6,789 pada tahun 2010 dan sebesar Rp 7,902 atau meningkat rata-rata sebesar 13,5%.

Jumlah dana pihak ketiga yang dihimpun dari seluruh perbankan di Papua Barat dalam dua tahun terakhir juga meningkat dari Rp 5,677 pada tahun 2010, tahun berikutnya sebesar Rp 6,119 dan pada periode Juli 2012 mencapai Rp 7,619 triliun yang terdiri dari Giro sebesar Rp 2,788 triliun, Tabungan sebesar Rp 3,427 triliun dan Deposito sebesar Rp 1,404 triliun.

Sedangkan dari sisi pembiayaan, total kredit perbankan di Papua Barat juga meningkat dari tahun ke tahun rata-rata sebesar 30%. Total kredit periode Juli tahun 2010, 2011 dan 2012 masing-masing sebesar Rp 2,733 triliun, Rp 3,496 triliun dan Rp 4,624 triliun. Kredit tersebut terdiri dari kredit investasi Rp 556 miliar, kredit modal kerja Rp 2,234 triliun dan kredit konsumsi sebesar Rp 1,834 triliun. Dari total kredit tersebut, sebesar Rp.2,155 triliun atau 46,60% ditujukan untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Dari kredit UMKM tersebut, khusus untuk kredit usaha mikro mencapai Rp.322 miliar atau sebesar 7 % dari total kredit dengan 12.277 nasabah. Sedangkan kredit kecil sebesar Rp.1,119 triliun dengan 5.226 nasabah dan kredit menengah sebesar Rp.714 milyar dengan 1.132 nasabah. PT BPR Arfindo yang merupakan satusatunya BPR yang beroperasi di Papua Barat telah menyalurkan kredit sebesar Rp.68,8 miliar dan sebesar 24,4% atau Rp.16,78 miliar ditujukan khusus untuk kredit mikro.

Dari data di atas menunjukkan bahwa bank sebagai salah satu pelaku Keuangan Mikro selama ini mempunyai peranan yang sangat penting sebagai penggerak roda perekonomian di Papua Barat termasuk di dalamnya pengembangan UMKM.

Sektor ekonomi yang dibiayai oleh kredit perbankan di provinsi Papua Barat masih didominasi oleh sektor perdagangan dengan 53,92% diikuti oleh sektor konstruksi 14,57%, jasa masyarakat 5,2 %, akomodasi 4,69% , industri pengolahan 3,67%, pertanian 0,84%, dan perikanan 0,56 % seperti terlihat pada diagram di bawah ini.



3.1.2.4. Bank Responden

Bank yang dijadikan bank responden ialah Bank Papua, Bank BRI, Danamon Simpan Pinjam dan BPR Arfindo. Semua bank responden telah memberikan data dan informasi kecuali Danamon Simpan Pinjam sampai laporan ini disusun belum memberikan data terutama yang berkaitan dengan data simpanan, kredit data yang berkaitan dengan kredit. DSP hanya memberikan data jumlah nasabahnya.

3.1.2.4.1. Bank Papua Kantor Cabang Utama Manokwari

Bank Papua atau yang sebelumnya dikenal sebagai Bank Pembangunan Daerah Papua mempunyai Visi dan Misi sebagai berikut.

Visi: Menjadi bank komersial yang kuat dan unggul, kebanggaan masyarakat Papua

Misi:

1. Menyediakan produk perbankan yang bersaing bagi nasabah individual, UMKK dan korporasi dalam rangka memperoleh laba yang optimal
2. Mengelola dana Pemerintah dan masyarakat
3. Mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah Papua melalui jaringan kerja yang tersebar luas
4. Melaksanakan operasional perbankan berdasarkan prinsip kehati-hatian dengan dukungan SDM yang handal, organisasi yang kuat dan teknologi yang tepat
5. Memberikan pelayanan prima dan kepuasan kepada nasabah
6. Membangun citra perusahaan yang berakar dari nilai-nilai budaya setempat dalam rangka menjadi bank pilihan masyarakat Papua

Bank Papua berkantor pusat di Jayapura dan mempunyai Kantor Cabang (KC), Kantor Cabang Pembantu (KCP) dan Kantor Kas (KK) yang tersebar di Provinsi Papua dan Provinsi Papua Barat dengan rincian :

NO	PROVINSI	KC	KCP	KK
1	Papua	24	32	35
2	Papua Barat	8	10	25
	Total	32	42	60

Sumber : Bank Papua Manokwari

Data rekapitulasi debitur UMKK dari 8 KC di Provinsi Papua Barat yaitu Sorong, Teminabuan, Manokwari, Bintuni, Fakfak, Kalimana, Waisai dan Alimas. Data rekapitulasi debitur UMKK per 31 Agustus 2012 terdapat pada Tabel di bawah ini.

**Tabel Rekapitulasi Debitur Kredit Mikro Propinsi Papua Barat
PER 31 AGUSTUS 2012**

Keterangan	Realisasi Baki Debet Kredit Mikro			Debitur		
	Total	Papua	Non Papua	Papua	Non Papua	Total
Sorong	4,575,454,125	918,886,026	3,656,568,099	118	239	357
Teminabuan	3,000,023,433	651,484,266	2,348,539,167	122	258	380
Manokwari	1,440,438,580	366,314,935	1,074,123,645	62	63	125
Bintuni	1,808,769,727	197,646,537	1,611,123,190	39	124	163
Fakfak	707,896,068	158,762,273	549,133,795	7	40	47

Keterangan	Realisasi Baki Debet Kredit Mikro			Debitur		
	Total	Papua	Non Papua	Papua	Non Papua	Total
Kalimana	777,581,729	68,795,021	708,786,708	9	35	44
Waisai	1,902,330,623	233,937,159	1,668,393,464	27	127	154
Alimas	1,249,211,932	57,500,484	1,191,711,448	5	106	111
Total	15,461,706,217	2,653,326,701	12,808,379,516	389	992	1,381

Sumber : Bank Papua Manokwari

**Tabel Rekapitulasi Debitur Kredit Kecil Propinsi Papua Barat
PER 31 AGUSTUS 2012**

Keterangan	Realisasi Baki Debet Kredit Kecil			Debitur		
	Total	Papua	Non Papua	Papua	Non Papua	Total
Sorong	17,731,670,546	1,195,909,023	16,535,761,523	21	104	125
Teminabuan	11,027,228,824	483,033,538	10,544,195,286	3	76	79
Manokwari	27,243,446,059	428,246,091	26,815,199,968	4	35	39
Bintuni	1,779,877,363	267,361,098	1,512,516,265	4	17	21
Fakfak	8,571,272,043	1,115,497,143	7,455,744,900	10	58	68
Kalimana	12,760,786,768	1,283,545,518	11,477,241,250	9	92	101
Waisai	7,785,317,894	544,289,712	7,241,028,182	5	55	60
Alimas	8,167,088,577	433,835,990	7,733,252,587	3	49	52
Total	95,066,688,074	5,751,718,113	89,314,939,961	59	486	545

Sumber : Bank Papua Manokwari

**Tabel Rekapitulasi Debitur Kredit Mikro dan Kredit Kecil Propinsi Papua Barat
PER 31 AGUSTUS 2012**

Keterangan	Realisasi Baki Debet Kredit Mikro dan Kecil			Debitur		
	Total	Papua	Non Papua	Papua	Non Papua	Total
Sorong	22,307,124,671	2,114,795,049	20,192,329,622	139	343	482
Teminabuan	14,027,252,257	1,134,517,804	12,892,734,453	125	334	459
Manokwari	28,683,884,639	794,561,026	27,889,323,613	66	98	164
Bintuni	3,588,647,090	465,007,635	3,123,639,455	43	141	184
Fakfak	9,279,168,111	1,274,259,416	8,004,908,695	17	98	115
Kalimana	13,538,368,497	1,352,340,539	12,186,027,958	18	127	145
Waisai	9,687,648,517	778,226,871	8,909,421,646	32	182	214
Alimas	9,416,300,509	491,336,474	8,924,964,035	8	155	163
Total	110,528,394,291	8,405,044,814	102,123,349,477	448	1,478	1,926

Sumber : Bank Papua Manokwari

Dari tiga tabel di atas, dapat dilihat bahwa Bank Papua di Provinsi Papua Barat telah memberikan fasilitas pinjaman kepada usaha mikro dan usaha kecil sebesar Rp 110,528,394,291 dengan rincian kredit mikro sebesar Rp 15,461,706,217 (14%) dan kredit kecil sebesar Rp 95,066,688,074 (86%).

Kredit tersebut diberikan kepada 1,926 nasabah yang terdiri dari kredit mikro dengan plafond s.d Rp 50 juta diberikan kepada 1,381 debitur dengan rincian 389 orang (28%) adalah nasabah asli Papua dan

non asli Papua 992 orang (72%). Sedangkan kredit kepada usaha kecil dengan plafond diatas Rp 50 juta s.d Rp 500 juta diberikan kepada 545 nasabah dengan klasifikasi nasabah asli Papua sebanyak 59 orang (11%) dan non asli Papua sebanyak 486 debitur (89%).

3.1.2.4.2. Bank BRI Kantor Cabang Manokwari

Bank BRI sebagai salah satu bank yang telah beroperasi lebih dari 100 tahun mempunyai visi dan misi sebagai berikut :

Misi : Menjadi bank komersial terkemuka yang selalu mengutamakan kepuasan nasabah.

Visi :

- 1 Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.
- 2 Memberikan pelayanan prima kepada nasabah melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dengan melaksanakan praktik *good corporate governance*.
- 3 Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholders*).

Di provinsi Papua Barat terdapat 4 Kantor Cabang Bank BRI yaitu KC Manokwari, KC Sorong, KC FakFak dan KC Bintuni. Keempat Kantor Cabang tersebut di bawah koordinasi Kantor Wilayah BRI di Jayapura. KC BRI Manokwari membawahi 6 BRI Unit dan 3 Teras BRI yaitu BRI Unit Manokwari Kota, Teras BRI Pasar Sanggeng, BRI Unit Cenderawasih, Teras BRI Pasar Wosi, BRI Unit Manokwari Selatan, BRI Unit Ransiki, Teras BRI Keliling Oransbari, BRI Unit Prafi dan BRI Unit Wasior. Setiap BRI Unit dikepalai oleh Kepala Unit yang dibantu oleh Account Officer, Customer Service dan Teller.

Pendekatan Bank BRI dalam penyediaan akses pembiayaan kepada pelaku UMKM termasuk KUR mikro adalah : bertahap, sustainability yang mempunyai dampak finansial dan dampak sosial, terintegrasi dalam satu system keuangan yang inclusive seperti kredit, simpanan, asuransi dan pembayaran. Kredit mikro adalah salah satu layanan yang porsinya sangat besar di Bank BRI. Khusus untuk masyarakat asli Papua, Bank BRI mempunyai kebijakan tersendiri yaitu Pola Pendekatan dan Pembelajaran dalam upaya pengembangan usaha lokal untuk masyarakat asli dengan prinsip dasar pemberian dan pelayanan sebagai berikut :

Prinsip dasar pemberian kredit mikro.

- Umum
- Individual
- Selektif
- Bisnis

Pola pendekatan pelayanan kredit mikro.

- Identifikasi usaha pokok penduduk setempat dalam wilayah kampung / desa.
- Pemetaan calon nasabah peminjam potensial
- Pendekatan personal untuk memahami karakteristik usaha dan memperkenalkan manfaat jasa bank seperti menabung.
- Calon peminjam wajib memiliki rekening tabungan BRI.
- Melakukan analisis permohonan kredit berdasarkan aspek 5'c yaitu: Character, Capacity, Condition, Capital dan Collateral.
- Khusus kepada peminjam yang baru pertama kali menikmati kredit di Bank dan pengalaman

manajemen usaha yang minim , plafond kredit diberikan secara bertahap dari jumlah yang kecil.

- Petugas Kredit BRI, rutin melakukan kunjungan pembinaan untuk monitoring perkembangan usaha debitur, dan membantu kendala-kendala yang dihadapi agar terhindar dari risiko kegagalan kredit.
- Ketertiban dan kelancaran pembayaran kredit sebelumnya menjadi salah satu pertimbangan bank dalam pemberian kredit selanjutnya.
- Kredit mikro BRI ditujukan kepada sektor riil seperti : pertanian, perikanan, perindustrian, dan jasa.

Syarat dan ketentuan KUR Mikro

1. Persyaratan Umum Calon Debitur
 - Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan modal kerja/atau investasi dari perbankan dan/atau yang tidak sedang menerima kredit program dari pemerintah.
 - Dapat sedang menerima kredit konsumtif (Kredit Kepemilikan Rumah, Kredit Kendaraan Bermotor, Kartu Kredit dan kredit konsumtif lainnya).
2. Legalitas Calon Debitur:
 - Copy Kartu Tanda Penduduk
 - Copy Kartu Keluarga
3. Perijinan Calon Debitur:
 - Surat Keterangan Usaha dari Lurah/Kepala Desa/Kepala Instansi (seperti Kepala Pasar)
4. Jenis Kredit dan Jangka Waktu
 - Kredit Modal Kerja, jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun.
 - Kredit Investasi, jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun.
5. Besar Kredit
Besar kredit yang dapat diberikan sampai dengan maksimal Rp.20 juta (total eksposur).
6. Suku Bunga
Suku bunga sebesar 22% efektif/tahun atau 1,025% Flat /bulan.
7. Biaya Administrasi dan Provisi
Biaya Administrasi dan Provisi Kredit tidak dipungut

Realisasi Kredit

Tabel Total Realisasi Kredit Mikro di Papua Barat s.d. Agustus 2012

No	Kantor Cabang BRI	DEBITUR (orang)	KREDIT (Rp)
1	MANOKWARI	6.325	178.593.730.000
2	SORONG	12.318	455.111.547.000
3	FAK-FAK	3.652	107.502.705.000
4	BINTUNI	970	36.739.756.000
	TOTAL	23.265	777.947.738.000

Sampai dengan akhir Agustus 2012, total realisasi kredit mikro dari 4 Kantor Cabang BRI di Papua Barat mencapai Rp 777.947.738.000,-. Berdasarkan sektor perekonomian, kredit tersebut diberikan kepada sektor-sektor pertanian, perikanan, perindustrian, perdagangan dan jasa sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel Segmentasi kredit mikro berdasarkan sektor ekonomi di Provinsi Papua Barat

No	Sektor Ekonomi	KREDIT (Rp)	Persentase (%)
1	PERTANIAN	28,035,700,250	3.60
2	PERIKANAN	21,900,350,000	2.82
3	PERINDUSTRIAN	35,777,690,300	4.60
4	PERDAGANGAN	453,483,173,450	58.29
5	JASA	238,750,824,000	30.69
	TOTAL	777,947,738,000	100

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sampai saat ini sektor perdagangan dan jasa masih mendominasi pemberian kredit mikro oleh Bank BRI di Papua Barat yaitu masing-masing sebesar 58,29 % dan 30,69%. Hal ini sejalan dengan pemberian kredit perbankan di Papua Barat untuk sektor Perdagangan yaitu sebesar 53,92%

Sedangkan outstanding KUR Mikro di Propinsi Papua Barat sampai dengan 31 Agustus 2012 adalah sebesar Rp 47.036.626.000,- dengan rincian terdapat pada tabel di bawah ini.

Tabel Outstanding KUR Mikro di Provinsi Papua Barat

No	Kantor Cabang BRI	DEBITUR (orang)	OUTSTANDING (Rp)
1	MANOKWARI	1.834	17.058.471.000
2	SORONG	2.056	18.993.322.000
3	BINTUNI	128	1.233.927.000
4	FAK-FAK	981	9.750.906.000
	TOTAL	4.999	47.036.626.000

Data Debitur

Pada Tabel Data Debitur KUR Mikro yang dilayani oleh 6 BRI Unit di wilayah Manokwari, dapat diketahui bahwa debitur asli Papua adalah sebesar 23% dan Non Papua mencapai 77%. Sedangkan dari outstanding kreditnya, asli Papua 18% dan Non Papua sebesar 82%.

Tabel Data Debitur KUR MIKRO Papua dan Non Papua di BRI UNIT KC MANOKWARI

	Lokasi Unit BRI	Debitur Papua	Outstanding (Rp)	Debitur Non Papua	Outstanding (Rp)	Total Debitur	Total Outstanding (Rp)
1	PRAFI	293	2,425,274,653	245	2,502,642,920	538	4,927,917,573
2	CENDRAW ASIH	15	64,833,066	451	4,318,749,375	466	4,383,582,441
3	RANSIKI	69	236,466,263	186	1,492,213,371	255	1,728,679,634
4	MKW KOTA	22	203,224,700	252	2,503,189,023	274	2,706,413,723
5	MANSEL	11	93,971,750	172	1,992,407,150	183	2,086,378,900
6	WASIOR	9	69,856,184	109	1,155,742,901	118	1,225,599,085
	TOTAL	419	3,093,626,616	1,415	13,964,944,740	1,834	17,058,571,356

3.1.2.4.3. Danamon Simpan Pinjam (DSP)

Jumlah nasabah DSP adalah 350 orang, 15 (4%) diantaranya asli Papua.

3.1.2.4.4. BPR Arfak Indonesia (Arfindo)

BPR Arfindo adalah satu-satunya BPR yang ada di provinsi Papua Barat, beroperasi mulai tanggal 23 Maret 2010. BPR ini mempunyai Misi, Visi dan Motto sebagai berikut :

Misi: Memaksimalkan seluruh nilai dan potensi stakeholder untuk menyediakan solusi keuangan yang berfokus pada segmen komersial mikro dan konsumen.

Visi : Menjadi BPR sehat, kuat, terpercaya dan berpengaruh di Papua Barat dengan kantor pusat di kota Manokwari dan cabang-cabang di kota-kota di Papua Barat

Motto : Membangun tanah Papua kebanggaan masyarakat.

Sampai dengan 31 Agustus 2012, BPR Arfindo telah menyalurkan kredit sebesar Rp 103,344,345 kepada 4.160 debitur di Manokwari dan Sorong dengan komposisi kredit mikro sebesar Rp.21,293,379 (21%), kredit kecil sebesar Rp 48,691,376 (47%) dan kredit menengah sebesar Rp.15,096,462 (32%). Khusus kredit mikro dipergunakan untuk modal kerja 56%, investasi 13% dan konsumsi 31%.

Dari total kredit tersebut, sekitar 20% dari nasabah kredit mikro (produktif) adalah asli Papua. Sedangkan untuk kredit mikro (konsumsi) sebagian besar atau 80% nasabahnya asli Papua. Dengan kata lain BPR Arfindo dalam pemberian kredit untuk usaha produktif mayoritas nasabahnya adalah non asli Papua.

Data dan informasi yang diperoleh dari responden bank di atas menunjukkan bahwa kredit untuk usaha produktif perbankan yang diberikan kepada masyarakat di Papua Barat baru sebagian kecil atau kurang dari 30% nasabahnya adalah pelaku usaha asli Papua, sedangkan sebagian besar atau di atas 70% kredit yang bersifat produktif diberikan kepada nasabah non asli Papua.

5. Kendala dalam pemberian kredit mikro

Dari informasi yang diperoleh di lapangan (bank, koperasi dan LSM), bank sebagai salah satu pelaku keuangan mikro masih menemui kendala-kendala dalam pemberian kredit mikro khususnya kepada masyarakat asli Papua. Beberapa kendala yang ada antara lain :

- Kemampuan mengelola usaha yang belum memadai
- Perilaku hidup yang lebih konsumtif sehingga sering terjadi penyalahgunaan kredit karena pengelolaan keuangan yang belum memadai termasuk belum dapat memisahkan antara keuangan untuk usaha dan keuangan untuk keperluan keluarga.
- Kualitas SDM yang rendah yaitu kebiasaan malas misalnya usaha tidak dilakukan secara rutin setiap hari, tetapi hanya 2 atau 3 hari dalam satu minggu, kurang motivasi, kurang tekun sehingga usaha sering tutup/bangkrut ditengah jalan.
- Belum memenuhi persyaratan legal formal, misalnya masalah jaminan.
- Jenis usaha yang kurang variatif dan menggunakan teknologi sederhana sehingga kualitas produk yang belum memadai. Masih mengandalkan sumber daya alam yang belum sepenuhnya dibudidayakan dan diolah dengan tepat.
- Akses ke pasar sangat rendah, umumnya hanya menjual produknya ke pasar lokal.
- Adat istiadat setempat yang terkadang menghambat perkembangan usaha yang dijalankan.

3.1.2.5. Bank Non Responden

3.1.2.5.1. BANK MANDIRI

Bank Mandiri menyediakan Kredit Usaha Mikro bagi pengusaha yang membutuhkan Kredit Investasi (KI) dan atau Kredit Modal Kerja (KMK) untuk pengembangan usaha produktif maupun konsumtif skala mikro. Fasilitas pembiayaan ini dapat diberikan kepada semua pemilik usaha mikro dan usaha rumah tangga baik berbentuk perusahaan, kelompok usaha, dan perorangan (seperti pedagang, petani, peternak, dan nelayan).

Kredit Usaha Mikro (KUM) terdiri atas 2 jenis produk kredit :

1. KUM (Kredit Usaha Mikro)

Kredit Usaha Mikro khusus diberikan kepada Usaha Mikro dengan maksimum limit kredit sebesar Rp 100 juta. Khusus untuk fasilitas *top up* diperkenankan sampai dengan limit Rp 200 juta.

2. KSM (Kredit Serbaguna Mikro)

Untuk pembiayaan berbagai macam keperluan (serbaguna), selama tidak melanggar kesusilaan, ketertiban umum dan bertentangan dengan hukum dengan maksimum limit kredit sebesar Rp.50 Juta.

Persyaratan Calon Debitur

1. Kredit Usaha Mikro (KUM)

- Usaha minimum 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha yang sama.
- Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah. Maksimal usia 60 tahun saat kredit lunas.
- Melampirkan bukti diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK) serta Surat Nikah (bagi yang menikah).
- Khusus kredit Rp 50 juta keatas dipersyaratkan NPWP.
- Surat Keterangan Usaha dari Desa /Kelurahan, Dinas Pasar atau Otorita setempat dimana yang bersangkutan memiliki usaha ; atau
- Surat Ijin Usaha.
- Belum pernah memperoleh fasilitas kredit atau pernah / telah memperoleh fasilitas kredit dengan kolektibilitas Lancar atau tidak dalam kondisi kredit bermasalah.

2. Kredit Serbaguna Mikro (KSM)

- Warga Negara Indonesia yang berdomisili di Indonesia.
- Telah diangkat menjadi pegawai tetap minimal 1 (satu) tahun dan berpenghasilan tetap. Khusus untuk pegawai dengan status tetap (tidak termasuk masa percobaan/ probation) dan payroll di Bank maka masa kerja pegawai tidak diperhitungkan.
- Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan pada saat kredit lunas sesuai usia pensiun yaitu maksimum 55 tahun (kecuali untuk pegawai Pemerintah / BUMN/ BUMD/ BHMN/ persyaratan usia ditentukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku).
- Penghasilan per bulan diatas Upah Minimum Regional (UMR) yang berlaku di daerah tersebut.
- Menyerahkan bukti diri berupa copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) calon debitur dan suami/istri calon debitur, Kartu Keluarga (KK) serta Surat Nikah/Cerai (bagi yang sudah menikah/cerai).

Fitur Kredit:

- Sifat kredit adalah aflopend plafond (angsuran tetap)
- Jangka waktu kredit maksimal 36 bulan
- Agunan adalah berupa objek yang dibiayai & berupa fixed assets

3.1.2.5.2. BANK BNI

A. KREDIT USAHA RAKYAT

Facilitas kredit modal kerja atau investasi yang diberikan kepada usaha mikro, kecil, menengah dan Koperasi yang memiliki usaha produktif yang feasible tapi belum bankable.

Manfaat

- Fasilitas kredit dengan maksimum s.d. Rp500 juta.
- Proses kredit cepat.
- Persyaratan lebih mudah
- Suku bunga bersaing dengan system perhitungan bunga efektif.
- Jangka waktu pengembalian s.d. 5 (lima) tahun.
- Tidak dikenakan biaya provisi dan biaya administrasi.

Persyaratan

- Kelengkapan legalitas usaha yang masih berlaku dan sesuai dengan bidang usahanya, untuk permohonan kredit sampai dengan Rp150 juta cukup surat keterangan berusaha dari kelurahan.
- Usaha yang akan dibiayai telah berjalan minimal 1 (satu) tahun
- Tidak tercatat sebagai debitur atau nasabah bermasalah
- Menyampaikan fotokopi rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir.

Jaminan

- Kelayakan Usaha
- Jaminan tambahan sesuai ketentuan Bank

KREDIT KETAHANAN PANGAN DAN ENERGI (KKPE)

Adalah kredit investasi dan/atau modal kerja yang diberikan dalam rangka mendukung pelaksanaan Program Ketahanan Pangan dan Energi.

Manfaat

- Kredit dapat diberikan kepada petani, peternak, nelayan dan pebudi daya ikan
- Penyaluran dapat dilakukan secara langsung maupun melalui kelompok
- Suku bunga bersaing, mendapat bantuan subsidi pemerintah.

Persyaratan

- Penerima KKPE mempunyai identitas diri yang masih berlaku
- Telah melakukan usaha minimal 1 (satu) tahun
- Penerima KKPE tidak tercatat sebagai debitur atau nasabah bermasalah
- Apabila penerima KKPE berupa kelompok, maka kelompok harus terdaftar pada dinas terkait.

Jaminan

- Kelayakan Usaha
- Jaminan tambahan sesuai ketentuan Bank

KREDIT REVITALISASI PERKEBUNAN (KRP)

Kredit yang diberikan dalam rangka upaya percepatan pengembangan perkebunan rakyat melalui perluasan, peremajaan, dan rehabilitasi tanaman dalam bentuk kredit investasi dengan melibatkan perusahaan dibidang usaha perkebunan sebagai mitra pengembangan kebun, pengolahan dan pemasaran hasil.

Manfaat

- Membantu petani dalam melakukan perluasan, peremajaan dan rehabilitasi tanaman.
- Suku bunga bersaing mendapat bantuan subsidi bunga dari pemerintah.
- Penyaluran dilakukan dengan pola kemitraan, sehingga menjamin kelangsungan usaha.

Persyaratan

- Petani memiliki identitas diri yang masih berlaku yang terdaftar dalam daftar nominatif yang ditetapkan Bupati/Walikota.
- Komoditi yang dapat dibiayai : Karet, Kakao, dan Kelapa Sawit
- Petani yang dibiayai harus memiliki mitra usaha/inti.
- Petani tidak tercatat sebagai debitur atau nasabah bermasalah

Jaminan

- Kelayakan Usaha
- Jaminan tambahan sesuai ketentuan Bank

KREDIT USAHA PEMBIBITAN SAPI

Kredit investasi yang diberikan Bank kepada pelaku usaha pembibitan sapi potong atau sapi perah yang memperoleh subsidi bunga dari pemerintah.

Manfaat

- Membantu peternak sapi, perusahaan pembibitan maupun koperasi yang bergerak dibidang pembibitan sapi untuk menyediakan bibit sapi perah maupun sapi potong.
- Persyaratan lebih mudah.
- Suku bunga bersaing dengan bantuan subsidi dari Pemerintah.
- Tidak dikenakan biaya propisi

Persyaratan:

- Memiliki kelengkapan legalitas usaha yang masih berlaku sesuai dengan bidang usahanya.
- Lama berusaha :
 - o Perusahaan pembibitan atau koperasi : minimal 2 (dua) tahun
 - o Peternak : minimal 1 (satu) tahun
- Khusus untuk peternak, menyampaikan surat keterangan berusaha dari kelurahan.
- Memenuhi Pesyaratan Bank Teknis
- Memenuhi prosedur baku pelaksanaan produksi bibit

- Memperoleh rekomendasi dari Dinas Kabupaten/Kota dan Dirjen Peternakan.
- Untuk perusahaan pembibitan atau koperasi bertindak sebagai penjamin pasar dan atau penjamin kredit mitra sesuai kesepakatan.
- Tidak tercatat sebagai debitur atau nasabah bermasalah

3.1.3. Produk Simpanan (Tabungan) Mikro

3.1.3.1. Perbankan

Produk tabungan yang dapat dikategorikan mikro adalah produk tabungan yang memiliki fitur aksesibilitas bagi masyarakat miskin, yaitu persyaratannya relative mudah dan dengan biaya yang relative rendah. Adapun produk tabungan yang Peneliti nilai memiliki fitur tersebut adalah Produk Tabunganku yang menjadi produk tabungan bagi semua Lembaga Keuangan bank di seluruh Indonesia. Adapun ketentuan dan persyaratan Tabunganku adalah sebagai berikut:

Ketentuan rekening TabunganKu :

- Bebas biaya administrasi bulanan, dana anda dapat berkembang lebih cepat
- Setoran awal dan saldo minimal hanya Rp 20.000,-.
- Setiap nasabah TabunganKu akan memperoleh bukti kepemilikan berupa buku tabungan dari BANK
- Transaksi penyetoran tunai dapat dilakukan setiap saat melalui teller Kantor Cabang BANK yang tersebar di seluruh Indonesia.
- Transaksi penarikan tunai dapat dilakukan setiap saat melalui teller di Kantor Cabang BANK tempat pembukaan rekening tanpa dikenakan biaya penarikan untuk 2 (dua) kali transaksi per bulan, transaksi penarikan ke-3 dan seterusnya dikenakan dikenakan Rp 1.000,-/transaksi.

Persyaratan

- Mengisi formulir permohonan dan menyerahkan copy identitas diri KTP atau SIM yang masih berlaku.
- 1 (satu) orang hanya bisa memiliki 1 (satu) rekening, kecuali bagi orang tua yang membuka rekening untuk anak yang masih dibawah umur.
- Tidak diperkenankan untuk rekening bersama dengan status “dan/atau”.
- Rekening yang tidak ada transaksi selama 6 (enam) bulan berturut-turut (pasif) dikenakan biaya Rp 2.000,-/bulan
- Rekening pasif dengan saldo < Rp 20.000,-, maka rekening akan ditutup oleh system

3.1.3.2. Koperasi

3.1.3.2.1. Koperasi Simpan Pinjam (KSP/USP)

Produk simpanan di Koperasi Simpan Pinjam (KSP) yang beroperasi di Provinsi Papua Barat hampir memiliki fitur yang sama. Ketentuan umumnya adalah:

- Ada biaya administrasi bulanan, tapi tidak lebih dari Rp.5000,-
- Setoran awal dan saldo minimal Rp 10.000,-.
- Setiap nasabah akan memperoleh bukti kepemilikan berupa buku simpanan dari Koperasi
- Transaksi penyetoran tunai dapat dilakukan setiap saat melalui teller Kantor maupun melalui petugas lapangan (AO),

- Transaksi penarikan tunai dapat dilakukan setiap saat pada jam kerja melalui teller di Kantor maupun melalui petugas lapangan

Persyaratan

- Mengisi formulir permohonan dan menyerahkan copy identitas diri KTP atau SIM yang masih berlaku.
- Tidak ada penutupan rekening secara otomatis.

3.1.3.2.2. Credit Union

Sejarah berdirinya Credit Union diawali ketika masyarakat Jerman pada abad ke-19 ditimpa musibah kelaparan dan musim dingin yang hebat. Para petani yang menggantungkan hidup pada kemurahan alam tak berdaya melawan keadaan. Persediaan makanan sangat terbatas dan penyakit mewabah.

Kondisi yang tidak menentu di manfaatkan oleh kelompok lintah darat. Mereka meminjamkan uang dengan bunga yang sangat tinggi. Bahkan sering terjadi harta benda para petani juga menjadi incaran para lintah darat.

Karena sulitnya kehidupan di desa, para petani berbondong-bondong ke kota untuk mendapatkan pekerjaan sebagai buruh kasar di pabrik-pabrik dengan upah yang minim. Keadaan di kota lebih dipersulit lagi dengan meletusnya Revolusi Industri menjelang pertengahan abad ke-19. Tenaga buruh mulai diganti dengan tenaga mesin. Pengangguran tumbuh merajalela. Petani dan buruh makin tak berdaya.

Kondisi seperti ini menggugah wali kota Flammerfield di Jerman Barat, Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Dia mengundang golongan kaya dan berhasil mengumpulkan uang untuk menolong kaum miskin. Usaha ini tidak membuahkan hasil. Setiap bantuan berupa pemberian uang dan makanan yang jumlahnya terus bertambah ternyata selalu habis di tangan petani dan buruh, begitu seterusnya.

Berdasarkan pengalaman itu sang wali kota berkesimpulan: “kesulitan si miskin hanya dapat diatasi oleh si miskin itu sendiri, si miskin harus mengumpulkan uang bersama sama dan kemudian meminjamkan kepada sesama mereka untuk tujuan produktif, dan jaminan pinjaman adalah watak si peminjam sendiri”. Untuk mewujudkan impian tersebut, Raiffeisen bersama kaum buruh dan petani miskin membangun Credit Union.

Credit Union merupakan perpaduan 2 kata, Credit diambil dari bahasa latin “credere” yang artinya percaya dan Union dari kata “unus” yang berarti kumpulan atau kesatuan. Seluruh anggota Credit Union memiliki kesepahaman tentang bahwa kelompok mereka adalah Kesatuan atau kumpulan orang yang saling percaya.

Mereka berhasil mencetuskan 3 pilar utama Credit Union :

1. Azas Sawadaya – dari anggota untuk anggota dan oleh anggota.
2. Azas Solidaritas – saling menolong diantara anggota.
3. Azas Pendidikan - dimulai dari pendidikan, berkembang dari pendidikan, dikontrol melalui pendidikan dan bergantung pada pendidikan.

Gerakan Credit Union sesuai prinsip Raiffeisien mulai masuk Indonesia di tahun 1950. Pemerintah Indonesia juga menjalankan kegiatan usaha simpan pinjam dengan memakai sistem yang sama sejak tahun 1955 sampai dengan tahun 1959 dengan menggunakan istilah koperasi. Pada permulaan tahun 1960-an akibat inflasi, banyak usaha termasuk yang bergerak di bidang simpan – pinjam menjadi lumpuh, tidak bisa menentang inflasi yang kian melaju.

Koperasi simpan pinjam akhirnya banyak yang beralih menjadi Koperasi Konsumsi yang berspekulasi uang. Akhirnya Credit Union dan koperasi ala Raiffeisen dengan 3 pilar tersebut tidak terdengar lagi dan bermunculan Koperasi konsumtif serba usaha. Namun beberapa kelompok masih tetap menggunakan nama Credit Union hingga kini.

Ketentuan Umum

- Mengikuti Pendidikan Dasar
- Dinyatakan diterima sebagai anggota Credit Union

Persyaratan

- Mengisi formulir permohonan menjadi anggota
- Menyerahkan copy identitas diri KTP atau SIM yang masih berlaku.
- Pas Photo 2x3 terbaru 2 lembar

Produk Simpanan di Credit Union memiliki beberapa variasi, antara lain:

- a. Simpanan untuk kebutuhan berjaga-jaga
- b. Simpanan untuk kebutuhan khusus (misal: Hari Raya)
- c. Simpanan jangka panjang (Simpanan hari tua-pensiun)

Rata-rata balas jasa (bunga) simpanan di Koperasi Simpan Pinjam dan Credit Union berkisar antara 12% - 14% pa.

Alamat Tempat Pelayanan Credit Union di Papua Barat:

- a. Jl. Trikora-Wosi, Manokwari, Papua Barat
- b. TP. Tofoi – Sumuri, Distrik Babo, Kabupaten Teluk Bintuni, Papua Barat
- c. TP. Tanah Merah, Distrik Babo, Kabupaten Teluk Bintuni, Papua Barat
- d. TP. Weriagar, Distrik Arandai, Kabupaten Teluk Bintuni, Papua Barat
- e. TP. Bentuni, Jl. Raya Bintuni, Papua Barat
- f. TP. Prafi, Jalan Udapi Hilir Prafi SP.IV Manokwari, Papua Barat

3.1.3.2.3. Baitul mal wat tamwil (BMT)

Indonesia telah mengembangkan keuangan mikro Islam (IMF) yang melayani masyarakat, baik simpanan maupun pembiayaan di Indonesia adalah *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT), istilah lain seperti *Baitul Qiradh* di Aceh. Lembaga Keuangan Mikro Islam dalam badan hukum Koperasi pertama kali yang didirikan di Indonesia adalah BMT ‘Ridho Gusti’ pada tahun 1990 di Bandung.² BMT terdaftar secara resmi sebagai koperasi keuangan syariah di Departemen Koperasi Republik Indonesia. Jumlah BMT di Indonesia pada tahun 1995 sebanyak 300 dan pada akhir tahun 1997 telah bertambah menjadi 1.501, lalu tahun 1998 menjadi 2.470 BMT. Tahun 2005 yang terdaftar dalam anggota PINBUK sebanyak 3.037 BMT. Jumlah asset sekitar Rp. 1 triliun dengan jumlah pekerja sebanyak 30.000 orang dan 40%-nya adalah wanita. BMT telah melayani 2 juta penyimpan dan didistribusikan ke pengusaha mikro dan kecil lebih dari 1,5 juta pengusaha mikro. (Aziz, 2000). Prinsip keuangan syariah yang digunakan dalam produk BMT ada dua yang paling utama, yaitu jual beli (murabaha, istisna, bai-salam), Bagi hasil (mudharabah dan musyarakah). Namun yang paling banyak digunakan adalah murabahah, dibandingkan produk lainnya.³

Evolusi keuangan mikro Islam di Indonesia, dibagi dalam beberapa tahap, yaitu⁴ :

- (1) Tahap pertama, Perkenalan : Pendirian Koperasi Syariah pada tahun 1990.
- (2) Tahap Kedua, Pertumbuhan yang sangat cepat : berdirinya PINBUK tahun 1995 yang mensponsori dan mensosialisasikan koperasi syariah di Indonesia, tahun 1997 s/d 1998

² Seibel (2005). Islamic Microfinance in Indonesia, GTZ. Hal. 18.

³ Lihat dalam artikelnya Wahyuni (2007) yang berjudul *The Accountability of Islamic Microfinance Institution: Evidence from Indonesia*, dalam The first International Conference on Inclusive Islamic Financial Sector Development. Volume 2. 531.

⁴ Hans Dieter Seibel, *Islamic Microfinance The Challenge of Institutional Diversity*. Jurnal ICMIF Takaful. No. 12: October 2007.4

(3) Tahap Ketiga, Pertumbuhan melambat: pasca krisis moneter, tahun 2000

(4) Tahap Keempat, Stagnan dan menurun : tahun 2003

Tabel 2.1. Evolusi Keuangan Islam di Indonesia

No	Fase	Periode	Jumlah
1	Initial growth	1990-1995	300
2	Rapid growth	1996	1997
		1998	700
		1501	2470
3	Slowing-down	2000	2938
4	Stagnasi dan penurunan	2001	2003
		3037	2856

Sumber : dikutip dari Seibel (2007)

Data BMT di Provinsi Papua Barat Per-Desember 2011

No	Nama BMT	Jumlah	Total Asset
1	KSP BMT Al-Hijrah	1	Rp 2,734,881
2	BMT Ar-Rahmah	1	Rp 882,405
3	BMT Nurul Yaqin	1	Rp 533,214
4	KSU BMT Al-Ikhlas	1	Rp 1,212,452
5	KSU BMT Masika	1	Rp 964,287
6	BMT Cita Mulia	1	Rp 619,215
7	KSU BMT Amal Insani	1	Rp 712,425
	Jumlah Total	7	Rp 7,658,879

Sumber : Pusat Inkubasi Bisnis usaha Kecil (PINBUK) tahun 2011

3.1.4. Produk Pinjaman (Kredit)

3.1.4.1. PERBANKAN

3.1.4.1.1. Pelaku Keuangan Mikro Perbankan

Menurut Undang-Undang No 7/1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10/1998 (Bab I, Pasal 1, Ayat 2) *“Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”*. Dalam praktek sehari-hari dapat dilihat bahwa bank adalah suatu lembaga perantara keuangan yang menghubungkan antara pihak penabung (*Surplus Spending Unit*) dengan pihak peminjam (*Deficit Spending Unit*).

