



Laporan Pemetaan Kajian Situasi Terkini tentang Akses ke Keuangan dan Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Yahukimo, Sarmi & Boven Digoel Provinsi Papua

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



International
Labour
Organization

Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro & Kajian Situasi Terkini tentang Akses ke Keuangan dan Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil

di Kabupaten Yahukimo, Sarmi & Boven Digoel

Disusun oleh Pusat Kajian Keuangan Daerah
Universitas Cendrawasih
untuk Proyek Pelembagaan Pembangunan Mata Pencarian
yang Berkelanjutan ILO – PcDP 2 UNDP
2012

PENDAHULUAN	5
A. Latar Belakang	5
B. Tujuan	6
C. Pelaksana Penelitian	7
KABUPATEN YAHUKIMO	8
A. Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro	9
B. Pemetaan Pusat Inkubator Bisnis di Kabupaten Yahukimo	12
C. Profil Pengusaha Mikro di Kabupaten Yahukimo	15
KABUPATEN SARMI	19
A. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro (Perbankan)	19
B. Kinerja Keuangan Lembaga Keuangan Mikro (Bank)	20
C. Jenis Layanan Keuangan Mikro (Perbankan) di Kabupaten Sarmi	21
D. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Non Bank di Kabupaten Sarmi	22
E. Profil Usaha Mikro di Kabupaten Sarmi	23
F. Inkubator Bisnis Di Kabupaten Sarmi	24
G. Rekomendasi	25
KABUPATEN BOVEN DIGOEL	26
A. Kinerja Lembaga Keuangan Mikro (Perbankan)	27
B. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro (Bank)	27
C. Kinerja Keuangan Lembaga Keuangan Mikro (Bank)	28
D. Jenis Layanan Keuangan Mikro (Perbankan) di Kabupaten Boven Digoel	29
E. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Non Bank di Kabupaten Boven Digoel	30
F. Inkubator Bisnis di Kabupaten Boven Digoel	30
G. Kinerja Keuangan LKM Credit Union Sinar Papua Selatan di Kabupaten Boven Digoel	31
H. Profil Usaha Mikro di Kabupaten Boven Digoel	32
I. Kebutuhan Spesifik Perempuan Pengusaha Perempuan	33
J. Rekomendasi	34

A. LATAR BELAKANG

Provinsi Papua merupakan provinsi terluas di Indonesia, dengan luas daratan sebesar 42,2 juta hektar atau sebesar 22 persen dari total luas Indonesia namun memiliki jumlah penduduk hanya sebanyak 3,1 juta jiwa. Papua pun dianugerahi dengan sumber daya hutan, air dan mineral yang melimpah, yang bersama dengan berbagai budayanya yang dinamis, memberi identitas tersendiri pada Papua.

Terlepas dari kenyataan bahwa kawasan ini diberkati dengan sumber daya alam yang melimpah dan menikmati tingkat PDRB per kapita yang tinggi di Indonesia, terutama dari industri yang terkait dengan sumber daya alam, tingkat kemiskinan di Papua dua kali lipat dari rata-rata nasional yaitu 31,11 persen (BPS, Maret 2012). Papua dan Papua Barat juga tertinggal di belakang provinsi lain pada tombol non-pendapatan indikator Tujuan Pembangunan Milenium (MDGs).

Upaya penanggulangan kemiskinan di Papua terus dilakukan dan menjadi prioritas utama pembangunan. Berbagai program penanggulangan kemiskinan yang berbasis pemberdayaan masyarakat khususnya pemberdayaan pengusaha mikro dan kecil asli Papua dilakukan karena merupakan salah satu amanat otonomi khusus (otsus).

Undang-Undang (UU) No. 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus (Otsus) Papua, Bab X Pasal 38 Pasal 1 menyatakan, perekonomian Provinsi Papua yang merupakan bagian dari perekonomian nasional dan global, diarahkan dan diupayakan untuk menciptakan sebesar-besarnya kemakmuran dan kesejahteraan seluruh rakyat Papua, dengan menjunjung tinggi prinsip-prinsip keadilan dan pemerataan.

Usaha mikro tergolong usaha marginal, ditandai dengan penggunaan teknologi yang relatif sederhana, tingkat modal dan akses terhadap kredit yang rendah serta cenderung berorientasi pada pasar lokal. Namun demikian sejumlah kajian menunjukkan bahwa usaha mikro berperan cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi, menyerap tenaga kerja melalui penciptaan lapangan pekerjaan, menyediakan barang dan jasa dengan harga murah, serta mengatasi masalah kemiskinan.

Ada sejumlah permasalahan yang telah menghambat perkembangan usaha kecil mikro di Papua. International Labour Organization (ILO) dengan bantuan dari Pemerintah Selandia Baru melalui New Zealand's International Aid & Development Agency (NZaid) melihat dan mengidentifikasi dua masalah pokok yang perlu dikaji lebih mendalam untuk menyusun kebijakan, program keberpihakan kepada usaha kecil mikro dan informal milik penduduk asli Papua.

Masalah pertama terkait dengan akses kepada pembiayaan dan lembaga keuangan. Diperkirakan bahwa kelompok usaha kecil-mikro memiliki potensi untuk dikembangkan dengan sentuhan dari sisi penyediaan dana yang dapat diakses oleh kelompok usaha ini. Untuk itu diperlukan studi untuk memetakan institusi atau lembaga keuangan yang menyediakan jasa keuangan di beberapa daerah sampai di Papua.

Masalah kedua yang diidentifikasi ialah kurangnya atau lemahnya lembaga yang menyediakan jasa untuk pengembangan usaha bagi usaha kecil mikro-informal milik penduduk asli Papua. Usaha kecil

mikro-informal sangat membutuhkan bantuan untuk tumbuh dan berkembang sebagai bisnis dalam ukuran menengah yang tahan terhadap berbagai persoalan yang dapat membunuh usaha mereka. Untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil menghadapi tantangan dalam tahun-tahun awal usahanya dibutuhkan inkubator usaha kecil atau *business development services provider*. Studi yang kedua yang akan dilaksanakan adalah memetakan dan menilai lembaga incubator yang dibentuk atau dikuatkan dari lembaga pemerintah, swasta maupun yayasan yang ada di setiap daerah penelitian. Berikut digambarkan tujuan dan desain dari kedua penelitian di atas.

B. TUJUAN

1. Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro

1.1. Tujuan :

- ♦ Membuat pemetaan lembaga keuangan bank dan bukan bank yang menyediakan pembiayaan untuk usaha mikro dan informal milik penduduk asli Papua.
- ♦ Menilai kelayakan dukungan lembaga keuangan bank dan bukan bank dalam penyediaan pembiayaan bagi kelompok pengusaha mikro dan informal milik penduduk asli Papua.

1.2. Desain penelitian

- ♦ **Metode Pengumpulan Data.** Penelitian ini akan mengumpulkan data primer melalui survei dan wawancara mendalam. Populasi dari studi ini adalah usaha kecil mikro yang ada di ibu kota kabupaten dan beberapa distrik sekitar ibu kota kabupaten. Survei ditujukan untuk memetakan kebutuhan pendanaan usaha dari sisi pemilik usaha. Sampail dipilih menggunakan *stratified random sampling*.

Selain metode survei, studi ini juga melakukan wawancara mendalam untuk mengumpulkan data dari institusi pemerintah, lembaga keuangan dan koperasi serta tokoh masyarakat yang mengetahui, memahami atau bahkan menjalankan pelayanan jasa keuangan bagi pengusaha kecil mikro dan informal. Selain kedua metode pengumpulan data di atas studi ini juga menggunakan desain pendukung yaitu pengamatan dan pengumpulan data sekunder.

- ♦ **Analisis Data.** Analisis hasil penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif dimaksudkan untuk mengungkapkan fakta dan informasi dari hasil survei dan data sekunder, sedang analisis kualitatif dimaksudkan untuk mendeskripsikan data hasil wawancara mendalam dan pengamatan.
- ♦ **Lokasi penelitian.** Lokasi penelitian ini dilakukan di tiga kabupaten yaitu Yahukimo, Sarmi, Boven Digoel.
- ♦ **Sistematika laporan.** Laporan hasil penelitian ini disusun dengan sistematika sebagai berikut: Pendahuluan, Hasil dan Analisis, Rekomendasi.

2. Penilaian Kelayakan Pusat Pelayanan Pengembangan Usaha/Inkubator Bisnis

2.1. Tujuan:

- ♦ Membuat penilaian dan memetakan bisnis penyedia layanan pengembangan usaha yang pernah, telah, dan akan ada, kisaran dan kondisi layanan mereka, serta jangkauan kerja, pelayanan dan dampaknya terhadap penerima manfaat serta wilayah tempat kerja mereka.
- ♦ Melaksanakan kajian untuk mengungkapkan kebutuhan spesifik kelompok pengusaha perempuan.

2.2. Desain penelitian

- ♦ **Metode Pengumpulan Data.** Penelitian ini akan mengumpulkan data primer melalui Survei dan Wawancara mendalam. Populasi mama-mama (perempuan Papua) yang bergerak di usaha mikro-informal yang ada di ibu kota kabupaten dan beberapa distrik sekitar ibu kota kabupaten. Survei ditujukan untuk memetakan kebutuhan pengembangan usaha dari sisi pandang perempuan (mama-mama) Papua. Sampail dipilih menggunakan *convenience sampling*. Selain metode survei, studi ini juga melakukan wawancara mendalam untuk mengumpulkan data dari institusi pemerintah dan tokoh masyarakat yang mengetahui, memahami atau bahkan memberikan dukungan bagi pengusaha perempuan Papua. Selain kedua metode pengumpulan data di atas studi ini juga menggunakan desain pendukung yaitu pengamatan dan pengumpulan data sekunder.
- ♦ **Analisis Data.** Analisis hasil penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif dimaksudkan untuk mengungkapkan fakta dan informasi dari hasil survei dan data sekunder, sedang analisis kualitatif dimaksudkan untuk mendeskripsikan data hasil wawancara mendalam dan pengamatan.
- ♦ **Lokasi penelitian.** Lokasi penelitian ini dilakukan di 3 kabupaten yaitu Yahukimo, Sarmi, Boven Digoel.
- ♦ **Sistematika laporan.** Laporan hasil penelitian ini disusun dengan sistematika sebagai berikut: Pendahuluan, Hasil dan Analisis, Rekomendasi.

C. PELAKSANA PENELITIAN

Kegiatan ini dilaksanakan oleh Pusat Kajian Ekonomi dan Keuangan Daerah (Pusat Keuda) Universitas Cenderawasih, dengan komposisi peneliti sebagai berikut:

- Koordinator Tim: Sylvia Christina Daat, SE, M.Sc, Ak
- Peneliti:
 1. Christine Wakarmamu, SE, M.Si
 2. Jimmy Ari Duri, SE, M.Si

Lembaga Keuangan Mikro dan Usaha Mikro Kecil

1) Lembaga Keuangan Mikro

Lembaga keuangan mikro adalah lembaga keuangan yang menyediakan sumber pembiayaan bagi usaha mikro. Konsep yang diusung oleh lembaga keuangan mikro pada umumnya terdiri dari

2 (dua) konsep, yaitu mikro dan kredit. Konsep kredit dalam lembaga keuangan mikro adalah penyediaan bantuan jasa keuangan atau penyediaan bantuan pembiayaan bagi suatu proyek.

Sedangkan mikro lebih mengacu pada batasan jumlah dan skala usaha.

Keuangan mikro berarti bantuan kredit dengan jumlah pinjaman yang kecil dan biasanya tanpa jaminan (bersifat konvensional) yang diberikan kepada pengusaha dengan kapasitas usaha yang berada pada sektor informal. Pada umumnya, pekerja pada sektor informal ini berusaha sendiri atau memiliki pekerja kurang dari lima orang.