Dari pengertian tersebut diatas, apabila pengusaha memerlukan bantuan kredit, calon nasabah dapat menghubungi bank setempat untuk mengajukan proposalnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Bank akan memberikan fasilitas kredit yang diajukan sepanjang usahanya layak dan bankable. Tidak dapat dipungkiri bahwa peranan bank sangatlah penting keberadaannya untuk mendorong kegiatan perekonomian di suatu daerah khususnya bagi usaha mikro dan kecil.

Tabel :Bank Pelaku Kredit Mikro di Provinsi Papua

No	Nama Bank
1	Bank BRI Unit
2	Bank Mandiri Mikro
3	Bank BTPN Mitra Usaha Rakyat
4	Bank Danamon-Unit usaha Simpan Pinjam (DSP)
5	Bank Bukopin-Unit Swamitra
6	Bank BPD Papua

Sumber : Diolah dari Laporan Bank Indonesia

Jaringan Kantor

Pada periode Juli 2012, jaringan kantor bank di propinsi Papua Barat terdapat 111 kantor yang terdiri dari 1 Kantor Pusat, 24 Kantor Cabang, 52 Kantor Cabang Pembantu dan 34 Kantor Kas Bank-bank yang beroperasi di Papua Barat adalah BCA, Bank Danamon Indonesia, Bank Mandiri, Bank Mega, Bank Muamalat Indonesia, BANK, BPD Papua, Bank Piundi, Bank BRI, Bank Sinar Mas, Bank Syariah Mandiri, Bank BTN, BTPN dan BPR Arfindo.

Daftar Bank yang Menyalurkan Dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Prov. Papua Barat.

Nama Bank	Kabupaten/ Kota	Prov.	Jenis Kantor	Alamat
PT Bank Mandiri (Persero), Tbk	Fak-fak	Papua Barat	KC	Jl. Izak Telussa No. 26 Fak-fak
PT Bank Mandiri (Persero), Tbk	Manokwari	Papua Barat	KC	Jl. Yos Sudarso No.61 Manokwari
PT Bank Mandiri (Persero), Tbk	Sorong Kota	Papua Barat	KC	Jl. Basuki Rahmat No.22 Sorong
PT Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk	Manokwari	Papua Barat	KC	Jl. Yos Sudarso No.11, Manokwari, Papua Barat
PT Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk	Sorong Kota	Papua Barat	KC	Jl. Jend. A. Yani Klaligi Sorong
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Sorong Kab.	Papua Barat	KC	Jl. Nangka Km. 19 Kel. Malawili Distrik Aimas Kab. Sorong
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Teluk Bintuni	Papua Barat	KC	Jl. Jl Raya Bintuni Dist. Bintuni Kab. Teluk Bintuni
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Fak-Fak	Papua Barat	KC	Jl. DR. Salasa Namudat Distrik Fak fak
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Kaimana	Papua Barat	KC	Jl. Trikora No 1A Kaimana, Fak-Fak
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Manokwari	Papua Barat	KC	Jl Yos Sudarso No. 57 A Manokwari
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Sorong Kota	Papua Barat	KC	Jl. Achmad Yani No. 18 Sorong
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Sorong Selatan	Papua Barat	KC	Jl. Sukarno Hatta No. 1 Teminabuan Sorong Selatan
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Raja Ampat	Papua Barat	KC	Waisai, Distrik Waigeo Selatan Kab. Raja Ampat
PT Bank Pembangunan Daerah Papua	Teluk Wondama	Papua Barat	KCP	Jl. Raya Wasior Kab. Teluk Wondama
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk	Fak-Fak	Papua Barat	KC	Jl. Sultan Hasanuddin Fak-Fak Selatan
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk	Manokwari	Papua Barat	KC	Jl. Yos Sudarso Manokwari (samping Bank Mandiri dan Bank Papua Cabang Manokwari) ± 300 m
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk	Sorong Kota	Papua Barat	KC	Jl. Jend. A. Yani No. 11 Sorong
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk	Teluk Wondama	Papua Barat	KCP	Jl. Topai, Kel. Wasior - Kab. Teluk Wandoma

Nama Bank	Kabupaten/ Kota	Prov.	Jenis Kantor	Alamat
PT Bank Syariah Mandiri	Sorong Kota	Papua Barat	KC	Ahmad Yani No.2 Kota Sorong - Papua Barat
PT Bank Tabungan Negara (Persero)	Manokwari	Papua Barat	KCP	JI Yos Sudarso No.03 Kel. Sanggeng - Manokwari - 98312

Sumber: Bank Indonesia, Kanwil Papua

Jasa Pelayanan Perbankan

Sesuai dengan fungsinya, bank sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya.

Simpanan

Selain modal sendiri, bank menghimpun dana dari pihak ketiga/masyarakat yaitu perorangan, perusahaan, koperasi dan Pemerintah dalam bentuk :

- Giro (Hanya untuk bank umum, BPR tidak ada fasilitas simpanan berbentuk Giro)
- Tabungan
- Deposito

Atas simpanan di atas, bank akan memberikan bunga kepada penyimpan dana (deposan) yang besarnya sesuai dengan kebijakan masing-masing bank. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) akan menjamin tabungan atau deposito yang jumlahnya sampai dengan Rp 2 milyar dengan suku bunga yang telah ditetapkan oleh LPS.

Pinjaman

Dari dana yang berhasil dihimpun oleh bank dari masyarakat akan dilsalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Kepada pinjaman (nasabah/debitur) akan dibebankan bunga yang besarnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku di masing-masing bank. Debitur bisa perorangan, kelompok, koperasi, Perusahaan Terbatas atau badan usaha lainnya.

Ditinjau dari jenisnya, terdapat dua jenis kredit yaitu kredit modal kerja yang jangka waktunya sampai dengan 3 tahun dan kredit investasi yang jangka waktunya lebih dari 5 tahun. Sedangkan dari segi penggunaannya kredit diberikan untuk usaha produktif dan kredit konsumtif.

Data Keuangan Perbankan

Sampai dengan bulan Juli 2012, perbankan di Papua Barat telah menyalurkan kredit sebesar Rp. 4,624 triliun dimana Rp.2,155 triliun atau sebesar 46,60% ditujukan untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Dari kredit UMKM tersebut, khusus untuk kredit usaha mikro mencapai Rp.322 milyar atau sebesar 7 % dari total kredit dengan 12.277 nasabah. Sedangkan kredit kecil sebesar Rp.1,119 triliun dengan 5.226 nasabah dan kredit menengah sebesar Rp.714 milyar dengan 1.132 nasabah. PT BPR Arfindo yang merupakan satu-satunya BPR yang beroperasi di Papua Barat telah menyalurkan kredit sebesar Rp.68,8 milyar dan sebesar 24,4% atau Rp.16,78 milyar ditujukan khusus untuk kredit mikro.

Dari data di atas menunjukkan bahwa bank sebagai salah satu pelaku Lembaga Keuangan Mikro (LKM) selama ini mempunyai peranan yang sangat penting dalam pengembangan usaha mikro di Papua Barat.

Data Nasabah

Dalam administrasi data nasabah, bank hanya mencatat dan menyimpan data yang berkaitan antara lain dengan data nama, alamat, jenis usaha dan data tentang kredit. Bank tidak diwajibkan mendata

suku atau penduduk asli setempat dari nasabah, akan tetapi hanya data kewargaan negara. Namun demikian, dari hasil wawancara dari Bank Papua, Bank BRI, Danamon Simpan Pinjam dan BPR Arfindo dapat diperoleh data nasabah kredit mikro asli Papua secara umum atau prosentase sebagai berikut :

- a. Bank Papua b. Bank BRI
- c. Danamon Simpan Pinjam, dari total 350 nasabah, 15 diantaranya asli Papua
- d. BPR Arfindo, sekitar 20% dari nasabah kredit mikro (kredit produktif) adalah asli Papua. Sedangkan untuk kredit konsumtif, sebagian besar atau 80% nasabahnya asli papua.

Kendala dalam pemberian kredit mikro

Dari data dan informasi di lapangan dari beberapa pelaku LKM formal (bank) maupun pelaku LKM nonformal (LSM) masih terdapat kendala-kendala dalam pemberian kredit mikro khususnya kepada nasabah asli Papua antara lain :

- (a) Usaha belum dikelola dengan baik. Usaha tidak dilakukan secara rutin, misalnya dalam satu minggu melakukan usahanya hanya 2 atau 3 hari .
- (b) Pengelolaan keuangan yang belum memadai termasuk belum dapat memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan keluarga.
- (c) Belum memenuhi persyaratan legal formal. (d). Kualitas SDM atau tenaga kerja yang rendah.
- (e) Menggunakan teknologi sederhana.
- (f) Kualitas produk yang belum memadai.
- (g) Akses ke pasar sangat rendah, umumnya hanya menjual produknya ke pasar local.

Kredit Mikro

Bank yang juga sebagai sebagai pelaku LKM memberikan fasilitas kredit UMKM termasuk kredit usaha mikro. Secara umum persyaratan dan prosedur pemberian kredit mikro dari perbankan pada dasarnya sama yaitu "*feasible*" dan "*bankable*". Namun masing-masing bank mempunyai kebijakan sendiri dalam pemberian kreditnya, sebagai contoh tingkat suku bunga yang besarnya tergantung dari biaya dana (*source of fund*) dan biaya operasional bank yang bersangkutan.

3.1.4.2. LSM/KSM

Proses peminjaman pada Unit Pengelola Keuangan (UPK) Program Nasional Pemberdayaan masyarakat (PNPM) adalah sebagai berikut :

Gambar: Proses Pengajuan Peminjaman di UPK



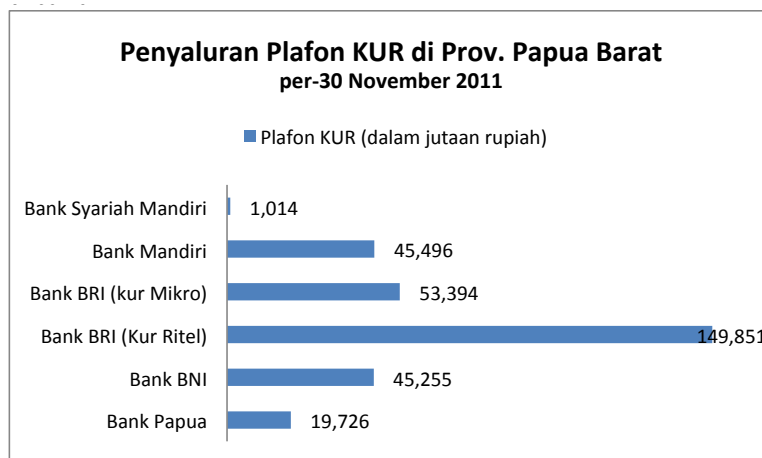
3.1.4.3. Analisis Penawaran Kredit Mikro pada Lembaga Keuangan di Papua Barat

3.1.4.3.1. Realisasi Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Provinsi Papua Barat

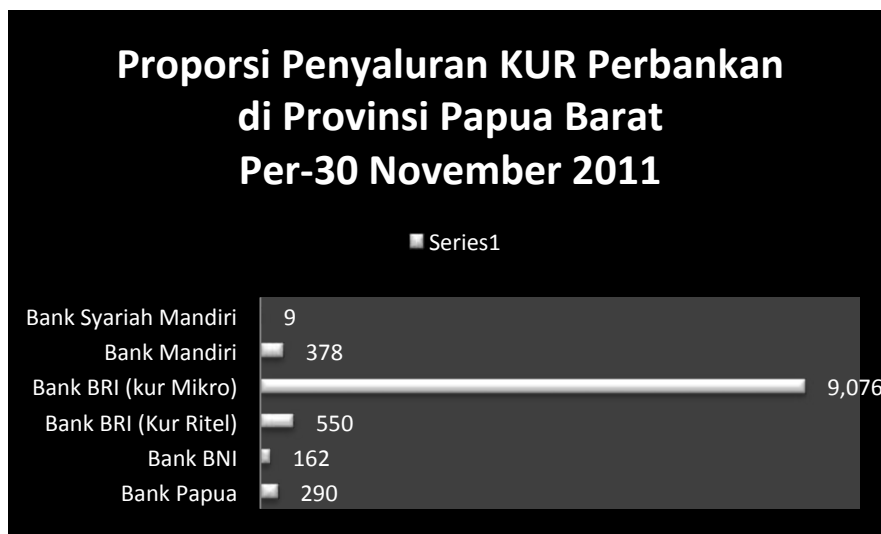
Penyaluran Dana Kredit Usaha Rakyat di Provinsi Papua Barat (per 30 November 2011)

No.	Nama Bank Penyalur	Plafond (Rp) juta	Outstanding (Rp) juta	Debitur (orang)	Rata-rata Plafond/debitur
1	Bank Papua	19,726	14,992	290	68
2	Bank BNI	45,255	23,023	162	279
3	Bank BRI (Kur Ritel)	149,851	79,926	550	272
4	Bank BRI (kur Mikro)	53,394	18,290	9,076	6
5	Bank Mandiri	45,496	28,325	378	120
6	Bank Syariah Mandiri	1,014	2,365	9	113
Total		314,736	166,920	10,465	143

Berdasarkan besaran plafon, masing-masing Bank penyalur KUR dapat dilihat pada grafik berikut ini:



Berdasarkan jumlah debitur Bank Penyalur KUR, masing-masing Bank memiliki jumlah nasabah yang berbeda-beda sebagaimana terlihat dalam grafik berikut ini:



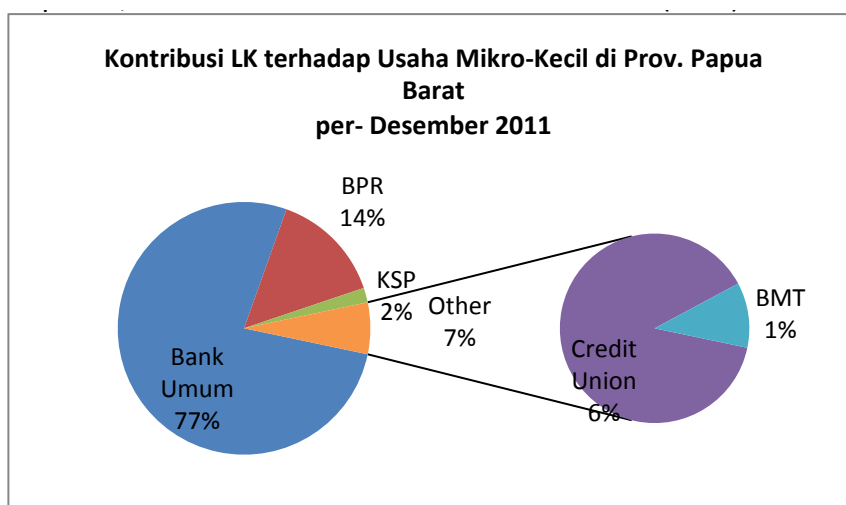
Kontribusi lembaga keuangan terhadap sektor usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Provinsi Papua Barat dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel: Kontribusi Lembaga Keuangan terhadap Pembiayaan kepada UMKM

Lembaga Keuangan	Plafond (Rp. juta)
Bank Umum	314,736
BPR	58,657
KSP	7,658
Credit Union	23,913
BMT	2,994

Sumber : Diolah dari Laporan Bank Indonesia

Berikut gambar total penawaran terhadap produk keuangan mikro baik dari Bank, Koperasi, Credit Union dan Baitul Maal wa tamwil (BMT).



BAB IV.

Situasi dan Kondisi Terkini Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Papua Barat

4.1. Potensi Usaha Mikro dan Kecil di Provinsi Papua Barat

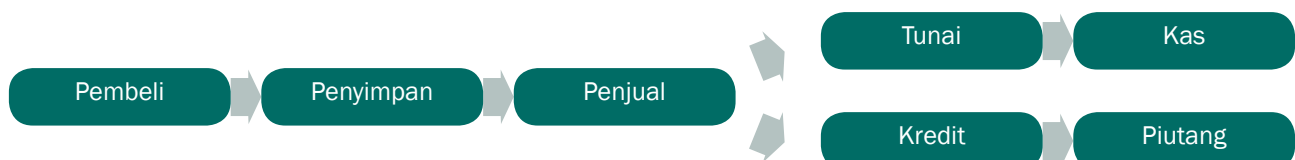
Secara umum, masyarakat sudah mengenal empat istilah di dalam penggolongan pengusaha menurut skala usahanya yaitu pengusaha mikro, kecil, menengah dan besar. Namun dalam realitasnya ternyata pemahaman masyarakat terhadap penggolongan tersebut berbedabeda karena banyak versi yang berkembang di masyarakat. Banyak hal yang perlu dipertimbangkan sehingga timbul banyak variasi terhadap batasan skala usaha yang tergolong mikro, kecil, menengah besar, sehingga tidak mudah untuk memberikan batasan tentang skala pengusaha yang dapat diterima oleh semua pihak.

Berikut ini akan dijelaskan tentang profil bisnis UMKM yang dilihat dari skala usaha dan sektor ekonominya.

4.1.1. Sektor Perdagangan

Perdagangan merupakan urat nadi perekonomian seluruh bangsa. Negara yang berhasil menguasai perdagangan saat ini merupakan negara-negara yang memiliki perekonomian kuat, contohnya adalah Singapura.

Rangkaian aktivitas bisnis perdagangan dapat dikatakan cukup sederhana, hanya terdiri dari pembelian, penyimpanan dan penjualan, yang secara skematis dapat digambarkan sebagaimana Diagram dibawah ini :



Dari skema di atas, masing-masing aktivitas perlu mendapatkan perhatian. Misalnya :

- Dalam pembelian barang harus dibuatkan kalkulasi mengenai harga pokok pembeliannya, karena akan menentukan harga penjualan barang dan margin yang diharapkan serta daya saing barang tersebut di pasar.
- Aktifitas penyimpanan perlu diperhitungkan besarnya biaya penyimpanan dan persediaan barang dagangan, karena akan menentukan efisiensi penggunaan modal kerja dalam persediaan. Untuk itu kualitas fasilitas dan kapasitas pergudangan harus mendapatkan perhatian.
- Aktifitas penjualan menuntut strategi dan taktik pemasaran yang baik.

- Khusus untuk sistem penjualan kredit dituntut *collection* yang baik, karena akan menentukan efisiensi penggunaan modal kerja dalam piutang.

a. Perdagangan Umum

Sesuai barang yang diperdagangkan, jenis kegiatan usaha perdagangan umum antara lain meliputi :

- Perdagangan sembilan bahan pokok
- Perdagangan klontong / pracangan
- Perdagangan bahan bangunan
- Perdagangan peralatan elektronika/listrik
- Perdagangan hasil bumi
- dll.

b. Bisnis Penyalur/Distributor

Jenis kegiatan usaha bisnis penyalur/distributor adalah melakukan penjualan secara tunai/kredit suatu produk tertentu secara grosir (dalam jumlah besar). Biasanya satu perusahaan distributor mengageni satu atau lebih produk dari beberapa pabrik pemegang merk dengan wilayah kerja distribusi yang telah ditentukan.

Misalnya distributor sepeda motor merk Yamaha untuk wilayah Jabotabek atau distributor produk keluaran Unilever untuk daerah Indonesia Bagian Timur.

c. Usaha Jasa Angkutan

Dalam kehidupan sehari-hari kita tidak dapat lepas dari sarana transportasi. Bahkan saat ini transportasi merupakan kebutuhan vital yang digunakan untuk ke kantor, ke pasar, pengangkutan kebutuhan hidup sehari-hari (beras, sayur, daging) dan lain sebagainya. Boleh dikatakan saat ini transportasi merupakan salah satu urat nadi perekonomian. Bisa dibayangkan apa yang terjadi jika satu hari saja seluruh armada truk di Jawa melakukan mogok massal, mungkin masyarakat di seluruh Jawa akan kesulitan membeli beras, sayur, minyak, dll. Melihat pentingnya transportasi, seiring mulai bangkitnya perekonomian Indonesia, kebutuhan akan sarana transportasi akan meningkat.

Pada tabel berikut dapat lihat perkembangan sarana transportasi darat, laut, dan udara.

Secara umum usaha jasa transportasi meliputi kegiatan :

- Penyewaan kendaraan (Rental)
- Angkutan darat, laut, udara, danau dan penyeberangan
- dll.

Data nasional :

No.	Tahun	Keterangan	Jumlah	Sumber
1	2011	Sarana transportasi Darat	52.651.254	Perhubungan Darat dalam angka 2011, edisi VIII, Maret 2012 Kementerian Perhubungan, DirJen Perhubungan Darat
2	2011	Sarana transportasi Laut	16.539	Direktorat lalu lintas Angkutan Laut, Ditjen Perhubungan Laut Kementerian Perhubungan
3	2009	Sarana transportasi Udara	737	Sekretariat Jenderal Pusat Data dan Informasi Kementerian Perhubungan
Total			52.668.530	

d. Jasa Penggilingan Padi / Heuler

Sebagai negara agraris, maka yang tergambar di benak kita bahwa Indonesia kaya dengan produk-produk hasil pertanian. Apabila dengan jumlah penduduk yang mencapai 200 juta lebih tentunya kebutuhan akan bahan pangan (khususnya beras) adalah hal yang tidak dapat ditawar lagi.

Seiring kebutuhan beras yang sangat besar, diperlukan peralatan yang memadai untuk pemrosesan hasil panen. Di sentra-sentra penghasil (pada sebagian besar di Jawa), usaha jasa penggilingan padi/huller banyak memainkan peran dalam penyediaan beras nasional. Dari kenyataan yang ada baik perorangan maupun perusahaan yang bergerak di proses penggilingan padi biasanya sekaligus sebagai pihak yang membeli padi-padi milik petani di wilayah ybs.

e. Jasa Pendidikan

Seiring dengan kebutuhan masyarakat untuk memperoleh pendidikan yang lebih tinggi dan lebih baik, usaha jasa pendidikan cukup prospektif. Bahkan apabila dikelola dengan benar dan ditangani secara serius dengan sistem manajemen yang baik dapat menjadi mesin uang yang tidak ada habis-habisnya, contoh : Yayasan pendidikan Al Azhar, Univ. Katholik Atmajaya, Univ. Trisakti, Kursus bahasa asing LIA, dsb masih banyak lagi.

Dari data yang berhasil dikumpulkan majalah Swa pada edisi Desember 2000, besarnya investasi di sektor ini pada tahun 1999 mencapai Rp 12,6 triliun dan pada tahun 2000 meningkat menjadi Rp 13,23 triliun. Diproyeksikan pada tahun 2001 investasi ini akan menjadi Rp 13,90 triliun. Melihat potensi ini tentunya merupakan sasaran yang baik untuk pengembangan bisnis bank.

Investasi sektor pendidikan telah mencapai kurang lebih sebesar Rp.330 triliun.

f. Jasa Bengkel

Secara umum jenis kegiatan usaha bengkel meliputi :

- Jasa perbaikan mesin
- Jasa pembuatan spare part, dll.

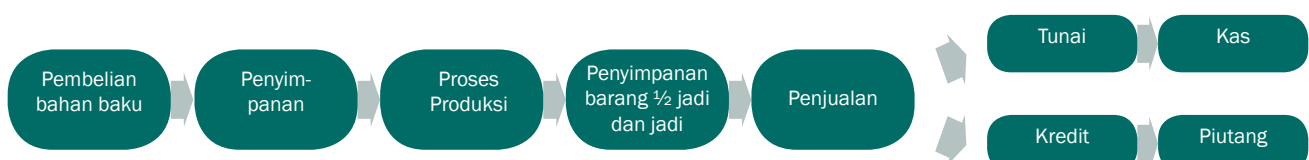
4.1.2. Sektor Industri Kecil

Sesuai Undang-Undang RI No.5 tahun 1984 pengertian Perindustrian adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku/mentah, barang setengah jadi dan atau barang jadi menjadi barang jadi atau barang yang memiliki nilai/manfaat yang lebih tinggi termasuk rancang dan perekayasaan”.

Contoh :

- Industri tekstil mengolah bahan kapas, benang menjadi kain
- Industri garment mengolah bahan baku kain menjadi pakaian jadi
- Industri plywood, mengolah bahan baku kayu log menjadi plywood (kayu lapis).

Secara skematis rangkaian aktivitas proses produksi perusahaan industri digambarkan sebagaimana Diagram dibawah ini :



Dari skema di atas, terlihat bahwa tahap proses produksi, perusahaan industri mempunyai perbedaan dengan perusahaan perdagangan, terutama pada perusahaan industri terdapat proses produksi dan tahap penyimpanan atas bahan baku dan barang setengah jadi/barang jadi. Yang menjadi issue umum di sektor industri saat ini adalah dengan makin beragamnya tuntutan hidup (termasuk kesejahteraan buruh), hampir semua bisnis industri rawan terhadap pemogokan buruh.

a. Industri Garmen

Industri garmen merupakan rangkaian akhir dari industri tekstil, karena bahan bakunya sangat tergantung pada industri tekstil yang ada. Sebagaimana industri tekstil, industri garmen meskipun dibutuhkan namun saat ini kondisinya cukup jenuh.

Kegiatan usaha

Secara umum kegiatan usaha bisnis ini adalah mengolah bahan baku (kain) menjadi pakaian jadi dan sejenisnya.

b. Industri Sepatu

Sejalan dengan perbaikan perekonomian masyarakat dan peningkatan kebutuhan akan fashion, maka kebutuhan akan sepatu menunjukkan peningkatan yang signifikan. Contoh yang paling gampang adalah, jika dahulu orang bepergian (kondangan, rekreasi, dll) cenderung mempergunakan sandal, maka budaya tersebut berubah ke sepatu (kasual).

Meskipun tingkat persaingan di bisnis ini ketat sekali dan cenderung dikuasai pabrikan (merk-merk) tertentu, misalnya Nike, Adidas untuk sepatu sport, namun tidak sedikit perusahaan yang masih tetap bertahan (*survive*) karena membidik pasar sasaran tingkat menengah bawah, misalnya Bata.

Dari data yang berhasil dikumpulkan dalam buku Statistika Perekonomian Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian dapat di lihat pada tabel di bawah ini :

Nilai ekspor sepatu dan payung (data Nasional)

No.	Tahun	Jumlah (dlm US \$)	Sumber
1	2010	5.485 juta	Statistika Perekonomian Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Volume 1. No. 5- Triwulan I-2011
2	2011	816 juta	

c. Industri Farmasi/Makanan

Industri farmasi dan makanan dalam bahasan ini sengaja dijadikan satu bahasan mengingat beberapa persyaratannya memiliki kesamaan. Potensi bisnis di sektor ini sangat besar, karena seiring dengan meningkatnya kompleksitas kehidupan sehari-hari, masyarakat perkotaan yang semula sempat berbelanja kebutuhan hidup dalam bentuk segar saat ini dengan pertimbangan secara efisiensi waktu lebih memilih belanja kebutuhan hidup dalam bentuk makanan dalam kemasan/kaleng, contoh: bagaimana masyarakat Indonesia saat ini menyukai indomie. Hal ini merupakan bukti keberhasilan industri makanan.

Dari data yang berhasil dikumpulkan oleh Inkoni Business Research dalam bukunya Studi Pengembangan Usaha & Prospek Bisnis Indonesia tahun 1996-2000, bahwa selama kurun waktu 1967-1995, nilai investasi di industri makanan untuk PMDN sebanyak 897 proyek dengan nilai investasi Rp 18,47 triliun, PMA sebanyak 184 proyek dengan nilai investasi 4.473 juta US\$. Sedangkan di industri farmasi untuk PMDN sebanyak 68 proyek dengan nilai investasi Rp 957,6 milyar, PMA sebanyak 39 proyek dengan nilai investasi 293,6 juta\$.

4.1.3. Sektor Pertanian

Sebagaimana diketahui bahwa sektor agribisnis memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia.

Pada tabel dibawah ini terlihat sektor pertanian melampaui jumlah sebagai berikut : Data Nasional PDB

No.	Tahun	Sektor	Jumlah (Rupiah)	Sumber
1	2010	Pertanian	985,4 triliun	Berita Resmi Statistik BPS no.13/02/th.XV 6 Pebruary 2012
2	2011	Pertanian	1.093,5 triliun	

Data Nasional Ekspor Net - Sektor Pertanian

No.	Tahun	Sektor	Jumlah (Rupiah)	Sumber
1	2010	Pertanian	32.522.974.000	Laporan Kinerja Kementrian Pertanian Tahun 2011
2	2011	Pertanian	32.443.215.000	

Istilah agribisnis pertama kali muncul pada tahun 1950-an sebagai sebutan bagi gugus tugas industri (*cluster industry*) yang berkisar pada pendayagunaan sumberdaya hayati.

Secara operasional agribisnis didefinisikan sebagai keseluruhan kegiatan produksi dan distribusi sarana produksi usaha tani, kegiatan produksi usaha tani (pertanian primer), kegiatan penyimpanan, pengolahan dan distribusi komoditas pertanian dan diseluruh produksi-produksi olahan dari komoditas, pertanian.

Kelompok Agribisnis

Berdasarkan jenis dan penggunaan produk akhir, agribisnis di Indonesia dapat digolongkan pada 5 (lima) kelompok agribisnis sbb:

- Agribisnis pangan, minuman dan pakan dengan produksi akhir utama bahan -bahan pangan dan minuman (segar, olahan) dan bahan-bahan pakan ternak dan ikan. Termasuk ke dalam golongan ini adalah agribisnis yang berbasis pada tanaman biji-bijian, tanaman hortikultura sayuran, tanaman hortikultura buah -buahan, minyak nabati dan hewani, daging, susu, ikan dan telur.
- Agribisnis serat dengan produk akhir utama bahan-bahan dan produk serta alam. Termasuk ke dalam golongan ini adalah agribisnis yang berbasis pada karet alam, kulit dan bulu, kayu, kapas dan sutera, dan serat tanaman lain seperti karung goni.
- Agribisnis farmasi, kosmetik dan pembersih, dengan produk utama bahan-bahan farmasi (obat-obatan, food suplement additive, vaksin/antibiotik, preparat biologi, jamu-jamuan, dll), bahan-bahan kosmetik (seperti shampo, lotion, parfum, sabun kecantikan, dll) dan bahan-bahan pembersih (detergen) baik yang digunakan oleh manusia maupun tanaman dan hewani.
- Agribisnis estetika dan agrowisata dengan produk utama keindahan-kenyamanan dan kesegaran seperti hortikultura bunga, hewan kesayangan, ikan hias, pertanaman, wisata agro, dll.
- Agribisnis produk lain seperti energi alternatif (ethanol, metana, dll), bahan-bahan perekat, bahan-bahan cat, dsb.

Subsektor Agribisnis

Selanjutnya dalam konsep pembangunan ekonomi, sektor agribisnis dapat dibagi menjadi 4 (empat) sub sektor yaitu ;

1. **Subsektor agribisnis hulu (*up-stream agribusiness*)** yaitu seluruh kegiatan ekonomi yang menghasilkan sarana produksi pertanian primer beserta kegiatan perdagangannya/distribusi. Termasuk ke dalam subsektor ini adalah industri agro-kimia (pupuk, pestisida, dll), industri agro-otomotif (mesin dan peralatan), dan industri pembibitan/pembenihan.
2. **Subsektor agribisnis usaha tani (*on farm agribusiness*)** atau pertanian primer, yakni kegiatan yang menggunakan sarana produksi yang dihasilkan dari subsektor agribisnis hulu untuk menghasilkan komoditas pertanian primer.
3. **Subsektor agribisnis hilir (*down-stream agribusiness*)** yakni kegiatan ekonomi yang mengolah komoditas pertanian primer menjadi produk olahan baik bentuk untuk antara (*intermediate product*) maupun bentuk produk akhir (*finished product*) beserta kegiatan perdagangan/distribusinya.
4. **Subsektor jasa penunjang agribisnis (*supporting system*)** yakni kegiatan yang menyediakan jasa bagi ketiga subsektor agribisnis di atas. Termasuk ke dalam subsektor ini antara lain industri keuangan, infrastruktur, penelitian dan pengembangan, pendidikan dan konsultasi agribisnis, kebijakan pemerintah (mikro, regional, makro, perdangan internasional).

Keunggulan agroindustri

Dibandingkan industri lainnya agroindustri memiliki beberapa keunggulan antara lain. :

- Agroindustri memiliki keterkaitan yang besar, baik ke hulu maupun ke hilir.
- Produk-produk agroindustri umumnya memiliki nilai elastisitas permintaan akan pendapatan yang relatif tinggi (elastis).
- Kegiatan agroindustri umumnya bersifat resource base industry.
- Kegiatan agroindustri umumnya menggunakan input yang *newable*, sehingga keberlangsungan (*sustainability*) kegiatan ini dapat lebih terjamin dan kemungkinan untuk timbulnya masalah pengurusan sumberdaya alam lebih kecil.
- Agroindustri merupakan sektor yang telah dan akan terus memberikan sumbangan yang besar bagi ekspor non migas.

Saat ini dan dimasa mendatang, pembangunan sektor pertanian masih menduduki posisi yang amat strategis karena struktur perekonomian kita masih didominasi oleh sektor pertanian (pada *level on farm* dan *off farm*/agroindustri). Komoditas ekspor non migas masih didominasi oleh ekspor hasil pertanian. Sementara itu industri yang berkembang di Indonesia umumnya juga masih berbasis dan berbahan baku hasil pertanian. Apalagi isu *global back to nature* dan penyelamatan bumi akan berhasil hanya dengan mengubah perspektif industrialisasi pada agroindustri.

4.1.4. Sektor Perikanan dan Kelautan

1) Pendahuluan

Sistem dalam bidang perikanan memiliki beberapa karakteristik khusus yang tidak dimiliki oleh sistem pemanfaatan sumber daya lainnya. Kekhususan ini diakibatkan oleh sifat-sifat tertentu dari sumber daya dan kondisi pelaksanaan operasi penangkapan, serta pengaruh dari tujuan dan target kegiatan. Karakteristik tersebut adalah :

- Sumber daya ikan umumnya tidak terlihat (*invisible*)
- Sumber daya merupakan milik bersama (*common property*)

- Memiliki risiko sangat tinggi (*high risk*)
- Produknya sangat mudah busuk (*highly perishable*)

Sistem perikanan terdiri dari beberapa obyek, yaitu sumber daya, unit penangkapan ikan, unit pengolahan dan unit distribusi/pemasaran. Setiap unit tersebut memiliki komponen atau elemen masing-masing yang dapat bersifat sederhana maupun kompleks.

Secara umum investasi dalam bidang perikanan dapat mencakup proyek-proyek sebagai berikut :

- Pengadaan kapal
- Pengadaan alat penangkapan
- Pelabuhan perikanan/fasilitas pendaratan ikan
- Pabrik es
- *Cold storage*
- Pabrik pengolahan ikan
- Transportasi hasil perikanan
- Pemasaran hasil perikanan
- Dan lain-lain.

Suatu investasi dapat terdiri dari satu proyek saja atau proyek integratif yang melibatkan dua atau lebih proyek-proyek di atas. Identifikasi proyek banyak dilakukan melalui beberapa cara, antara lain :

- Hasil diagnosis situasi ekonomi dan pengkajian sub sektor perikanan yang rinci
- Hasil analisis komoditas perikanan dalam pasar dunia
- Pengalaman perusahaan perikanan dan nelayan
- Informasi dari media publikasi, administratur dan institusi terkait.

2) Formulasi Proyek

Setelah berbagai pertimbangan dan analisis pemilihan terhadap sejumlah alternatif investasi, langkah berikutnya adalah melakukan formulasi proyek yang terpilih. Formulasi proyek haruslah mencakup deskripsi proyek, analisis terhadap unsur-unsur yang penting serta evaluasi rinci secara finansial maupun ekonomi.

a) **Deskripsi Proyek dan Daerah Proyek**, mencakup antara lain :

- ⇒ **Komponen proyek** : jumlah, jenis, dan ukuran kapal, sarana dan prasarana (pelabuhan), dan sebagainya.
- ⇒ **Lokasi Proyek** : letak geografis, administrasi, aksesibilitas, *supply* tenaga kerja, *supply* listrik, *supply* air, *supply* es, komunikasi, bengkel, lembaga/instansi perikanan, koperasi perikanan, lembaga keuangan, dan sebagainya.
- ⇒ **Aktivitas Proyek** : kegiatan dan hasil yang diharapkan, termasuk estimasi hasil tangkapan, estimasi produk pengolahan, dan volume pemasaran.

b) **Analisis Sumber daya Perikanan dan Proyeksi Hasil Tangkapan**, meliputi :

- ⇒ **Deskripsi daerah penangkapan ikan** (luasan, koordinat, kedalaman, gelombang, arus, jarak dari basis penangkapan, jarak ke daerah pemasaran, serta jarak dari daerah *supply* umpan).
- ⇒ **Estimasi hasil tangkap maksimum lestari** (*maximum sustainable yield*) untuk spesies terkait, dengan referensi yang jelas.
- ⇒ **Hasil tangkapan total dari spesies terkait** selama 5 s/d 10 tahun terakhir, demikian pula jumlah dan jenis unit penangkapan yang menangkap spesies tersebut, yang akan menjadi indikator utama proyeksi pengembangan.

- ⇒ **Proyeksi hasil tangkapan tahunan** yang merupakan sebuah fungsi dari jumlah dan ukuran kapal, ukuran alat, hari operasi per tahun dan hasil tangkapan rata-rata per hari.
- ⇒ **Sebaran ikan:** menurut daerah penangkapan dan menurut musim.
- ⇒ **Karakteristik komersial dari ikan:** spesies, komposisi ukuran, kualitas, perbedaan musiman, dan sebagainya.

c) Analisis Aspek Pemasaran

Bila proyek bermaksud memasarkan produk yang bervariasi (misalnya ikan segar, ikan beku, ikan kaleng, minyak ikan ataupun tepung ikan) ke pasar yang berbeda (lokal, antar pulau, ekspor), analisis haruslah dilakukan secara terpisah untuk setiap produk maupun pasar. Proyeksi haruslah dilakukan dengan dasar data tahun-tahun sebelumnya dan ditunjang oleh informasi yang berkaitan dengan:

- ⇒ **Permintaan pada masa kini dan pada masa lalu** (kecenderungan dalam volume penjualan, harga, pembeli utama, dll)
- ⇒ **Pengkajian terhadap permintaan dan harga** di masa yang akan datang (referensi instansi/ lembaga yang berkompeten).
- ⇒ **Keuntungan dan kelemahan** dalam masalah persaingan pangsa pasar, baik secara lokal, nasional maupun internasional (misalnya dalam masalah biaya transportasi, harga, persetujuan perdagangan, subsidi pemerintah, kualitas dan efisiensi pemasaran).
- ⇒ **Rencana kebijakan pemasaran**, termasuk strategi pemasaran yang akan digunakan.

d) Aspek Organisasi, terdiri dari antara lain :

- ⇒ Aspek legal perusahaan
- ⇒ Aspek legal proyek
- ⇒ Struktur organisasi sebelum dan setelah adanya proyek
- ⇒ Tanggung jawab dan kewenangan setiap departemen
- ⇒ Pendapatan dan insentif yang menjadi hak karyawan, terutama departemen penangkapan ikan
- ⇒ Kualifikasi dan pengalaman SDM, baik yang sudah ada maupun yang akan direkrut sebagai akibat adanya proyek baru.

e) Kelayakan Teknis

Evaluasi teknis diperlukan untuk mengkaji apakah unsur-unsur dari suatu usulan proyek konsisten secara internal dan apakah proyek dapat terlaksana dengan asumsi-asumsi yang realistis tentang sumber daya ikan, nelayan, alat dan kapal, fasilitas penunjang, pasar, dan sebagainya. Luas dan kelengkapan evaluasi aspek teknis yang diperlukan tergantung pada dimensi operasi dan kompleksitas teknologi yang digunakan. Analisis yang mendalam akan lebih diperlukan untuk proyek yang integratif, dibandingkan dengan proyek penangkapan ikan sederhana yang hanya menggunakan peralatan tradisional. Kelayakan teknis didasarkan atas pengkajian terhadap aspek-aspek kritis, yaitu :

- ⇒ **Operasi Penangkapan Ikan**, yang meliputi :
 - **Kondisi fisik lingkungan daerah penangkapan:** lokasi, kedalaman, cuaca, pasang surut, topografi dasar perairan, pola arus, gelombang, angin, dan sebagainya.
 - **Kapal penangkap ikan:** galangan, tipe, ukuran, kapasitas palka, kapasitas tanki air tawar, tanki bahan bakar, daya jangkau pelayaran, akomodasi ABK, spesifikasi mesin utama, mesin bantu, alat bantu navigasi serta instrumentasi operasi penangkapan ikan.
 - **Alat penangkapan ikan:** jenis, ukuran, bahan, alat bantu
 - **Tenaga kerja:** jumlah, komposisi, fungsi, kualifikasi, ketersediaan, pelatihan.
 - **Bahan operasi** yang mencakup sumber dan kepastian penyediaan: bahan bakar, air tawar, umpan, es, suku cadang, bahan alat, dan sebagainya.

- **Pola operasi:** jumlah trip per tahun, lama satu trip, hari navigasi, hari operasi, hari darat/pelabuhan, hari dok, variasi daerah penangkapan ikan, variasi musim, waktu operasi.
- **Hasil tangkapan:** komposisi spesies, ukuran, kualitas, jumlah/berat per satuan waktu.
- **Penanganan ikan hasil tangkapan di kapal.**
- **Pengangkutan hasil tangkapan** ke tempat-tempat pendaratan ikan
- **Fasilitas tempat pendaratan ikan:** kapasitas, perlengkapan, efisiensi, manajemen.

⇒ **Fasilitas Pengawetan dan Pengolahan**

- **Pabrik es :** kapasitas terpasang, kapasitas efektif, bentuk produk (*block ice, flake/crushed ice*), tenaga mesin, sumber air, jumlah dan kualifikasi tenaga kerja, manajemen.
- **Cold storage:** kapasitas terpasang, kapasitas efektif, tipe pendingin (-30°C atau -60°C), sistem pendingin (*air blast, contact freezer*), tenaga mesin, jumlah dan kualifikasi tenaga kerja, manajemen.
- **Pabrik ikan kaleng, tepung ikan, minyak ikan:** kapasitas terpasang, kapasitas efektif, jenis produk, tenaga mesin, bahan bakar, alat-alat bantu, tenaga kerja dan manajemen.

⇒ **Distribusi dan Pemasaran**

- Fasilitas angkutan, agen dan jaringan pengecer (kapasitas, pemilik, manajemen, jadwal distribusi).
- Pengepakan, harga jual, volume penjualan.
- Iklan dan promosi penjualan
- Ekspor : negara tujuan, pembeli (bentuk ikatan), *checks points*, transportasi, agen, jadwal, volume, harga, dan sebagainya.

⇒ **Prasarana (Pelabuhan Perikanan):** lokasi, kapasitas, fasilitas yang tersedia, kondisi teknis, dan sebagainya.

f) Kelayakan Finansial

Biasanya biaya proyek terdiri dari :

- (1) Investasi, yaitu keseluruhan pengeluaran untuk aset dan jasa selama fase pra konstruksi dan konstruksi, termasuk modal yang diperlukan oleh proyek untuk menutupi pengeluaran permulaan dalam pengoperasian proyek, sebelum proyek beroperasi secara komersial, dan
- (2) Biaya operasi, yaitu pengeluaran terhadap barang dan jasa yang diperlukan untuk pengoperasian dan pemeliharaan proyek.

Berdasarkan perkiraan pendapatan operasi (yang didasarkan pada proyeksi penjualan, analisis permintaan dan harga penjualan) serta biaya operasi, maka estimasi *cash flow* tahunan dapat disusun. *Cash flow* akan menunjukkan kemampuan pelunasan pinjaman secara tahunan dari proyek, dan dapat dilihat jangka waktu pembiayaan proyek yang diperlukan untuk menutupi biaya investasi.

Uraian pembiayaan proyek dalam suatu usulan proyek dapat bervariasi, tergantung pada jenis dan ukuran proyek, pengelolaan proyek, perjanjian-perjanjian dengan pihak luar, dan sebagainya. Rancangan pembiayaan proyek haruslah disajikan untuk menunjukkan kebutuhan modal pada fase pra konstruksi, konstruksi, dan fase operasi perdana. Perlu juga diuraikan sumber-sumber internal dan eksternal pembiayaan proyek tersebut.

Kriteria investasi yang digunakan secara keseluruhan sama dengan yang biasa digunakan pada investasi proyek-proyek lain pada umumnya, yaitu (1) *Net Present Value* (2) *Internal Rate of Return*, dan (3) *Benefit Cost Ratio*. Evaluasi terhadap ketiga indikator keuntungan finansial ini merupakan pertimbangan utama terhadap investasi yang akan ditanamkan, walaupun semua pihak dianggap memaklumi karakteristik khusus dari komoditas perikanan.

4.1.5. Sektor Peternakan : Bisnis Penggemukan Sapi

1) Pendahuluan

Diantara berbagai jenis komoditas unggulan yang ada di Indonesia, sapi potong merupakan salah satu komoditas yang memiliki prospek cerah mengingat permintaan pasar dalam negeri masih jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan populasi, sementara produksi juga jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan seluruh kebutuhan.

Komoditas	Satuan	2009	2010 Jan-Juni	2010 Juli-Des	2011 Jan-Agt	2012 Sept-Des
Daging sapi	Rupiah	59.000	61.000	70.000	65.000	70.000

Sumber: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI kerjasama dengan Bank Indonesia dalam Seminar "Indonesia Economic Observation 2011-2012" "Membangun Sinergi untuk menghadapi gejolak ekonomi tanggal 17 September 2011

Pada pasar internasional, konsumsi dan permintaan menunjukkan peningkatan yang relatif tinggi dibanding populasi ternak dan produksi daging yang dicapai. Pada periode 1986 – 1996 terjadi peningkatan konsumsi per kapita dunia rata-rata 4,5% per tahun. Pada tahun 1997 konsumsi per kapita dunia diperkirakan mencapai 38,5 kg per tahun. Di negara-negara berkembang diperkirakan meningkat 6% menjadi sekitar 27,8 kg per kapita per tahun, sedangkan di negara-negara maju diperkirakan terjadi stagnasi produksi sehingga konsumsi per kapita sekitar 76,5 kg per tahun.

Keragaan perkembangan ekspor 1994 – 1998 menunjukkan bahwa Indonesia baru memiliki pangsa yang sangat kecil. Hal ini terjadi karena kebutuhan untuk konsumsi dalam negeri jauh lebih tinggi dibandingkan produksinya.

Data Nasional dan Papua untuk volume ekspor hasil ternak sapi potong (dalam ekor)

No	Tahun	Papua barat	Nasional
1	2006	0	973,102
2	2007	0	891,220
3	2008	0	800,347
4	2009	0	720,426
5	2010	0	731,563
6	2011	0	571,802

Sumber : Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2011, DirJen Peternakan dan Kesehatan Hewan, Kementerian Pertanian RI

Data di atas menunjukkan bahwa bisnis penggemukan sapi memiliki potensi tinggi untuk dikembangkan dengan memberikan perhatian khusus pada aspek-aspek yang menentukan, misalnya kualitas yang dikehendaki pasar. Pemasaran sapi hasil penggemukan (finished cattle) memerlukan keterkaitan langsung dengan usaha pemotongan dan penjualan hasilnya. Penjualan hasil yang menguntungkan harus mampu menjamin bagian/sayatan daging berkualitas dengan harga yang lebih baik dari harga pasar daging sapi yang bukan berasal dari hasil penggemukan. Bagian-bagian yang paling bernilai (*whole sale cuts*) meliputi: has (*loin*), daging iga (*rib*), paha belakang (*round*), dan tanjung (*ramp*).

Permasalahan dalam pemasaran produk daging adalah belum adanya standar mutu dari daging yang dihasilkan. Usaha yang bersifat relatif mandiri hanya dapat dilakukan oleh perusahaan dengan skala usaha yang besar. Namun bagi peternakan rakyat, usaha penggemukan dapat juga dilakukan karena berkembangnya pola plasma inti yang dapat memecahkan permasalahan permodalan dan masalah-masalah lain. Pemasaran lebih terjamin dengan terjadinya pola integrasi vertikal yang dapat juga melibatkan peternak plasma.

2) Karakteristik Komoditas

a) Lokasi dan Lingkungan

⇒ Lokasi

- Kesesuaian peruntukan wilayah, yaitu di daerah yang dialokasikan untuk peternakan sehingga tidak menimbulkan pencemaran
- Ketersediaan lahan yang memadai untuk mendukung kebutuhan pakan hijau
- Air bersih cukup tersedia
- Relatif mampu menjangkau pusat konsumen daging sapi yang berkualitas.

⇒ Daerah Pengembangan

Sentra utama bisnis penggemukan sapi adalah Aceh, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Lampung, Sulawesi Selatan, Sumatera Selatan, Bali, dan NTT. Sapi potong sebenarnya potensial dikembangkan di seluruh wilayah Indonesia. Ekstensifikasi dilakukan dalam rangka meningkatkan jumlah ternak agar potensi sumber daya lahan, pakan, dan tenaga kerja dapat dimanfaatkan secara optimal. Apalagi dewasa ini telah dikembangkan berbagai jenis sapi yang dapat beradaptasi dengan kondisi tropis. Dengan demikian berbagai faktor iklim yang biasanya berpengaruh negatif seperti suhu yang tinggi dan lembab, relatif dapat diatasi.

⇒ Dampak Terhadap Lingkungan

Usaha penggemukan sapi dapat menimbulkan polusi udara (bau), namun hal tersebut dapat dikendalikan apabila limbahnya dikelola dengan baik, misalnya dengan penggunaan kolam bertingkat.

b) Agroklimat

Pada dasarnya kondisi lingkungan yang sesuai dengan berbagai faktor iklim, seperti suhu yang tinggi dan lembab, sudah dapat dimanipulasi sehingga hambatan akan hal tersebut mampu diminimalisir.

c) Tingkat Teknologi

Di negara maju spesifikasi bagi penggemukan sapi meliputi banyak kategori yang didasarkan atas bibit ternak, umur ternak, dan jenis kelamin ternak. Sedangkan usaha penggemukan sapi di Indonesia masih relatif baru sehingga dalam hal ini spesifikasi yang dibahas adalah sapi sapi jantan hasil penggemukan dengan bobot 300 – 500 kg. Penggemukan berasal dari sapi bakalan umur 2 – 3 tahun (berasal dari impor dan atau lokal) yang digemukkan selama 2 – 7 bulan.

d) Hama dan Penyakit

Untuk dapat menjamin kenaikan bobot badan sapi yang memuaskan, perlu perhatian terhadap pencegahan penyakit. Selain pemeliharaan dan pemberian pakan yang baik, dapat juga dilakukan tindakan berikut ini :

⇒ Tahap Awal Penggemukan

Sapi diberi 75 mg Terramycin/hari yang berfungsi untuk meningkatkan pertambahan bobot badan, efisiensi pakan, mengurangi pengaruh obat dan mengurangi abses hati.

⇒ Tahap Akhir Penggemukan

Sapi diberi 1 gram Terramycin/sapi/hari selama 3 – 7 hari. Pemberian ini dapat mencegah diare yang disebabkan oleh bakteri.

1) Standar Teknis

a) Sarana Produksi

⇒ Bibit/Sapi Bakalan (*feeder cattle*)

Yang dimaksud dengan sapi bakalan adalah sapi sapi jantan muda dari jenis sapi lokal maupun impor, dengan kisaran bobot badan relatif luas, yaitu 225 – 350 kg. Pembelian atau

pengadaan utama berasal dari petenakan rakyat dan importir bakalan, misalnya jenis *Brahman Cross* dari Australia. Sedangkan bakalan dari dalam negeri antara lain dari Sumba (Sumba Ongole) dan Peranakan Ongole dari Jawa Tengah dan Jawa Timur, Sapi Bali, Sapi Madura, dan sapi lokal lainnya. Ciri-ciri bakalan yang baik adalah sehat, tegak (tidak pincang), tidak cacat, dan proporsional.

Data Nasional dan Papua untuk volume impor hasil ternak sapi potong (dalam ekor)

No	Tahun	Papua barat	Nasional
1	2006	2,850	949,427
2	2007	0	943,170
3	2008	0	933,565
4	2009	673	1,189,735
5	2010	0	1,065,710
6	2011	0	906,815

Sumber : Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2011 DirJen Peternakan dan Kesehatan Hewan, Kementerian Pertanian RI

⇒ Ransum Penggemukan

- Pakan untuk penggemukan terdiri dari hijauan dan konsentrat yang tinggi (75 – 80%). Hijauan dapat berupa rumput alam atau rumput budidaya (gajah, king grass, Afrika, dll)
- Contoh ransum yang digunakan untuk penggemukan sapi Brahman Cross dengan bobot awal 200 kg selama penggemukan 6 bulan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel - Ransum Penggemukan Sapi

No.	Komponen	Komposisi (%)
1	Dedak	19,79
2	Pollard	19,79
3	Jagung	18,80
4	Bungkil Kelapa	25,75
5	Bungkil Kedelai	12,87
6	CaCO ₃	2,00
7	Garam	0,25
8	Cattle Mix	0,50
9	Na ₂ CO ₃	0,25

- Ransum yang disusun harus mengandung zat-zat makanan yang diperlukan dalam jumlah yang seimbang. Kandungan protein ransum perlu disesuaikan dengan umur dan bobot hidup sapi bakalan dan biasanya berkisar antara 12 – 14%. Kebutuhan energi sekitar 3.500 kcal/kg, sedangkan mineral Ca 0,05% dan P 0,35%.
- Pakan hijauan diberikan + 20 kg/hari. Konsentrat diberikan sesuai dengan bobot badan dengan pedoman sebagaimana dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel - Pemberian Konsentrat

No.	Bobot Hidup (Kg)	Konsentrat (Kg/ekor/hari)
1	200	3,0
2	250	3,5
3	300	4,0
4	350	5,0
5	400	6,0

⇒ **Tenaga Kerja**

Tenaga Kerja yang dibutuhkan tidak terlalu banyak tidak terlalu dituntut kualitas yang tinggi. Satu orang tenaga kreja cukup untuk mengelola 20 – 25 ekor/periode.

⇒ **Peralatan yang dibutuhkan**

Usaha penggemukan sapi pada umumnya tidak memerlukan peralatan yang canggih dan mahal. Peralatan utama adalah skop, choper atau pisau pemotong rumput.

b) Proses Produksi

⇒ **Perkandangan**

i. Fungsi

Sebagai naungan bagi ternak sekaligus tempat untuk memberikan pakan.

ii. Konstruksi

Naungan (atap) tanpa dinding dan dibangun memanjang. Lantai dan saluran pembuangan menggunakan semen. Tempat pakan dibuat memanjang dimana setiap 50 M tempat pakan dapat menampung 75 ekor sapi. Pagar dibangun guna membatasi ternak sapi untuk tetap berada di kandang. Kebutuhan luasan dapat dibuat dengan menyediakan sekitar 6M². Pagar biasanya terbuat dari kawat atau kayu.

iii. *Handing Yard*

Fasilitas yang diperlukan untuk dapat menangani berbagai fungsi yang diperlukan (penimbangan, pemeriksaan dan pengobatan, pemuatan, pembongkaran sapi dari dan ke kendaraan pengangkut, dan lain-lain).

⇒ **Pemeliharaan**

i. Pemeliharaan Awal

Sapi yang baru datang biasanya berada dalam kondisi yang agak lemah (strees dari perjalanan), sehingga memerlukan protein yang cukup. Pemberian pakan pada tahap awal ini biasanya dengan komposisi hijauan yang tinggi dan secara bertahap pemberian konsentrat ditingkatkan.

ii. Pemeliharaan Lanjutan

Melakukan pemantauan terhadap pengaruh dari pemberian pakan yang dapat menimbulkan, terutama, **bloat** (kembung) atau terjadinya diare yang disebabkan bakteri.

⇒ **Pemanen**

Produk yang siap dihasilkan adalah sapisapi jantan hasil penggemukan dengan bobot badan 300 – 500 kg umur 2 – 3 tahun yang digemukkan selama 2 – 7 bulan. Dengan bibit yang sesuai dan pemberian pakan yang berkualitas, produktivitas yang dapat dicapai dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel - Gambaran Produktivitas Penggemukan Sapi

Bobot Awal/Akhir (Kg)	Jenis	Waktu (hari)	KBH (Kg/hr)	FCR
190,0 / 390,2	Brahman Cross	182	1,10	6,65
365,9 / 470,6	Brahman Croos	115	0,91	8,67
362,6 / 443,1	Sumba Ongole	115	0,70	11,53
363,7 / 468,4	FH	115	0,91	4,46

⇒ Klasifikasi Sapi

Klasifikasi internasional untuk grade kualitas sapi potong :*Prime, Choice, Good, Standard, Commercial, Utility, Cutter, Cancer*. Batasan Standard sekitar 3,5 tahun. Commercial agak lebih dari 3,5 tahun, sedangkan *Utility, Cutter, dan Cancer* tidak ada batasan umur.

c. Tanaman Pangan

1) Prospek Pasar

Padi merupakan salah satu komoditas utama yang diprioritaskan di dalam pengembangan produksi tanaman pangan tahun 2001. Sasaran produksi komoditas utama tanaman pangan dapat dilihat pada tabel 5 di bawah ini. Tabel Sasaran produksi komoditas utama tanaman pangan th 2001.

Tabel - Sasaran produksi komoditas utama tanaman pangan th 2001

No.	Komoditas	Produksi (ton)	Rata-rata hasil (Ku/ha)	Luas Panen (Ha)
1.	Padi	52.000.000	43,51	11.950.000
2.	Jagung	11.000.000	27,24	4.038.000
3.	Kedelai	1.600.000	12,26	1.305.507
4.	Kacang tanah	735.737	11,10	663.021
5.	Kacang hijau	304.006	9,74	312.078
6.	Ubi Kayu	16.436.390	127,92	1.322.128
7	Ubi jalar	1.846.162	96,13	192.054

Sumber : Dinas Pertanian, Peternakan dan Ketahanan Pangan Provinsi Papua Barat, tahun 2010

Tabel - Sasaran produksi komoditas utama tanaman pangan th 2001

No.	Komoditas	Tahun 2009			Tahun 2010		
		Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Prov (ku/Ha)	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Prov (ku/Ha)
1	Padi	10.487	37.359	35,62	9.790	35.974	36,75
2	Jagung	787	1.292	16,42	1.152	1.978	17,17
3	Kedelai	1.144	1.205	10.54	1.751	2.062	11.78
4	Kacang Tanah	686	708	10.33	1.139	1.222	10.72
5	Kacang Hijau	350	346	9.88	486	501	10.30
6	Ubi Kayu	1.008	11.136	110.47	1.664	18.716	112.44
7	Ubi Jalar	859	8.733	101.67	1.934	20.035	103,58

a) Kebijakan Harga Dasar

Instrumen kebijakan harga pada komoditi adalah penetapan harga dasar atau *floor price* gabah. Tujuan kebijaksanaan ini adalah untuk meningkatkan produksi padi/beras dan pendapatan petani melalui jaminan harga (*guaranteed price*) yang wajar.

Kebijaksanaan harga dasar gabah telah dimulai sejak musim tanam awal Repelita I (1969 – 1970) dan terus berlangsung hingga saat ini. Setiap tahunnya, harga dasar gabah ditetapkan melalui Instruksi Presiden.

Yang dimaksud dengan gabah dalam ketentuan tsb adalah Gabah Kering Giling (GKG), yaitu gabah yang memenuhi persyaratan kualitas sbb : kadar air maksimum 14%, butir hampa/kotoran maksimum 3%, butir kuning/rusak maksimum 3%, butir pengapur/hijau maksimum 5% dan butir merah maksimum 3%.

b) Kebijakan Stabilitas Harga dan Perdagangan

Dalam rangka pengamanan harga dasar GKG sekaligus menjaga stabilitas harga gabah di tingkat petani dan harga di tingkat konsumen, peranan dimaksud dilakukan oleh BULOG (Badan Urusan Logistik). Sampai dengan 1998 BULOG memegang monopoli pengadaan, penyimpanan, dan penyaluran beras dalam dan luar negeri. Namun mulai 1999 BULOG tidak lagi memegang monopoli dimaksud, harga dasar GKG untuk tahun 2011 sebesar Rp. 3.000

Sumber : Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI kerjasama dengan Bank Indonesia dalam Seminar “Indonesia Economic Observation 2011-2012 “Membangun Sinergi untuk menghadapi gejala ekonomi tanggal 17 September 2011

2) Karakteristik Komoditi

a) Varietas unggul

Padi dikatakan bervariasi unggul apabila mempunyai salah satu sifat keunggulan terhadap varietas sebelumnya. Sifat-sifat tanaman padi varietas unggul antara lain:

- Mempunyai banyak anakan
- Jumlah malai tiap anakan banyak
- Banyak bulir padi pada tiap-tiap malai 250 butir keatas
- Respon terhadap pemupukan
- Tahan terhadap hama dan penyakit, termasuk virus
- Umur pendek (110 – 140 hari setelah menyebar).

Varietas padi unggul yang ada sampai saat ini :

- Varietas Unggul Nasional, al. Bengawan, Si Gadis, Synta, Arimbi, dll
- Varietas Unggul Baru, al. IR 24, Peta Baru 26, Brantas, Citarum, dll
- Varietas Unggul Lokal, al. Brondol Putih, Cino, Gondomono, dll.

b) Pola Produksi

Pola tanam di daerah irigasi dengan *drainage* jelek.

- Padi – padi – bero
- Padi – padi – ikan
- Padi – padi – tanaman pupuk hijau

Pola tanam di daerah irigasi dengan *drainage* baik

- Padi – padi – bero
- Padi – padi – pupuk hijau

- Padi – padi – palawija
- Padi – padi – sayuran

c) Teknologi :

⇒ **Teknologi Supra Insus**

- Penentuan pola tanam tahunan
- Pengolahan tanah
- Penggunaan benih unggul
- Pergiliran varietas
- Jarak tanam
- Pemupukan berimbang
- Penggunaan zat pengatur tumbuh
- Pengendalian jasad pengganggu
- Pengairan
- Pasca panen.

⇒ **Teknologi Pasca Usaha**

Pasca usaha merupakan salah satu teknologi untuk peningkatan produksi pertanian, yang menitikberatkan 5 (lima) pokok usaha utama yaitu :

- Penggunaan benih unggul
- Perbaikan cara bercocok tanam
- Pemupukan yang baik
- Perbaikan pengairan
- Pengelolaan hama dan penyakit.

d. Hortikultura

Tanaman yang termasuk dalam kelompok hortikultura meliputi :

- Buah-buahan
- Sayuran
- Bunga/tanaman hias
- Tanaman obat.

Dimana secara umum hortikultura dicirikan dengan karakteristik :

- Mudah rusak
- Kadar air tinggi
- Mementingkan kualitas
- Bukan sumber karbohidrat, tetap sumber : vitamin, mineral
- Sebagian besar dipasarkan dalam keadaan hidup/segar
- Perlakukan pasca panen sangat penting
- Pengusahaan intensif

Secara umum kendala pengembangan hortikultura di Indonesia meliputi :

⇒ **Sub sistem pra produksi & produksi al meliputi :**

- Bibit buah-buahan yang true to type dan seragam dalam jumlah besar kurang tersedia
- Sebagian besar benih sayuran dan bunga diimpor
- Skala usaha kecil

- Lokasi terpencar & tidak terkait dengan pemasaran
- Pengelolaan belum profesional
- Bukan usaha utama (untuk buah)
- Teknologi budidaya intensif (bunga & sayuran)
- Teknologi pasca panen masih sederhana
- Terdapat banyak varietas buah
- Produktivitas & kualitas rendah
- Produksi tidak kontinyu.

⇒ **Sub sistem tataniaga meliputi :**

- Di pasar domestik kualitas belum diperhatikan
- Jaringan transportasi buruk
- Margin pemasaran sangat besar
- Informasi supply-demand belum ada
- Peluang pasar yang besar belum tertangkap.

⇒ **Sub sistem pendukung :**

- Kredit dengan bunga terjangkau belum ada
- Fasilitas penyuluhan kurang memadai.

⇒ **Lahan :**

- Luasan per pemilikan sempit
- Ada target penanaman tanaman wajib (padi).

⇒ **Teknologi budidaya :**

- Ketersediaan bibit
- Peningkatan produktivitas & mutu
- Panen diluar musim
- Pengendalian lingkungan tumbuh
- Pengendalian hama & penyakit
- Mempercepat masa TBM (tanaman belum menghasilkan).

⇒ **Teknologi pasca panen:**

- Kerusakan pasca panen mencapai 40%
- Buah tropis tidak tahan disimpan dingin
- Sortasi, grading, pengemasan yang baik belum ada.

⇒ **Pasar**

- Fluktuasi harga
- Sistem tataniaga
- Permintaan pasar (internasional) spesifik
- Posisi penawaran produsen rendah
- Hambatan tarif & non tarif (karantina, syarat kualitas).

⇒ **Lain – lain**

- Transportasi & informasi
- Modal.

e. Peternakan

1) Sokoguru Pembangunan Peternakan

Dari pengalaman membangun peternakan selama lebih dari 30 tahun dan tantangan yang dihadapi selama ini, maka usaha ternak tertentu ternyata memiliki ketahanan yang tinggi dan tetap memiliki akses pasar. Walau terjadi goncangan perekonomian dunia dan situasi yang paling sulit sekalipun, komoditas ternak tetap dapat dijadikan tumpuan pendapatan rakyat dan merupakan salah satu katup pengaman perekonomian pedesaan. Secara khusus sokoguru pembangunan peternakan dilihat dari aspek komoditas adalah sbb :

No.	Klasifikasi	Jenis Komoditas
1	Utama	Sapi potong, kerbau, kambing, domba, ayam buras, dan itik
2	Pendukung	Sapi perah, ayam ras petelur dan pedaging, babi
3	Pelengkap	Aneka ternak : kelinci, merpati, rusa, burung unta, dll.

Data pemotongan ternak sapi potong di Papua Barat Tahun 2008 – 2010

No.	Jenis Ternak	Pemotongan tercatat (ekor)		
		2008	2009	2010
1	Sapi potong	10.078	11.460	12.834 *)
2.	Sapi perah	0	0	0
3.	Kerbau	0	0	0
4.	Kambing	2.081	2.385	2.658

Sumber: Dinas Pertanian, Peternakan dan Ketahanan Pangan Papua Barat, 2010

Data pemotongan ternak sapi potong dan harga daging sapi di Papua Barat Tahun 2010

Kabupaten	Pemotongan Ternak (ekor/hari)	Harga Daging Sapi (Rp/kg)
Kab.Manokwari	321	80.000
Kab.Sorong	158	80.000
Kota Sorong	350	100.000
Fak Fak	96	80.000
Jumlah :	925	Rata2= 85.000

Sumber : Dinas Pertanian, Peternakan dan Ketahanan Pangan Papua Barat,2010

Data populasi ternak non ruminansia di Provinsi Papua Barat Tahun 2008 –2010

No.	Jenis Ternak	Populasi (ekor)		
		2008	2009	2010
1.	Babi	43.678	53.706	62.882
2.	Kuda	0	0	0
3.	Ayam Buras	725.107	789.768	895.136
4.	Ayam Ras Petelur	129.719	58.613	64.086
5.	Ayam Ras Pedaging	891.610	529.296	557.884
6.	Itik	13.026	15.054	17.822
7.	Kelinci	0	555	725
8.	Puyuh	0	0	0
9.	Merpati	0	0	0

Sumber : Dinas Pertanian, Peternakan dan Ketahanan Pangan Papua Barat,2010

⇒ **Komoditas Utama**

Ternak sapi potong, kambing, domba, ayam buras, dan itik dan sebagainya merupakan komoditas asli Indonesia (ternak lokal) yang sangat potensial sebagai tumpuan kehidupan masyarakat pedesaan dianggap sebagai komoditas utama dalam sokoguru pembangunan peternakan dalam memberdayakan peternak untuk dapat mensejahterahkan dirinya.

⇒ **Komoditas Pendukung**

Ayam ras, baik petelur maupun pedaging, babi dan sapi perah merupakan komoditas pendukung karena masih mempunyai ketergantungan terhadap agroinput dan teknologi, namun cukup berperan dalam perekonomian pedesaan dan menunjukkan peran yang kuat dalam memasok kebutuhan hasil ternak.

⇒ **Komoditas Pelengkap**

Untuk komoditas aneka ternak seperti kelinci, merpati, rusa, burung unta dan jenis ternak lainnya merupakan komoditas pelengkap karena ternak ini dapat dikembangkan sebagai komoditas penunjang konsumsi pangan hewani rakyat dan alternatif sumber pendapatan.

2) Isu Kritis, Faktor Penghambat dan Faktor Pendorong dalam Pembangunan Peternakan

a) Isu-isu Kritis dan Pemecahan Masalah

⇒ **Ternak Potong**

Karena tingkat produksi yang belum dapat mengimbangi permintaan, maka terjadi pengurasan ternak potong dalam negeri yang mengakibatkan populasi menurun dan mengancam kelestarian populasi ternak yang ada. Untuk mengatasi masalah tersebut beberapa upaya yang dilaksanakan adalah sbb :

- Penyediaan bibit unggul
- Pengendalian pemotongan betina produktif
- Pengendalian penyakit hewan menular
- Pemanfaatan teknologi reproduksi
- Substitusi dan diverifikasi produk
- Pengembangan kelembagaan.

⇒ **Ternak Unggas**

Ketergantungan terhadap komponen impor (bahan baku, pakan, obat dan bibit) sangat tinggi. Upaya pemecahannya berupa :

- Memanfaatkan sumber daya lokal
- Mendorong R & D
- Penyempurnaan regulasi.

⇒ **Ternak Perah**

Hingga saat ini impor bahan baku susu sangat tinggi. Beberapa upaya pemecahan masalah agar pasokan dalam negeri meningkat :

- Penyediaan bibit unggul
- Diversifikasi produk
- Program sapi pengganti
- Perluasan usaha sapi perah ke luar Jawa
- Perbaikan mutu produk
- Pengendalian penyakit.

b) Faktor Penghambat

Beberapa faktor penghambat yang memerlukan pemecahan jalan keluar diantaranya adalah sbb:

- Lahan sempit (P. Jawa) sehingga pada umumnya tidak ekonomis/kurang efisien
- SDM kurang memadai
- Akses terhadap pemilik modal masih kurang memadai
- Koordinasi lintas sektoral belum kondusif
- Masih didominasi oleh pemain-pemain besar
- Anggaran pembangunan terbatas
- Rasa ketergantungan masyarakat kepada pemerintah masih besar.

c) Faktor Pendorong

Beberapa potensi/peleluang/tantangan dapat menjadi faktor pendorong peningkatan pembangunan peternakan, karenanya perlu mendapat respons untuk pemanfaatan dan pengembangannya, yaitu antara lain :

- Potensi pasar, baik dalam negeri maupun ekspor, cukup besar
- Adanya keanekaragaman sumberdaya hayati untuk pengembangan bibit dan bahan baku pakan lokal yang mempunyai keunggulan komparatif.
- Daya dukung lahan untuk pengembangan wilayah/sentra baru cukup memadai, terutama di luar Jawa.
- Tenaga kerja tersedia
- Budaya agraris.

3) Langkah-langkah Operasional

a) Peningkatan Efisiensi

⇒ **Komoditas Utama**

- Komoditas ternak lokal yang dikembangkan dengan sarana produksi lokal akan dijadikan sebagai andalan utama untuk modal dasar pembangunan peternakan.
- Peningkatan kemampuan pola beternak dan kepemilikannya sehingga menjadi skala ekonomi minimal : Pengembangan skala usaha ini berlaku di tingkat petani peternak, di tingkat kelompok, dan di tingkat kawasan.

⇒ **Komoditas Pelengkap**

- Pemilihan komoditas
- Penunjang pertumbuhan ekonomi.

b) Peningkatan Mutu

⇒ **Pemenuhan Standardisasi**

- Tingkat nasional terkait dengan SNI
- Tingkat regional terkait dengan harmonisasi dari ASEAN Standard
- Tingkat internasional terkait dengan ISO.

⇒ **Peningkatan Mutu Teknis**

- Pra Produksi, mencakup operasionalisasi *Good Manufacturing Practices* (GMP) pada obat, pakan dan bibit.
- Produksi dan budidaya, yaitu melaksanakan *Good Farming Practices* (GFP) pada kegiatan pembibitan dan budidaya
- Pengolahan dan Pemasaran, yaitu melaksanakan *Good Processing Practices* (GPP) pada pemotongan serta industri dan *Good Marketing Practices* pada pemasaran.

⇒ **Penggalian Modal**

- Sumber dana pemerintah, baik APBN, APBD maupun bantuan khusus lainnya.
- Dana masyarakat yang berasal dari swadaya masyarakat
- Perbankan
- Bantuan luar negeri, baik loan maupun hibah
- Investasi swasta, PMA, PMDN serta non fasilitas.

BAB V.

Kebijakan Pemerintah Daerah yang Terkait dengan Keuangan Mikro

5.1 Kebijakan Program

Pengembangan Koperasi Dan Umkm Di Provinsi Papua Barat

1. Penerbitan Perda Provinsi Papua Barat tentang **pembentukan Dinas Koperasi dan UMKM** guna mendorong lembaga perangkat daerah untuk lebih focus dalam pemberdayaan Koperasi dan UMKM;
2. Dalam rangka peningkatan koordinasi antar instansi terkait guna meningkatkan penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) kepada Koperasi dan UMKM, Gubernur Papua Barat telah membentuk **Tim Monitoring dan Evaluasi penyaluran kredit**.
3. Dalam rangka mendorong dan memotivasi masyarakat untuk aktif berkoperasi dan meningkatkan swadaya Koperasi dan UMKM, Pemerintah Provinsi Papua Barat setiap tahun mengalokasikan anggaran untuk melaksanakan Program dan Kegiatan antara lain:
 - a. Melaksanakan pendidikan dan Pelatihan dalam rangka peningkatan kapasitas pengelola koperasi dan UMKM baik di Provinsi Papua Baat maupun di luar daerah.
 - b. Melaksanakan studi banding dan magang di luar daerah untuk meningkatkan wawasan kewirausahaan dan ketrampilan teknis pengelola Koperasi dan UMKM,
 - c. Melaksanakan dan mengikuti event-event pameran dan UMKM guna meningkatkan pemasaran dan kerjasama usaha dengan Koperasi dan UMKM lainnya.
 - d. Memberikan bantuan sarana peralatan kepada Koperasi dan UMKM
 - e. Melaksanakan kegiatan penyuluhan Perkoperasian kepada masyarakat.
 - f. Menghadiri kegiatan pameran-pameran yang dilaksanakan oleh Koperasi dan UMKM.
4. Dalam rangka mendorong pemberdayaan Koperasi dan UMKM di Provinsi Papua Barat, maka salah satu sasaran program bidang perekonomian takyat adalah pengembangan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan menengah.
5. Pembentukan Tim Monitoring dan Evaluasi Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan SK Gubernur No. 581/60/II/2012 tahun 2012.
6. Penyusunan Draf Perdasus Pemberdayaan Pengusaha Asli Papua.
 - a. Memberikan perhatian secara khusus terhadap aspek pembinaan, pelatihan, pendanaan kepada Pengusaha Asli Papua (UMKM)
 - b. Memberikan proteksi terhadap beberapa jenis bidang usaha yang memerlukan modal dan teknologi yang sederhana.
 - c. *Sasarannya:*
Terciptanya klas baru Pengusaha Asli Papua yang berkiprah didunia usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Dukungan program pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UMKM dapat terlihat dalam tabel berikut ini :

Data populasi ternak non ruminansia di Provinsi Papua Barat Tahun 2008 –2010

No.	Program/Kegiatan	Peserta	Tempat Pelatihan Tahun	
Pelatihan Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif UMKM				
1.	Pelatihan Wirausaha Budidaya Karaka	Tik Bintuni	Bone	2009
2.	Pelatihan Wirausaha Kerajinan Kerang	Wondama	Wondama	2008
3.	Pelatihan Wirausaha Pembuatan Gula Merah	Ransiki	Tomohon	2009
4.	Pelatihan Wirausaha Pembuatan Gypsum/Inlemil	9 Kab/Kota	Surabaya	2010
5.	Pelatihan Kerajinan Handy Craft Berbahan Baku: - Tempurung Kelapa - Pelepah Pisang	9 Kab/Kota	Yogyakarta	2010
6.	Pelatihan Wirausaha Pengolahan Ikan Presto	11 Kab/Kota	Semarang	2012
7.	Pelatihan Wirausaha Pengelolaan Limbah Plastik Menjadi Kerajinan Tangan	11 Kab/Kota	Bandung	2012
Program Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan				
1.	Pelatihan Wirausaha bagi Pedagang Kecil di Pasar Wosi	Pedagang Kecil Pasar Wosi	Manokwari	2009
2.	Pelatihan Wirausaha bagi Pedagang Kecil di Pasar Teluk Wondama	Pedagang Kecil Pasar Wondama	Wondama	2009
3.	Pelatihan Wirausaha bagi Pedagang Kecil di Pasar Thumbuni	Pedagang Kecil Pasar Thumbuni	Fak-fak	2008
4.	Pelatihan Wirausaha bagi Pedagang Kecil asli Papua di Pasar Raja Ampat	Pedagang Kecil asli Papua	Raja Ampat	2012
Program Pengembangan Bisnis Inkubator				
1.	Pelatihan Perbengkelan Motor bagi Anak-anak Papua	9 Kab/Kota	Malang	2007
2.	Pelatihan Wirausaha Pembuatan Paving Block	9 Kab/Kota	Bandung	2009
3.	Pelatihan Perbengkelan Mobil bagi anak-anak Papua	9 Kab/Kota	Malang	2009

Sumber: Bahan Pemaparan Dinas Koperasi dan UMKM Prov.Papua Barat dalam Lokakarya Lintas Sektoral, September 2012.

5.2 Kebijakan Anggaran

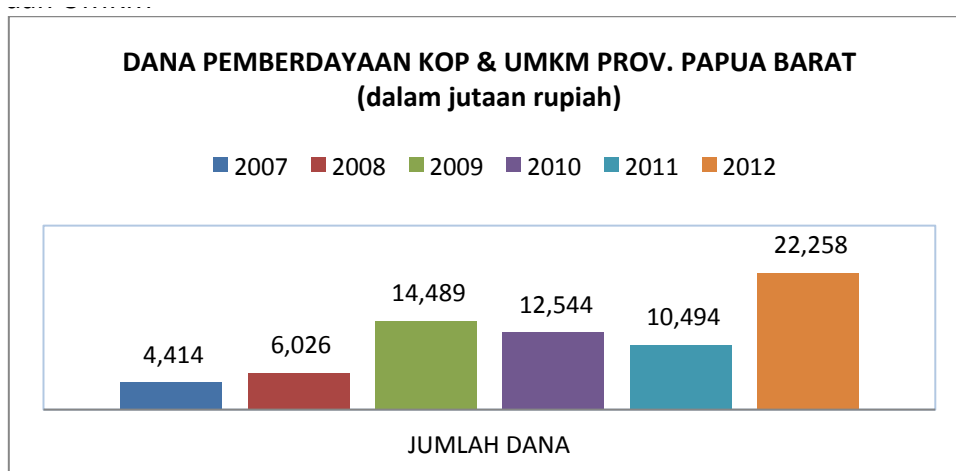
1. Tahun Anggaran 2011 melalui Peraturan Gubernur No. 519/25/X/2011 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penyelenggaraan Program Bantuan Pengembangan Koperasi dan UMKM telah disalurkan Bantuan Sosial/Hibah sebesar Rp. 3.285.000.000,00 (tiga milyar dua ratus delapan puluh lima juta rupiah), dan kepada UMKM sebesar Rp. 1.785.000.000,00 (satu milyar tujuh ratus delapan puluh lima juta rupiah).
2. Rekapitulasi dukungan Provinsi terhadap Pemberdayaan Koperasi dan UMKM di Provinsi Papua Barat

Tabel: Rekapitulasi Dukungan APBD Provinsi Terhadap Pemberdayaan Koperasi dan UMKM Periode Tahun 2007-2012 (dalam jutaan)

Tahun	Jumlah Dana
2007	4,414
2008	6,026
2009	14,489
2010	12,544
2011	10,494
2012	22,258
	70,225

Sumber: Laporan Presentasi Gub. Prov.Papua Barat

Dukungan pemerintah dalam pengembangan Koperasi juga ditunjukkan dengan pengalokasian anggaran untuk pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan menengah dari tahun 2007 sampai 2012, seperti yang terlihat dalam grafik berikut ini:



Sumber: Laporan Presentasi Gub. Prov.Papua Barat

BAB VI.