2) Usaha Mikro Kecil

Usaha mikro kecil adalah usaha produktif yang dilakukan oleh perorangan dan berusaha pada sektor informal dengan pekerja kurang dari lima orang biasanya berasal dari keluarga sendiri dengan tempat usaha yang pada umumnya didirikan di rumah sendiri dengan menggunakan peralatan tradisional dan berorientasi pada pasar lokal serta memiliki tingkat modal dan akses terhadap kredit yang rendah.

Pelaku usaha mikro, cenderung berusaha dengan keahlian berproduksi yang terbentuk secara alami, dengan wilayah pemasaran yang sempit.

3) Pentingnya Pembiayaan Keuangan Mikro Dalam Pengembangan Usaha Mikro

Rendahnya produktivitas usaha mikro disebabkan oleh terbatasnya modal dan akses kredit atau pinjaman. Hal ini menyebabkan pertumbuhan usaha mikro menjadi tersendat-sendat. Dan tidak sedikit usaha mikro berhenti ditengah jalan, tanpa mencapai akhir bahagia dengan omzet yang semakin bertambah dan pertumbuhan usaha yang meningkat.

Hal ini juga terjadi di Provinsi Papua, terutama pada daerah-daerah penelitian (Kabupaten Yahukimo, Kabupaten Sarmi dan Kabupaten Boven Digoel). Walaupun secara kuantitatif, data resmi tentang jumlah pelaku usaha dan profil usaha belum ada di masing-masing kabupaten.

Pada fase inilah peran lembaga keuangan mikro (LKM) dimainkan. Peranan LKM adalah membuka dan memberikan akses permodalan dalam bentuk pinjaman atau kredit bagi usaha mikro. Ketika LKM mampu meningkatkan atau mengembangkan usaha mikro dengan cara membuka akses permodalan tersebut, maka akan tercipta lapangan kerja baru yang dapat meningkatkan produktivitas dan penghasilan.

Sehingga pencapaian tingkat kesejahteraan yang benar-benar sejahtera dialami pelaku usaha mikro. Bukan itu saja, dampak pengembangan usaha mikro dengan cara membuka akses bagi pembiayaan mikro, tidak hanya dirasakan secara individual saja, tetapi secara makro semua masyarakat dapat menikmati pembangunan. Karena kontribusi usaha mikro yang disumbangkan sebagai pendapatan asli daerah (PAD) bagi pembangunan daerah akan semakin besar.

KABUPATEN YAHUKIMO

Kabupaten Yahukimo adalah salah satu kabupaten di daerah pegunungan tengah yang memiliki luas wilayah 17.152 km² serta distrik terbanyak, yaitu 51 distrik dan 518 kampung dengan jumlah penduduk terbanyak di antara sepuluh kabupaten di wilayah pegunungan tengah. Kabupaten Yahukimo ini juga didukung oleh sumber daya alam yang melimpah.

Potensi bisnis daerah ini sangat besar karena selain memiliki sumber daya alam dari sektor kehutanan, hasil produksi sayur-sayuran pun selalu ada dan tak pernah berhenti. Potensi bisnis ini juga dilengkapi oleh adanya pabrik tahu dan tempe.

Namun ironisnya, sebagian besar penduduk asli Kabupaten Yahukimo masih hidup di bawah kemiskinan. Persentase penduduk miskin di Kabupaten Yahukimo saat ini menempati ranking tertinggi kedua di antara sepuluh kabupaten di wilayah pegunungan tengah yaitu sebesar 46,22 persen.

Seharusnya, dengan luas wilayah yang dilengkapi dengan sumber daya alam yang melimpah, masyarakat asli kabupaten yahukimo, tidak berlama-lama hidup dalam kemiskinan.

Semangat berbisnis telah dimiliki oleh hampir sebagian besar penduduk.

Dalam konteks ini berarti potensi bisnis telah dimiliki dan menyatu dalam relung hati masyarakat asli Kabupaten Yahukimo. Namun sayangnya, hanya semangat yang dimiliki. Kurangnya motivasi, rendahnya pemahaman manajemen usaha dalam berbisnis juga penguasaan teknologi serta terbatasnya akses untuk mendapatkan modal menjadi penyebab utama tingginya tingkat persentase angka kemiskinan. Profit yang dihasilkan oleh setiap pebisnis yang notabene adalah masyarakat asli Yahukimo, hanya dapat digunakan untuk konsumsi sehari atau dua hari saja. Lemahnya daya bisnis yang disebabkan oleh faktor-faktor yang telah disebutkan sebelumnya, menyebabkan masyarakat tidak dapat mewujudkan potensi bisnis yang berbasis sumber daya lokal.

Strategi yang perlu dilakukan dalam mengoptimalkan potensi yang dimiliki demi kesejahteraan masyarakat Yahukimo adalah dengan mendukung pengembangan usaha lokal dengan cara memfasilitasi kelompok usaha lokal untuk memperoleh akses ke keuangan dan membentuk pusat pengembangan usaha mikro atau inkubasi bisnis. Dengan tujuan, agar bukan hanya akses permodalan saja yang diperoleh, tetapi pengetahuan dan sikap berbisnis, serta kemampuan menyusun rencana usaha, dimiliki setiap kelompok usaha sehingga mampu menjadi pengusaha mikro Papua yang mandiri, berdaya guna memberikan kontribusi positif dalam pembangunan Kabupaten Yahukimo.



A. Pemetaan Lembaga Keuangan Mikro

1) Lembaga Keuangan Perbankan (Bank Papua di Yahukimo)

Bank merupakan lembaga keuangan formal. Namun jika bank tersebut dalam aktivitasnya menyediakan jasa keuangan bagi usaha mikro maka bank itu dapat disebut juga dengan lembaga keuangan mikro (LKM).

Bank Papua, adalah salah satu bank umum dengan prinsip konvensional yang saham terbesarnya dimiliki oleh Pemerintah Provinsi Papua.

Bank Papua di Kabupaten Yahukimo telah beroperasi sejak tahun 2005. Secara umum, produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Papua kepada usaha mikro adalah tabungan dan kredit. Namun, dalam penyelenggaraan jasa keuangan di Kabupaten Yahukimo, Bank Papua hanya menawarkan produk tabungan dan kredit konsumtif saja. Sedangkan akses terhadap kredit produktif yang bersifat modal kerja belum dibuka kepada masyarakat di Kabupaten Yahukimo.

Faktor yang menyebabkan belum dibukanya akses kredit produktif adalah karena belum adanya penguatan kapasitas kelembagaan terkait kredit produktif terutama kredit mikro di Bank Papua Yahukimo selain alasan kehati-hatian. Alasan lain belum dibukanya akses keuangan mikro pada Bank Papua Yahukimo adalah karena alasan legalitas agunan. Yaitu bahwa tidak semua pelaku usaha mikro memiliki bukti kepemilikan agunan dan usaha yang tetap.



2) Lembaga Keuangan bukan Bank (Koperasi Simpan Pinjam)

Dalam mengembangkan ekonomi rakyat, lembaga keuangan lain yang lebih dekat dan berperan dalam peningkatan usaha produktif masyarakat terutama dalam pemenuhan kebutuhan akan modal, adalah koperasi simpan pinjam.

Koperasi simpan pinjam memberikan pelayanan kepada masyarakat, berupa layanan menyimpan dan meminjamkan uang bagi masyarakat. Di seluruh Kabupaten Yahukimo, terdapat 50 koperasi (terlampir) yang tersebar di beberapa distrik di Yahukimo. Di Distrik Dekai sendiri ibu kota Kabupaten Yahukimo terdapat dua koperasi. Namun kedua koperasi tersebut tidak menjalankan fungsinya sebagai koperasi simpan pinjam, yang memberikan layanan atau akses keuangan kepada pelaku usaha mikro di Kabupaten Yahukimo. Jenis koperasi tersebut adalah koperasi unit desa (KUD) namun layanan atau jenis usaha yang disediakan adalah jasa foto kopi dan kios. Empat puluh delapan koperasi yang tersebar di distrik lain di Kabupaten Yahukimo, menurut staf Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi (disperindagkop) sudah tidak aktif lagi. Karena kurangnya modal dalam mengembangkan koperasi-koperasi tersebut. (Sayangnya, data mengenai jumlah koperasi yang masih aktif dan tidak aktif, tidak tersedia).

Kopwan Nunu, satu di antara dua lembaga koperasi di Distrik Dekai adalah koperasi pegawai negeri. Dalam aktivitas sehari-harinya, Kopwan Nunu hanya berfungsi sebagai kantin dan kios saja. Pasar utama yang dituju oleh Kopwan Nunu ini adalah para PNS di lingkungan Disperindagkop. Koperasi inipun tidak menyediakan layanan keuangan berupa simpan pinjam. Demikian pula dengan KUD Kuntre. KUD tersebut pun menjalankan usaha perdagangan atau kios yang berbadan hukum koperasi.

3) Dinamika Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Yahukimo

Kehadiran lembaga keuangan mikro baik bank, maupun koperasi pada suatu daerah seharusnya mampu memberdayakan usaha mikro di daerah tersebut.

Pada kenyataannya, perkembangan Bank Papua dan koperasi di Kabupaten Yahukimo belum cukup menggembirakan, jika dilihat dari perkembangan layanan keuangan mikro yang diberikan.

Fenomena kelesuan perkembangan lembaga keuangan ini, menjadi sebuah persoalan dan rambu-rambu bagi pemerintah daerah Kabupaten Yahukimo. Pemerintah seharusnya lebih tanggap dengan kondisi ini dan segera membuat kebijakan untuk menjawab persoalan tersebut.

Jika dibiarkan, maka akan berdampak pada tidak berdayanya usaha-usaha mikro di Kabupten Yahukimo yang salah satu dampaknya adalah menurunnya tingkat produktivitas.

Mengapa demikian? Karena saat ini, sebagian besar usaha mikro masih mengandalkan modal sendiri yang berasal dari aset dan pendapatan pelaku usaha mikro yang lebih banyak berasal dari sektor pertanian.

Padahal, kadangkala pendapatan dan aset tersebut harus digunakan untuk berbagai keperluan rumah tangga mulai dari konsumsi pangan, pakaian, sekolah anak, kesehatan, dan biaya sosial lainnya.

Dalam konteks jumlah, pendapatan dan aset yang dimiliki relatif sedikit, tidak heran jika urusan modal petani akhirnya dikaitkan dengan tengkulak atau rentenir dengan tingkat bunga yang tinggi. Persoalan modal untuk pembiayaan pertanian skala kecil menjadi kompleks karena akses ke lembaga pembiayaan formal sulit dipenuhi petani. Seperti kelengkapan administrasi usaha yang sulit dipenuhi sehingga dinilai tidak layak oleh bank (*unbankable*).

Fakta ini merupakan fenomena yang telah dan sedang terjadi dikalangan pelaku usaha mikro. Dan ini memberikan petunjuk kepada pemerintah daerah bahwa adanya kebutuhan model pembiayaan yang mampu memberi alternatif pembiayaan.

Tantangan saat ini adalah lembaga keuangan bank atau non bank manakah yang relevan dan cepat serta tepat dengan sasaran pembiayaan?

Untuk menjawab tantangan tersebut, hal utama yang perlu dilakukan adalah pemberdayaan LKM lebih dulu, baik dalam bentuk bank maupun non bank. Dalam rangka meningkatkan pemberdayaan usaha mikro ini, pemberdayaan LKM menjadi fokus utama. Pemberdayaan LKM dimaksud adalah bagaimana pemerintah dalam kebijakannya dapat menghadirkan LKM-LKM baru dan meminta kepada Lembaga Keuangan Bank yang sudah ada dalam hal ini Bank Papua untuk membuka akses keuangan mikro di Kabupaten Yahukimo. Dengan diberdayakannya LKM maka secara tidak langsung melalui layanan keuangan mikro yang disalurkan, usaha-usaha mikro akan mengalami peningkatan dalam hal kemandirian berusaha yang berujung pada peningkatan produktivitas.