Analisis Aksesibilitas UMKM terhadap Lembaga Keuangan di Provinsi Papua Barat

6.1 Sampling Responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah 26 orang yang dipilih berdasarkan stratifikasi random. Jumlah responden dari nasabah LKM sebanyak 16 orang dan sisanya diambil secara random dari masyarakat yang memiliki usaha.

6.2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

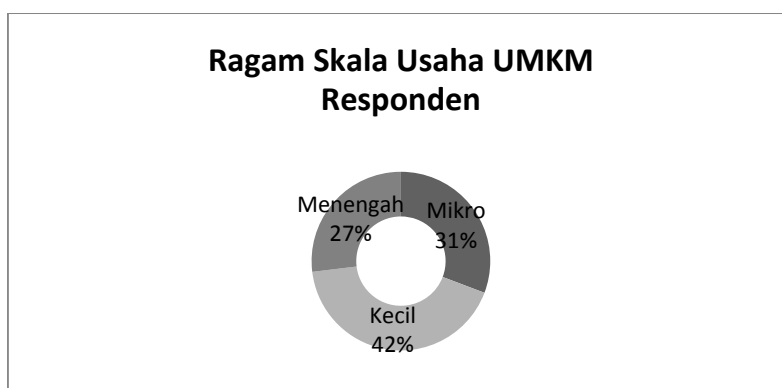
6.2 .1. Skala Usaha

Skala usaha responden usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Provinsi Papua Barat berdasarkan hasil kuisisioner memiliki komposisi usaha mikro sebesar 31%, usaha kecil sebesar 42%, dan usaha skala menengah sebesar 27%. Sebagaimana terlihat dalam tabel berikut ini:

Tabel Skala Usaha UMKM

Skala	Usaha	Jumlah
Mikro	8	30.8
Kecil	11	42.3
Menengah	7	26.9
	26	100.0

Komposisi skala usaha di atas dapat tergambar dalam grafik berikut ini:



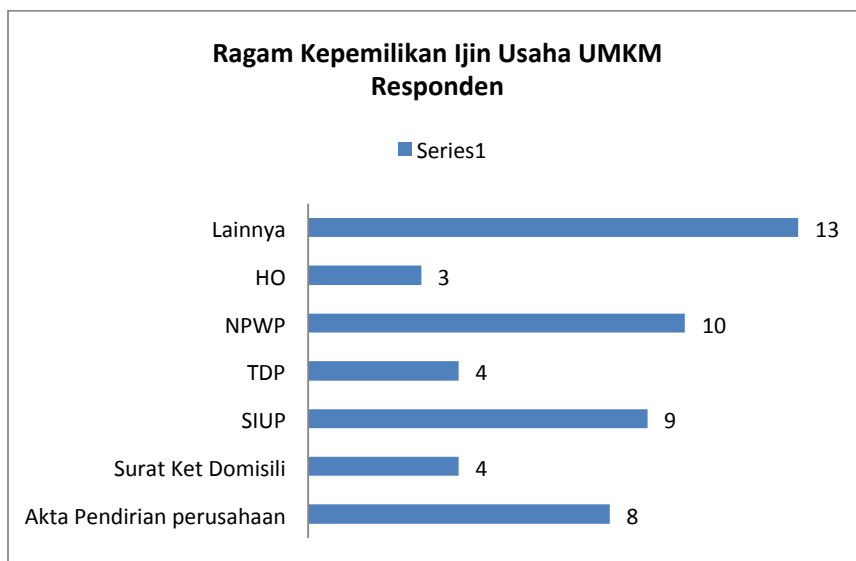
6.2.2. Kelengkapan Surat Ijin Usaha UMKM

Para pelaku usaha UMKM di Provinsi Papua Barat yang telah berhubungan dengan lembaga keuangan pada umumnya telah melengkapi usahanya dengan beberapa surat ijin yang ditentukan oleh Pemerintah. Adapun kondisi kelengkapan perijinan UMKM responden sebagai terlihat dalam tabel berikut ini:

Surat Ijin Usaha Yang Dimiliki	Jml	Persen
Akta Pendirian perusahaan	8	30.8
Surat Ket Domisili	4	15.4
SIUP	9	34.6
TDP	4	15.4
NPWP	10	38.5
HO	3	11.5
Lainnya	13	50.0

Dari 26 responden UMKM yang memiliki akta pendirian usaha sebesar 30%, sedangkan sisanya yaitu 70% belum memiliki akta pendirian (Badan Hukum), UMKM yang memiliki surat keterangan domisili sebanyak 4 responden atau 15%, dan UMKM yang memiliki Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) sebanyak 9 UMKM atau sebesar 35%. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dimiliki oleh 4 UMKM, dan UMKM yang memiliki NPWP tidak ada 50% dan hanya 10 UMKM atau sebesar 38,5%, dan surat ijin yang paling sedikit dimiliki oleh UMKM adalah ijin HO sebesar 11,5%.

Komposisi kepemilikan kelengkapan ijin usaha dapat terlihat dalam grafik di bawah ini:



6.2.3. Sektor Usaha yang dimasuki oleh UMKM Responden

Sektor usaha yang ada di Indonesia terbagi menjadi 9 sektor perekonomian yang terdiri dari :

- Pertanian
- Pertambangan dan penggalian
- Industri pengolahan Listrik, gas, dan air bersih
- Konstruksi/bangunan
- Perdagangan, hotel, dan restoran

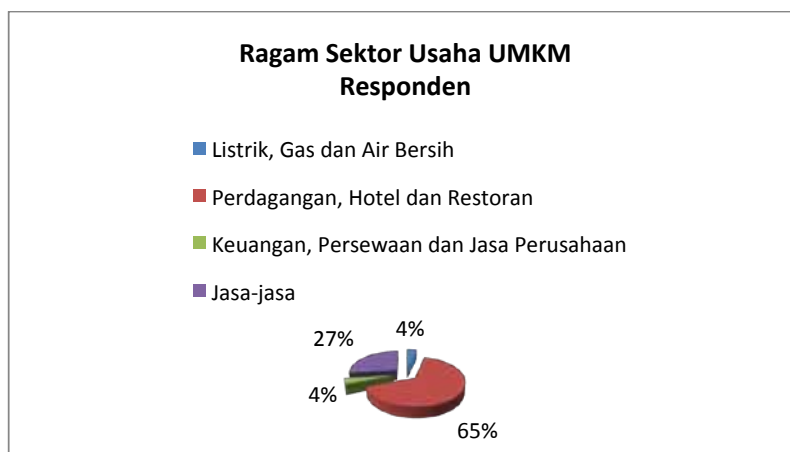
- Pengangkutan dan komunikasi
- Keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan
- Jasa-jasa

Berdasarkan hasil jawaban responden, mereka memiliki pilihan yang beragam dalam menentukan sektor yang akan di pilih. Adapun sektor yang tersedia adalah sebagai berikut :

Sektor Usaha UMKM	Frekuensi	Persen
Listrik, Gas dan Air Bersih	1	3.8
Perdagangan, Hotel dan Restoran	17	65.4
Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	1	3.8
Jasa-jasa	7	26.9
Total	26	100.0

Dari tabel di atas terlihat sektor perdagangan dan kuliner telah mendominasi sektor yang lain sebesar 65%, lalu disusul dengan jasa-jasa sebesar 37%, sedangkan sisanya sektor energy, dan persewaan serta jasa keuangan masing-masing sebesar 1%.

Komposisi penjelasan tersebut di atas dapat terlihat dalam grafik berikut ini :



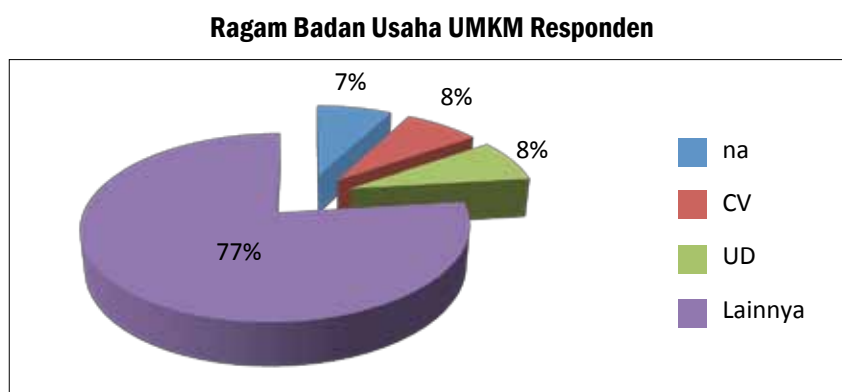
6.2.4. Badan Hukum Usaha Responden

Ragam badan usaha UMKM responden diperoleh data bahwa UMKM belum memiliki badan hokum selain sekutu komanditer (CV) dan Usaha Dagang (UD).

Badan Usaha	Frekuensi	Persen
na	2	7.7
CV UD	2	7.7
Lainnya	2	7.7
	20	76.9
Total	26	100.0

Proporsi badan usaha yang memiliki ijin CV ada 2 unit UMKM atau sebesar 7,7% dan Usaha Dagang (UD) juga sebanyak 7,7%. Dari jawaban responden ada 2 yang tidak menjawab dan 20 UMKM lainnya yang tidak memiliki badan usaha.

Kondisi tersebut dapat dilihat dengan grafik berikut ini :

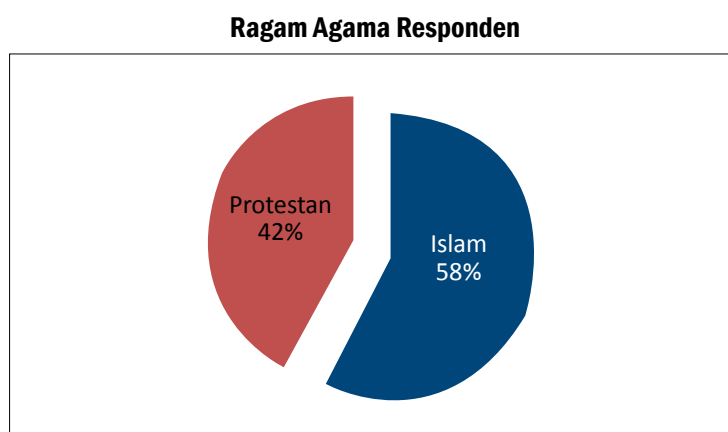


6.2.5. Agama Responden

Ada 2 agama yang dianut oleh 26 responden UMKM, yaitu Kristen Protestan dan Islam. Responden yang beragama Kristen Protestan sebanyak 11 orang dan 15 orang yang menganut agama Islam.

Agama	Frekuensi	Persen
Islam	15	57.7
Protestan	11	42.3
Total	26	100.0

Komposisi ragam agama responden dapat dilihat pada grafik berikut ini:



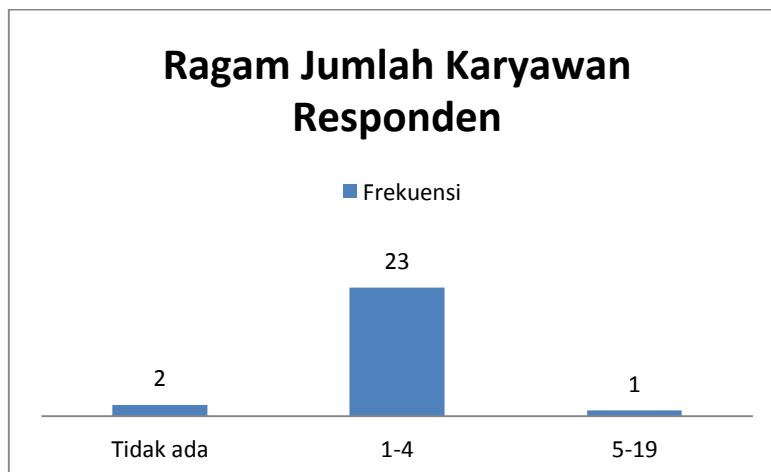
6.2.6. Jumlah Karyawan yang bekerja pada UMKM Responden

UMKM responden mempekerjakan karyawan dalam pengelolaan usahanya. Adapun masing-masing UMKM memiliki jumlah karyawan yang bervariasi. Adapun jumlah karyawan yang dimiliki oleh UMKM responden dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Jumlah Karyawan	Frekuensi	Persen
Tidak ada	2	7.7
1-4	23	88.5
5-19	1	3.8
Total	26	100.0

Usaha yang dikelola sendiri tanpa mempekerjakan karyawan sebanyak 7,7%, sedangkan yang memiliki karyawan 1-4 orang sebesar 88,5%, sisanya sebesar 3,8% UMKM yang memiliki karyawan antara 5-19 orang.

Kondisi tersebut di atas dapat dilihat dalam grafik berikut ini:

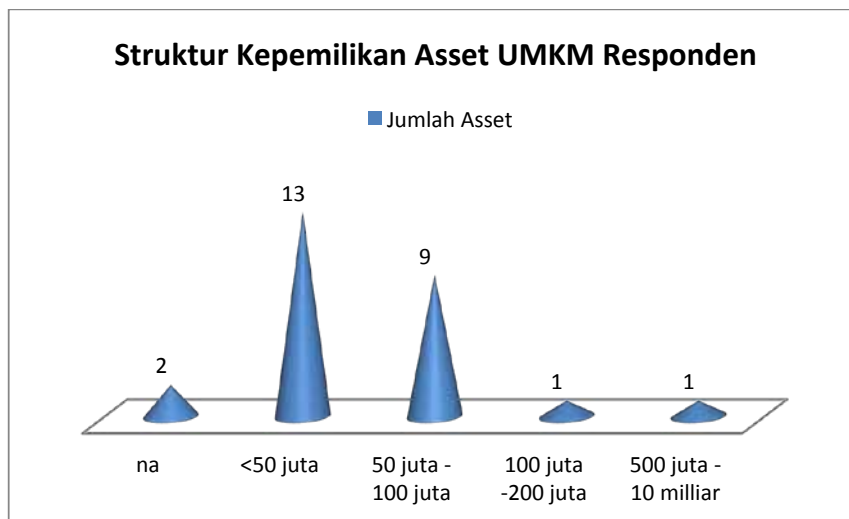


6.2.7. Nilai aset UMKM Responden

Nilai aset yang dimiliki oleh UMKM Responden memiliki variasi yang berbeda-beda. Berikut ini kondisi aset yang dimiliki UMKM Responden.

Jumlah Aset	Frekuensi	Persen
na	2	7.7
<50 juta	13	50.0
50 juta - 100 juta	9	34.6
100 juta -200 juta	1	3.8
500 juta - 10 miliar	1	3.8
	26	100.0

Nilai aset yang dimiliki UMKM responden sebagian besar memiliki aset kurang dari Rp. 50 juta dengan proporsi sebesar 50%, sedangkan yang memiliki aset antara Rp. 50 juta sampai Rp. 100 juta kurang lebih sebesar 34%, sedangkan UMKM yang memiliki aset Rp. 100 juta sampai Rp. 200 juta sebesar 3,8%, begitu pula yang memiliki aset Rp. 500-Rp. 10 M sebesar 3,8%. Berikut ini gambar komposisinya:

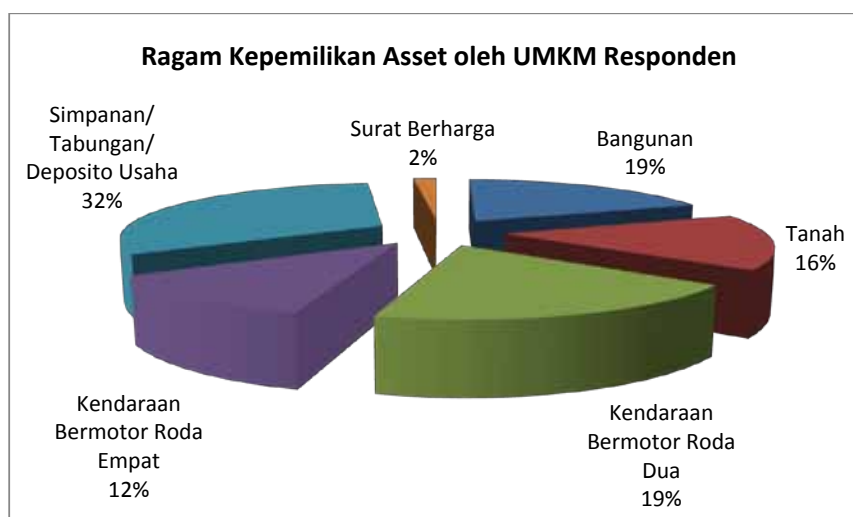


6.2.8. Ragam Kepemilikan Asset

UMKM responden asset dengan variasi kepemilikan, dari 26 responden UMKM rata-rata memiliki asset dengan lebih dari satu jenis asset. Ragam kepemilikan asset dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Bentuk Asset	Jumlah	Persen
Bangunan	11	42.3
Tanah	9	34.6
Kendaraan bermotor roda dua	11	42.3
Kendaraan bermotor roda empat	7	26.9
Simpanan / tabungan / deposito usaha	18	69.2
Surat berharga	1	3.8

Dilihat dari struktur kepemilikan asset, mereka yang sudah memiliki tanah sendiri ada 9 responden dan yang memiliki bangunan ada 11 orang responden, artinya ada 2 orang responden yang hanya memiliki Hak Bangunan saja dan tidak memiliki hak atas tanahnya. Responden yang memiliki kendaraan roda dua sendiri ada 11 orang atau sebesar 42%, dan mereka yang sudah memiliki mobil sendiri ada 7 orang atau sebesar 26,9%. Mereka memiliki simpanan, baik dalam bentuk tabungan maupun deposito ada 18 orang atau sebesar 69,2%. Ada satu orang responden yang memiliki surat berharga. Berikut ini gambar komposisi kepemilikan asset oleh UMKM responden:



6.2.9. Volume usaha tahunan UMKM Responden

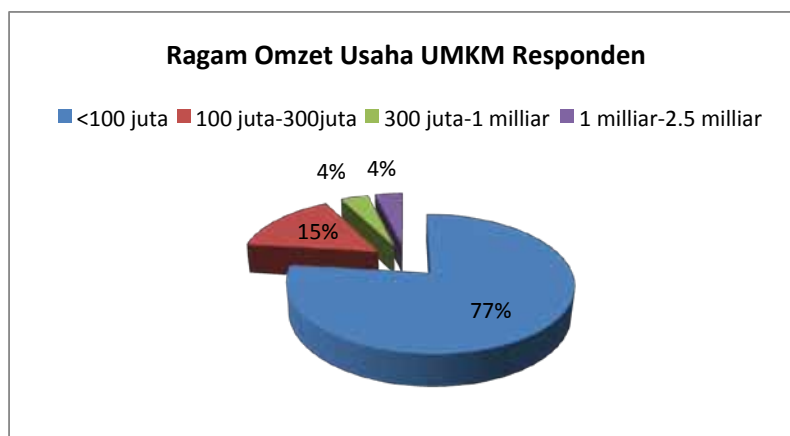
Volume usaha (Omzet) tahunan UMKM responden sebagian besar di bawah Rp. 100 juta dengan komposisi sebesar 73,1%. Komposisi terbesar kedua yang memiliki omzet tahunan antara Rp. 100 juta sampai Rp. 300 juta sebesar 15,4%, dan yang memiliki omzet antara Rp. 300 juta sampai Rp. 1 miliar sebesar 3,8% dan ada satu responden yang memiliki omzet tahunan di atas Rp. 1 miliar. Berikut ini tabel omzet tahunan responden.

Tabel Volume usaha (Omzet) Tahunan

Volume Omzet Tahunan	Jumlah	Persen
< Rp 100 juta	20	73.1
Rp 100 juta - Rp 300 juta	4	15.4
Rp 300 juta - Rp 1 miliar	1	3.8
Rp 1 miliar - Rp 2,5 miliar	1	3.8

Berdasarkan data di atas sebagian besar UMKM responden adalah masuk dalam kategori usaha skala mikro sebesar 73%, usaha kecil 14%, dan usaha skala menengah sebesar 3,8%.

Komposisi secara grafis dapat dilihat dalam gambar berikut ini:



6.2.10. Faktor-Faktor Penunjang Perkembangan Usaha UMKM Responden

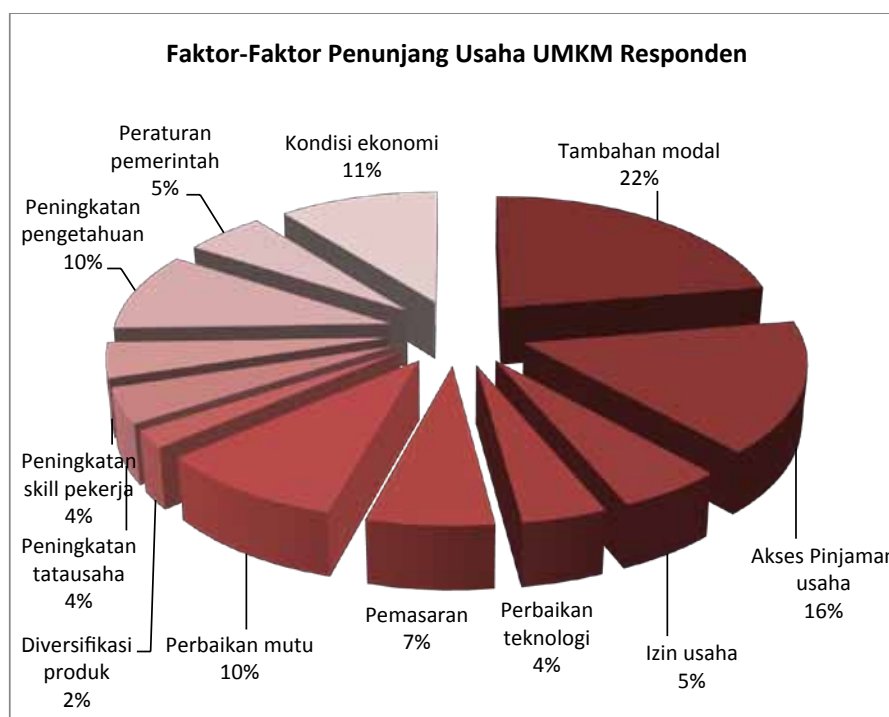
Faktor-faktor yang menunjang perkembangan usaha UMKM responden sebagian besar mengatakan tambahan modal menjadi faktor utama dengan nilai total pendapat responden sebesar 22%, sedangkan urutan kedua adalah pinjaman usaha dengan nilai sebesar 16%, urutan selanjutnya yang menjadi faktor penunjang perkembangan usaha adalah kondisi perekonomian daerah dengan persentase sebesar 11%, faktor lainnya adalah perbaikan kualitas produk dan peningkatan pengetahuan SDM dengan nilai masing-masing sebesar

10%, dan aspek pemasaran usaha menjadi urutan selanjutnya dengan porsi sebesar 7%, kemudian faktor lainnya adalah peraturan pemerintah dan izin usaha yang mendukung UMKM sebesar 5%, sisanya adalah faktor peningkatan ketrampilan pekerja, perbaikan tatakelola-manajemen dan perbaikan teknologi menduduki porsi yang sama sebesar 4% dan faktor penunjang yang menurut responden paling kecil pengaruhnya adalah diversifikasi produk. Berikut ini urutan faktor-faktor penunjang bagi perkembangan usaha UMKM responden:

Tabel Faktor-Faktor Penunjang Perkembangan UMKM Responden

Faktor pendukung Perkembangan Usaha	Persen
Tambahan modal	22%
Akses Pinjaman usaha	16%
Kondisi ekonomi	11%
Perbaikan mutu	10%
Peningkatan pengetahuan	10%
Pemasaran	6%
Izin usaha	5%
Peraturan pemerintah	5%
Perbaikan teknologi	4%
Peningkatan tatausaha	4%
Peningkatan skill pekerja	4%
Diversifikasi produk	2%

Gambar di bawah ini menjelaskan faktor-faktor penunjang perkembangan usaha UMKM Responden.



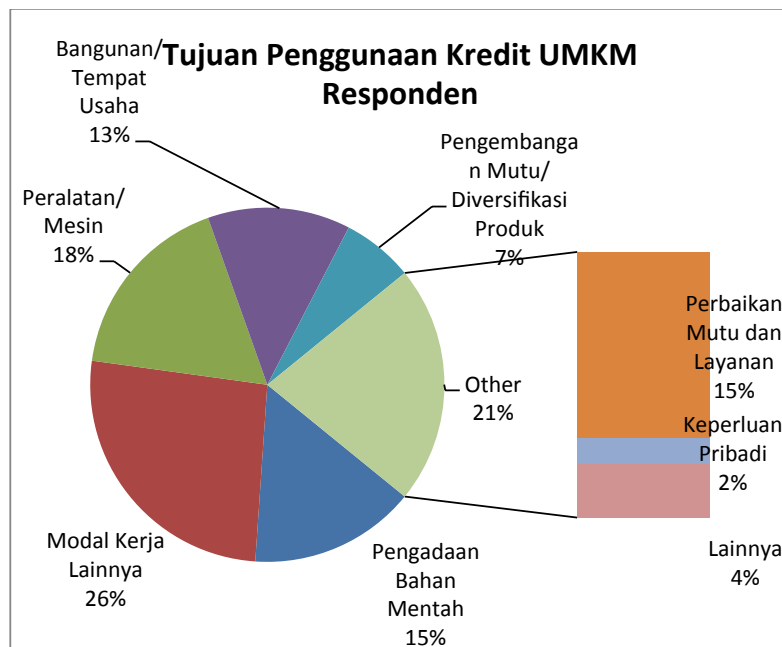
6.2.11. Tujuan Penggunaan Kredit UMKM Responden

Kredit usaha dan akses pinjaman menjadi faktor terpenting dalam menunjang keberhasilan dan perkembangan usaha sebagai hasil analisis sebelumnya. Dana pinjaman yang diperoleh dari Kredit Mikro dipergunakan untuk berbagai tujuan. Adapun tujuan penggunaan kredit UMKM responden dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel Tujuan Penggunaan Kredit UMKM Responden

Tujuan Penggunaan Kredit		
Pengadaan Bahan Mentah	7	26.9
Modal Kerja Lainnya	12	46.2
Peralatan/ Mesin	8	30.8
Bangunan/ Tempat Usaha	6	23.1
Pengembangan Mutu/ Diversifikasi Produk	3	11.5
Perbaikan Mutu dan Layanan	7	26.9
Keperluan Pribadi	1	3.8
Lainnya	2	7.7

Berdasarkan prioritas penggunaan dana pinjaman oleh UMKM responden dapat dilihat dalam gambar di bawah ini:



Berdasarkan data di atas sebagian besar penggunaan dana pinjaman dipergunakan untuk menambah modal kerja sebesar 26%, urutan selanjutnya dipergunakan untuk membeli peralatan dan fasilitas kerja (Investasi) sebesar 18%, untuk membeli pengadaan bahan baku sebesar 15%, untuk sewa usaha sebesar 13%, dan tujuan pinjaman yang dipergunakan untuk konsumsi sebesar 21%, serta sisanya untuk pengembangan produk sebesar 7%.

Jawaban kuisioner sangat relevan dengan penilaian responden terhadap faktor-faktor penunjang keberhasilan usaha mereka, yang mana faktor akses pinjaman dan modal kerja menjadi faktor terpenting, ternyata dalam kuisioner pertanyaan selanjutnya yaitu poin yang sedang dibahas ini juga memiliki jawaban yang relevan dan konsisten.

6.2.12. Persyaratan dokumen pengajuan kredit bagi UMKM Responden

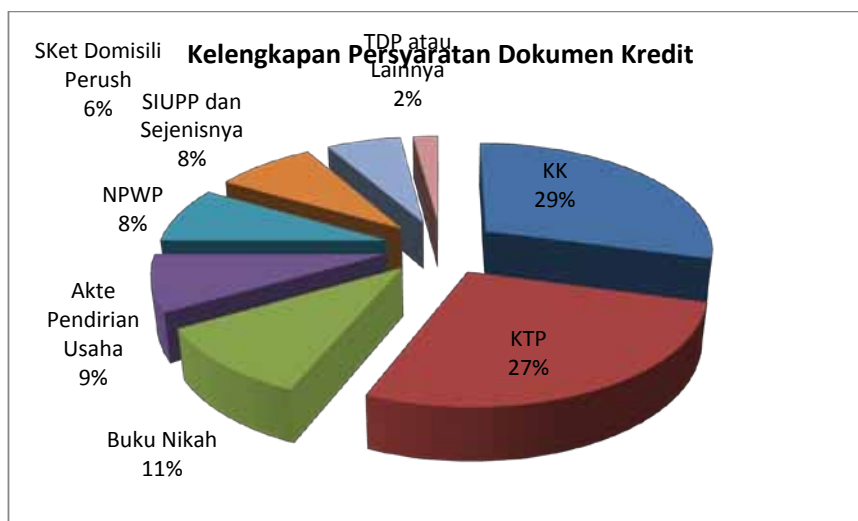
Persyaratan dan kelengkapan dokumen yang harus disiapkan oleh UMKM untuk mengakses pinjaman ke lembaga keuangan memiliki variasi dan beragam, berikut ini pendapat UMKM responden mengenai dokumen yang dipersyaratkan dalam pengajuan pinjaman ke lembaga keuangan.

Tabel Kelengkapan dokumen dalam persyaratan pengajuan pinjaman ke LKM

Dokumen Kelengkapan Persyaratan	Jumlah
KK	14
KTP	13
Buku Nikah	5
Akte Pendirian Usaha	4
NPWP	4
SIUPP dan Sejenisnya	4
SKet Domisili Perush	3
TDP atau Lainnya	1

Dari tabel di atas dapat dilihat, ada 14 responden yang menyatakan bahwa Kartu keluarga (KK) diwajibkan dalam melengkapi persyaratan kredit ke Lembaga keuangan, kemudian Kartu Tanda Penduduk (KTP) sebanyak 13 orang responden, kelengkapan Buku Nikah sebanyak 5 orang responden, sedangkan surat ijin usaha ada 4 orang responden.

Gambaran kelengkapan dokumen persyaratan pinjaman ke lembaga keuangan dalam grafik berikut ini:



6.2.13. Alasan pemberian kredit dari Lembaga Keuangan kepada UMKM

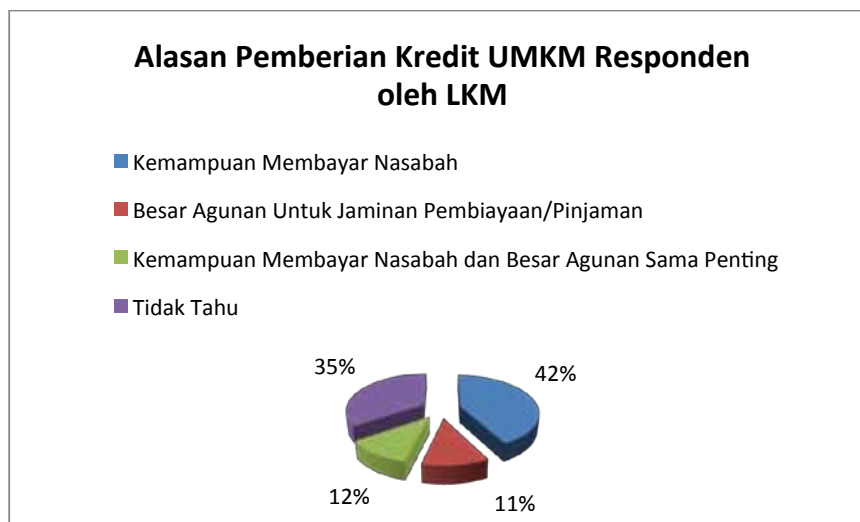
Berdasarkan pengalaman responden, pemberian kredit kepada UMKM di dasarkan atas beberapa faktor. Berikut ini faktor-faktor yang menjadi elemen pertimbangan dalam menilai kelayakan uMKM dalam menerima kredit.

Tabel Alasan kelayakan Pemberian Kredit

Alasan Pemberian Kredit	Jumlah	Persen
Kemampuan Membayar Nasabah	11	42%
Besar Agunan Untuk Jaminan Pembiayaan/Pinjaman	3	12%
Kemampuan Membayar Nasabah dan Besar Agunan Sama Penting	3	12%
Tidak Tahu	9	35%
	26	100%

UMKM Responden menilai bahwa lembaga keuangan menilai kelayakan pemberian kredit oleh lembaga keuangan berdasarkan kemampuan bayar mereka dibandingkan dengan faktor-faktor lainnya dengan bobot 42%, sedangkan keberadaan agunan hanya sebesar 12%, ada juga nasabah yang tidak tahu atas penilaian lembaga keuangan terhadap mereka sebesar 35%.

Berikut ini gambar porsi faktor yang menentukan kelayakan pemberian kredit terhadap UMKM responden.



6.2.14. Sumber Permodalan UMKM Responden

UMKM responden mendapatkan sumber permodalan dari beberapa sumber yang berbeda, berikut ini sumber-sumber permodalan yang mereka akses dalam bentuk pinjaman.

Tabel Sumber Pinjaman UMKM Responden

Sumber Pinjaman	Jumlah	Persen
Keluarga / teman	3	12%
Pemberi pinjaman perorangan / rentenir	5	19%
Koperasi	6	23%
Bank Perkreditan Rakyat	4	15%
Bank Pembangunan Daerah	2	8%
Bank umum	6	23%
Lainnya	26	100%

UMKM responden mendapatkan akses pinjaman ke Bank sebanyak 23%, ke Koperasi sebesar 23%, pinjaman ke perseorangan sebesar 19%, ke Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sebesar 15%, pinjam ke teman atau keluarga sebanyak 12%, dan sisanya pinjam ke Bank Pembangunan Daerah (BPD) sebesar 8%.

6.3. Lembaga Keuangan Mikro (LKM)

6.3.1. Fungsi Kerja Dalam Struktur Organisasi Lembaga Keuangan Mikro

Tabel Kelengkapan dokumen dalam persyaratan pengajuan pinjaman ke LKM

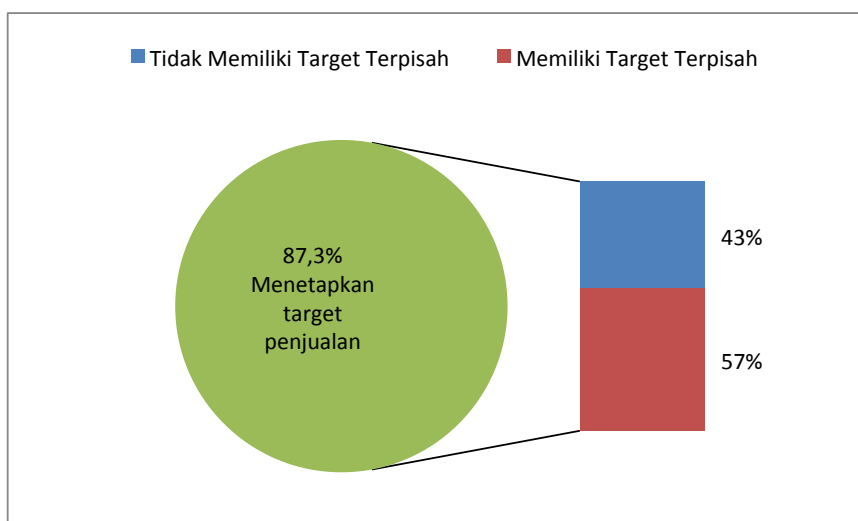
Posisi dalam LKM	Jumlah
Manajer	2
Petugas lapangan	4
Pembukuan	1
Kasir	1
Koordinator	1
Jumlah	9

Responden yang disurvei terdiri dari manajer berjumlah 2 orang, petugas lapangan berjumlah 4 orang, pembukuan berjumlah 1 orang, kasir berjumlah 1 orang, coordinator berjumlah 1 orang. Porsi terbanyak adalah petugas lapangan yakni 1 orang. Dari keseluruhan responden semuanya menawarkan produk keuangan untuk usaha kecil dan menengah (mikro).

6.3.2. Target Pemasaran LKM

Terdapat 56% menggunakan definisi tersendiri untuk nasabah mikro dan 83% dari seluruh lembaga keuangan mikro yang disurvei menetapkan volume target penjualan oleh lini depan pemasaran. Dari target tersebut 57,1 % lembaga keuangan mikro memiliki target terpisah untuk keuangan mikro.

Gambar Komposisi Target Pemasaran LKM



6.3.3. Dokumen Lembaga Keuangan Mikro

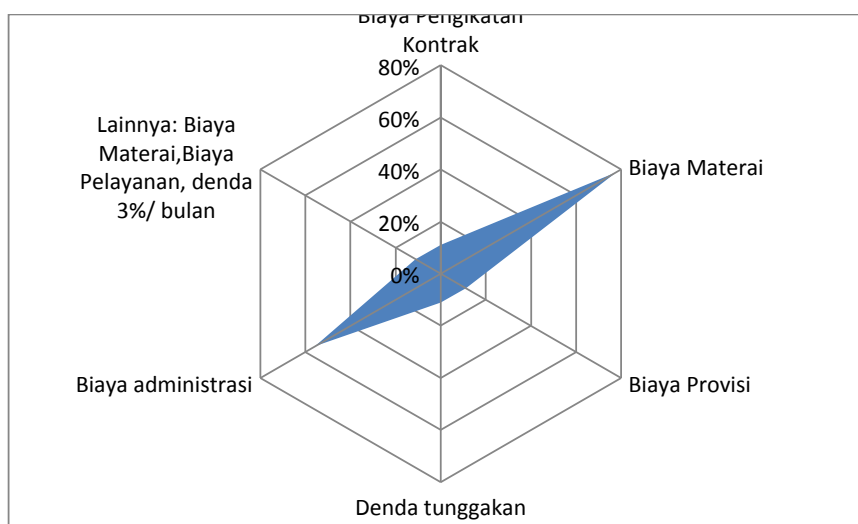
Jenis dokumen yang diprasyarkan oleh Lembaga Keuangan Mikro di Papua Barat umumnya antara lain adalah Kartu Tanda Penduduk (KTP), KK (Kartu Keluarga) dan Pas Photo. Sedangkan dokumen perusahaan yang paling banyak diminta oleh lembaga keuangan adalah: Akte Pendirian Usaha dan SIUPP. Dokumen lain yang diprasyarkan LKM dari perusahaan biasanya terdiri dari Profil Unit Usaha, Laporan Keuangan Yang Diaudit dan Laporan keuangan yang tak diaudit. Jaminan yang paling diminati oleh Lembaga Keuangan Mikro yakni: sertifikat tanah dan surat bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB) karena sifatnya yang likuid, memiliki aspek legalitas dan mudah dalam kepengurusan dan penyimpanannya.

Dokumen yang diprasyarkan oleh lembaga mikro yang dimiliki responden adalah: dokumen pribadi yang terdiri dari KTP dan KK, dokumen standar perusahaan yang terdiri dari : akte pendirian usaha (33,3%), NPWP (22,2%) dan SIUPP dan Lainnya (11,1%), dokumen lain dari perusahaan, terdiri yakni profil usaha serta dokumen jaminan yang terdiri dari sertifikat tanah (44,4%) dan BPKB (77,8%).

6.3.4. Produk dan Layanan Lembaga Keuangan Mikro

Responden LKM menyebutkan bahwa pengenaan biaya terhadap produk keuangan Lembaga Keuangan Mikro milik mereka lebih tinggi dibandingkan dengan produk perbankan lainnya (44,4%). Biaya tersebut terdiri dari : Biaya Pengikatan Kontrak (11,1%), Biaya Materai (77,8%), Biaya Provisi (11,1%), Denda tunggakan (11,1%), Biaya administrasi (55,6%), dan biaya lainnya, semisal : Biaya Materai, Biaya Pelayanan, denda 3%/ bulan (11,1%). Lembaga Keuangan Mikro milik responden memberikan bonus keringanan pembiayaan seperti pembebasan biaya provisi (22,2%), pembebasan biaya penalti (33,3%) dan pembebasan atas pengenaan biaya denda tunggakan (66,7%).

Gambar Biaya Layanan & Produk Keuangan Mikro



Skema pembagian risiko antara lembaga Anda dan nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) adalah risiko yang sepenuhnya ditanggung nasabah (33,3%) dan risiko sepenuhnya ditanggung perusahaan lembaga keuangan mikro (66,7%). Skema berbagi risiko ini dijelaskan kepada nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) sejak awal bertransaksi.

Umumnya lembaga keuangan mikro yang disurvei tidak mengetahui dengan pasti dalam hal pertanggungan kredit oleh nasabah yang berpenghasilan rendah/ miskin. Hanya 33,3% saja yang mengetahui profil nasabah berkemampuan rendah tersebut karena minimnya data yang relevan.