Untuk menjawab persoalan LKM di Kabupaten Yahukimo dan agar diperoleh pelayanan perbankan kepada masyarakat yang lebih berkualitas, maka pemerintah Kabupaten Yahukimo perlu membuka diri untuk menghadirkan lembaga perbankan lainnya terutama yang memiliki akses sampai ke wilayah terpencil sekalipun.

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu contoh LKM formal yang berbentuk bank umum, yang sangat berpengalaman dalam berhubungan dengan usaha kecil maupun mikro di seluruh Indonesia. BRI dinilai sebagai LKM yang sukses melayani pengusaha mikro, bahkan bisa dijadikan contoh dalam meningkatkan kesejahteraan maupun kemampuan aksesibilitas keuangan masyarakat terhadap perbankan.

Saat ini jumlah pinjaman yang disalurkan BRI pada sektor mikro merupakan yang terbesar dibanding lembaga keuangan mikro lainnya.

Demikian pula dengan kemampuan BRI dalam memobilisasi dana pihak ketiga yang berasal dari sektor mikro juga merupakan yang terbesar dibanding lembaga keuangan mikro lainnya. Karena itu, wajar jika BRI dinilai dan direkomendasikan sebagai LKM yang sukses melayani sektor mikro (metrotvnews.com).

Hal ini perlu dipikirkan dan ditindaklanjuti oleh Pemerintah Kabupaten Yahukimo. Karena dalam hal penyaluran kredit kepada masyarakat, BRI memiliki layanan produk unggulan yang membangun ekonomi pedesaan yang dikenal dengan KUPEDES atau Kredit Umum Pedesaan.

Kotak 1

Bank Rakyat Indonesia (BRI) Harapan Cerah bagi UMK di Yahukimo

Untuk menjawab persoalan LKM di Kabupaten Yahukimo dan agar diperoleh pelayanan perbankan kepada masyarakat yang lebih berkualitas, maka pemerintah Kabupaten Yahukimo perlu membuka diri untuk menghadirkan lembaga perbankan lainnya terutama yang memiliki akses sampai ke wilayah terpencil atau remote area. Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah contoh LKM formal yang berbentuk bank umum yang berpengalaman dalam berhubungan dengan usaha kecil maupun mikro di seluruh Indonesia.

Mengapa BRI?

Metrotvnews.com, Jakarta: PT Bank Rakyat Indonesia Tbk., (BRI) hingga tahun 2012 membukukan kredit segmen mikro sebesar Rp. 106,8 triliun. Dengan nilai kredit tersebut, BRI menjadi salah satu pelaku bisnis microbanking terbesar di dunia. "Penyaluran kredit segmen mikro tersebut menjadikan BRI sebagai salah satu pelaku bisnis microbanking terbesar di dunia, dengan penyaluran kredit mikro yang lebih tinggi dibandingkan lembaga keuangan mikro lain di dunia, seperti Grameen Bank dari Bangladesh, Compartamos dari Meksiko maupun Equity dari Kenya" papar Direktur BRI Sulaiman Arif Arianto dalam siaran pers, Minggu (24/3).

B. Pemetaan Pusat Inkubator Bisnis di Kabupaten Yahukimo

Salah satu cara yang dapat ditempuh untuk menumbuhkan dan mengembangkan pengusaha kecil adalah melalui program inkubator bisnis. Inkubator adalah suatu lembaga yang mengembangkan calon pengusaha menjadi pengusaha yang mandiri melalui serangkaian pembinaan terpadu yang meliputi bantuan permodalan, pelatihan dan pengembangan ketrampilan penyediaan tempat kerja/kantor, sarana perkantoran, bimbingan dan konsultasi manajemen, dan penciptaan jaringan usaha baik lokal maupun internasional.

Pengertian lain inkubator bisnis adalah lembaga yang melaksanakan program yang dapat menciptakan pengusaha-pengusaha mikro melalui rangkaian program kegiatan yang terdiri dari pelatihan (termasuk pelatihan penyusunan rencana usaha), bantuan permodalan dan pendampingan.

Pada inkubator bisnis akan ada *tenant* sebagai peserta yaitu pengusaha kecil atau calon pengusaha yang akan dibina melalui inkubator tersebut. Dengan tujuan untuk mengembangkan usaha baru dan usaha kecil yang potensial menjadi usaha mandiri, sehingga mampu sukses menghadapi persaingan lokal maupun internasional dan kemampuan menghasilkan profit sehingga dapat memberikan manfaat positif bagi lingkungan sekitarnya, salah satunya adalah dengan membuka lapangan kerja baru.

Pemerintah Kabupaten Yahukimo pada tahun 2008 dengan menggunakan anggaran yang bersumber dari APBD, telah membentuk pusat distribusi usaha putra asli Yahukimo. Tujuan dibentuknya pusat distribusi ini adalah untuk melakukan pembinaan kepada putra asli Yahukimo menjadi seorang wirausahawan dalam bidang usaha perdagangan.

Upaya yang telah dilakukan oleh Disperindagkop tersebut, lebih mengarah pada pola pengembangan usaha yang dilakukan oleh inkubator bisnis. Sehingga pusat distribusi ini dapat pula dikatakan sebagai inkubator bisnis. Dalam upayanya untuk menciptakan pengusaha mikro di Kabupaten Yahukimo, Disperindagkop melakukan serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk membina putra asli Yahukimo menjadi seorang *entrepreneur*.

Pembinaan tersebut dilakukan dengan cara menyediakan fasilitas ruko sebanyak 30 pintu kepada 30 putra asli Yahukimo. Dan untuk menumbuhkan semangat berusaha, Disperindagkop membekali putra asli Yahukimo ini dengan modal berupa barang dagangan yang harus diperdagangkan pada ruko yang telah disediakan.

Inisiatif mendirikan pusat distribusi ini, merupakan suatu usaha yang patut diacungi jempol. Namun sayangnya, apa yang diberikan oleh pemerintah menjadi mubazir karena dari ke-30 putra asli Yahukimo ini, hanya tersisa satu orang yang masih menjalankan usahanya sampai sekarang. Kelesuan berwirausaha ini, bukan hanya disebabkan karena ketidakmampuan pengusaha semata. Tetapi hal ini juga disebabkan oleh kurangnya pembinaan dan pengawasan serta pendampingan yang terus menerus dari Disperindagkop sendiri.

Selain dari Disperindagkop, pada tahun 2010 Bappeda Kabupaten Yahukimo juga mengikuti sejumlah mama-mama dari Kabupaten Yahukimo untuk studi banding tentang pengolahan penganan dari sagu di Ambon. Setiap peserta studi banding ini, ketika kembali telah difasilitasi dengan peralatan yang digunakan untuk mengolah penganan dari sagu.

Namun sampai penelitian ini dilakukan, tidak satupun mama-mama yang telah mengikuti studi banding, yang meneruskan atau melanjutkan usaha pembuatan penganan dari sagu.

Persoalan yang dihadapi hampir sama. Antara pengusaha putra asli Yahukimo dengan mama-mama yang mengikuti studi banding di Ambon. Setelah mendapatkan bantuan dan pengetahuan dalam meningkatkan keterampilan, mereka sama-sama tidak melanjutkan usahanya.

Sesungguhnya, apa yang telah dilakukan oleh Bappeda dan Disperindagkop adalah suatu upaya yang perlu dibanggakan. Karena jika semua pengusaha mikro yang terlibat sungguh-sungguh berusaha dan menjadi mandiri, maka akan mematahkan anggapan atau pendapat umum yang menyatakan bahwa orang Papua tidak bisa berwirausaha. Pendapat umum ini perlu disanggah dan dibuktikan ketidakbenarannya. Untuk membuktikannya, dibutuhkan metode-metode khusus dalam inkubator bisnis. Yang dikendalikan oleh lembaga mana saja. Metode tersebut adalah bahwa, keinginan menjadi wirausahawan yang berhasil dan mandiri dimiliki oleh setiap pengusaha mikro di Kabupaten Yahukimo.

Untuk mewujudkan itu, perlu inkubator yang potensial dan metode yang tepat. Saat ini, Kabupaten Yahukimo belum memiliki inkubator bisnis. Namun pemerintah Kabupaten Yahukimo melalui instansi terkait yang memiliki tupoksi berkaitan dengan pengembangan ekonomi kerakyatan dapat mengembangkan inkubator bisnis sendiri atau bermitra dengan pihak lain seperti perguruan tinggi atau lembaga keuangan baik bank maupun koperasi untuk membuka inkubator bisnis di Kabupaten Yahukimo.

Kotak 2

Metode Inwall (Inkubator Bisnis) UMK Mandiri di Yahukimo

Jika di daerah lain di Indonesia, pengembangan usaha mikro melalui inkubator bisnis dapat dilakukan hanya dengan memberikan bantuan akses permodalan dan atau bantuan modal, serta memberikan kesempatan untuk mengikuti pelatihan saja, tidak demikian di Kabupaten Yahukimo.

Seperti seorang bayi yang selalu berada dalam gendongan ibunya, demikian juga dengan UMK terutama usaha mikro di Kabupaten Yahukimo.

UMK Kabupaten Yahukimo, adalah *infant entrepreneur* yang membutuhkan dukungan inkubator bisnis dengan menggunakan metode inwall. Yang memberikan bantuan akses permodalan, atau pelatihan-pelatihan dan pengetahuan berbisnis serta pendampingan terus-menerus, hingga tercapainya kemandirian berbisnis pada suatu waktu tertentu.

Metode yang tepat digunakan dalam melahirkan pengusaha-pengusaha mikro di Kabupaten Yahukimo adalah metode yang dekat dengan pengusaha. Atau dalam konsep inkubator bisnis disebut juga metode inwall. Metode inwall inilah yang dipandang tepat dan cocok dalam melahirkan pengusaha mikro yang mandiri. Dengan melakukan program kemitraan pengembangan bisnis akan berlangsung terarah. Terkait dengan metode inwall inkubator bisnis harus dapat memenuhi beberapa kriteria berikut ini:

1. Menyediakan tempat untuk pengembangan usaha tahap awal.
2. Meningkatkan kapasitas pengusaha melalui pelatihan dan pendampingan penyusunan rencana usaha, pelatihan pembukuan dan penyusunan laporan keuangan sederhana.
3. Dapat memberikan dana bergulir atau membantu akses usaha mikro pada sumber pendanaan dan lembaga keuangan yang ada.

Sumber dana sebagai modal memang sangat penting dalam pengembangan usaha. Namun dana saja untuk mengembangkan usaha tidak cukup. Karena pada kenyataannya, di Kabupaten Yahukimo telah banyak program bantuan dana yang bersifat pinjaman maupun yang bukan pinjaman yang diberikan kepada masyarakat pelaku usaha mikro. Namun bantuan ini tidak membawa hasil karena usaha-usaha yang dibiayai oleh bantuan tersebut banyak yang gulung tikar.

Kondisi ini terjadi karena ketidakmampuan pelaku usaha mikro dalam persaingan pengembangan usaha. Akibatnya, pinjaman yang diberikan dianggap menjadi beban yang memberatkan usaha yang dijalankan.

Oleh karena itu, program kemitraan berupa inkubator bisnis perlu dikembangkan di Kabupaten Yahukimo. Agar pelaku usaha mikro dapat diberdayakan sebagai salah satu pilar pembangunan daerah di Kabupaten Yahukimo.