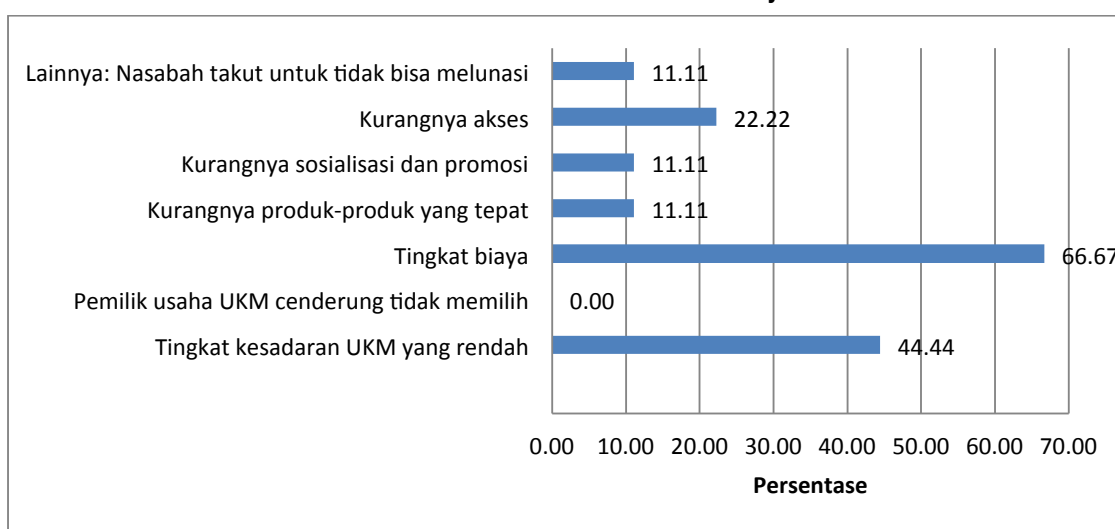
Dalam kemampuan tenaga kerja terdapat kurang dari 70% porsi dari pegawai lembaga keuangan mikro hasil survey tersebut yang menangani produk & layanan keuangan yang kompeten dalam hal keuangan (62,5%) dan sisanya tidak dapat diketahui karena minimnya data yang relevan.

Ditinjau dari rasio tenaga Account Officer dan nasabah adalah sekitar 77,7% lembaga keuangan mikro mempunyai seorang account officer yang memiliki kurang dari 100 orang nasabah.

6.3.5. Kendala dan Potensi dalam Layanan Lembaga Keuangan Mikro

Faktor-faktor yang dirasa menghambat pertumbuhan pembiayaan untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) antara lain: tingkat kesadaran UKM yang rendah (44,4%), Tingkat biaya (66,7%), kurangnya produk-produk yang tepat (11,1%), kurangnya sosialisasi dan promosi (11,1%), kurangnya akses (22,2%) dan kendala lainnya, semisal nasabah takut untuk tidak bisa melunasi kredit (11,1%).

Gambar Kendala Dalam Pertumbuhan Pembiayaan UMK



Dengan semakin tumbuhnya lembaga keuangan mikro mendorong kompetisi antar lembaga keuangan mikro dan keuangan. Berdasarkan survey lembaga keuangan, institusi di antara sesama lembaga keuangan yang menjadi kompetitor utama adalah: Koperasi Simpan Pinjam (33,3%), BPR (44,4%), Bank umum dan BPR (44,4%), dan Pegadaian (11,1%). Kompetisi tersebut biasanya didasarkan pada Harga (44,4%) dan skala ekonomi pesaing menyebabkankemampuan pemberian plafond kredit oleh lembaga keuangan pesaing lebih kompetitif (22,2%). Sedangkan pengaruh kehadiran pertumbuhan lembaga keuangan baru yang memiliki modal dan jaringan yang cukup besar dan menimbulkan dampak persaingan dalam sektor industri keuangan direspon sebagai hal yang wajar oleh 66,7 % pemilik lembaga keuangan mikro yang sudah berdiri saat ini. Pun juga dirasakan sebagai sesuatu yang normal dalam hal efisiensi (100%), akibatnya terhadap sosial ekonomi keuangan mikro (77,8%), dalam hal kepatuhan terhadap norma keuangan (jenis akad, halal / haram) (66,7%) dan dalam hal kepatuhan terhadap norma ekonomi (kemitraan, kepercayaan, keadilan).

Sedangkan dampaknya pada internal lembaga juga dirasakan masih dalam batas kewajaran seperti dalam fungsi organisasi (88,9%), segmentasi organisasi (88,9%), posisi organisasi (77,8%) dan target organisasi (66,7%).

Tindakan yang sudah dilakukan sampai saat ini dan yang belum dilakukan oleh sebagian dan keseluruhan lembaga keuangan mikro tetapi penting untuk dilakukan nanti untuk memperluas layanan produk keuangan pada Usaha Mikro dan Kecil (UMK) adalah sebagai berikut:

1. Telah dan Sedang dilakukan antara lain :

- Merekrut lebih banyak staf dengan latar belakang pendidikan ekonomi (44,4%).
- Memberi pelatihan khusus untuk staf pembiayaan & pendanaan yang menangani nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) (55,6%).
- Meningkatkan on-line banking, khususnya untuk membayar tagihan dan transaksi lain (22,2%).
- Melaksanakan program linkage dengan lembaga keuangan lainnya dalam bentuk channeling (11,1%).
- Melaksanakan program linkage dengan lembaga keuangan lainnya dalam bentuk executing (11,1%).
- Membangun kerjasama / kemitraan dengan kelompok masyarakat (kelompok tani, kelompok nelayan, kelompok masyarakat hutan, dll) (11,1%).

2. Belum dilakukan, tapi dianggap penting :

- Memberikan pelatihan khusus pada layanan sektoral & manajer tentang bagaimana memenuhi kebutuhan pasar Usaha Mikro dan Kecil (UMK) (66,7%).
- Memperluas keragaman produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK). (55,6%).
- Menambah promosi produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) melalui brosur dan iklan di lingkungan kantor cabang (44,4%).
- Menambah promosi produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) melalui iklan lain di luar lingkungan kantor (44,4%).
- Memberikan edukasi kepada nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) tentang jenis-jenis akad (22,2%).
- Merampingkan & mempercepat proses & prosedur dengan mengurangi persyaratan dokumen (22,2%).
- Meningkatkan kunjungan ke unit usaha (77,8%).
- Membuka cabang-cabang khusus untuk layanan perbankan Usaha Mikro dan Kecil (UMK). (66,7%).
- Memperluas jaringan ATM (22,2%).
- Mendirikan lembaga keuangan mikro untuk memperluas cakupan geografis (33,3%).
- Menawarkan biaya khusus kepada unit usaha yang membuka akun tabungan & giro di lembaga kami, seperti biaya lebih rendah untuk penggunaan ATM atau kantor cabang (22,2%).
- Menawarkan produk & layanan yang memfasilitasi pembayaran payroll dan tagihan kepada pemasok ((22,2%).
- Melaksanakan program linkage dengan lembaga keuangan lainnya dalam bentuk channeling (11,1%).
- Membangun kerjasama / kemitraan dengan kelompok masyarakat (kelompok tani, kelompok nelayan, kelompok masyarakat hutan, dll) (11,1%).

Selain itu tindakan yang sudah lakukan sampai saat ini dan yang belum lakukan tetapi penting oleh sebagian dan keseluruhan lembaga keuangan mikro untuk dilakukan nanti untuk memperluas layanan produk keuangan pada Usaha Non-Mikro dan Kecil (UMK) adalah sebagai berikut :

1. Telah dan Sedang dilakukan antara lain :

- Merekrut lebih banyak staf (22,2%).
- Menawarkan produk & layanan yang memfasilitasi pembayaran payroll dan tagihan kepada pemasok (11,1%).

2. Belum dilakukan, tapi dianggap penting :

- Merekrut lebih banyak staf (33,3%).
- Memberi pelatihan khusus untuk staf kredit yang menangani nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) (66,7%).
- Memberikan pelatihan khusus pada layanan sektoral & manajer tentang bagaimana memenuhi kebutuhan pasar Usaha Mikro dan Kecil (UMK)(33,3%).
- Memperluas keragaman produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) (11,1%).
- Menambah promosi produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) melalui brosur dan iklan di lingkungan kantor cabang (22,2%).
- Menambah promosi produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) melalui iklan lain di luar lingkungan kantor (22,2%).
- Merampingkan & mempercepat proses & prosedur dengan mengurangi persyaratan dokumen (33,3%).
- Memberikan wewenang lebih besar kepada manager cabang untuk menyetujui kredit (33,3%).
- Meningkatkan kunjungan ke unit usaha (44,4%).
- Meningkatkan fasilitas infrastruktur (22,2%).
- Memperluas jaringan (22,2%).

Dari tindakan-tindakan tersebut ada sebagian yang sudah melaksanakan dan ada yang belum melaksanakan dan ada yang sama sekali belum menganggap penting hal tersebut diatas dilakukan.

Berdasarkan porsi responden yang menganggap perubahan kebijakan dari lembaga- lembaga berikut ini akan memungkinkan lembaga keuangan mikro untuk mengembangkan produk/ layanan bagi nasabah UKM, yakni: Bank Indonesia (55,6%), Bapepam-LK (22,2%), Otoritas Pajak (44,4%), Dewan Nasional (22,2%), Kementerian Agama (44,4%), Kemenkop dan UKM (44,4%), Dewan Pembina (33,3%), Bank Induk (33,3%), Pemerintah Daerah (77,8%), dan Lembaga Pendidikan (22,2%).

BAB VII

Analisis Layanan Jasa Keuangan Mikro pada Lembaga Keuangan di Provinsi Papua Barat

7.1 Responden

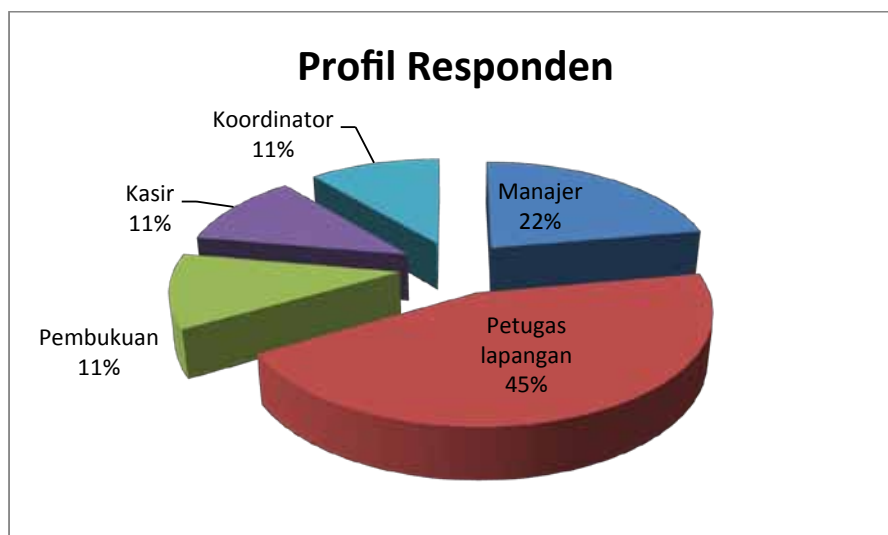
Responden dalam penelitian ini berjumlah 9 (Sembilan) Lembaga Keuangan yang dipilih berdasarkan stratifikasi random. Responden terdiri dari Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Credit Union (CU), dan Unit Mikro Bank Umum. Lokasi responden berada di Kabupaten Manokwari, Provinsi Papua Barat.

Berikut posisi responden di dalam lembaga keuangan mikro :

Tabel Sumber Pinjaman UMKM Responden

Posisi Responden dalam LKM	Jumlah
Manajer	2
Petugas lapangan	4
Pembukuan	1
Kasir	1
Koordinator	1
Jumlah	9

Grafik Komposisi Responden



7.2 Produk pinjaman untuk UMKM

Lembaga keuangan yang menjadi responden dalam penelitian ini seluruhnya memiliki produk layanan terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Namun dalam mendefinisikan usaha mikro dan kecil masing-masing Lembaga Keuangan memberikan pengertian yang berbeda-beda. Ada 45% dari responden yang mengasumsikan usaha mikro dan kecil sesuai dengan undang-undang UMKM dan pengertian dari Kementerian Keuangan, namun sisanya 55% mendefinisikan usaha mikro dan kecil dengan batasan dan definisi sendiri dari Lembaga Keuangannya.

Pencapaian target dalam pemberian kredit mikro kepada UMKM masing-masing responden memiliki strategi yang berbeda-beda, namun 83% menyatakan memiliki target dalam penyaluran kredit kepada UMKM dan hanya 17% responden yang tidak memiliki target penyaluran kredit kepada UMKM.

7.3 Jenis Kelengkapan Persyaratan Kredit

Lembaga Keuangan responden yang memiliki produk kredit mikro menerapkan persyaratan kepada calon nasabahnya dengan ketentuan sebagai berikut :

7.3.1 Persyaratan kelengkapan dokumen untuk Usaha Mikro

A. Dokumen pribadi

	Frequency	Percent
KTP	8	88.9
KK	3	33.3
Slip pembayaran listrik	.	0
Lainnya: Pas Photo	2	22.2
Total Responden	9	100.0

Dokumen pribadi yang dipersyaratkan untuk kelengkapan dokumen calon nasabah kredit usaha mikro antara lain:

- Kartu Tanda Penduduk (KTP), ada 88,9% responden yang mensyaratkan KTP sebagai kelengkapan dokumen pengajuan kredit mikro mereka.
- Kartu Keluarga (KK), ada 33% responden yang mensyaratkan KK sebagai syarat pengajuan kredit.
- Pas Photo, ada 22,2 % responden yang mensyaratkan pas photo sebagai syarat pengajuan kredit.

B. Dokumen standar perusahaan

	Frequency	Percent
Akte Pendirian Usaha	1	11.1
SIUPP dan Lainnya	1	11.1
Surat keterangan domisili usaha	0	.0
Nomor pokok wajib pajak usaha (NPWP)	0	.0
Surat keterangan usaha	0	.0
Lainnya, _____	0	.0
Total Responden	9	100.0

Untuk calon nasabah yang memiliki usaha dan berbadan hukum, Lembaga Keuangan yang menjadi responden dalam penelitian ini mensyaratkan adanya Akta Pendirian Usaha dan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP).

C. Dokumen lain perusahaan

	Frequency	Percent
Profil Unit Usaha	2	22.2
Laporan Keuangan yang diaudit	1	11.1
Laporan keuangan yang tak diaudit	8	88.9
Rencana usaha		.0
Lainnya		.0
Total Responden	9	100.0

Dokumen lain yang diperlukan dalam melengkapi persyaratan pengajuan kredit adalah :

- Profil usaha, ada 22,2% responden mensyaratkan dokumen ini,
- Laporan keuangan yang diaudit, hanya ada 11,1% responden yang mewajibkan,
- Laporan keuangan yang tidak diaudit, 8 dari 9 responden atau 90% responden mensyaratkan dalam kelengkapan pengajuan kreditnya.

D. Dokumen dari jaminan

	Frequency	Percent
Sertifikat Tanah	1	11.1
BPKB	1	11.1
Tidak Menjawab	8	88.9
Total Responden	9	100.0

Dokumen jaminan kredit usaha mikro ternyata tidak menjadi syarat mutlak dalam kelengkapan dokumen persyaratan kredit usaha mikro, terbukti hanya satu responden saja yang mewajibkan sertifikat dan BPKB menjadi syarat dalam kelengkapan dokumen permohonan kredit kepada lembaga keuangan responden.

7.3.2 Persyaratan Kelengkapan dokumen pengajuan kredit untuk usaha kecil

Persyaratan kelengkapan dokumen pengajuan kredit untuk usaha kecil ditinjau dari kelengkapan dokumen pribadi, dokumen perusahaan, dan dokumen jaminan dapat dilihat dari tabel berikut ini:

A. Dokumen pribadi

	Frequency	Percent
KTP	7	77.8
KK	4	44.4
Slip Pembayaran Listrik		.0
Lainnya		.0
Total Responden	9	100.0

Kelengkapan dokumen pribadi yang dipersyaratkan antara lain:

- Kartu Tanda Penduduk (KTP), ada 7 responden dari 9 responden yang mewajibkan dalam kelengkapan dokumennya,
- Kartu Keluarga (KK), ada 4 responden yang mensyaratkan dalam kelengkapan dokumen pengajuan kreditnya.

B. Dokumen standar perusahaan

	Frequency	Percent
Akte Pendirian Usaha	3	33.3
Surat Ket Domisili Usaha		.0
NPWP	2	22.2
SIUPP dan Lainnya	1	11.1
SKU		.0
Lainnya		.0
Tidak Menjawab	3	33.3
Total Responden	9	100.0

Kelengkapan dokumen standar yang harus disediakan oleh perusahaan untuk usaha kecil antara lain:

- Akte Pendirian usaha, ada 3 responden atau 33,3% responden yang mensyaratkan akta pendirian,
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), ada 2 atau 22,2% responden yang mensyaratkan untuk calon nasabah usaha kecil mereka,
- Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), ada 1 atau 11,1% responden yang mensyaratkannya.
- Ada 33,3% responden yang tidak memberikan jawaban.

C. Dokumen dari jaminan

	Frequency	Percent
Sertifikat Tanah	4	44.4
BPKB	7	77.8
Total Responden	9	100.0

Dokumen jaminan berupa sertifikat tanah dan BPKB ternyata tidak semua responden mensyaratkannya. Berikut ini pernyataan jawaban dari responden:

- Sertifikat tanah, ada 44,4% responden yang menjadikan sertifikat tanah sebagai persyaratan kreditnya.
- BPKB, ada 7 dari 9 (77,8%) responden yang mensyaratkan BPKB dalam pengajuan kredit usaha kecil.

7.4 Biaya Pinjaman untuk Nasabah

Pendapat responden terhadap tingkat suku bunga yang dikenakan kepada nasabah beragam, berikut ini tanggapan responden terhadap besaran tingkat suku bunga atas kredit UMKM.

Tabel 7.4 Tanggapan Responden terhadap Suku Bunga Pinjaman

Keterangan	Frequency	Percent
Lebih Rendah	1	11.1
Lebih Tinggi	4	44.4
Tidak Menjawab	4	44.4
Total Responden	9	100.0

- Ada 1 (11,1%) dari responden yang mengatakan bahwa tingkat suku bunga pinjaman mereka lebih rendah dibandingkan dengan produk komersial lainnya;
- Ada 4 (44,4%) dari responden yang mengatakan bahwa tingkat suku bunga pinjaman mereka lebih tinggi dibandingkan dengan suku bunga produk komersial lainnya,
- Ada 4 (44,4%) dari responden yang tidak memberikan komentarnya.

7.5 Jenis-Jenis Biaya yang Dikenakan kepada Nasabah

Biaya yang dibebankan kepada nasabah peminjam menjadi komponen yang menentukan baik bagi lembaga keuangan itu sendiri maupun bagi nasabah peminjamnya. Bagi lembaga keuangan komponen biaya kredit dapat menjadi sumber pendapatan bagi lembaga keuangan, namun disisi lain bagi nasabah peminjam akan menjadi beban dan jika dinilai terlalu besar akan menjadi faktor penghambat bagi calon nasabah untuk memilih atau mengambil keputusan menggunakan jasa layanan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan.

Tabel 7.4 Tanggapan Responden terhadap Suku Bunga Pinjaman

Keterangan	Frequency	Percent
Biaya Pengikatan Kontrak	1	11.1
Biaya Materai	7	77.8
Biaya Provisi	1	11.1
Tidak Menjawab		.0
Denda tunggakan	1	11.1
Biaya administrasi	5	55.6
Lainnya: Biaya Materai, Biaya Pelayanan, denda 3%/bulan	1	11.1
Total Responden	9	100.0

Berikut ini ragam pendapat mengenai pengenaan jenis biaya pinjaman, yaitu:

- Biaya pengikatan kontrak (notaris), hanya ada 1 dari 9 responden (11,1%) yang mengenakan biaya pengikatan (notaris),
- Biaya materai, hamper seluruhnya yaitu 7 dari 9 responden (77,8%) yang mengenakan biaya materai dalam perjanjian kreditnya,

- c. Biaya provisi. Hanya ada 1 responden yang menyatakan mengenakan biaya provisi dalam perjanjian kreditnya.

7.6 Perbedaan Biaya dengan LKM lainnya

Perbedaan tingkat suku bunga akan berpengaruh terhadap daya jual produk keuangan mikro dalam berkompetisi dengan produk keuangan lainnya. Perbedaan dengan produk keuangan lainnya menurut responden adalah sebagai berikut:

- a. Produk kredit mikro tidak dikenai biaya provisi, menurut 22,2% atau 2 responden dari 9 responden yang diteliti.
- b. Produk kredit mikro di lembaga keuangan yang ada tidak mengenakan biaya penalty menurut 33,3% responden (3 responden dari 9 responden yang ada).
- c. Produk kredit mikro tidak mengenakan biaya tunggakan, menurut 66,7% atau 6 responden dari total responden

Tabel 7.6 Pengenaan Biaya pada Produk Pinjaman

Perbedaan Biaya dengan Lembaga Keuangan Lainnya	Frequency	Percent
Tak dikenai biaya provisi	2	22.2
Tak dikenai biaya penalti	3	33.3
Tak dikenai tunggakan	6	66.7
Total Responden	9	100.0

7.7 Jenis-Jenis Biaya

Jenis-jenis biaya pengikatan perjanjian kredit, terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 7.7 Jenis-Jenis Biaya Perjanjian Kredit

Jenis-Jenis Biaya	Frequency	Percent
Biaya Pengikatan Kontrak	1	11.1
Biaya Materai	7	77.8
Biaya Provisi	1	11.1
Tidak Menjawab		.0
Denda tunggakan	1	11.1
Biaya administrasi	5	55.6
Lainnya: Biaya Materai, Biaya Pelayanan, denda 3%/ bulan	1	11.1
Total Responden	9	100.0

Jenis-jenis biaya dalam perjanjian kredit pada masing-masing lembaga keuangan memiliki kebijakan masing-masing, namun dalam penelitian ini Lembaga Keuangan input yang memberikan masukan dan tanggapan sebagai berikut :

- a. Biaya Perjanjian akad kredit tidak ada yang membebankan kepada nasabah, kecuali satu responden menjawab bahwa terdapat biaya perjanjian kredit;

- b. Biaya materai menurut responden menjadi 11,1%, salah satu unsur penting dalam proses kredit di lembaga penelitian.
- c. Responden yang mengenakan biaya provisi hanya satu responden,
- d. Pengenaan denda tunggakan atas keterlambatan pembayaran angsuran hanya dikenakan oleh satu LKM saja,
- e. Biaya administrasi menjadi hal yang sangat penting dalam kredit mikro, dari Sembilan responden yang telah memberikan tanggapan dengan mengatakan lembaganya mengenakan biaya administrasi ada lima responden dari Sembilan responden atau sebesar 55,6%.

7.8 Keunikan Produk

Sebagaimana terlihat dalam tabel 7.8 di bawah ini bahwa produk mikro yang ditawarkan kepada calon nasabah UMKM memiliki keunikan berupa :

- a. Tidak mengenakan biaya provisi, sebesar 22,2%
- b. Tidak mengenakan biaya penalty sebesar 33,3%
- c. Tidak mengenakan biaya tunggakan sebesar 66,7%

Tabel 7.8 Keunikan produk mikro

Perbedaan Biaya dengan Lembaga Keuangan Lainnya	Frequency	Percent
Tak dikenai biaya provisi	2	22.2
Tak dikenai biaya penalti	3	33.3
Tak dikenai tunggakan	6	66.7
Total Responden	9	100.0

7.9 Skema Pembagaan Risiko

Produk mikro memiliki risiko yang relative besar dilihat dari sisi lembaga keuangannya, karena sisi keamanan transaksi, risiko jaminan, risiko hokum karena lemahnya pengikatan, dan sebagainya.

Tabel 7.9 Skema Pembagaan Risiko

Skema Pembagaan Risiko	Frequency	Percent
Risiko sepenuhnya ditanggung nasabah	3	33.3
Risiko sepenuhnya ditanggung perusahaan kami	6	66.7
Melalui skema berbagi kerugian		
Total Responden	9	100.0

7.10 Profil nasabah

Nasabah yang dilayani LKM Responden tergolong sudah berada di atas garis kemiskinan, menurut Lembaga Keuangan yang melayani mereka, tingkat ekonomi dan pendapatan mereka sudah tergolong tidak miskin, hanya satu LKM yang menyatakan nasabahnya adalah miskin dengan proporsi di atas 90% yang tergolong miskin. Ada 3 responden yang menyatakan nasabahnya kurang dari 70% adalah miskin, dan lima responden lainnya tidak menjawab (abstain).

Tabel 7.10 Profil Nasabah

Nasabah Miskin	Frequency	Percent
Data tidak tersedia karena kurang relevan	5	55.6
< 70%	3	33.3
70 - 80%		
80 - 90%		
> 90%	1	11.1
100%		
Total Responden	9	100.0

7.11 Kompetensi Petugas Kredit

Kompetensi petugas kredit yang dinilai memiliki keahlian dan pengetahuan di sektor kredit mikro dan analisis kelayakannya dinilai masih relative rendah. Berikut ini hasil jawaban kuisioner.

Tabel 7.11 Hasil Kuisioner tentang Petugas Pembiayaan/Kredit

Petugas Kredit Yang Kompeten	Frequency	Percent
Data tidak tersedia karena kurang relevan	2	25.0
< 70%	5	62.5
70 - 80%		.0
80 - 90%		.0
100%	1	12.5
Total Responden	8	100.0

7.12 Perbandingan Rasio AO dengan Nasabah

Perbandingan jumlah petugas kredit dengan jumlah nasabah yang ditandatangani akan dapat menunjukkan produktifitas lembaga keuangan mikro. Berdasarkan hasil kuisioner diperoleh informasi bahwa sebagian besar LKM yang ada di Papua Barat memiliki rasio kurang dari 1 : 100, artinya satu orang petugas kredit memegang account nasabah tidak lebih dari 100 orang. Ada satu LKM yang memiliki petugas kredit dengan nasabah yang dipegangnya lebih dari 250 member, dan satu LKM yang tiap petugas kreditnya memegang antara 200 sampai 250 anggota nasabah. Berikut ini hasil tabulasi data dalam Tabel 7.12.

Tabel 7.12 Rasio Petugas Kredit dengan Nasabah

Rasio Petugas Kredit dan Nasabah	Frequency	Percent
> 1:250	1	11.1
1:200 $\geq$ x > 1:250	1	
1:100 $\geq$ x > 1:200		
< 1:100	7	77.8
Total Responden	9	100.0

Sebagai perbandingan tentang produktifitas petugas kredit di beberapa the best practice of Microfinance, satu petugas kredit dapat memegang antara 200-400 account, misalnya: di koperasi mitra dhuafa (Grameen Model) petugas kreditnya rata-rata me.megang account lebih dari 300 member, Danamon Simpan Pinjam (DSP) memiliki target sekitar 250 nasabah tiap petugas kreditnya, Petugas Kredit Bank BRI-Unit dapat memegang sekitar 400 nasabah, dan Kredit Mikro beberapa Bank Daerah (BPD) menargetkan untuk AO-nya memegang 250 nasabah.

7.13 Faktor-Faktor Yang Menghambat Pertumbuhan Kredit

Faktor-faktor yang menghambat pertumbuhan kredit mikro di Provinsi Papua Barat berdasarkan hasil kuisioner dari responden menyebutkan beberapa faktor di bawah ini:

- Tingkat pengetahuan para pengusaha mikro dan kecil yang masih terbatas tentang sumber-sumber permodalan, ada 6 dari responden yang ada atau 66,7% responden menyatakan hal ini.
- Adanya tingkat kesadaran pelaku usaha mikro dan kecil yang masih rendah terhadap urgensi akses permodalan, ada 4 responden atau 44,4% yang menyatakan hal ini.
- Faktor tingkat suku bunga yang tinggi sangat berpengaruh dan menghambat mereka untuk mendapatkan kredit mikro (akses) ke lembaga keuangan, ada 6 responden atau 66,7% yang menyatakan bahwa tingkat suku bunga menghambat pelaku UMKM untuk mengakses permodalan ke LKM
- Tidak adanya produk yang sesuai dengan kebutuhan UMKM juga menjadi faktor penghambat bagi UMKM untuk mengakses jasa layanan ditawarkan oleh LKM, ada 1 responden atau 11,1% yang menyatakan hal ini.
- Faktor kurangnya sosialisasi dan promosi dari LKM juga mengakibatkan informasi kepada UMKM menjadi rendah, pendapat ini disampaikan oleh satu satu responden atau 11,1%.
- Faktor kurangnya akses bagi UMKM yaitu kesulitan bagi UMKM untuk berhubungan dengan LKM, baik dari sisi jarak, lokasi dan informasi menjadikan faktor penghambat bagi UMKM untuk mendapatkan fasilitas kredit mikro, ada 2 responden yang menyatakan hal ini atau 22,2% responden, dan terakhir
- Adanya ketakutan untuk tidak bisa melunasi hutangnya menjadi faktor bagi UMKM dalam mengakses keuangan mikro di LKM.

Faktor Penghambat Pemberian Kredit Mikro	Frequency	Percent
Tingkat pengetahuan UKM yang rendah terhadap produk dan layanan	6	66.7
Tingkat kesadaran UKM yang rendah	4	44.4
Pemilik usaha UKM cenderung tidak memilih lembaga keuangan secara rasional, tetapi hanya mengikuti tokoh		.0
Tingkat biaya	6	66.7
Kurangnya produk-produk yang tepat	1	11.1
Kurangnya sosialisasi dan promosi	1	11.1
Kurangnya akses	2	22.2
Lainnya: Nasabah takut untuk tidak bisa melunasi kredit	1	11.1
		.0
Total Responden	9	100.0

7.14 Kompetisi dalam Keuangan Mikro

Pelaku keuangan mikro melihat terhadap sesama pelaku yang lain sebagai pesaing, beberapa pendapat dari responden tentang pesaing-pesaing utama mereka dalam memasarkan produk-produk keuangan mikronya, antara lain:

- Koperasi Simpan Pinjam (KSP), baik sesama KSP maupun Lembaga Keuangan Mikro lainnya, Koperasi Simpan Pinjam adalah competitor dengan responden sebanyak 3 lembaga atau sebesar 33,3%,
- Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menjadi pesaing mereka dengan frekuensi sebanyak 4 responden atau 44,4%,
- Divisi Mikro Bank Umum menjadi pesaing pelaku keuangan mikro lainnya dengan frekuensi sebanyak 4 responden atau sebesar 44,4%, dan
- Pegadaian juga menjadi pesaing pelaku keuangan mikro dengan frekuensi sebanyak 1 responden atau sebesar 11,1%.

Berikut tabel tentang Kompetitor Pemberi Jasa Layanan Keuangan Mikro

Tabel 7.14 Daftar Pesaing Pelaku Keuangan Mikro di Papua Barat

Kompetitor Pemberi Jasa Keuangan Mikro	Frequency	Percent
Koperasi Simpan Pinjam	3	33.3
BPR	4	44.4
Bank umum – BPR	4	44.4
Pegadaian	1	11.1
Total Responden	9	100.0

7.15 Dasar-Dasar Persaingan

Elemen-elemen dasar persaingan yang dinilai oleh responden adalah harga, kenyamanan lokasi, dan plafon pinjaman. Berikut ini hasil pendapat dari responden tentang dasar-dasar persaingan yang dimaksud.

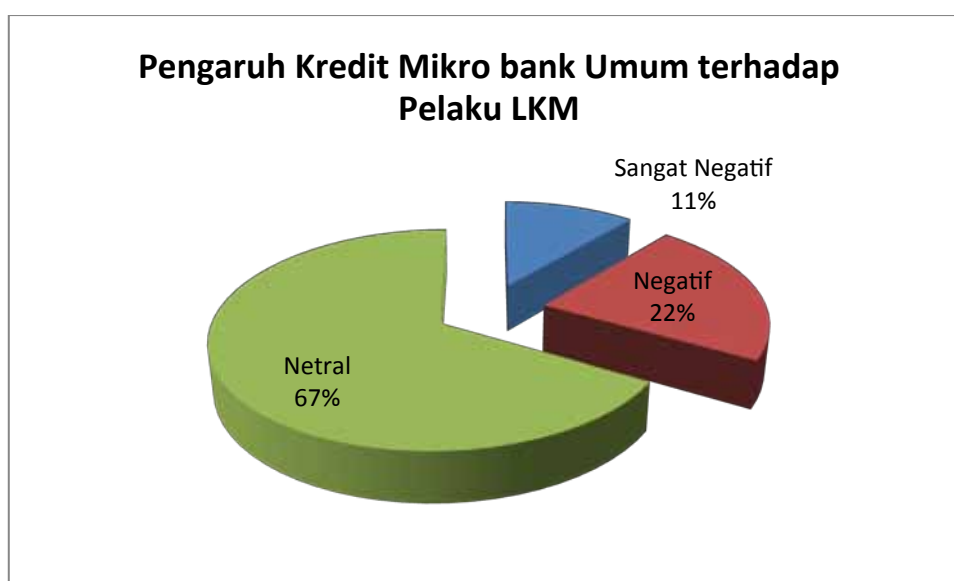
Tabel 7.15 Dasar-Dasar Persaingan Lembaga Keuangan Mikro

Dasar-Dasar Persaingan	Frequency	Percent
Harga	4	44.4
Kenyamanan lokasi		.0
Layanan		.0
Lainnya (sebutkan, memberikan pinjaman yg besar, Pergerakan Bank, B_____)	2	22.2
Tidak Menjawab	3	33.3
Total Responden	9	100.0

Menurut responden yang menjadi dasar persaingan di antara pelaku keuangan mikro adalah tingkat suku bunga dengan nilai sebesar 44,4% dari jumlah responden, kemudian pemberian plafon sesuai kebutuhan nasabah dan proses pelayanan dengan nilai sebesar 22,2 %, sedangkan sisanya sebesar 33,3% tidak memberikan jawaban.

7.16 Pengaruh Kehadiran Bank Umum yang Masuk ke Sektor Kredit Mikro

Bagi pelaku keuangan mikro, terutama Koperasi Simpan Pinjam dan Credit union, pengaruh kehadiran Bank Umum yang masuk ke sektor kredit mikro ditanggapi beragam oleh mereka. Adapun pendapat tersebut seperti tergambar dalam gambar berikut ini. Gambar 7.16 Pengaruh Kredit Mikro – Bank Umum terhadap LKM



Tabel 7.16 Dampak Keberadaan Kredit Mikro bank Umum terhadap Usaha LKM

Pengaruh terhadap Lembaga	Frequency	Percent
Sangat Negatif	1	11.1
Negatif	2	22.2
Netral	6	66.7
Total Responden	9	100.0

Responden sebagian besar menyatakan bahwa keberadaan Kredit Mikro Bank Umum tidak terlalu berpengaruh terhadap bisnis mereka dengan jumlah responden sebanyak 6 atau 66,7% responden, sedangkan ada dua responden yang menilai keberadaan kredit mikro bank Umum berpengaruh negative terhadap bisnis mereka, dan ada satu responden yang berpendapat berpengaruh sangat negative terhadap bisnis mereka.

7.17 Dampak terhadap usaha LKM

Dampak Kredit Mikro terhadap usaha LKM dapat berpengaruh terhadap fungsi organisasi, pangsa pasar LKM, posisi LKM dan pencapaian sasaran bisnis LKM. Berikut ini hasil pendapat dari responden.

A. Fungsi organisasi

Pengaruh Terhadap Perkembangan Usaha	Frequency	Percent
Sangat Negatif	1	11.1
Netral	8	88.9
Total Responden	9	100.0

B. Segmentasi organisasi

Pengaruh Terhadap Bagian Pasar	Frequency	Percent
Sangat Negatif	1	11.1
Netral	8	88.9
Total Responden	9	100.0

C. Posisi organisasi

Pengaruh Terhadap Positioning	Frequency	Percent
Sangat Negatif	1	11.1
Negatif	1	11.1
Netral	7	77.8
Total Responden	9	100.0

D. Target organisasi

Pengaruh Terhadap Target Organisasi	Frequency	Percent
Negatif	3	33.3
Netral	6	66.7
Total Responden	9	100.0

Berdasarkan hasil pendapat dari responden di atas, rata-rata berpendapat bahwa keberadaan kredit mikro yang diluncurkan oleh Bank Umum tidak terlalu berpengaruh terhadap usaha mereka, hanya sekitar 11,% saja yang berpendapat berpengaruh negative terhadap usaha mikro, dan yang paling besar pengaruh negatifnya adalah terhadap pencapaian target atau sasaran pasar mereka. Ada 3 responden atau sebesar 33,3% responden yang berpendapat ada dampak negative terhadap pencapaian sasaran pasar mereka atas keberadaan produk kredit mikro Bank Umum.

7.18 Langkah-Langkah yang akan dilakukan untuk Mengantisipasi Persaingan

Dalam rangka mengantisipasi persaingan di sektor keuangan mikro, masing-masing pelaku kredit mikro telah melakukan persiapan dan langkah-langkah dalam menentukan kebijakan perusahaan di masa yang akan datang dengan beberapa perencanaan, antara lain:

- Merekrut lebih banyak staf yang memiliki kompetensi khusus, saat ini responden yang sedang melakukan persiapan ini ada 4 responden atau 44,4% dari jumlah responden.
- Memberikan pelatihan khusus kepada staff kredit dalam menangani kredit mikro, kegiatan ini belum dilakukan tapi menurut pendapat mereka kegiatan ini sangat penting. Ada 5 responden atau 55,5% responden menyatakan hal ini.
- Memberikan pelatihan khusus kepada petugas kredit tentang analisis usaha mikro dan kecil, ada 6 responden atau 66,6% dari responden yang menyatakan hal ini sangat penting walaupun belum pernah dilakukan.
- Menambah kegiatan promosi produk mereka, ada 6 responden atau sebesar 66,6% yang berpendapat langkah ini sangat penting untuk dilakukan walaupun belum dilakukan, dan ada satu responden atau sebesar 11,1% yang sedang menjalankan strategi ini.
- Meningkatkan pelayanan kepada UMKM dengan memperpendek proses waktu pelayanan, langkah ini dinilai sangat penting untuk menghadapi persaingan. Ada 2 responden atau 22,2% yang berpendapat demikian, dan ada 1 responden atau 11,1 % yang sudah melakukannya, dan sisanya tidak memberikan jawaban.
- Melakukan peningkatan intensitas kunjungan ke nasabah UMKM, ada 7 responden atau sebesar 77,7% yang berpendapat bahwa langkah ini sangat penting namun mereka belum menjalankannya,
- Membuka tempat-tempat pelayanan yang mendekati lokasi nasabah UMKM, ada 3 responden atau sebesar 33,3% yang berpendapat langkah ini penting, namun mereka belum menjalankan.
- Menjalankan program linkage dengan lembaga keuangan lainnya dalam rangka peningkatan pelayanan kepada anggota/nasabah, ada 1 persen yang berpendapat demikian, lainnya tidak berkomentar.

Berikut ini Tabel jawaban responden terhadap beberapa langkah perencanaan kegiatan mereka di masa yang akan datang.

a. Merekrut lebih banyak staf dengan latar belakang pendidikan ekonomi

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	4	44.4
Tidak Menjawab	5	55.6
Total Responden	9	100.0

b. Memberi pelatihan khusus untuk staf kredit yang menangani UMK

	Frequency	Percent
Belum dilakukan, tapi penting	5	55.6
Tidak Menjawab	4	44.4
Total Responden	9	100.0

c. Memberikan pelatihan khusus untuk memenuhi kebutuhan pasar Usaha Mikro dan Kecil (UMK).

	Frequency	Percent
Belum dilakukan, tapi penting	6	66.7
Tidak Menjawab	3	33.3
Total Responden	9	100.0

d. Memperluas keragaman produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

	Frequency	Percent
Belum dilakukan, tapi penting	5	55.6
Tidak Menjawab	4	44.4
Total Responden	9	100.0

e. Menambah promosi produk untuk Usaha Mikro dan Kecil (UMK) melalui brosur dan iklan

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	1	11.1
Belum dilakukan, tapi penting	4	44.4
Total	5	55.6
Tidak Menjawab	4	44.4
Total Responden	9	100.0

f. Memberikan edukasi kepada nasabah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) tentang produk mikro

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	1	11.1
Belum dilakukan, tapi penting	2	22.2
Total	3	33.3
Tidak Menjawab	6	66.7
Total Responden	9	100.0

g. Merampingkan & mempercepat proses & prosedur dengan mengurangi persyaratan dokumen

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	1	11.1
Belum dilakukan, tapi penting	2	22.2
Total	3	33.3
Tidak Menjawab	6	66.7
Total Responden	9	100.0

h. Meningkatkan kunjungan ke unit usaha

	Frequency	Percent
Belum dilakukan, tapi penting	7	77.8
Tidak Menjawab	2	22.2
Total Responden	9	100.0

i. Membuka cabang-cabang khusus untuk layanan Keuangan Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

	Frequency	Percent
Belum dilakukan, tapi penting	3	33.3
Tidak Menjawab	6	66.7
Total Responden	9	100.0

j. Melaksanakan program linkage dengan lembaga keuangan lainnya dalam bentuk channeling

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	1	11.1
Belum dilakukan, tapi penting	1	11.1
Total	2	22.2
Tidak Menjawab	7	77.8
Total Responden	9	100.0

k. Melaksanakan program linkage dengan lembaga keuangan lainnya dalam bentuk executing

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	1	11.1
Tidak Menjawab	8	88.9
Total Responden	9	100.0

l. Membangun kerjasama / kemitraan dengan kelompok masyarakat (kelompok tani, kelompok nelayan, kelompok masyarakat hutan, dll)

	Frequency	Percent
Telah/ Sedang dilakukan	1	11.1
Belum dilakukan, tapi penting	1	11.1
Total	2	22.2

7.19 Dampak Kebijakan Pemerintah dalam Bidang Perekonomian

Beberapa kebijakan pemerintah yang dinilai berpengaruh terhadap usaha responden adalah:

- a. Kebijakan Bank Indonesia, ada 5 responden atau 55,6% responden menyatakan bahwa setiap ada perubahan kebijakan yang dilakukan oleh Bank Indonesia akan berpengaruh terhadap usaha mereka. Berikut tabel pendapat responden tentang Kebijakan Bank Indonesia

Tabel 7.19 Pengaruh Kebijakan Bank Indonesia

	Frequency	Percent
Ya	5	55.6
Tidak Menjawab	4	44.4
	9	100.0

- b. Kebijakan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (BAPEPAM –LK) terhadap usaha responden juga berpengaruh, namun hanya ada 2 responden atau 22,2% yang menyatakan hal ini, dan sisa responden lainnya tidak menjawab.

Tabel 7.20 Pengaruh Kebijakan Bapepam-LK

	Frequency	Percent
Ya	2	22.2
Tidak Menjawab	7	77.8
Total Responden	9	100.0

- c. Kebijakan otoritas perpajakan juga memberikan pengaruh terhadap mereka dalam menjalankan usahanya, ada 4 responden atau 44,4% yang berpendapat perubahan kebijakan di bidang perpajakan akan berpengaruh terhadap usaha responden, dan sisanya tidak menjawab.

Tabel. 7.21 Pengaruh Kebijakan Otoritas Perpajakan

	Frequency	Percent
Ya	4	44.4
Tidak Menjawab	5	55.6
Total Responden	9	100.0

- d. Pengaruh kebijakan yang dilakukan oleh Kementerian Koperasi dan UMKM juga akan memberikan pengaruh terhadap usaha responden, ada 4 responden atau 44,4% dari responden yang menyatakan bahwa setiap ada perubahan kebijakan di lingkungan Kementerian Koperasi dan UMKM akan mempengaruhi usahanya.

Tabel 7.22 Pengaruh Kebijakan Kemenkop & UKM

	Frequency	Percent
Ya	4	44.4
Tidak Menjawab	5	55.6
Total Responden	9	100.0

- e. Pengaruh kebijakan yang diterbitkan oleh Pemerintah Daerah akan berpengaruh terhadap usaha responden, pengaruh kebijakan ini memiliki persentase yang paling besar dibandingkan dengan kebijakan-kebijakan dari Instansi lainnya. Ada 7 responden atau 77,8% responden menyatakan bahwa kebijakan yang dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah akan berpengaruh terhadap usaha responden.

Tabel. 7.23 Pengaruh Kebijakan Pemerintah Daerah

	Frequency	Percent
Ya	7	77.8
Tidak Menjawab	2	22.2
Total Responden	9	100.0

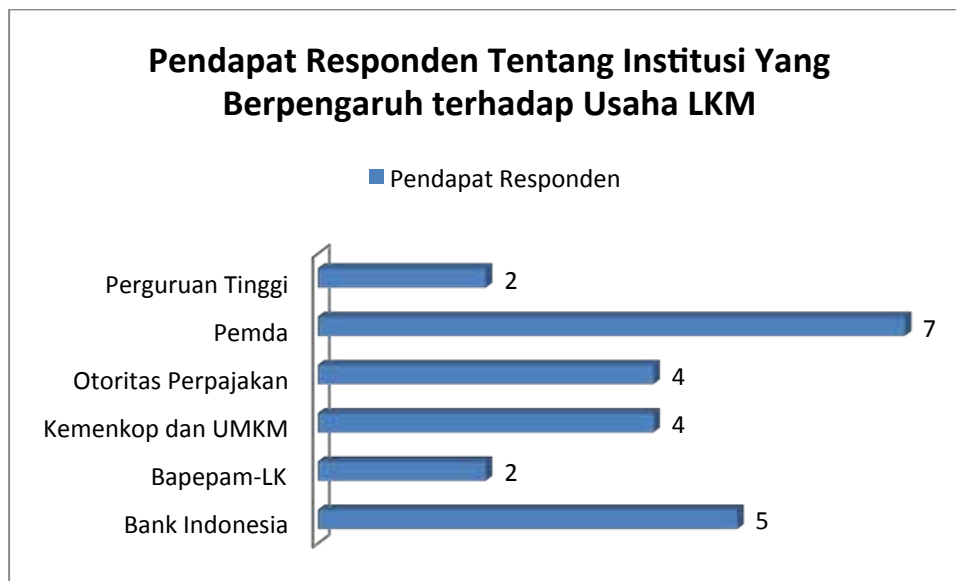
- f. Pengaruh Kebijakan di Bidang Pendidikan juga ada dampaknya terhadap usaha responden, namun persentasinya Cuma 22,2% dari jumlah responden yang ada.

Tabel 7.24 Pengaruh Kebijakan Lembaga pendidikan

	Frequency	Percent
Ya	2	22.2
Tidak Menjawab	7	77.8
Total Responden	9	100.0

Berikut ini grafik urgensi kebikan masing-masing institusi yang berpengaruh terhadap usaha responden.

Gambar 7.19 Grafik Pengaruh Kebijakan terhadap Usaha responden



Catatan-catatan:

- Kurangnya perhatian kementrian koperasi thd KSP di lingkungan kab.manokwari
- Keluhan terhadap nasabah , keterlambatan dalam mengangsur
- Banyaknya persaingan usaha dilapangan spt bank umum dan rentenir
- Perlu Variasi Produk Tabungan : (1). Simp.pelajar, (2).simp.tritun, (3). Simp.tabungan masa depan
- Pengembangan Modal seharusnya juga Pemilik Saham Usaha

BAB VIII

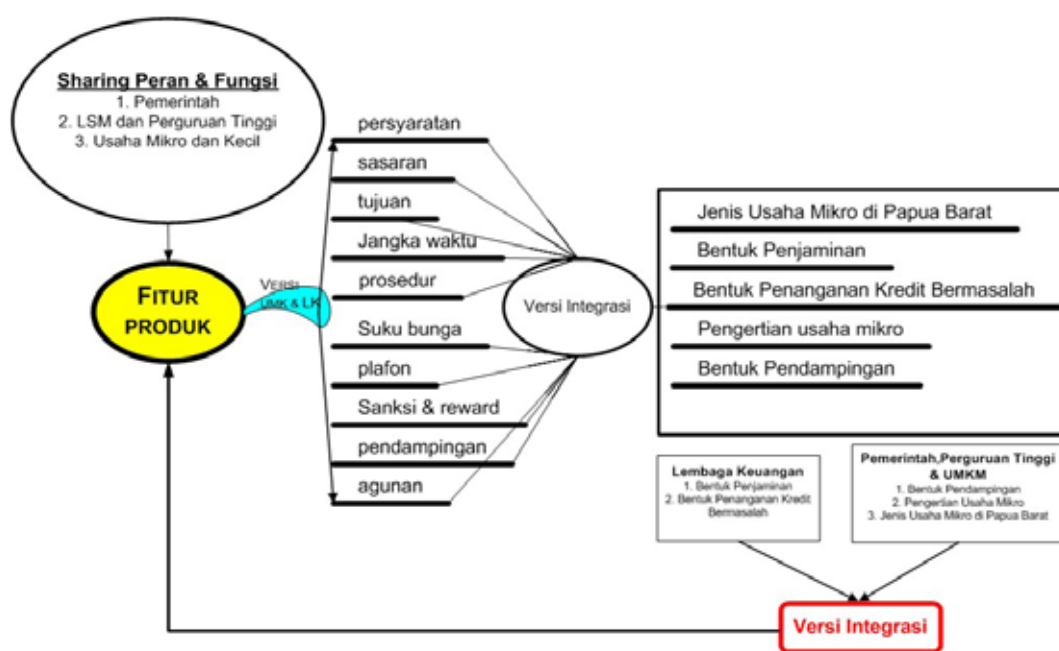
Analisis Gap Kebutuhan Usaha Mikro dan Kecil dengan Layanan Jasa Keuangan Mikro

8.1 Metodologi Lokakarya

Dalam kegiatan lokakarya, lebih banyak berisi presentasi/paparan stakeholders yang terkait dengan situasi terkini dan rencana kedepan dalam pengembangan LKM dan UKM. Pada hari pertama, diharapkan *stakeholders* dapat menyampaikan informasi dari pelaksanaan program yang berkaitan dengan pengembangan UKM di Provinsi Papua Barat. Informasi penting yang diperlukan mengenai program yang ada saat ini serta tingkat pencapaiannya, hambatan yang ada, dan alternatif pemecahannya. Alternatif pemecahan ini diharapkan dapat menjadi kesepakatan untuk mencari jalan keluar secara bersama-sama dan bersifat komprehensif. Dari informasi, masalah dan pernyataan yang muncul dari kegiatan tersebut akan dibuat analisis gap.

Sedangkan pada hari kedua, selain akan melakukan review atas hal lokakarya hari pertama, juga akan memperdalam analisis gap dengan metode Diskusi Kelompok yang diikuti oleh seluruh *stakeholders* yang pada akhirnya memberikan rekomendasi bersama dalam membangun komitmen dari *stakeholders* atau para pihak yang terkait erat dengan pengembangan LKM dan UKM di Provinsi Papua Barat.

8.2 Kerangka Berfikir



8.3 Hasil Forum Group Discussion (FGD)

Dalam pengembangan UKM di suatu wilayah akan melibatkan pihak-pihak terkait seperti Instansi pemerintah, Perbankan, Lembaga Keuangan Mikro (LKM), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), Perguruan Tinggi, dan Kelompok-Kelompok Usaha serta swasta. Untuk mendapatkan informasi dan data yang berasal dari sumber primer secara memadai guna mengkaji tentang praktek keuangan mikro di Provinsi Papua Barat telah dilakukan Lokakarya yang dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 20 September 2012.

Pihak-pihak yang diundang mewakili dari Instansi Pemerintah terdiri dari :

- a. Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Papua Barat
- b. Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Papua Barat
- c. Dinas Pemberdayaan Masyarakat Provinsi Papua Barat
- d. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Provinsi Papua Barat
- e. Pemerintah Daerah (PEMDA) Kabupaten Fakfak
- f. Pemerintah Daerah (PEMDA) Kabupaten Manokwari
- g. Pemerintah Daerah (PEMDA) Kabupaten Bintuni

Pihak yang diundang mewakili Perguruan Tinggi adalah Universitas Negeri Papua (UNIPA)

Pihak yang diundang mewakili Usaha Mikro dan Kecil terdiri dari nasabah dan anggota Credit Union (CU) dan Koperasi Simpan Pinjam

Pihak yang diundang mewakili Perbankan antara lain Bank Indonesia, Bank Papua, Bank BRI, dan Pegadaian

Pihak yang diundang mewakili Lembaga Keuangan Mikro (LKM) antara lain Credit Union (CU) Mambuindan dan Koperasi Cendrawasih.

Terkait dengan adanya kesenjangan akses pelaku usaha Mikro dan Kecil (UKM) di Provinsi Papua Barat, ada beberapa faktor baik secara eksplisit maupun implisit yang menjadi kendala aksesibilitas UKM dalam mendapatkan akses permodalan ke Lembaga Keuangan, yaitu:

- a. Jaminan kredit konvensional (Sertifikat/BPKB) yang tidak tersedia di sebagian besar pelaku usaha mikro dan kecil ;
- b. Lokasi kantor layanan jasa keuangan (Bank/Koperasi) yang jauh dari jangkauan tempat tinggal pelaku usaha mikro dan kecil;
- c. Tingkat suku bunga yang sangat tinggi untuk usaha mikro dan kecil, baik dari Bank maupun dari Koperasi;
- d. Persyaratan dan kelengkapan pengajuan permohonan kredit yang sulit dipenuhi usaha mikro dan kecil;
- e. Ketidaktahuan informasi tentang produk-produk keuangan, baik Koperasi maupun Perbankan di kalangan usaha mikro dan kecil.
- f. Keterbatasan pengetahuan dan ketrampilan para usaha mikro dan kecil dalam membuat dan menyusun pembukuan, sehingga pihak lembaga keuangan mengalami kesulitan dalam melakukan penilaian kelayakan usaha.

Untuk mengurangi adanya gap dan kendala tersebut di atas, ada beberapa langkah usulan yang dapat dilakukan, yaitu:

- Memperkuat peran lembaga pendamping usaha mikro dan kecil untuk meningkatkan kapasitas baik pengetahuan, ketrampilan maupun usahanya;
- Melakukan koordinasi dan konsolidasi para pendamping lapangan bagi usaha mikro kecil dalam mengharmonisasikan program-program terkait pengembangan UKM di Provinsi Papua Barat
- Menciptakan produk kredit mikro yang didesain sesuai dengan kebutuhan usaha mikro dan kecil di Provinsi Papua Barat

Bentuk konkrit upaya pengurangan gap kebutuhan UMKM dengan jasa layanan keuangan sebagaimana direkomendasikan dalam lokakarya berupa penciptaan desain produk (fitur) kredit yang memenuhi kebutuhan dan kemampuan usaha mikro dan kecil.

8.4 Fitur Kredit Mikro dari Berbagai Sudut Pandang

8.4.1 Sudut Pandang Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UKM)

Berdasarkan pengalaman dan pengetahuan para peserta Lokakarya memberikan masukan tentang fitur produk jasa pembiayaan atau kredit kepada UKM, antara lain sebagaimana tersebut di bawah ini:

Fitur	Usaha Mikro dan Kecil
1. Persyaratan	Individu: - Identitas diri (KTP/KK) - Memiliki Usaha Kelompok: - Anggota berdomisili sama - Memiliki struktur organisasi - Memiliki usaha sejenis - Memiliki legalitas dari kepala kampung
2. Sasaran	Masyarakat berpendapatan rendah
3. Tujuan	- Modal awal untuk memulai usaha - Menambah modal kerja
4. Jangka Waktu	1-3 Tahun
5. Prosedur	- Mudah - Satu hari cair - Proses pelayanan di lokasi nasabah - Tahapan layanan jelas (ada SOP)
6. Suku Bunga	- Min. 0,5% per-bulan efektif - Max. 12% per-tahun efektif
7. Plafond	Rp. 1 juta – Rp. 50 juta Dengan sistem rekening koran (disesuaikan dengan kebutuhan)

Fitur	Usaha Mikro dan Kecil
8. Sanksi	• SP1-SP3 • Jadwal ulang
9. Reward	• Bunga khusus untuk pinjaman selanjutnya • Hadiah • Bebas biaya administrasi dan provisi
10. Bentuk Pendampingan	• Pendampingan manajemen (administrasi dan pembukuan) • Pendampingan ketrampilan kerja (produksi) • Pendampingan pemasaran (bahan baku-pemasok-pasar) • Pendampingan jaringan (networking)
11. Biaya	• Bebas Biaya administrasi
12. Analisa Kelayakan	
13. Jaminan	• Tanpa agunan • Dijamin pemerintah

8.4.2 Sudut Pandang Lembaga Keuangan (Bank, Pegadaian, Koperasi)

Fitur	Perbankan
1. Persyaratan	• Dewasa • S. Nikah • KTP Pasutri • KK • Keterangan Usaha
2. Sasaran	• Usaha Mikro -Kecil yang produktif • Individu/kelompok
3. Tujuan	• Modal Kerja • Investasi
4. Jangka Waktu	• Pendek (s/d 12 bulan • Menengah (>12 bulan s/d 36 bulan) • Panjang > 36 bulan
5. Prosedur	• Permohonan • Survey usaha • Analisa usaha (BI checking dan lain-lain)

Fitur	Perbankan
	• Pengambilan keputusan • Pembuatan kontrak dan kelengkapannya (jika disetujui) • Pencairan kredit (tabungan) • (sistimatis)
6. Suku Bunga	• Per produk
7. Plafond	Rp. 1 juta sampai Rp. 50 juta
8. Sanksi	• Teguran, denda (secara sistem)
9. Reward	Reward menyesuaikan
10. Bentuk Pendampingan	• Supervisi dari bank • Supervisi dari Pemerintah setempat
11. Biaya	• Provisi (tergantung produk) • Supervisi • Administrasi • Notaris • Asuransi • Kisaran 1, 5% s/d 3% (tergantung masing-masing lembaga dan skim kredit)
12. Analisa Kelayakan	• Karakter calon debitur • Kebutuhan usaha • Kemampuan bayar
13. Jaminan	• Sertifikat • BPKB

8.5 Hasil Kesepakatan Bersama

Fitur	Usaha Mikro dan Kecil	Perbankan
1. Persyaratan	Individu: • Identitas diri (KTP/KK) • Memiliki Usaha Kelompok: • Anggota berdomisili sama • Memiliki struktur organisasi • Memiliki usaha sejenis • Memiliki legalitas dari kepala kampung	• Dewasa • S. Nikah • KTP Pasutri • KK • Keterangan Usaha
2. Sasaran	Masyarakat berpendapatan rendah	• Usaha Mikro -Kecil yang produktif • Individu/kelompok
3. Tujuan	• Modal awal untuk memulai usaha • Menambah modal kerja	• Modal Kerja • Investasi
4. Jangka Waktu	1-3 Tahun	• Pendek (s/d 12 bulan) • Menengah (>12 bulan s/d 36 bulan) • Panjang > 36 bulan
5. Prosedur	• Mudah • Satu hari cair • Proses pelayanan di lokasi nasabah • Tahapan layanan jelas (ada SOP)	• Permohonan • Survey usaha • Analisa usaha (BI checking dan lain-lain) • Pengambilan keputusan • Pembuatan kontrak dan kelengkapannya (jika disetujui) • Pencairan kredit (tabungan) • (sistimatis)
6. Suku Bunga	• Min. 0,5% per-bulan efektif • Max. 12% per-tahun efektif	• Per produk
7. Plafond	Rp. 1 juta – Rp. 50 juta Dengan sistem rekening koran (d disesuaikan dengan kebutuhan)	Rp. 1 juta sampai Rp. 50 juta
8. Sanksi	• SP1-SP3 • Jadwal ulang	• Teguran, denda (secara sistem)

Fitur	Usaha Mikro dan Kecil	Perbankan
9. Reward	- Bunga khusus untuk pinjaman selanjutnya - Hadiah - Bebas biaya administrasi dan provisi	Reward menyesuaikan
10. Bentuk Pendampingan	- Pendampingan manajemen (administrasi dan pembukuan) - Pendampingan ketrampilan kerja (produksi) - Pendampingan pemasaran (bahan baku-pemasok-pasar) - Pendampingan jaringan (networking)	- Supervisi dari bank - Supervisi dari Pemerintah setempat
11. Biaya	Bebas Biaya administrasi	- Karakter calon debitur - Kebutuhan usaha - Kemampuan bayar
12. Analisa Kelayakan		- Supervisi dari bank - Supervisi dari Pemerintah setempat
13. Jaminan	- Tanpa agunan - Dijamin pemerintah	- Sertifikat - BPKB

Berdasarkan hasil diskusi dalam lokakarya diperoleh beberapa kesepakatan tentang 5 (lima) fitur produk kredit yang dapat menjangkau dan memenuhi kebutuhan usaha mikro dan kecil di Papua Barat, yaitu

- Jaminan Kredit (agunan yang dipergunakan)
- Jenis Usaha yang dapat diberikan kredit
- Kegiatan Pendampingan usaha mikro dan kecil untuk nasabah lembaga keuangan
- Suku Bunga yang wajar dan relevan untuk usaha mikro dan kecil di Papua Barat.
- Bentuk sanksi untuk nasabah usaha mikro dan kecil

8.5.1 Jaminan Kredit (Agunan)

Jaminan tradisional yang selama ini diterapkan oleh Bank berupa (1) Barang Tidak Bergerak berupa Tanah dan bangunan dan (2) Barang Bergerak berupa Kendaraan Bermotor, merupakan bentuk jaminan yang hanya dapat dipenuhi oleh masyarakat yang secara ekonomi sudah mapan (sejahtera). Sasaran kredit yang ditujukan untuk usaha mikro dan kecil terasa sulit untuk memenuhi kelengkapan dan persyaratan tersebut, sehingga bentuk jaminan tradisional tersebut tidak relevan diterapkan untuk UKM. Peserta lokakarya mengusulkan bahwa jaminan yang dipersyaratkan cukup dengan jaminan dari barang yang diperdagangkan atau barang persediaan dan peralatan rumah tangga jika memungkinkan, dan diupayakan berupa jaminan yang tidak berwujud seperti adanya jaminan dari Pemerintah.

8.5.2 Jenis Usaha yang dapat Dibiayai

Jenis usaha yang dijalankan oleh masyarakat pada hakekatnya dapat dibiayai tanpa terkecuali, beberapa jenis usaha yang pada umumnya dijalankan oleh usaha mikro dan kecil, antara lain:

- a. Usaha perdagangan
- b. Usaha industry kecil, kerajinan tangan dan industry rumah tangga
- c. Usaha peternakan
- d. Usaha pertanian, perkebunan dan perikanan, dan
- e. Usaha Jasa

8.5.3 Kegiatan Pendampingan Usaha

Kegiatan pendampingan mutlak untuk diberikan kepada para nasabah kredit mikro dalam bentuk, antara lain:

- a. Pendampingan pemasaran
- b. Pendampingan ketrampilan
- c. Pendampingan teknis dan teknologis

Kegiatan pendampingan ini akan dilakukan oleh mitra-mitra pendamping yang berasal dari konsultan-konsultan pendamping, baik yang terlibat dalam program-program pemerintah seperti PNPM maupun instansi pemerintah lainnya dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) serta dari Perguruan Tinggi.

8.5.4 Suku Bunga Kredit

Suku bunga kredit untuk usaha mikro dan kecil yang ideal menurut pelaku usaha dan pendamping adalah dengan bunga 12% yang akan dibagikan kepada untuk pemerintah 2% sebagai pemilik dana, bagian untuk Bank (profit margin) sebesar 4%, bagian untuk Pendamping sebesar 2%, biaya dana (Cost of fund) sebesar 2%, cadangan risiko, kredit macet sebesar 2%, sehingga total suku bunga sebesar 12%.

Berdasarkan masukan dari berbagai pihak, terutama dari Pemerintah Daerah (PEMDA) yang diwakili dari Pemda Fakfak menyampaikan bahwa Pemda berkomitmen untuk mendukung program kredit mikro ini dalam bentuk kesediaan untuk tidak menerima bunga dari dana yang ditempatkan oleh PEMDA untuk program ini, artinya jika program ini dijalankan maka tingkat suku bunga akan turun menjadi 10% efektif.

Tanggapan dari para konsultan pendamping juga sangat positif, mereka merasa akan sangat terbantu dan termotivasi untuk bekerja lebih keras lagi dalam upaya mendampingi usaha mikro dan kecil untuk mendampingi UKM mendapatkan akses permodalan kelembaga keuangan (Koperasi maupun Bank).

Pihak Instansi pemerintah juga memberikan masukan, sistem pemberian kompensasi terhaap konsultan pendamping UKM dapat diberikan jika pembayaran angsuran dan kewajiban UKM yang didampinginya dapat melunasi angsuran dengan baik dan sampai lunas pembayarannya. Tanggung jawab konsultan pendamping tidak hanya menggolkan UKM untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan tapi juga ikut memelihara dan membinanya. Hal ini disetujui oleh para konsultan.

Pihak Perbankan pun menanggapi dengan sangat baik, bahkan dari Bank Papua menyampaikan siap untuk memotong margin keuntungan sehingga suku bunga dapat ditekan lebih rendah lagi, dan untuk pemberian fee kepada konsultan mereka sangat setuju karena akan sangat membantu pekerjaan Bank dalam membina nasabahnya.

8.5.5 Pemberian Sanksi

Berdasarkan Undang-Undang No.16/2006 – disebutkan bahwa jika seorang penyuluh yang memberikan informasi yang menyesatkan akan dikenakan hukuman.

Sanksi kepada pendamping jika kredit nasabah yang dibinanya mengalami kemacetan, maka pendamping yang bersangkutan tidak akan menerima kompensasi sebagaimana yang ditentukan.

Nasabah yang kreditnya macet akan mendapatkan sanksi social yaitu tercatat di bank sebagai nasabah yang “gagal bayar” (black list bank) , juga ada sanksi berupa denda atas keterlambatan pembayaran angsuran/kewajibannya.

Bank yang tidak bersedia menjalankan program kredit mikro ini akan mendapatkan sanksi dari Pemerintah Daerah sesuai dengan Peraturan dan Ketentuan yang berlaku.

8.6 Rekomendasi Hasil Lokakarya

Berikut ini beberapa masukan dari peserta lokakarya :

Konsultan Instansi Pemerintah

Program pertama yaitu Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan masyarakat :

1. Kendala dan hambatan :
 - Waktu kegiatan pelatihan yang tidak memadai
 - Fasilitas pelatihan kurang memadai
 - Recruitment peserta tidak proporsional
2. Saran dan Masukan
 - Optimalisasi waktu pelaksanaan
 - Penyediaan fasilitas yang memadai
 - Recruitment peserta disesuaikan dengan kebutuhan pelatihan
3. Rencana ke depan :
 - Penyusunan pelatihan mendatang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat
 - Penyediaan tenaga pendamping berkesinambungan dan memiliki kompetensi

Program kedua yaitu pengadaan sarana dan prasarana penunjang

1. Kendala dan hambatan :
 - Fasilitas yang disediakan tidak sesuai standar yang disyaratkan
 - Perawatan fasilitas tidak memadai
 - Penyediaan dana tidak sesuai dengan kebutuhan
 - Rekanan pelayanannya belum maksimal
2. Saran dan Masukan
 - Fasilitas yang disediakan harus sesuai standar
 - Penyediaan dana perlu perhatian
 - Pemberian sanksi bagi rekanan

3. Rencana ke depan :

- a) Sarana prasarana penunjang > pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan dan memenuhi standar
- b) Bantuan permodalan
- c) Kendala/hambatan: pemberian modal yang tidak tepat sasaran
- d) bantuan modal yang tidak sesuai kebutuhan
- e) Saran/masukan: pemberian bantuan modal disesuaikan dengan kebutuhan dan tepat sasaran
- f) Rencana ke depan: peningkatan penambahan permodalan

Pemerintah Daerah (PEMDA)

1. Biro Perekonomian dan Investasi mempunyai 3 program yang berkaitan dengan pengembangan UMKM:
 - a. Membentuk lembaga penjamin kredit yang baru dimulai pada awal 2012.
 - b. Sosialisasi program KUR kepada masyarakat (tahun 2012)
 - c. Rancangan peraturan daerah khusus (Raperdasus) dengan tujuan untuk pemberdayaan pengusaha Papua dengan program pembinaan di berbagai aspek a.l. permodalan, teknologi/kualitas, kewirausahaan, pemasaran/tata niaga perlu diproteksi ?.
2. Semua program di atas masih dalam proses perencanaan dan diharapkan dapat dimulai tahun 2013.
3. Semua program diharapkan dapat didanai oleh APBD.
4. Masalah dalam pembinaan UMKM:
 - a. Belum majunya UMKM asli Papua, contoh dari dulu sampai sekarang ada perempuan yang menjual pinang
 - b. Kadang-kadang di lapangan terdapat overlapping antara Dinkop & UMKM dan Dinperindag,
5. Saran dan harapan :
 - a. Kalau Perdasus disetujui, diharapkan akan ada kebijakan yang nyata dalam proses pembinaan terhadap orang asli Papua di seluruh sektor. Pada akhirnya akan ada pengusaha asli Papua yang muncul di permukaan.
 - b. Pemanfaatan dana Pemerintah dengan cara yang benar, kebijakan keuangan/dana bergulir melalui Unit Percepatan Pembangunan di Papua dan Papua Barat (UP4P).
6. Kriteria asli Papua :
 - a. Bapak & ibu asli Papua (100%)
 - b. Bapak asli Papua & Ibu luar Papua (50%)
 - c. Ibu asli Papua & Bapak luar Papua (50%)
 - d. Lahir dan besar di Papua selama 25 tahun

Kelompok Pendamping

1. Saat ini ada PROGRAM HUTAN DESA di Kaimana (2009 – 2012)
2. Pendampingan ke Koperasi Mahadewa yg mempunyai 2 unit usaha sembako dg bantuan modal @ Rp 5 juta yg sumbernya dari LSM Perdu.
3. Unit usaha dikelola oleh kelompok yg terdiri dari 10 orang anggota , hasilnya secara bisnis sdh berjalan dan bahkan sdh ada untungnya
4. Kendala :
 - a. Motivasi dan keterampilan berusaha yang rendah

- b. Sosial budaya : dalam 1 kelompok terdiri dari berbagai “marga” yang sering terjadi konflik di antara anggota kelompok.
 - c. Walaupun lulusan SMP, kemampuan baca tulisnya masih rendah sehingga kemampuan analisisnya juga terbatas.
5. Alternatif pemecahan:
- a. Pendekatan kepada Tokoh masyarakat/adat dan individual
 - b. Training dalam teknis usaha dan perilaku berusaha (harus rajin, disiplin dan terus menerus
 - c. Menciptakan kompetisi di antara dua unit, sehingga masing2 unit berusaha untuk lebih baik
6. Ke depan :
- a. Perlu kerjasama dengan pihak lain misal PNPM Mandiri Pedesaan dan Dinas Koperasi.
 - b. Koordinasi antar pihak yang difasilitasi oleh Pemda

BAB IX

Kajian Pengembangan Inkubasi Bisnis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Manokwari

9.1. Kerangka Acuan

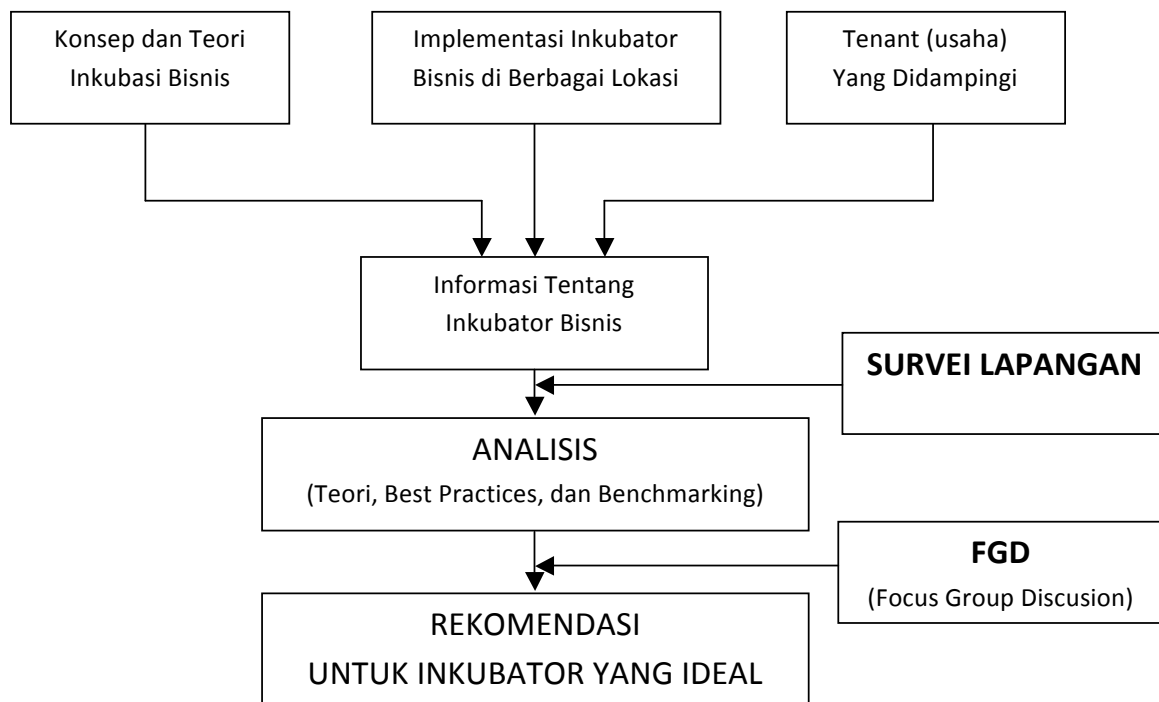
Bab ini membahas bagian selanjutnya dari rangkaian kegiatan pemetaan dan kajian terhadap LKM dan UMKM di Kabupaten Manokwari. Ruang lingkup pembahasan meliputi:

1. Konsep inkubator bisnis yang dapat dikembangkan oleh Perguruan Tinggi, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), maupun lembaga-lembaga lain yang dapat memberikan nilai tambah bagi perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Manokwari.
2. Perumusan beberapa alternative bentuk/model inkubasi bisnis yang ideal di daerah Manokwari, Papua Barat.

Kegiatan survey lapangan dilakukan untuk mendapatkan:

1. Data dan informasi mengenai peranan inkubasi bisnis dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di daerah Manokwari.
2. Contoh *best practice* inkubasi bisnis yang tepat dalam pengembangan UMKM di daerah Manokwari, Papua Barat.
3. Masukan tentang beberapa alternative inkubasi bisnis yang ideal untuk pengembangan UKM di Manokwari, Papua Barat.

Dalam melakukan analisis potensi pengembangan inkubasi bisnis di Kabupaten Manokwari tahap-tahapan kegiatan dilakukan sebagai berikut:



Dalam mencari contoh *Best Practice* untuk inkubasi bisnis, kami mengacu kepada konsep pengembangan *Business Development Service Provider* (BDSP) yang dikembangkan oleh Bank Indonesia. Kajian dimulai dengan pembahasan mengenai BDSP dan beberapa model yang bisa dikembangkan. Kemudian kami akan membandingkan beberapa model tersebut untuk melihat yang mana yang paling sesuai dengan situasi dan kondisi di Kabupaten Manokwari, Papua Barat.

9.2 Pembinaan dan Pengembangan UMKM melalui BDSP

Business Development Services Provider (BDSP) atau sering disebut Lembaga Penyedia Jasa (LPJ) atau Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) adalah lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh fee dari jasa layanannya. Jasa yang diberikan oleh BDSP dalam konteks ini adalah jasa konsultasi dalam hal manajemen/analisis keuangan agar terjadi kemitraan dengan bank atau terjadinya penyaluran dana bank kepada UMKM tersebut. Dalam hal ini termasuk pendampingan pada saat menyusun proposal kredit, menghubungkan ke bank dan melakukan monitoring sejak saat pencairan kredit sampai pada pelunasan kredit sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.

Fungsi dan tanggung jawab BDSP adalah melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap UMKM. Pembinaan disini dimaksudkan adalah merupakan satu kesatuan proses yang di dalamnya mencakup tiga unsur yaitu menumbuhkan, memelihara dan megembangkan.

Proses pelaksanaan pembinaan oleh BDSP dilakukan secara partisipatif, bahwa segala sesuatu yang berhubungan dengan pembinaan (materi, metode dll) harus selalu bertumpu pada kebutuhan UMKM, oleh karenanya hubungan kerja antara BDSP dengan UMKM bukanlah sebagai atasan dan bawahan atau hubungan antara pembina dengan yang dibina. Hubungan yang terjalin adalah sejajar dan BDSP disini berperan sebagai motivator bagi UMKM

Bentuk kegiatan pembinaan dan pengembangan disini adalah melakukan pendampingan terhadap UMKM dengan memberikan bantuan teknis berupa pelatihan sesuai kebutuhan, arahan dan konsultasi.

Untuk melakukan kegiatan tersebut seorang BDS P dalam pelaksanaannya di lapangan berpedoman pada beberapa langkah sebagai berikut :

1. Melakukan identifikasi pada calon nasabah UMKM di wilayah/sentra/populasi usaha;
2. Pembentukan kelompok bila memperoleh calon nasabah mikro dalam rangka efisiensi;
3. Menyusun proposal kredit (usaha mikro) atau Kelayakan usaha (usaha kecil dan menengah);
4. Menghubungkan nasabah UMKM tersebut dengan perbankan;
5. Melakukan monitoring dan pendampingan pasca penerimaan kredit.

9.2.1 Identifikasi

- 1) Identifikasi dimaksudkan disini adalah menemukan dan mengenali calon nasabah (UMKM) yang nantinya akan menjadi binaan BDS P yang bersangkutan. Agar pelaksanaan identifikasi lebih terarah, maka langkah awal yang dilakukan adalah dengan mengetahui populasi UMKM disekitar wilayah kantor BDS P tersebut. Beberapa jalur yang dimungkinkan dapat memberikan informasi tentang populasi UMKM yang akan menjadi calon nasabah tersebut adalah :
 - a. Mengamati langsung pasar lokal atau lokasi kegiatan usaha, sehingga dapat dipilih sektor dan komoditi yang dihasilkan sekaligus pelaku usahanya.
 - b. Monografi dan/atau statistik perekonomian di kantor desa/kelurahan atau di kantor kecamatan. Dari data monografi dapat dilihat: keadaan penduduk, jenis kegiatan perekonomian ataupun jenis usaha yang ada.
 - c. Dinas/Instansi terkait dari pemerintah (Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, BKKBN, Pertanian, Peternakan dll) maupun swasta murni (KADINDA, IWAPI, Kluster – kluster ekonomi dan Asosiasi asosiasi usaha lainnya.
 - d. Setelah populasi calon nasabah teridentifikasi, selanjutnya BDS P melakukan pendataan melalui proses identifikasi dengan cara mengadakan kunjungan sekaligus melakukan wawancara singkat terhadap calon nasabah yang dipilihnya.
- 2) Dari proses identifikasi tersebut maka akan ditemukan sejumlah calon nasabah yang belum pernah akses ke bank maupun yang telah akses secara terbatas ke bank baik untuk segmen mikro, kecil maupun menengah. Oleh karena itu instrumen identifikasi harus dapat memprediksi minimal dapat menggali informasi antara lain :
 - a. Identitas pengusaha (nama, usia, jenis kelamin, pendidikan, alamat, jumlah tanggungan dll)
 - b. Identitas usaha (jenis usaha, lokasi usaha, konsumen utama, perkiraan modal dan sumbernya, perkiraan keuntungan, kapasitas produksi, pemasaran dan tenaga kerja, dll)
 - c. Informasi pendukung lainnya (usaha tsb sampingan/pokok, jenis usaha lain yang dipunyai, kesulitan yang dirasakan dll).
- 3) Hasil akhir yang yang diharapkan dari proses identifikasi tersebut adalah:
 - a. Memperoleh informasi tentang usaha yang potensial untuk dikembangkan
 - b. Memperoleh informasi tentang pengusaha sebagai calon nasabah bank dari berbagai segmen (mikro dengan pembiayaan kelompok dan kecil/menengah dengan individual)
 - c. Terkumpul informasi untuk tindak lanjut kegiatan dalam rangka penyusunan proposal kredit atau kelayakan usaha, sebagai bahan untuk diajukan kredit ke bank.