Dengan metode inkubator bisnis yang telah disebutkan sebelumnya, dan didukung oleh proses pendampingan secara terus menerus, maka akan lahir pengusaha-pengusaha mikro yang mandiri dan yang mampu menunjukkan kemampuan berusaha melalui kontribusinya dalam pembangunan dalam bentuk pengurangan pengangguran karena usaha mikro mampu membuka lapangan kerja baru yang berdampak pada kemampuan membayar retribusi daerah dan pajak.

Kotak 3

CREDIT UNION

Model inkubator bisnis yang sesuai diterapkan di Kabupaten Yahukimo adalah model yang mampu mendorong usaha mikro untuk mandiri, professional, serta memiliki daya saing.

Credit Union (CU) adalah salah satu inkubator bisnis yang memiliki model pemberdayaan yang dapat

membuat usaha mikro memiliki kemampuan untuk mengelola dan menanggung resiko kredit. Bukan seperti pada program pengembangan usaha lainnya yang hanya berupa model dana hibah.

C. Profil Pengusaha Mikro di Kabupaten Yahukimo

a. Kategori Usaha

Usaha mikro menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,-.

Berdasarkan definisi di atas, maka usaha mikro di Kabupaten Yahukimo rata-rata adalah usaha mikro. Di antara 10 responden, dua di antaranya memiliki kategori usaha sebagai usaha kecil. Omzet rata-rata per bulan untuk usaha kecil adalah sebesar Rp. 5.340.000 atau Rp. 64.080.000 per tahun. Sedangkan untuk responden kategori usaha mikro di Kabupaten Yahukimo memiliki omzet rata-rata perbulan adalah

sebesar Rp.2.322.333 atau Rp. 27.868.000 per tahun. (Gambar 1)

b. Potensi Usaha

Potensi usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro sangat besar. Sebagai pengusaha yang berwirausaha pada sektor pertanian dan sub sektor pertanian (sektor peternakan) sumber daya alam yang dimiliki Kabupaten Yahukimo sangat melimpah. Lahan yang luas dan subur tersedia bagi masyarakat sebagai pelaku usaha yang nota bene adalah pemegang hak ulayat.

Jenis usaha yang telah ditekuni oleh pengusaha mikro di Kabupaten Yahukimo bermacam-macam. Pada umumnya, usaha yang dilakukan oleh masyarakat Kabupaten Yahukimo adalah bertani dan beternak babi. Sebagian lagi menjalankan usaha sebagai peternak babi saja. Sedangkan dua orang responden, berusaha pada sektor jasa dan perdagangan.

Di antara 10 responden, ada 2 perempuan pengusaha yang selain bertani dan beternak babi, mampu menyisihkan sebagian uangnya untuk ditabung, dan dipinjamkan kepada orang lain. Diakui bahwa pemberian pinjaman kepada pihak lain, lebih bersifat pada rentenir. Karena meminjamkan uangnya sekaligus dengan memberikan bunga pinjaman seperti praktik-praktik rentenir pada umumnya. Namun uniknya, kreditur-kreditur mereka tidak hanya pelaku-pelaku usaha dan masyarakat biasa saja, tetapi beberapa oknum-oknum pejabat di lingkungan pemerintah daerah juga menjadi kreditur mereka.

Kesan positif yang dapat diperoleh dari praktik rentenir di atas, adalah bahwa ada kesadaran untuk menyisihkan sebagian uang hasil usaha di benak pelaku usaha ini. Ini juga merupakan salah satu potensi yang dapat di kembangkan dalam berusaha.

c. Kendala Usaha

Sumber daya alam yang melimpah dan semangat berusaha yang tinggi tidak serta merta dapat meningkatkan usaha seseorang. Masih ada sejumlah kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro di Kabupaten Yahukimo.

Kendala-kendala tersebut antara lain:

1. Rendahnya Produktivitas. Rendahnya produktivitas di Kabupaten Yahukimo, disebabkan karena lemahnya manajemen usaha, penguasaan teknologi dan pemasaran serta rendahnya kompetensi usaha.
2. Terbatasnya akses kepada sumber daya produktif. Terutama akses permodalan, dan akses pasar.
3. Lemahnya koordinasi lintas instansi untuk mengembangkan usaha mikro.

d. Profil Usaha Mikro di Kabupaten Yahukimo

1. **Kami ingin bikin kios lebih jadi lebih besar dan mau tambah barang-barang tapi belum ada modal**

Eli Sobolim adalah seorang pengusaha dengan kategori usaha kecil Karena penghasilan pertahun yang diperoleh lebih dari Rp. 50.000.000. Berusaha dalam bidang perdagangan jasa, yaitu jasa foto kopi, rental



pengetikan dan penjualan ATK serta kios. Bersama isteri, Eli Sobolim setiap hari menjalankan usahanya yang diberi nama “WENEBIM KOMPUTER”.

Kata Eli, *“kami usaha ini tidak ada bantuan dari mana-mana. Kami pakai uang sendiri. Selama ini ada adik yang bantu tapi kami tidak kasih dia gaji. Semua barang-barang termasuk kertas, tinta foto kopi, kami beli dari Wamena baru bawa ke Dekai. Kami ingin bikin kios ini jadi besar dan mau tambah barang-barang untuk jual tapi belum ada modal. Sekarang kami tidak bisa pinjam di Bank Papua karena mereka belum siapkan kredit untuk usaha.”*

Usaha Eli Sobolim ini sudah dikembangkan dari hanya rental pengetikan saja, kemudian mengembangkannya dengan menambah mesin foto kopi, kemudian saat ini dia sedang membuka usaha kios yang menjual kebutuhan sehari-hari. Potensi usaha Wenebim Komputer sangat besar. Namun usaha ini belum memiliki legalitas usaha dan bangunan yang ditempati. Seperti surat izin usaha, surat izin usaha perdagangan, maupun surat izin tempat usaha serta tanah dan bangunan yang dimiliki. Ini juga dapat menjadi kendala dalam memperoleh layanan keuangan mikro.