9.2.2 Pembentukan Kelompok

Apabila dalam proses identifikasi ditemukan populasi pengusaha mikro cukup banyak dan berbagai sektor, maka diperlukan pembentukan kelompok sebagai wadah disebut Kelompok Pengusaha Mikro (KPM). Hal ini merupakan langkah awal dari kegiatan pembinaan dan pengembangan usaha mikro, dan pendekatan kelompok sementara ini dipandang masih cukup efektif sebagai salah satu cara dalam melakukan aktivitas pembinaan lebih lanjut.

Mengapa harus kelompok? Tentunya tanpa meninggalkan pendekatan lain dalam hal ini adalah pendekatan secara individu serta belajar dari pengalaman, ternyata pendekatan kelompok banyak mencatat keberhasilan yang antara lain adalah karena:

- Biaya pendampingan lebih murah
- Kontrol sosial di antara anggota cukup efektif
- Rasa solidaritas dan kesetiakawanan antara anggota cukup tinggi
- Interaksi sosial di antara anggota cukup baik
- Ada proses saling belajar di antara sesama anggota
- Tingkat keberhasilan penyerapan dana, terutama pengembalian pinjaman relatif baik (pengalaman BMT, P4K, PHBK, KUM)

Kriteria minimal yang harus dipenuhi bagi pendirian suatu kelompok (KPM) yang akan menjadi binaan BDSP dan akan dihubungkan dengan bank (BU/BPR) adalah :

- Diupayakan keanggotaan adalah satu jenis usaha yang sama atau apabila tidak memungkinkan dapat diupayakan ikatan pemersatu (ikatan karena usaha terkait, tempat tinggal, lokasi usaha, yang sesuai dengan kondisi setempat.
- Jumlah anggota dalam satu kelompok 10 orang pengusaha mikro
- Semua anggota mempunyai usaha produktif dan potensial untuk dikembangkan serta mempunyai kemampuan membayar kembali pinjaman
- Mempunyai satu kesepakatan atau aturan main yang jelas secara tertulis.

9.2.3 Menyusun Proposal Kredit/Kelayakan Usaha

Tahapan selanjutnya adalah melakukan penyusunan proposal kredit untuk usaha mikro dan kelayakan usaha khususnya bagi usaha kecil dan menengah dengan menggunakan pedoman penyusunan proposal kredit dan kelayakan usaha. Dalam mempersiapkan penyusunan proposal kredit maupun kelayakan usaha harus dilakukan secara cermat dan akurat berdasarkan data yang dapat dihimpun. Apabila dalam proses analisa oleh BDSP terdapat nasabah yang belum layak, sebaiknya proses penyusunan kelayakan usaha dihentikan, dan tidak dibenarkan seorang BDSP menyusun kelayakan usaha yang sebenarnya tidak layak. Hal ini sangat penting untuk menjaga agar tidak menimbulkan permasalahan dikemudian hari yang pada akhirnya akan menurunkan kredibilitas BDSP itu sendiri di mata bank.

9.2.4 Menghubungkan UMKM Dengan Bank

Kegiatan pendampingan untuk pembinaan yang mengandung misi pengembangan sebagai tujuan utama bagi BDSP, maka kegiatan pendampingan untuk menghubungkan UMKM dengan bank sebenarnya memerankan fungsi jembatan penghubung.

Langkah awal agar bangunan jembatan tetap kokoh, tentunya BDSP sangat berperan untuk selalu menjaga hubungan (komunikasi) dengan bank, disamping itu BDSP diharapkan selain mampu dan terampil dalam

menilai kelayakan usaha dari UMKM calon nasabah tersebut, juga terampil dalam menilai dan menghitung kemampuan membayar kembali nasabah yang mengajukan pinjaman ke bank.

9.2.4.1. Menghubungkan Usaha Mikro dengan Bank

Kegiatan menghubungkan pengusaha mikro dengan bank sebenarnya salah satu alternatif mencari kemungkinan dimana pengusaha mikro mendapat akses bagi pembiayaan usaha yang biasanya diajukan ke Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Hal ini karena sebagian besar BPR melayani segmen mikro, namun demikian beberapa bank umum dan Bank Pembangunan Daerah telah memperluas pangsa pasarnya ke segmen mikro seperti halnya yang telah dilakukan BPR.

Teknis menghubungkan dengan bank bagi pengusaha mikro menggunakan pendekatan kelompok dengan wadah KPM. Seperti diketahui bahwa KPM walaupun tergolong kelompok formal namun tidak mempunyai status hukum tidak seperti Koperasi atau Perseroan yang telah memiliki status hukum yang jelas. Oleh karena itu persyaratan pengajuan kreditnya harus terdapat kesepakatan yang ditanda tangani oleh masing-masing anggota seperti :

- kesepakatan tanggung renteng;
- surat kuasa mendebet tabungan bila terdapat anggota yang menunggak atau macet;
- surat kuasa kepada ketua untuk menyerahkan agunan anggota yang selanjutnya diserahkan ke bank dan diikat secara di bawah tangan; dan
- pernyataan bersedia untuk menabung sebesar 10% dari kredit yang diterima dan ditampung dalam rekening tersendiri (atas nama kelompok) dan selanjutnya dibekukan oleh bank.

Pengajuan kredit dibuat dalam satu proposal kredit yang jumlah kreditnya merupakan jumlah kumulatif pengajuan kredit seluruh anggota, kemudian setelah melalui proses analisa dan kunjungan *on the spot* ke kelompok, apabila disetujui maka kreditnya akan di tampung dalam satu rekening sehingga biaya dapat ditekan.

9.2.4.2. Menghubungkan Usaha Kecil dan Menengah dengan Bank

Teknis menghubungkan Usaha Kecil dan Menengah dengan Bank dilakukan secara individual, permohonan kreditnya dituangkan dalam Kelayakan Usaha yang dibuat oleh BDSP secara komprehensif mencakup seluruh aspek seperti :

- Hukum: Tidak bertentangan dengan peraturan dan norma yang berlaku
- Teknis: Dapat dilaksanakan dengan baik dan lancar
- Manajemen: Dapat dikelola dengan baik
- Finansial: Memberikan arus kas yang positif dan dapat menutup semua biaya serta memberikan keuntungan bagi pengusaha
- Sosial ekonomi: Memberikan manfaat bagi masyarakat

Dengan disusunnya kelayakan usaha tersebut oleh BDSP maka bagi investor dapat memilih alternatif investasi dananya pada usaha yang menguntungkan. Sementara bagi perbankan sangat berguna dalam proses analisa untuk menentukan jumlah pinjaman yang akan diberikan dan untuk mengetahui likuiditas usaha tersebut dikaitkan dengan kemampuan membayar hutangnya.

9.2.5. Monitoring Dan Pendampingan Pasca Kredit

9.2.5.1. Monitoring

Proses pembinaan kredit tidak boleh terhenti hanya setelah kredit dicairkan, namun harus diikuti dengan pemantauan dan monitoring. Hal ini untuk memastikan penggunaan kredit telah sesuai dengan tujuannya dan menjaga agar kredit yang diberikan kepada UMKM tetap dalam kondisi sehat serta nasabah mampu mengembalikan pinjaman kepada bank.

Monitoring pinjaman merupakan suatu upaya terpadu meliputi dua aspek yaitu penilaian atas kinerja kredit dan kinerja usaha UMKM dan rencana tindak lanjut untuk menyelesaikan permasalahan yang ada.

Pada kenyataannya antara kinerja kredit tidak berbanding lurus dengan kinerja usaha, karena bisa saja terjadi kinerja usaha UMKM baik, namun kinerja kreditnya tidak baik akibat UMKM tidak kooperatif dan tidak memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya. Memperhatikan hal tersebut di atas maka dalam pelaksanaan monitoring kredit harus memperhatikan kedua aspek tersebut di atas.

Obyek monitoring kinerja usaha UMKM adalah angka-angka dan rasio-rasio dalam laporan keuangan UMKM; obyek monitoring kinerja kreditnya adalah angka-angka/informasi kredit dari perbankan, sedangkan obyek monitoring kinerja UMKM dilakukan dengan melihat perkembangan dan prospek usaha.

Monitoring yang dilakukan dengan benar akan berfungsi sebagai alat deteksi dini (early warning sign) terhadap permasalahan yang mungkin akan timbul dalam perusahaan UMKM dan segera mencari rencana tindak lanjut penyelesaian masalah, sehingga pada akhirnya dapat menghindari atau memperkecil resiko tidak terbayarnya pinjaman kepada bank.

9.2.5.2. Cara-cara monitoring kredit

a. Monitoring secara pasif (administratif) bagi UMKM

Monitoring secara pasif dan administratif bagi UMKM pada dasarnya merupakan pembinaan yang dilakukan melalui pengamatan terhadap informasi dan catatan-catatan yang ada dari laporan keuangan UMKM, maupun informasi dari pihak ketiga (akuntan, appraisal, media massa).

Fungsi informasi dari media massa juga sangat penting, sebagai contoh adanya informasi tentang kebijakan pemerintah yang memberikan kemudahan dalam usaha tertentu misalnya kemudahan pendirian pabrik sepatu untuk penanaman modal asing di Indonesia dimana produknya direncanakan akan dipasarkan dalam negeri. Informasi ini untuk jangka panjang akan berpengaruh terhadap harga dan kualitas usaha home industri oleh UMKM yang memproduksi sepatu, karena dengan kondisi peralatan yang sederhana, maka sepatu produksi home industri tersebut kemungkinan tidak akan dapat bersaing dengan produk pabrikan. Apabila usaha home industri tersebut dibiayai oleh bank, maka informasi tersebut membawa dampak yang negatif bagi bank.

Dalam konteks ini, monitoring UMKM oleh BDSP dilakukan untuk melakukan penilaian terhadap kualitas kredit UMKM serta untuk mengambil langkah-langkah antisipatif yang perlu dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang timbul, dimana permasalahan kredit yang terdapat pada masing-masing UMKM selalu berbeda sehingga penanganannya pun tidak sama sesuai dengan situasi dan kondisi UMKM tersebut. Parameter-parameter yang dapat dianalisa dan dijadikan tanda-tanda peringatan dini dalam melakukan monitoring individual secara pasif antara lain:

Pada Neraca

- Periode penagihan piutang mulai melambat demikian juga dengan periode perputaran persediaan atau adanya peningkatan yang tajam pada pos piutang dan persediaan.
- Piutang terkonsentrasi pada pihak tertentu atau UMKM bersifat kompromi pada piutang sehingga penagihan memakan waktu yang lama.

- Terjadi kenaikan piutang kepada karyawan/direksi secara cepat atau timbul piutang afiliasi (sebelumnya tidak ada).
- Terjadi kenaikan aktiva tetap secara cepat.
- Timbul hutang jangka pendek/jangka panjang yang sebelumnya tidak muncul dalam neraca.
- Terjadi kenaikan hutang kepada pihak lain.

Rugi / Laba UMKM

- Terjadi penurunan penjualan dan laba kotor.
- Terjadi peningkatan biaya-biaya yang meningkat drastis tidak proporsional yang berakibat penurunan profit margin.
- Terjadi pengambilan/prive tanpa persetujuan bank (terutama jika dalam syarat kredit dilarang).
- Terjadi biaya penghapusan piutang tidak tertagih atau persediaan rusak dalam jumlah besar.
- Usaha mulai merugi

b. Monitoring secara aktif bagi UMKM

Dilakukan dengan melaksanakan pembinaan secara aktif melalui pendampingan untuk memantau kualitas dan prospek usaha UMKM meliputi:

(a) Manajemen

- Apakah ada perubahan sikap pengurus/pemilik perusahaan terhadap pihak bank terutama itikad untuk bekerjasama, misalnya pejabat bank kesulitan atau tidak untuk menemui pengurus/pemilik perusahaan.
- Apakah terjadi perpecahan pengurus, sehingga pengurus saling melempar tanggung jawab termasuk tanggung jawab pemenuhan kewajiban kepada bank.
- Apakah fungsi pengawasan dalam perusahaan tidak berjalan pengurus/pemilik perusahaan terlalu ekspansif dalam pengembangan usahanya tanpa didukung oleh pengalaman yang cukup.
- Apakah penempatan tenaga kerja telah didasarkan pada keahlian personal, dan bukan atas dasar hubungan kekeluargaan.
- Apakah terjadi permasalahan perburuhan di perusahaan UMKM.

(b) Kebijakan Pemerintah

Adanya peraturan pemerintah pusat/daerah yang mengatur tata niaga produk yang dihasilkan oleh UMKM, dengan perubahan peraturan tersebut dapat berakibat positif/negatif terhadap usaha UMKM, misalnya adanya izin baru dari Pemda setempat untuk pendirian pasar grossir ritel di daerah tempat usaha UMKM (pedagang kelontongan) akan mengancam kelangsungan usaha UMKM.

(c) Kualitas Kredit

- Monitoring kualitas kredit dilakukan untuk mengetahui sedini mungkin kinerja kredit UMKM. Hal ini perlu dilakukan mengingat kualitas usaha UMKM yang baik tidak menjamin akan menghasilkan kualitas kredit yang baik, karena ketertiban pembayaran kewajiban (bunga dan pokok) dipengaruhi oleh aspek karakter.
- Kualitas kredit UMKM juga dapat dilihat dari data aktifitas rekening UMKM di bank yang datanya dapat diperoleh dari debitur UMKM. Monitoring terhadap kualitas kredit ini diperlukan untuk mengetahui:
 - Ketertiban UMKM dalam pemenuhan kewajiban pembayaran pokok dan atau bunga kredit.
 - Apakah tujuan penggunaan kredit telah sesuai dengan tujuan penggunaan semula, apabila KMK yang diberikan digunakan untuk pembiayaan investasi aktiva tetap, maka modal kerja

bersih/Net Working Capital (NWC) akan turun dan pada akhirnya cash flow UMKM akan terganggu dan dapat mempengaruhi kemampuan UMKM untuk memenuhi kewajibannya.

- Apakah KMK yang diberikan telah digunakan sesuai untuk usaha yang dibiayai sesuai perjanjian kredit, dan bukan untuk usaha lainnya.
- Apakah struktur, type dan syarat kredit yang diberikan telah cocok dan sesuai dengan karakteristik sifat bisnis UMKM. Apabila tidak sesuai maka harus diantisipasi dengan melakukan tindak lanjut berupa perubahan type, struktur dan syarat kreditnya.
- Apakah jumlah plafond kredit yang diberikan telah memadai, sebagai contoh : apabila UMKM ingin mengajukan tambahan kreditnya, sementara itu dari data kinerja kreditnya tampak bahwa pemakaian plafond selama ini tidak pernah maksimal, maka data pinjaman yang terekam dalam aktifitas mutasi R/K UMKM dapat dipakai sebagai dasar untuk memberitahukan bahwa plafond yang ada masih mengcover, sehingga BDS-P dapat memutuskan bawla tambahan kredit belum perlu diajukan ke bank.

c. Pendampingan pasca kredit

Pendampingan pada pasca kredit adalah merupakan pembinaan lanjutan yang pada kegiatan pembinaan dan pengembangan bagi UMKM. Pendampingan pasca kredit ini jika dilihat dari sisi bank adalah sebagai sarana untuk mengadakan pengawasan terhadap pengembalian kredit. Namun dari sisi BDS-P adalah selain suatu kegiatan monitoring terhadap hasil pendampingan itu sendiri juga sebagai sarana apakah BDS-P berhasil/tidak dalam menghantar atau menghubungkan UMKM sebagai nasabah yang handal.

Dalam hal pembinaan lanjutan, bank dapat menjalin kerjasama dengan BDS-P untuk melakukan pemantauan penggunaan kredit, penagihan angsuran, pengumpulan tabungan serta pembinaan-pembinaan lainnya sehubungan dengan permasalahan keuangan lainnya. Namun apabila bank tidak menghendaki kerjasama dengan BDS-P untuk melakukan hal-hal tersebut diatas, maka BDSP tetap melakukan kegiatan pendampingan kepada UMKM sampai jangka waktu kredit UMKM tersebut lunas pada Bank.

Sebagai kesimpulan tujuan pembinaan dan pendampingan kepada UMKM yang dilaksanakan oleh BDSP merupakan tanggung jawab profesi dan moral terutama dalam pengembangan UMKM yaitu memastikan pengembalian kredit tepat waktu yang pada akhirnya berdampak kepada:

1. Terciptanya iklim yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UMKM
2. Terwujudnya UMKM menjadi usaha yang efisien, sehat dan memiliki pertumbuhan yang tinggi, sehingga mampu menjadi kekuatan ekonomi rakyat dan memberikan sumbangan yang besar bagi pembangunan ekonomi nasional
3. UMKM yang dapat berperan maksimal dalam penyerapan tenaga kerja dan sumber pendapatan
4. Terciptanya bentuk-bentuk kerjasama yang dapat memperkuat kedudukan UMKM dalam kompetisi di tingkat nasional dan internasional.

9.3 Model Pengembangan BDSP Menurut Bank Indonesia

Pola pengembangan BDSP yang dibuat oleh Bank Indonesia menggunakan pendekatan pembiayaan UMKM dan menampilkan tiga pola utama, yaitu:

- Pola PHBK (Pengembangan Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat)
- Pola Pendekatan Klaster
- Pola Kemitraan

9.3.1 PHBK

Pola yang pertama, yaitu PHBK, merupakan pola pelayanan keuangan yang diperkenalkan dan disediakan oleh BI kepada perbankan dan sektor riil untuk mengembangkan hubungan keuangan antara bank dan usaha mikro melalui pendekatan kelompok. PHBK merupakan pola kerjasama yang melibatkan lembaga keuangan, lembaga pengembangan swadaya masyarakat, instansi pemerintah yang terkait dengan pengembangan UMKM, dan kordinator kelompok yang melakukan pembinaan terhadap masyarakat UMKM.

Sasaran PHBK adalah pengusaha mikro yang tergabung ke dalam Kelompok Swadaya Masyarakat. Penjabaran oleh BI adalah sebagai berikut:

- *Pengusaha mikro* adalah pelaku usaha di semua sektor ekonomi dengan kekayaan di luar tanah dan bangunan maksimum Rp 25 juta. Pengusaha mikro terdiri dari petani kecil, peternak, pengrajin, nelayan, industri kecil, pedagang kaki lima, bakulan di pasar, pengusaha mikro dibidang jasa dan lain-lain baik di kota maupun di pedesaan, termasuk masyarakat yang berpenghasilan tetap/pensiunan sepanjang anggota tersebut mengelola usaha produktif, baik yang belum maupun yang sudah akses terhadap kepada layanan perbankan.
- *Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM)* adalah sekumpulan orang yang melakukan kegiatan usaha skala mikro yang tergabung dalam satu ikatan pemersatu, yang saling mengenal dan percaya satu sama lain serta bersepakat untuk bekerjasama meningkatkan pendapatannya.

KSM terdiri dari 2 jenis, yaitu:

1. Kelompok Simpan Pinjam (KSP) adalah KSM yang melakukan kegiatan simpan pinjam dari, oleh dan untuk para anggotanya. Kredit dari bank bersifat memperkuat sumber dana kelompok yang akan dipinjamkan kepada para anggotanya. Dalam hubungan keuangan dengan bank KSP bertindak sebagai *executing agent*.
2. Kelompok Pengusaha Mikro (KPM) adalah KSM yang semua anggotanya sepakat bekerjasama untuk memperoleh layanan bank guna mengembangkan usaha. Dalam hubungan keuangan dengan bank KPM bertindak sebagai *channeling agent*.

9.3.2 Pendekatan Klaster

Pola pengembangan satuan usaha berbasis klaster adalah suatu pengembangan investasi bagi kelompok usaha mikro, kecil, menengah berbasis klaster komoditas atau industri yang mengoptimalkan hubungan antar pengusaha dalam perluasan kesempatan kerja, pemanfaatan sumberdaya lokal, dan pemasaran. Usaha ini mengkaitkan antara input-proses-output dan pasar secara terangkai yang berbasis pada satu jenis komoditas (klaster komoditas) atau pada kelompok industri (klaster industri).

Banyak usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) gagal beroperasi karena tidak mendapatkan kepastian terhadap penyediaan input dan pemasaran output. Lembaga keuangan kurang melihat perspektif mata rantai produksi, pengolahan, pemasaran sebagai suatu rangkaian usaha yang beroperasi secara menyatu dan modal dapat kembali. Keterlibatan input, proses, output dan akses pasar pada UMKM sering tidak terorganisir secara benar. Paket kebijakan pengembangan usaha sangat sektoral dan tidak terfokus pada satuan kelompok usaha yang terangkai. Upaya pemerintah belum optimal dalam mengembangkan jaringan kerja kemitraan dalam pengembangan UMKM.

9.3.3 Kemitraan

Disebut juga pola inti plasma. Dalam hal ini Usaha Besar dan atau Usaha Menengah sebagai inti membina dan mengembangkan Usaha Kecil yang menjadi plasmanya.

Usaha Besar dan atau Usaha Menengah yang melaksanakan kemitraan dengan Usaha Kecil /Mikrober kewajiban untuk melakukan pembinaan kepada mitra binaannya dalam satu atau lebih aspek :

- Pemasaran
- Pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia
- Permodalan
- Manajemen
- Teknologi

Dari pembahasan di atas mengenai model yang dikembangkan oleh BI dapat disimpulkan bahwa setiap pola membutuhkan kondisi tertentu dengan keunggulan dan kelemahan masing-masing sebagaimana terlampir dalam tabel berikut:

	PHBK	Klaster	Plasma
Kondisi yang dibutuhkan	Pembentukan Kelompok Swadaya Masyarakat, dapat berupa Kelompok Simpan Pinjam atau Kelompok Pengusaha Mikro	Fokus pada aspek pemasaran dan keunggulan kompetitif produk atau komoditi tertentu.	Usaha Besar atau Usaha Menengah membina Usaha Kecil.
Keunggulan	Mendorong peran aktif pelaku usaha dalam membentuk kelompok	Mendorong pengembangan akses UMKM ke pasar lokal, domestik, dan internasional.	Terjadinya transfer of knowledge dan adanya bantuan teknis atau modal.
Kelemahan	Membutuhkan Koordinator Kelompok yang mungkin sulit untuk didapat dengan adanya keterbatasan SDM	Produk atau komoditi yang ada mungkin belum bisa bersaing di pasar domestik, alih-alih internasional.	Perkembangan sektor ekonomi yang terbatas menyebabkan terbatasnya jumlah Usaha Besar dan Usaha Menengah yang bisa membina Usaha Kecil.

9.4 Pengembangan BDSP di Kabupaten Manokwari

Dalam merumuskan bentuk/model inkubasi bisnis yang ideal di daerah Manokwari, Papua Barat dengan mengacu kepada model Pengembangan BDSP, kami mencoba melihat beberapa organisasi yang potensial untuk menjadi BDSP. Seperti yang diutarakan di awal bab ini, kajian pengembangan inkubasi bisnis diarahkan pada konsep inkubator bisnis yang dapat dikembangkan oleh Perguruan Tinggi, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), maupun lembaga-lembaga lain yang dapat memberikan nilai tambah bagi perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Manokwari.

Untuk mendapatkan masukan mengenai institusi yang potensial untuk dikembangkan, kami mencoba mewawancarai 3 responden yaitu:

- Perguruan Tinggi: Universitas Papua
- Lembaga Keuangan: BPR Arfindo
- Usaha Besar / Menengah: KADIN

Dalam hal ini BPR Arfindo dipilih sebagai Lembaga Keuangan yang memiliki potensi untuk pembentukan Kelompok Simpan Pinjam (KSP), sedangkan KADIN untuk mengidentifikasi Usaha Besar / Menengah yang memiliki potensi untuk menjalankan kemitraan / plasma.

Pertanyaan yang diajukan dalam wawancara adalah:

- Menurut Anda, permasalahan apa yang dihadapi dalam pengembangan bisnis di Papua Barat?
- Jenis usaha apa yang potensial untuk dikembangkan di Papua Barat?
- Untuk pengembangan UMKM, jenis pendampingan seperti apa yang sesuai untuk jenis usaha tersebut?
- Dari model dibawah ini, model mana yang paling tepat untuk diterapkan untuk jenis usaha tersebut:
 - o Pembentukan kelompok
 - o Klaster
 - o Plasma
- Tantangan apa yang akan dihadapi untuk pengembangan model tersebut?
- Model apa yang sudah diterapkan oleh institusi Anda?
- Tantangan apa yang dihadapi oleh institusi Anda?
- Bagaimana potensi pengembangan institusi Anda ke depan untuk pendampingan UMKM?

Walaupun begitu kami hanya berhasil mewawancarai Universitas Papua, sementara KADIN dan BPR Arfindo belum memberikan tanggapannya.

Secara ringkas hasil wawancara bisa digambarkan sebagai berikut:

Jenis Institusi	Nama Responden dan Institusi	Jenis Usaha yang dapat Dikembangkan	Tantangan yang Dihadapi
Perguruan Tinggi	Marlyn N. Lekitoo dan Jonly Woran, Universitas Papua	Kios, menjahit, handycraft, nelayan	Rendahnya tingkat pendidikan dan sikap enggan bekerja
Lembaga Keuangan Usaha Besar / Menengah	BPR Arfindo		
	Kadin		

Adapun model yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut:

Jenis Institusi	Nama Responden dan Institusi	Penerapan oleh institusi	Model yang dapat Diterapkan
Perguruan Tinggi	Universitas Papua	Pelatihan dan pendampingan usaha	Klaster
LSM	-		Pembentukan Kelompok Pengusaha Mikro
Lembaga Keuangan	BPR Arfindo		Pembentukan Kelompok Simpan Pinjam
Usaha Besar / Menengah	KADIN		Kemitraan/Plasma

Berikut adalah profil mengenai Universitas Papua untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai potensi mereka sebagai BDS-P.

9.4.1 Universitas Papua

Visi pendampingan:

- Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPM) Universitas Negeri Papua (UNIPA) melaksanakan dharma Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) untuk mengemban, mengkomunikasikan serta menerapkan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan/atau Seni (IPTEKS) yang bermutu dalam mewujudkan pembangunan yang berbasis pertanian dan konservasi sumberdaya, dengan tetap mempertahankan dan mengangkat nilai budaya Papua dalam kancah Budaya Nasional Indonesia, memanfaatkan serta melestarikan potensi sumberdaya lokal.

Pendampingan yang pernah dilakukan diantaranya:

1. Pemberdayaan masyarakat petani kakao dalam menanggulangi masalah hama dan penyakit tanaman kakao di daerah Pantura Distrik Manokwari Utara Kabupaten Manokwari Provinsi Papua Barat.
2. Pemberdayaan masyarakat peternak melalui pemanfaatan feces sapi sebagai sumber gasbio dalam menanggulangi masalah pencemaran lingkungan di daerah transmigrasi Manokwari Papua Barat.
3. Pemberdayaan masyarakat adat papua melalui peningkatan usaha tani sayur, buah dan bunga di Distrik Minjambouw Kabupaten Manokwari Provinsi Papua Barat.
4. Prospek pengembangan hasil hutan bukan kayu unggulan sebagai salah satu komoditas pokok dalam upaya peningkatakan kualitas hidup masyarakat Kampung Brem dan Lebaw Distrik Manokwari Utara.

Profil selengkapnya akan disertakan dalam Lampiran.

BAB X

Pemberdayaan Perempuan Pengusaha UMKM di Kabupaten Manokwari

10.1 Pengantar

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki posisi penting, bukan saja dalam penyerapan tenaga kerja dan kesejahteraan masyarakat di daerah, dalam banyak hal mereka menjadi perekat dan stabilisator dalam masalah kesenjangan sosial. Sehubungan dengan hal tersebut, maka perlu upaya untuk menumbuhkan iklim kondusif bagi perkembangan UMKM dalam mempercepat pembangunan daerah. Rendahnya resistensi oleh krisis ekonomi bagi kelompok industri kecil menengah, termasuk di dalamnya adalah industri berskala mikro, membuat kelompok ini mengalami perkembangan justru di saat industri besar mengalami penurunan. Dengan demikian maka industri kecil khususnya yang dijalankan oleh perempuan diharapkan mampu mengambil peran sebagai *break-through* bagi bangkitnya kembali sektor industri di daerah.

Beberapa angka menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat vital dalam pembangunan dan perkembangan perekonomian Indonesia. Di Indonesia UMKM sangat penting bukan hanya disebabkan karena kemampuannya dalam hal penyerapan tenaga kerja yang sangat banyak dibandingkan dengan kemampuan usaha besar, tetapi juga karena kemampuannya memberikan kontribusi bagi pembentukan dan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) seperti yang diperlihatkan pada data tersebut di atas.

Dari jumlah UMKM di Indonesia yang diperlihatkan tersebut perempuan sebagai pelaku UMKM memiliki jumlah yang cukup signifikan. Walaupun data mengenai keterlibatan perempuan dalam usaha mikro, kecil dan menengah masih sangatlah minim, namun diyakini berdasarkan fakta yang ditemukan di lapangan diketahui bahwa mayoritas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah ini dijalankan oleh perempuan, khususnya pada usaha-usaha home industri yang dikelola oleh rumah tangga-rumah tangga. Dilihat dari jumlah unit usahanya UMKM sangat banyak terdapat di semua sektor ekonomi dan kontribusinya sangat besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, namun di sisi lain, ditemukan bahwa banyak usaha kecil dan menengah yang dikelola oleh perempuan banyak mengalami kendala di berbagai aspek usaha yang dijalankannya, sebagai antisipasi permasalahan, maka perlu dilakukan kajian mengenai bagaimana potensi Usaha Kecil Menengah yang dikelola kaum perempuan sebagai kontributor penetrasi ekonomi.

Di Kota Manokwari yang merupakan ibukota Provinsi Papua Barat walaupun tidak ada data yang spesifik tentang usaha yang dijalankan oleh perempuan namun berdasarkan fakta yang ditemukan di lapangan bahwa mayoritas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang terdapat di kota ini dikelola dan dijalankan oleh perempuan. Ketidaktersediaan data mengenai perempuan pelaku usaha mikro kecil dan menengah ini karena pendataan dilakukan tidak dispesifikasikan antara pelaku usah perempuan dan laki-laki. Ketidaktersediaan data yang lebih spesifik ini yang kemudian relatif menyebabkan perempuan pelaku usaha di Kota Manokwari kurang mendapat perhatian dari pemerintah dan

stakeholder lainnya sehingga kurang mampu mengembangkan usahanya dengan baik walaupun usaha yang mereka jalankan rata-rata memiliki prospek yang positif untuk berkembang.

Melihat kondisi yang demikian maka dibutuhkan adanya strategi yang harus dirumuskan terutama yang berkaitan dengan upaya pengembangan usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha khususnya perempuan pelaku usaha yang ada di kota Manokwari hal ini karena seorang pelaku usaha yang berhasil, membutuhkan strategi yang tepat untuk memaksimalkan sumber-sumber dalam menciptakan suatu nilai terhadap barang dan jasa. Berdasarkan latar belakang diatas maka yang menjadi permasalahan dalam kajian ini adalah: " Pemberdayaan Perempuan Pengusaha UMKM di Provinsi Papua Barat melalui pemberdayaan *entrepreneurship* dan ekonomi kerakyatan"

Setiap tahunnya Indonesia melahirkan lebih dari 700.000 sarjana yang menganggur. Belasan juta penduduk Indonesia adalah pengangguran terbuka. Sementara itu jumlah wirausahawan hanya 0.18% dari total penduduk Indonesia, masih jauh tertinggal dibandingkan dengan Cina yang memiliki angka 2% atau bahkan Singapura dengan rasio 6-7% adalah wirausahawan. Kurangnya jumlah perusahaan formal adalah salah satu titik lemah ekonomi Indonesia. Untuk itu kemandirian adalah kata kunci untuk kemajuan bangsa.

Banyaknya perusahaan yang tumbuh diawali model UKM (Usaha Kecil Menengah) atau *small medium enterprise* yang dimotori oleh semangat kewirausahaan (*entrepreneur spirit*) yang tangguh sebagai penggerak aktivitas perekonomian dapat menciptakan lapangan kerja. Keberlanjutan pertumbuhan jumlah perusahaan memerlukan jumlah pengusaha yang juga terus tumbuh. Risiko roda perekonomian yang hanya mengandalkan sejumlah kecil pengusaha tampak jelas pada krisis Asia Timur tahun 1997-1998. Pada saat krisis itu, ekonomi rakyat diselamatkan oleh usaha mikro kecil dan menengah yang bertahan. Menyadari akan kurangnya kemampuan *entrepreneurship* yang dimiliki oleh mayoritas pelaku UMKM di Indonesia khususnya perempuan maka sangat mendesak untuk ditingkatkannya program-program pemberdayaan dalam rangka untuk meningkatkan kemampuan *entrepreneurship* yang wajib dimiliki oleh semua pelaku usaha dalam rangka untuk mengembangkan usahanya.

10.2 Metode

Kajian tentang pengembangan yang harus dilakukan demi pengembangan usaha perempuan pelaku UMKM di kota Manokwari melalui pemberdayaan *entrepreneurship* dan pemberdayaan ekonomi rakyat ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendiri yang menjadi instrument utama yang terjun ke lapangan dan berusaha sendiri mengumpulkan informasi melalui observasi dan wawancara. Wawancara yang dilakukan bersifat terbuka dan tak terstruktur. Untuk memudahkan pengumpulan data menggunakan alat bantu berupa catatan lapangan, maupun foto dan pedoman wawancara, dalam penelitian ini dilakukan terhadap perempuan pelaku usaha penjual pinang, kerajinan kerang dan usaha penjual ikan asap di pasar Borobudur di kota Manokwari.

10.3 Gambaran Perempuan Pengusaha UMKM

Dalam upaya pengembangan perempuan pengusaha UMKM di kota Manokwari melalui pemberdayaan *entrepreneurship* dan ekonomi kerakyatan, penelitian dilakukan terhadap usaha penjual pinang, dan ikan asap serta pengrajin kerang dimana ketiga jenis usaha ini mayoritas dijalankan oleh perempuan dan paling banyak menyerap tenaga kerja perempuan di kota Manokwari.

10.3.1 Penjual Pinang

Dari amatan empiris, setiap sudut jalan di kota Manokwari banyak ibu-ibu/perempuan atau sering disebut “MAMA” berdagang buah pinang untuk di konsumsi oleh masyarakat baik laki-laki maupun perempuan, namun penjualan yang dilakukan oleh perempuan asli Papua tersebut sepertinya hanya sekedar menjual, dan tidak menciptakan nilai tambah dari penjualan yang dihasilkan tersebut.



10.3.2 Penjual Ikan Asap

Kami mengunjungi Pasar Borobudur dimana keramaian hanya terlihat dari pukul 15.00 sampai dengan 22.00 waktu setempat setiap harinya. Pasar Borobudur ini terletak Distrik Manokwari Barat. Sejak sore hari banyak perempuan menjual ikan baik masih mentah maupun yang sudah diolah menjadi ikan asap. Kami melihat bahwa mereka menjual dengan harga rendah karena jumlah ikan tangkapan serta penjualnya dibandingkan pembeli yang datang dipasar tersebut tidak berimbang.



10.3.3 Kerajinan Tangan dari Kerang dan Kayu

Kami mendatangi sebuah toko sekaligus workshop “MAMA RAMBUT PUTIH” jalan dimana menjual beberapa kerajinan tangan khas dari Papua, khususnya dari bahan kerang dan kayu.

Beberapa kerajinan terlihat kurang menarik karena dikemas dengan cara seadanya dan tidak terlihat elegan.



10.4 Penguatan dan Pengembangan Pasar

Selama ini pengusaha UMKM perempuan di kota Manokwari dalam memasarkan produknya masih terpusat pada tempat atau lokasi keberadaannya saja. Kalau pun produk yang dihasilkan memiliki konsumen yang berasal dari daerah yang berbeda, namun untuk mendapatkannya, konsumen sendirilah yang langsung mendatangi lokasi mana usaha tersebut dijalankan. Biasanya pembeli dari luar kota Manokwari menitipkan kepada famili atau kenalan mereka untuk membeli dan mengirimnya.

Hasil observasi yang dilakukan terhadap pengusaha ikan asap yang mayoritas dijalankan oleh perempuan, menunjukkan bahwa beberapa pembeli ikan asap di Pasar Borobudur kota Manokwari adalah untuk mengirimnya ke luar kota sebagai oleh-oleh untuk keluarga di daerah lain. Kondisi ini sesungguhnya merupakan sebuah peluang bagi pengusaha untuk mengembangkan pemasarannya yang sebelumnya hanya di Kota Manokwari saja, mungkin ke depannya dapat menyebar ke daerah lainnya di tanah air sebagai produk makanan khas dari Kota Manokwari.

Perluasan terhadap zona pasar dengan mengembangkannya ke wilayah yang belum terlayani oleh produk serupa merupakan strategi yang efektif, mengingat minimnya pesaing yang ada. Namun demikian kondisi pasar tanpa pesaing bukan merupakan jaminan akan keberhasilan pasar, tentunya pengusaha harus mengetahui selera, karakter dari target konsumennya secara tepat, sehingga produk yang dilempar ke pasar, adalah tepat sasaran. Dengan demikian maka ketersediaan informasi yang memadai mengenai kebutuhan akan produk yang dihasilkan sangat dibutuhkan dalam rangka pengembangan pasar. Untuk itu maka diperlukan sistem informasi pasar (*market intelligent*) yang berfungsi sebagai penyedia informasi bagi pengusaha tentang kebutuhan dan kondisi pasar. Informasi tentang pasar ini diperoleh dari data yang merupakan *feedback* atas kebijakan perusahaan.

Produk-produk dari UMKM yang dari kota Manokwari, belum begitu menjamah pasar regional dan global. Padahal produk-produk mereka, umumnya merupakan jenis produk yang bersifat khas, sehingga sulit untuk diperoleh di daerah lainnya. Kondisi ini merupakan sebuah peluang bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan pasar ke wilayah yang belum terlayani. Meskipun demikian, strategi perluasan pasar memiliki resiko yang cukup besar. Hal tersebut disebabkan karena belum ada parameter acuan yang jelas dalam memberikan informasi terkait daya serap pasar. Namun tentunya pelaku usaha sudah melakukan perhitungan dan perkiraan-perkiraan, atas fakta bahwa produk-produk yang mereka hasilkan sudah dikenal di daerah yang dituju. Ikan asap dan kerajinan kerang misalnya, walaupun khas dari daerah Indonesia Bagian Timur, produk ini sudah dikenal di berbagai daerah. Oleh karena itu, maka produk-produk UMKM perempuan dari kota Manokwari seperti kerajinan kerang, maket rumah adat kaki seribu, dan produk lainnya, sesungguhnya memiliki potensi untuk memiliki teritorial pasar yang lebih luas dan tidak hanya terfokus di kota Manokwari saja.

Untuk kerajinan kerang mutiara sendiri sudah dikenal diseantaro nusantara, bahkan digemari oleh turis atau pelancong yang kebetulan singgah di kota Manokwari.

Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah dengan pengaturan terhadap volume pasokan dari produk yang hendak dilempar ke pasar baru tersebut. Dalam mengatur volume pasokan produk ini, tentunya menggunakan perhitungan secara statistik untuk mendapatkan informasi terkait peluang resiko terkecil yang bisa terjadi. Di samping itu perusahaan harus tetap memperhatikan standar kuantitas produk yang disyaratkan untuk memperoleh informasi tentang daya serap pasar.

Dengan menjalankan prinsip tersebut maka apabila pembukaan zona pasar yang baru tersebut ternyata tidak mampu untuk berkembang menjadi pasar yang efektif bagi produk yang ditawarkan, maka kerugian yang dialami tentunya tidak akan melebihi rencana kerugian maksimal yang diperhitungkan sebelumnya. Sebaliknya jika perluasan zona pasar ternyata memberikan peluang untuk dikelola sebagai pasar baru maka pengusaha harus dapat menjaga keseimbangan dan kesinambungan distribusi produk di pasar sehingga dapat memosisikan perusahaan tersebut sebagai pemimpin pasar (*market leader*).

10.5 Pendampingan Dan Pembinaan

Salah satu persoalan yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM perempuan di kota Manokwari adalah kurangnya pendampingan dan pembinaan dalam program-program pemberdayaan UMKM. Akhirnya program-program pemberdayaan yang dilakukan baik oleh pemerintah, perguruan tinggi maupun LSM dan lembaga lainnya, tidak dapat menyentuh dan kebanyakan tidak ditindaklanjuti dengan pendampingan dan pembinaan secara kontinyu sehingga hasilnya tidak maksimal. Di mana-mana setiap pengusaha menginginkan adanya laba yang memadai dalam usaha yang dijalankan sehingga dapat menunjang perputaran usaha. Namun ternyata banyak pengusaha yang mendapatkan persoalan dalam pencapaian target pendapatan. Akibatnya ketersediaan dana untuk menjamin keberlangsungan produksi pun mengalami kekurangan.

Pelaku UMKM di kota Manokwari sering mengalami persoalan yang terkait dengan modal. Bahkan seringkali menyalahkan pemerintah, karena kurang proaktif dalam membantu menyelesaikan persoalan tersebut. Tapi, hal ini kelihatannya tidak sebanding dengan data-data di lapangan terkait program pemodalan bagi UMKM yang belakangan ini dengan gencar dilakukan oleh lembaga bantuan keuangan yang ada di kota Manokwari. Salah satu kelemahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di kota Manokwari saat ini karena disebabkan oleh kurangnya pendampingan dan pembinaan. Pembinaan di bidang manajemen yang kurang terhadap UMKM berakibat pada gagalnya program pemberdayaan itu sendiri. Maka pendampingan dan pembinaan dalam hal penataan sistem manajemen yang baik dan proporsional adalah sangat dibutuhkan bagi setiap pelaku usaha.

Melalui pendampingan dan pembinaan dijelaskan fungsi setiap elemen dalam perusahaan. Panduan inilah yang menjadikan dasar dalam pelaksanaan operasional perusahaan, agar proses perencanaan, pelaksanaan dilapangan, evaluasi dan pelaporan dapat dijalankan dengan baik. Beberapa aspek dalam UMKM yang perlu mendapatkan pendampingan dan pembinaan antara lain: (1) Keuangan (penganggaran, laporan, pembelian, dll), (2) Produksi (pengerjaan, quality control, pengepakan, pemilihan bahan baku, dll), (3) Pemasaran (penerapan strategi pemasaran, kontroling, laporan penjualan, dll), (4) Operasional (Peraturan Perusahaan, Budaya Kerja, Jam Kerja, dll) dan (4) SDM (sistem rekrutmen, penggajian dan tunjangan, dll).

10.6 Membentuk Keunikan atau Kekhasan sebagai Keunggulan Produk

Strategi ini menekankan pada upaya perubahan karakteristik produk yang berbasis pada inovasi dan kreatifitas. Tujuannya adalah menciptakan karakteristik produk sehingga memiliki ciri khas khusus (*speciality goods*) yang membedakannya dengan produk serupa yang ada di pasar. Dalam persaingan untuk mendapatkan tempat dan penerimaan pasar yang positif maka memiliki produk yang berciri khas khusus adalah penting dalam karena dengan karakter yang berbeda dari produk-produk sejenisnya, membuat produk yang ditawarkan akan menjadi sebuah varian tersendiri bagi konsumen. Ini penting dalam proses pembentukan brand di benak konsumen.

Ciri khusus yang dimiliki produk ini pula merupakan sebuah nilai tambah atau keunggulan produk, karena tentunya tidak dimiliki oleh produk-produk sejenisnya yang ada di pasar. Dengan keunggulan yang dimiliki, maka akan memperbesar daya tarik pada konsumen untuk membeli produk tersebut. Kelebihan lain yang juga diperoleh lewat strategi ini ialah, produk akan lebih mudah diingat oleh konsumen sehingga berpeluang menjadi pilihan pertama bagi konsumen ketika mendatangi pasar. Jika permintaan mengalami peningkatan, maka akan secara alamiah meningkat pula harga produk. Peningkatan harga produk ini sesuai dengan perbandingan perubahan permintaan pasar agar laju pembelian masih berada pada rasio yang normal sehingga tidak merubah siklus pasar dan produksi.

Jika tidak ada peningkatan harga produk ketika permintaan meningkat drastis, maka keadaan ini akan menyebabkan adanya titik kulminasi atau kejenuhan permintaan pasar yang berakhir pada berhentinya permintaan produk. Selanjutnya produksi pun menjadi tertunda dan mempengaruhi siklus secara keseluruhan.

Adapun beberapa sektor yang dapat dikembangkan untuk menemukan keunikan produk di antaranya adalah, *Pertama*, Menciptakan manfaat, dalam hal ini pengusaha harus menemukan item tambahan yang dapat memperkuat atau menambah fungsi atau manfaat dari produk itu sendiri. Cara ini bisa dilakukan dengan memadukan beberapa produk lain menjadi sebuah produk yang lebih variatif. Misalnya kerajinan kerang mutiara dan jam dinding yang bisa dipadukan atau untuk produk UMKM lainnya. Dengan demikian akan membuat konsumen merasa diuntungkan dengan mendapatkan beberapa fasilitas atau manfaat dalam satu produk.

Kedua, Meningkatkan inovasi. Perusahaan yang dapat bertahan dalam persaingan pasar jangka panjang, adalah perusahaan yang selalu melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan. Inovasi dapat dilakukan jika adanya evaluasi mengenai persepsi konsumen terhadap produk. Dengan menggunakan data tersebut maka pengusaha akan mengetahui kekurangan dan kelebihanannya menurut konsumen sehingga inovasi yang dilakukan dapat sesuai dengan permintaan.

Ketiga, Beradaptasi dengan lingkungan sosial ekonomi pelanggan. Langkah ini dilakukan untuk mendapatkan penerimaan sosial terhadap produk. Strategi ini bisa berupa desain kemasan, nama, manfaat dan lain sebagainya, sehingga produk tersebut bisa langsung menyesuaikan diri dengan kondisi permintaan pasar yang ada.

Keempat, Menyediakan sesuatu yang berharga. Seorang entrepreneur yang berhasil, selalu memperhatikan nilai-nilai yang berlaku dimasyarakat. Dia akan mengetahui manakah hal-hal yang oleh masyarakat bernilai tinggi. Maka dalam pemilihan jenis produk, akan memprioritaskan untuk menyajikan apa yang dianggap bernilai oleh masyarakat atau sekurangnya nilai-nilai itu turut tersisipkan di dalam produk. Dengan menerapkan langkah-langkah di atas secara konsisten dan berkesinambungan maka perusahaan akan dapat terus bertahan pada persaingan pasar dalam jangka panjang.

10.7 Koperasi Wanita sebagai Wadah bagi Perempuan Pengusaha UMKM

Selama ini, persoalan-persoalan yang dihadapi pengusaha perempuan ini dalam UMKM yang dijalankan masih dipengaruhi kebijakan eksternal serta modal sosial yang ada di masyarakat. Sementara upaya dan langkah-langkah kreatif dari pelaku UMKM itu sendiri yang mampu melahirkan sistem solusi bagi persoalan mereka semisal koperasi wanita, dipandang perlu untuk digalang. Koperasi wanita diharapkan dapat menjadi wadah pengembangan entrepreneurship bagi pengusaha UMKM perempuan dalam mengatasi persoalan usaha yang dihadapi. Adapun beberapa persoalan yang dapat dioptimalkan solusinya melalui koperasi wanita di antaranya:

Pertama, Persoalan permodalan. Permodalan merupakan faktor yang sangat mendasar dalam menunjang aktivitas perusahaan secara keseluruhan. Keterbatasan pada pemodal dapat mengganggu kelancaran proses produksi bahkan melumpuhkan perusahaan. Kebutuhan akan pemodal ini adalah untuk memenuhi berbagai keperluan perusahaan seperti pengadaan bahan baku, proses produksi, penggantian peralatan dan dalam rangka penambahan sumber daya manusia. Untuk itu pengusaha perlu mengembangkan koperasi perempuan sebagai solusi terhadap persoalan pemodal.

Salah satu persoalan teknis yang muncul disebabkan oleh keterbatasan permodalan adalah dalam hal penyediaan bahan baku. Keadaan ini terjadi ketika pengusaha tidak memiliki modal yang cukup untuk membeli bahan baku. Maka melalui koperasi wanita para pelaku UMKM dapat memperoleh bantuan pemodal yang diambil dari dana kas koperasi yang bersumber dari iuran anggota. Koperasi wanita juga dapat menjadi wadah dalam menjembatani pengusaha dan penyedia bahan baku. Dengan memanfaatkan modal sosial yang dimiliki berupa kepercayaan, maka efek pemanfaatan modal sosial dalam pengembangan usaha dapat dirasakan secara komunal melalui koperasi.

Agar modal sosial berupa kepercayaan ini dapat memberikan solusi terhadap pemenuhan bahan baku secara efektif dan dipertahankan dalam jangka panjang, maka pemanfaatan modal sosial berupa kepercayaan tersebut mestilah didukung dengan perencanaan yang tepat, sehingga tidak menyebabkan kerugian bagi kedua belah pihak yang pada akhirnya melunturkan nilai kepercayaan itu sendiri.

Kedua, Hubungan antar pengusaha UMKM perempuan. Menjalankan usaha UMKM di kota Manokwari seperti sentra kerajinan kerang mutiara, pengelolaan ikan asap dan yang lainnya tentu tidak terlepas dari adanya persaingan dalam memperebutkan pasar. Keadaan yang demikian jika tidak didukung oleh pola persaingan yang sehat, maka tentunya akan berakibat pada tidak kondusifnya perkembangan usaha. Untuk mencegah terjadinya hal-hal yang merugikan pengusaha dalam persaingan pasar, maka kehadiran koperasi wanita mengambil peran dalam mengakomodir para pengusaha UMKM dalam memasarkan produknya ke konsumen. Koperasi wanita dapat membantu pengusaha melalui hubungan kerja sama dengan agen penyalur tetap yang akan mendorong produk kerajinan mereka terserap oleh pasar. Dengan demikian maka pengusaha dapat mengetahui angka perkiraan pembelian sehingga volume rata-rata kecepatan produksi dalam satu siklus pemasaran produk dapat direncanakan.

Ketiga, Memberikan Kepuasan kepada konsumen melalui jaminan kualitas. Kualitas dari sebuah produk adalah unsur vital dalam menentukan suatu produk dapat bertahan di pasar dalam jangka waktu yang panjang. Seiring dengan perkembangan informasi, konsumen yang masih awam pun akhirnya akan mengetahui mana produk yang berkualitas dan yang bukan. Produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM umumnya menggunakan peralatan dan teknologi yang sederhana serta bahan baku yang berasal dari hasil alam. Dengan demikian yang berperan besar dalam menghasilkan produk yang berkualitas di sini adalah unsur manusianya. Maka sumberdaya manusia yang terampil dan kreatif memiliki peran kunci dalam menghasilkan produk yang berkualitas.

Koperasi wanita juga berperan dalam pengembangan keterampilan anggotanya pada setiap bagian, apakah proporsional ataukah tidak antara kemampuan pekerja dengan tingkat kesulitan pekerjaan. Untuk bagian-bagian pekerjaan yang membutuhkan keterampilan khusus, maka pengusaha haruslah

selektif dalam merekrut tenaga kerja dengan mengutamakan keahlian dan kompetensi. Jangan sampai produk dihasilkan hanya asal jadi tanpa mengutamakan kepuasan konsumen atas mutu dan kualitas produk.

Keempat, Memperluas Interaksi Sosial untuk Membentuk Jaringan Kondisi kultural masyarakat di kota Manokwari yang memiliki interaksi sosial yang terbuka merupakan sebuah peluang bagi pelaku UMKM perempuan untuk membangun jaringan sosial yang luas dalam menunjang keberhasilan usaha. Terutama bagi UMKM yang menjalankan usaha sebagai usaha rakyat, jaringan merupakan faktor yang memegang peran signifikan dalam keberhasilan pemasaran. Untuk menunjang keberlangsungan usaha yang dijalankan, maka efektifitas jaringan melalui koperasi wanita perlu dimaksimalkan. ada pelaku UMKM perempuan, didapati komunitas jaringan yang perlu dikelola oleh koperasi wanita sebaik-baiknya agar memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan usaha. Pengusaha harus mempersiapkan kemampuan untuk melakukan penetrasi pasar, ekspansi pasar, diversifikasi produk dan jasa, integrasi regional atau ekspansi usaha. Maka yang perlu diperhitungkan secara cermat oleh pengusaha adalah: (a) Besar pengangguran yang diperlukan untuk mencapai pasar; (b) Melakukan pemetaan terhadap posisi strategis perusahaan dalam persaingan di pasar; (c) Menginventarisir berbagai peluang yang mungkin untuk dikembangkan sebagai strategi keunggulan perusahaan.

10.8 Selalu Aktif secara Kontinyu untuk Memperkuat Keunggulan Produk

Perusahaan yang telah berhasil dipasar memiliki keunggulan produk yang lebih baik dibandingkan dengan produk sejenis lainnya. Namun acuan nilai keunggulan produk yang berlaku di pasar selalu bersifat dinamis. Standar nilai yang menyebabkan suatu produk menjadi unggul, sewaktu-waktu dapat mengalami perubahan. Hal ini menyebabkan perubahan pada produk yang unggul itu pula. Untuk itu perusahaan harus selalu mengikuti perkembangan apa yang terjadi dan secara serius mengupgrade keunggulan produknya agar selalu *up to date* di pasar.

Perusahaan harus meningkatkan pelayannya agar dapat menopang keunggulan strategi yang dimiliki dan untuk memodifikasi strategi dalam menghadapi perubahan permintaan pelanggan. Banyak perusahaan yang berhasil dan menguasai pasar tetapi keberhasilan yang mereka capai hanya bersifat temporal atau sementara saja. Memang strategi yang mereka gunakan untuk mencapai keberhasilan tersebut adalah tepat ketika itu. Namun yang tidak disadari oleh perusahaan ini adalah bahwa tantangan dan perspektif pasar sangatlah dinamis, sehingga bisa menyebabkan langkah strategis yang dilakukan di suatu waktu tidak lagi relevan di waktu yang berbeda.

Sebuah strategi tidak dapat dipertahankan di pasar selama-lamanya oleh pengusaha. Karena perubahan kondisi pasar adalah merupakan sebuah konsekuensi logis dari sebuah perkembangan, maka strategi yang dilakukan oleh perusahaan pun harus menyesuaikan diri dengan perubahan yang ada. Namun kebanyakan perusahaan tidak memiliki kejelian yang cukup baik untuk mengetahui perubahan yang sebenarnya. Akhirnya mereka mengambil kebijakan strategis yang ternyata keliru dan berakibat pada ruginya perusahaan. Oleh sebab itu dibutuhkan kecermatan dalam membaca perubahan pasar, sehingga dalam menuangkan kondisi objektif pasar ke dalam strategi dan taktis perusahaan dalam mencapai keberhasilan perusahaan akan tepat dengan kebutuhan pasar atau konsumen.

10.9 Studi Kasus Mama Anny Rummayobby



Studi kasus ini kami tampilkan untuk memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai permasalahan yang dihadapi oleh perempuan pengusaha UMKM di Kabupaten Manokwari. Dalam hal ini kita akan melihat terutama kesulitan untuk mengakses jasa keuangan LKM.

10.9.1 Gambaran Umum

Mama Anny adalah seorang guru yang tidak hanya berbagi ilmu di sekolah saja, namun juga kepada masyarakatnya. Manakala usai bertugas mengajar sebagai guru di salah satu sekolah Dasar di Manokwari, mama Anny dengan ketekunan dan kesabarannya mengajari masyarakat sekitarnya untuk berkarya membuat berbagai kerajinan yang berasal dari bahan-bahan limbah alam seperti, batok kelapa, pelepah pisang, enceng gondok, dan sebagainya. Dimulai dengan modal awal sebesar Rp. 200 ribu,

mama Anny membeli bahan-bahan dasar untuk membuat kerajinan dan dibantu dengan tetangganya membuat dan memproduksi berbagai karya kerajinan yang memiliki nilai jual yang tinggi. Usaha yang dirintis mulai tahun 2002 ini terus berkembang dengan anggota sebanyak 28 orang, dengan asset sebanyak kurang lebih Rp. 0,5M, baik yang berasal dari kapitalisasi modal sendiri maupun bantuan dari pihak-pihak terkait. Ada hal yang menarik adalah beliau tidak pernah mendapatkan akses pinjaman dari lembaga keuangan (Bank) dalam mengembangkan usahanya, beberapa alasannya antara lain: (1) tidak memiliki agunan, (2) tidak memiliki ijin legalitas usaha, (3) tidak mengetahui prosesnya, dan (4) pendapatannya tidak stabil.

10.9.2 Usaha Mama Anny

Usaha Mama Anny di bidang *handycraft* (kerajinan tangan) ini telah memberikan kesempatan warga yang tinggal di sekitar tempat tinggalnya untuk berkarya. Dia telah membina 11 kelompok usaha yang masing-masing kelompok terdiri dari 9 orang anggota. Hasil usaha kelompok ditampung di sanggar miliknya yang diberi nama MOSABA. Mosaba berlokasi di dekat dengan tempat tinggalnya, tepatnya di jalan Palapa, Neremi-Manokwari, Provinsi Papua Barat. Sejak tahun 2002 Mama Anny sudah mulai tertarik dengan berbagai kerajinan yang berbahan material dari kekayaan alam Papua. Hasil karyanya mulai diperkenalkan melalui Pameran demi Pameran. Masyarakat dan Pemerintah ternyata memberikan apresiasi kepada Mama Anny. Bentuk apresiasinya adalah setiap ada kesempatan Pameran yang diselenggarakan oleh Pemerintah melalui Dinas-Dinas terkait (Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Pemberdayaan Masyarakat, dan Kantor dinas lainnya) Sanggar Mosabi diberikan ruang (*space*) untuk mengisinya. Masyarakat di sekitar tempat tinggalnya juga bersemangat untuk belajar kepada beliau dalam bidang ketrampilan “menganyam, menjahit, dan membuat kerajinan tangan”.

Setelah delapan tahun membina masyarakat, akhirnya Mama Anny mendirikan Koperasi Serba Usaha (KSU) yang diberi nama “MOSABA” dengan Badan Hukum No. 365/BH/KDK.263/XI/2010. Beliau sendiri sebagai ketua dan dibantu oleh Stenly Palupesi (Sekretaris) dan Niles T. Wambraw sebagai Bendaharanya. Kantor Koperasi di sanggar yang beliau kelola yaitu di jalan Palapa, Neremi, Manokwari. Mama Anny sebagai anggota Koperasi sekaligus sebagai pengusaha mikro yang memproduksi barang-barang kerajinan. Barang-barang kerajinan yang dihasilkan oleh mama Anny antara lain:

- Tas yang terbuat dari pelepah pisang dan enceng gondok



- Tempat tissue yang terbuat dari kulit kayu
- Fill folder yang terbuat dari kulit kayu



- Bingkai dari kayu dan asesoris kerang
- Dan sebagainya



10.9.3 Kegiatan Produksi

Mama Anny dalam menjalankan usahanya selalu mengikutsertakan warga setempat yang bermitra dalam memproduksi barang-barang kerajinan. Selain pasokan barang-barang berasal dari anggota kelompok, beliau sendiri juga memiliki dua orang karyawan yang bekerja menghasilkan barang-barang kerajinan tersebut. Bahan-bahan yang dipergunakan sebagai material kerajinan pun dipasok oleh anggota kelompok yang sudah tergabung dalam Koperasi Serba Usaha "MOSABA". Bahan-bahan utama yang dipergunakan oleh Mama Anny dalam kegiatan produksinya antara lain:



- Enceng gondok,
- kulit kayu,
- rotan,
- pelepah pisang,
- Bambu,
- Kayu,
- Kain perca,
- Batok kelapa
- Kulit Kerang, dan sebagainya

Peralatan yang dipergunakan dalam kegiatan produksi, meliputi :

- a. Alat Potong Mesin, yang dipergunakan untuk memotong kayu, batok kelapa, dan bahan-bahan yang berbahan dasar kayu lainnya.

Menurut informasi dari Mama Anny, bahwa mesin ini adalah hasil idenya. Proses pembuatan mesin ini dibantu oleh Fakultas Teknik UNIPA.

- b. Mesin Jahit

Mesin jahit menjadi peralatan utama, karena produk-produk seperti tas, dompet, cover bantal, dan hiasan dinding lainnya membutuhkan mesin jahit.

- c. Alat bantu lainnya, seperti mesin obras, gunting, penggaris, dibutuhkan dalam penyelesaian proses produksi.

- d. Proses Produk kerajinan :

- (1) Pengumpulan bahan-bahan yang terdiri dari kain perca, batok kelapa, rotan, bamboo, enceng gondok, kerang dan pelepah pisang. Proses pengumpulan bahan ini membutuhkan waktu kurang lebih 1-3 hari;
- (2) Membuat pola untuk bentuk barang kerajinan yang akan diproduksi. Pembuatan pola membutuhkan waktu kurang lebih 1 hari;
- (3) Pembuatan pola ke dalam "maket"
- (4) Bahan-bahan yang sudah dikumpulkan dikeringkan; proses pengeringan jika cuaca baik dan terang (tidak hujan), maka membutuhkan waktu kurang lebih 2-3 hari;
- (5) Bahan-bahan yang sudah terpilih dibersihkan dan dipisahkan-pisahkan sesuai dengan kualitasnya;
- (6) "Maket" yang sudah terbentuk dijadikan sebagai pola untuk pembuatan tas, atau produk lainnya;
- (7) Proses penyulaman dilakukan untuk mengikuti pola "maket-mal" yang sudah dibentuk, proses ini membutuhkan waktu kurang lebih 1 hari;
- (8) Produk yang sudah terbentuk dengan sulaman dari bahan-bahan yang terpilih seperti enceng gondok atau pelepah pisang sebagai bahan dasarnya;



- (9) Pemberian aksesoris pada produk yang setengah jadi, misalnya dengan kain perca atau bahan-bahan lainnya;
- (10) Finishing dilakukan dengan perapihan atau memberikan aksesoris tambahan, plitur atau warna lainnya.
- (11) Waktu proses total penyelesaian barang-barang kerajinan membutuhkan waktu antara satu minggu sampai tiga minggu, tergantung dari ketersediaan bahan-bahan. Terkadang membutuhkan waktu yang lebih lama daripada itu, karena aksesoris tambahan yang baik hanya dapat diperoleh di Tanah Abang Jakarta, proses pemesanan dan pengiriman membutuhkan waktu yang cukup lama.

10.9.4 Kegiatan Pemasaran

Kegiatan pemasaran produk-produk hasil karyanya dilakukan melalui berbagai pameran yang diselenggarakan oleh berbagai pihak, terutama Pemerintah. Adapun pameran yang pernah diikuti oleh Mama Anny, antara lain:

- a. Mengikuti Pameran Regional dan nasional, yang diselenggarakan di Bali, Samarinda, Palangka Raya
- b. Pameran Teknologi Tepat Guna di Kendari, Sulteng. Tahun 2011
- c. Mengikuti SMESCO FESTIVAL di Jakarta tahun 2012
- d. Mengikuti Pameran HARKOPNAS di Palangkaraya tahun 2012



Hasil penjualan rata-rata mendapatkan omzet sebesar Rp. 14 juta perbulan

10.9.5 Pengalaman Mengakses Pinjaman ke Lembaga Keuangan

Selama Mama Anny menjalankan usahanya belum pernah mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan. Menurut informasi mama Anny, sudah beberapa kali mengajukan pinjaman ke Bank, tapi tidak ada tanggapan dari Bank tersebut. Beliau memperkirakan tidak adanya tanggapan dari Bank mungkin disebabkan oleh beberapa hal:

- a. Pengajuan pinjaman dilakukan sebelum dia memiliki badan usaha, sebelum tahun 2010
- b. Tempat usahanya dilakukan di rumah
- c. Jumlah pengajuannya terlalu kecil
- d. Agunan tidak memadai

Saat ini Mama Anny sudah memiliki usaha dalam bentuk Koperasi Serba Usaha (KSU), dan beliau sendiri sudah memiliki NPWP (Nomer Pokok Wajib Pajak). Pada tahun 2011, beliau mencoba lagi untuk mengajukan pinjaman ke Bank, dan ternyata juga tidak dapat hasil atau ditolak.

Namun dia masih bersyukur karena dalam mengembangkan usahanya, sudah beberapa kali mendapatkan bantuan dari Pemerintah. Bentuk bantuan yang telah diterimanya antara lain: Hibah mesin Tenun (Alat Tenun Bukan Mesin-ATBM) sebanyak 2 unit dan rehab tempat usaha yang sekarang dijadikan sebagai SANGGAR MOSABA.

10.9.6 Langkah ke Depan

Mama Anny telah menunjukkan kepada masyarakat, bahwa Perempuan Papua mampu berkarya dan memberikan kontribusi nyata bagi perkembangan dan pembangunan ekonomi masyarakat melalui hasil karya dan kerja cerdas dalam mendidik dan membina lingkungannya untuk mandiri dan membantu ekonomi keluarganya.

Namun sayang, sampai sejauh ini pionir yang semestinya mendapatkan dukungan dari berbagai pihak, namun sektor perbankan belum dapat menyentuhnya. Semestinya perkembangan usahanya dapat lebih maju dan berkembang dengan adanya modal kerja yang lebih besar dari yang ada saat ini.

10.10 Prospek Pengembangan Perempuan Pengusaha di Kabupaten Manokwari

Berdasarkan hasil amatan dan pembahasan, diperoleh kesimpulan bahwa, dalam rangka untuk meningkatkan usaha perempuan pelaku UMKM di kota Manokwari diketahui telah dilakukan melalui berbagai upaya yang diharapkan mampu membawa perkembangan kearah yang lebih baik, mengingat keberadaan UMKM itu sendiri memiliki jumlah yang sangat banyak dan merata hampir pada semua aspek usaha, walaupun jumlahnya yang cukup banyak namun ternyata kontribusinya sendiri masih cukup kecil dibandingkan oleh usaha besar, hal ini karena UMKM khususnya yang dikelola oleh perempuan ini tidak menunjukkan perkembangan yang berarti kendati usaha mereka telah berjalan cukup lama. Untuk menjawab permasalahan tersebut maka penulis mencoba menawarkan berbagai pengembangan usaha dengan memanfaatkan kemampuan dan pengetahuan *entrepreneurship* dengan konsep pemberdayaan ekonomi kerakyatan yang diharapkan mampu menjawab berbagai permasalahan yang dihadapi oleh wanita pengusaha UMKM di Kota Manokwari dan Provinsi Papua Barat pada umumnya.

Pengembangan yang tepat diharapkan dapat menjawab berbagai permasalahan yang dihadapi oleh perempuan pengusaha UMKM, untuk itu disarankan kepada pemerintah dan stake holder agar lebih meningkatkan keberpihakan kepada pelaku UMKM ini mengingat peran mereka yang sangat besar terhadap pembangunan ekonomi daerah, melalui program-program pemberdayaan yang diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan kemampuan *entrepreneurship* serta pemberdayaan ekonomi rakyat yang merupakan modal dasar bagi mereka untuk dapat mengembangkan usaha mereka. Sedangkan bagi pelaku usaha sendiri agar lebih proaktif dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuan diri dalam rangka untuk mengembangkan usaha.

BAB XI

Kesimpulan dan Rekomendasi

11.1 Rekomendasi Hasil Lokakarya

Berikut ini beberapa masukan dari peserta lokakarya :

11.1.1 Konsultan Instansi Pemerintah

Program pertama yaitu peningkatan pengetahuan dan ketrampilan masyarakat :

1. Kendala dan hambatan :
 - Waktu kegiatan pelatihan yang tidak memadai
 - Fasilitas pelatihan kurang memadai
 - Recruitment peserta tidak proporsional
2. Saran dan Masukan
 - Optimalisasi waktu pelaksanaan
 - Penyediaan fasilitas yang memadai
 - Recruitment peserta disesuaikan dengan kebutuhan pelatihan
3. Rencana ke depan :
 - Penyusunan pelatihan mendatang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat
 - Penyediaan tenaga pendamping berkesinambungan dan memiliki kompetensi

Program kedua yaitu pengadaan sarana dan prasarana penunjang

1. Kendala dan hambatan :
 - Fasilitas yang disediakan tidak sesuai standar yang disyaratkan
 - Perawatan fasilitas tidak memadai
 - Penyediaan dana tidak sesuai dengan kebutuhan
 - Rekanan pelayanannya belum maksimal
2. Saran dan Masukan
 - Fasilitas yang disediakan harus sesuai standar
 - Penyediaan dana perlu perhatian
 - Pemberian sanksi bagi rekanan
3. Rencana kedepan :
 - a) Sarana prasarana penunjang -> pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan dan memenuhi standar
 - b) Bantuan permodalan
 - c) Kendala/hambatan: pemberian modal yang tidak tepat sasaran

- d) Bantuan modal yang tidak sesuai kebutuhan
- e) Saran/masukan: pemberian bantuan modal disesuaikan dengan kebutuhan dan tepat sasaran
- f) Rencana kedepan: peningkatan penambahan permodalan

11.1.2 Pemerintah Daerah (PEMDA)

1. Biro Perekonomiandan Investasi mempunyai 3 program yang berkaitan dengan pengembangan UMKM:
 - a. Membentuk lembaga penjamin kredit yang baru dimulai pada awal 2012.
 - b. Sosialisasi program KUR kepada masyarakat (tahun 2012)
 - c. Rancangan peraturan daerah khusus (Raperdasus) dengan tujuan untuk pemberdayaan pengusaha Papua dengan program pembinaan di berbagai aspek a.l. permodalan, teknologi/kualitas, kewirausahaan, pemasaran/tataniaga perlu diproteksi ?.
2. Semua program di atas masih dalam proses perencanaan dan diharapkan dapat dimulai tahun 2013.
3. Semua program diharapkan dapat didanai oleh APBD.
4. Masalah dalam pembinaan UMKM:
 - a. Belum majunya UMKM asli Papua, contoh dari dulu sampai sekarang ada perempuan yang menjual pinang
 - b. Kadang-kadang di lapangan terdapat overlapping antara Dinkop & UMKM dan Dinperindag,
5. Saran dan harapan :
 - a. Kalau Perdasus disetujui, diharapkan akan ada kebijakan yang nyata dalam proses pembinaan terhadap orang asli Papua di seluruh sektor. Pada akhirnya akan ada pengusaha asli Papua yang muncul di permukaan.
 - b. Pemanfaatan dana Pemerintah dengan cara yang benar, kebijakan keuangan/dana bergulir melalui Unit Percepatan Pembangunan di Papua dan Papua Barat (UP4P).
6. Kriteria asli Papua :
 - a. Bapak & ibu asli Papua (100%)
 - b. Bapak asli Papua & Ibu luar Papua (50%)
 - c. Ibu asli Papua & Bapak luar Papua (50%)
 - d. Lahir dan besar di Papua selama 25 tahun

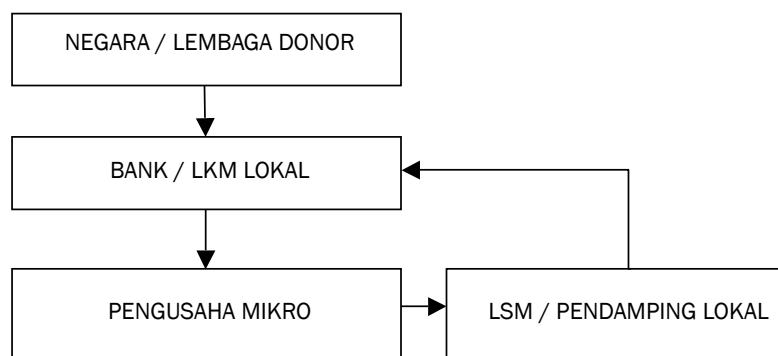
11.1.3 Kelompok Pendamping

1. Saat ini ada PROGRAM HUTAN DESA di Kaimana (2009 – 2012)
2. Pendampingan ke Koperasi Mahadewa yang mempunyai 2 unit usaha sembako dengan bantuan modal @ Rp 5 juta yang sumbernya dari LSM Perdul
3. Unit usaha dikelola oleh kelompok yang terdiri dari 10 orang anggota , hasilnya secara bisnis sudah berjalan dan bahkan sudah ada untungnya
4. Kendala :
 - a. Motivasi dan keterampilan berusaha yang rendah
 - b. Sosial budaya : dalam 1 kelompok terdiri dari berbagai “marga” yang sering terjadi konflik di antara anggota kelompok.
 - c. Walaupun lulusan SMP, kemampuan baca tulisnya masih rendah sehingga kemampuan analisisnya juga terbatas.
5. Alternatif pemecahan:

- a. Pendekatan kepada tokoh masyarakat/adat dan individual
 - b. Training dalam teknis usaha dan perilaku berusaha (harus rajin, disiplin dan terus-menerus)
 - c. Menciptakan kompetisi di antara dua unit, sehingga masing-masing unit berusaha untuk lebih baik
6. Ke depan :
- a. Perlu kerja sama dengan pihak lain misal PNPM Mandiri Pedesaan dan Dinas Koperasi
 - b. Koordinasi antar pihak yang difasilitasi oleh Pemda

11.1.4 Kelompok Perbankan dan Lembaga Keuangan Mikro

1. Di Provinsi Papua Barat pada saat ini terdapat beberapa Bank Umum, BPR, dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dalam bentuk Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Credit Union (CU), dan Baitul Mal Watamwil (BMT), dimana masing-masing memiliki target market sendiri-sendiri dalam pembiayaan usaha mikro di Provinsi Papua Barat. Termasuk didalamnya peran Perum Pegadaian yang sudah memiliki produk untuk pembiayaan dalam skala mikro.
2. Konsep pembiayaan untuk usaha mikro saat ini lebih banyak kepada sektor perdagangan, industri kecil, pertanian, serta perikanan dan kelautan.
3. Saat ini bank atau LKM sangat selektif dan berhati-hati dalam proses pembiayaan kepada calon debitur LKM nya.
4. Kendala :
 - a. Usaha mikro yang dibiayai oleh bank dan LKM masih belum optimal dalam usaha maupun hasilnya.
 - b. Penyebaran pembiayaan oleh bank dan LKM kepada usaha mikro masih belum optimal.
 - c. Legalitas dan jaminan calon debitur menjadi permasalahan dalam pengajuan pembiayaan.
5. Alternatif pemecahan:
 - a. Usaha mikro di Provinsi Papua Barat perlu didorong perkembangannya, baik secara modal, operasional, maupun pemasarannya.
 - b. Diperlukan mekanisme pendampingan untuk lembaga keuangan mikro yang memiliki prospek yang baik namun dari aspek permodalan dan legalitas belum siap.
 - c. Peran Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) dalam pendampingan usaha kepada pengusaha mikro sangat diperlukan.
6. Ke depan :
 - a. Perlu koordinasi dan kerja sama yang baik antara pengusaha mikro, LSM, dan Bank dalam melaksanakan program pembiayaan yang akan diberikan.
 - b. Jika dana yang diberikan oleh negara atau lembaga donor jadi direalisasikan, maka peran bank umum menjadi agen pembiayaan kepada pengusaha mikro dengan perantara pendampingan oleh LSM setempat.



11.2 Rekomendasi Bersama

KOMITMEN

BERSAMA UNTUK MENGIMPLEMENTASIKAN HASILLOKAKARYA LINTAS SEKTORAL
“PENGEMBANGAN KEUANGAN MIKRODAIJUMKM 01 PROV. PAPUA BARAT”

19-20 SEPTEMBER 2012, SWISS BELL HOTEL MANOKWARI

Pemerintah

Regulasi di bidang penjaminan

Regulasi di bidang Pembentukan dan Penugasan pendamping

Regulasi di bidang pengalokasian Anggaran

Regulasi di bidang pembentukan forum komunikasi pendamping

KOMITMEN

BERSAMA UNTUK MENGIMPLEMENTASIKAN HASILLOKAKARYA LINTAS SEKTORAL
“PENGEMBANGAN KEUANGAN MIKRODAIJUMKM 01 PROV. PAPUA BARAT”

19-20 SEPTEMBER 2012, SWISS BELL HOTEL MANOKWARI

Lembaga Keuangan

Bersedia menjadi implementator produk

Menyediakan Account Officer Khusus

Bersedia menjadi anggota Forum Komunikasi Keuangan Mikro

KOMITMEN

BERSAMA UNTUK MENGIMPLEMENTASIKAN HASILLOKAKARYA LINTAS SEKTORAL
“PENGEMBANGAN KEUANGAN MIKRODAIJUMKM 01 PROV. PAPUA BARAT”

19-20 SEPTEMBER 2012, SWISS BELL HOTEL MANOKWARI

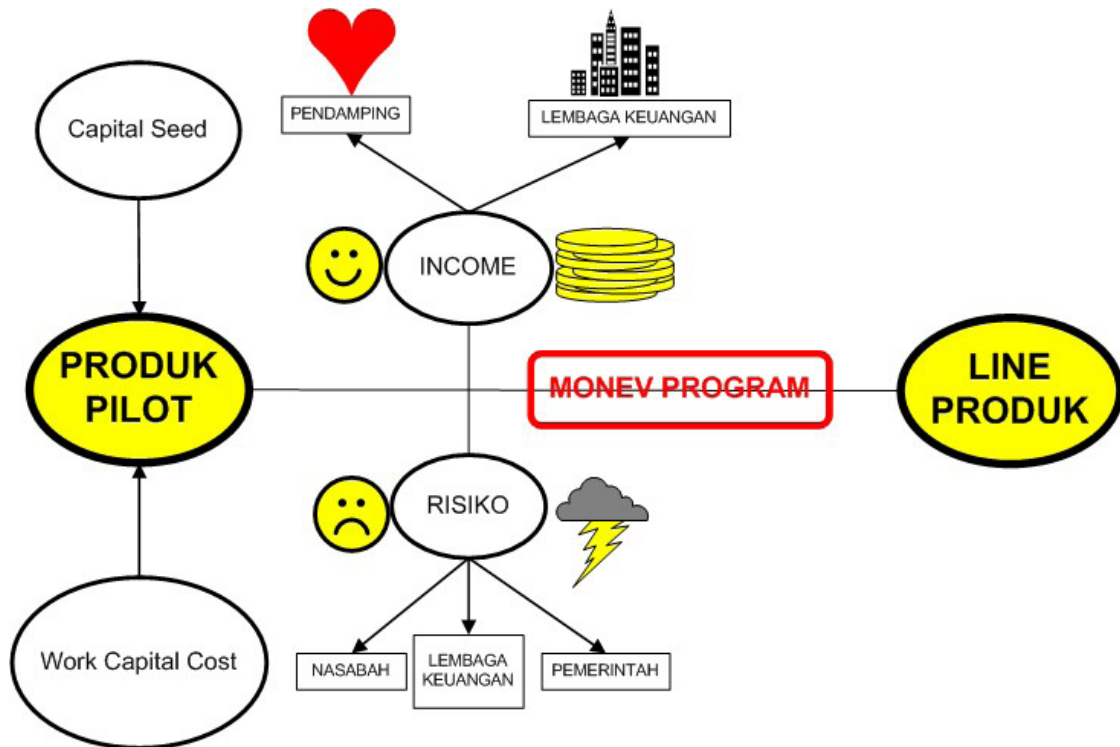
PT/LSM

Membentuk Lembaga Inkubator Bisnis

Menjadi Pendamping Kegiatan Usaha Masyarakat Mikro

Menjadi Mitra Bank untuk Pengembangan Usaha Mikro

11.3 Rekomendasi Tindak Lanjut Program Kredit Mikro



Langkah-Langkah Implementasi Pilot Project Kredit Mikro di Lembaga Keuangan:

- Ada kesepakatan bersama (MOU) pihak-pihak terkait antara lain (1) Bank serta Lembaga Keuangan lainnya sebagai Pelaksana Program, (2) Satuan Kerja Pemerintah Daerah (Pemda) sebagai pemilik dana, dan (3) Instansi Pemerintah/Perguruan Tinggi /Lembaga Pendamping sebagai Konsultan UKM
- Pembentukan dan Penunjukan Konsultan Pendamping Program (Mentoring, Monitoring dan Evaluasi)
- Setup sistem teknologi informasi di lembaga keuangan pelaksana pilot
- Pelatihan *Account Officer* untuk kredit mikro pilot
- Pelaksanaan *Pilot Project* di beberapa Kabupaten yang terpilih
- Program *Mentoring* selama proyek percontohan
- Evaluasi program berjalan.
- Launching produk kredit mikro untuk UKM