2. **Dari jualan kami bisa simpan dua puluh tiga puluh ribu setiap hari sampai kami bisa bikin usaha simpan pinjam. kami janji, kalau bank kasih kami pinjaman, kami akan lunasi tepat waktu**

Mama Nosina Pahabol adalah seorang petani sayur kacang panjang dan beternak babi. Sehari-hari bekerja dibantu oleh suami dalam menggarap lahan dan menanam sayur. Bahkan beternak babi pun dilakukan sama-sama. Pembagian tugas antara suami dan isteri ini sangat jelas. Bahwa diladang mereka bekerja sama-sama.



Tetapi pada saat menjual hasil panen, dilakukan oleh Mama Nosina. Selain berjualan, ia juga meminjamkan uangnya kepada sebagian mereka yang membutuhkan, dengan bunga. *“Kami jualan itu, sisa kami simpan. Biasa dari jualan kami simpan dua puluh atau tiga puluh ribu setiap hari. Sampai kami bisa bikin usaha simpan pinjam. Ada yang pinjam sampai dua puluh lima juta baru tidak kembalikan. Kami simpan uang di Bank Papua. Kalau ada yang mau pinjam baru kami ambil kasihkan ke mereka. Kami juga ada punya jualan kios di distrik-distrik yang jauh. Kami mau tambah modal untuk kirim barang-barang ke distrik-distrik sana tapi tidak ada modal itu yang tidak*

jadi. Kami mau pinjam di bank tapi mereka bilang tidak bisa. Ya sudah, begini-begini saja, karena mau bawa barang ke distrik-distrik itu kami harus bayar pesawat sampai Rp. 25 juta. Kami janji, kalau bank kasih sama kami, kami akan lunasi. Tidak mungkin kami tidak lunasi.

Mama Nosina, memahami akan pentingnya menabung. Namun simpan pinjam yang dimaksud adalah menyimpan uang di Bank terlebih dahulu, kemudian dipinjamkan kepada orang lain.

Semangat berusaha yang dimiliki sangatlah berpotensi untuk mendatangkan keuntungan yang besar jika dibarengi dengan pengetahuan akan pembukuan atau keuangan sederhana dan juga cara menentukan harga jual barang. Karena pada kasus ini, Mama Nosina menentukan harga jual sayur dan ternak babi hanya berdasarkan harga yang berlaku di pasaran tanpa menghitung biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

e. **Kebutuhan Spesifik Perempuan Papua**

Mama Marta Siringon, mengungkapkan bahwa kebutuhan spesifik perempuan Papua di Yahukimo adalah

adanya pemahaman dari para laki-laki atau suami tentang hasil usaha-usaha yang digeluti oleh isteri untuk membantu meningkatkan ekonomi keluarga. Saat ini penghasilan isteri lebih banyak digunakan untuk membiayai keluarga dari pada digunakan sendiri oleh isteri. Ini berbanding terbalik dengan apa yang terjadi. Jika dirata-ratakan ternyata banyak kaum pria yang penghasilannya dihabiskan bukan untuk membiayai kepentingan rumah tangga saja, tetapi juga untuk konsumsi pria sendiri, seperti rokok dan minuman keras.

Kami berjualan, belum pulang suami sudah datang minta uang di tempat jualan. Kalau kami tidak kasih kami akan dipukul. Yang lalu ada teman kami, dibunuh oleh suaminya sendiri karena tidak kasih uang rokok buat suami. Uang jualan dia minta tapi teman ini tidak kasih baru dia potong leher teman. Pemerintah harus perhatikan ini. Kami juga kasih pinjam uang dari jualan, tapi banyak yang tidak kembalikan. Akhirnya kami punya modal habis.



f. Rekomendasi

Rekomendasi berikut ini, merupakan hal-hal yang perlu dilakukan untuk memberdayakan dan mengembangkan potensi usaha mikro di Kabupaten Yahukimo. Dalam rangka mewujudkan kegairahan berusaha dan peningkatan kesejahteraan masyarakat Kabupaten Yahukimo. Antara lain sebagai berikut:

1. Lembaga Keuangan

- i. Bank Papua perlu menyediakan kredit untuk sektor produktif, tidak hanya kredit konsumtif saja.
- ii. Persyaratan pinjaman kepada sektor produktif yang lunak, terutama yang berkaitan dengan jaminan dan legalitas usaha.
- iii. Bank Papua sebagai bank milik rakyat Papua perlu membentuk inkubator bisnis sebagai wujud kontribusi bank kepada masyarakat Yahukimo dan sebagai sarana untuk mengawal kredit produktif yang disalurkan kepada masyarakat pelaku usaha dengan memberikan pembelajaran melalui pendampingan.

2. Usaha Mikro

- i. Perlunya bimbingan teknis kepada pelaku usaha mikro mengenai penyusunan rencana usaha, pembukuan sederhana, teknik serta sikap menjual.
- ii. Sosialisasi dan bimbingan teknis mengenai memisahkan uang bisnis dan uang milik pribadi serta sosialisasi budaya “kasih”.

3. Pemerintah

- i. Untuk memberdayakan usaha mikro di kabupaten Yahukimo, pemerintah perlu menghindari konsep pemberian dana hibah sebagai modal dalam pengembangan usaha. Strategi terbaik untuk mendapatkan usaha mikro yang mandiri, maka pengembangan modal melalui bantuan dana akan lebih efektif jika diberikan dalam bentuk dana bergulir dengan pendampingan.
- ii. Proses pendampingan pengelolaan dana bergulir tersebut, dapat dilakukan oleh pemerintah dengan menggandeng perguruan tinggi maupun lembaga swadaya masyarakat.

- iii. Pemerintah melalui instansi terkait pemberdayaan usaha mikro, perlu menyediakan pasar bagi hasil-hasil produksi usaha mikro di Yahukimo. Koperasi-koperasi perlu diaktifkan kembali untuk menampung hasil-hasil produksi masyarakat dan memasarkan hasil produksi tersebut pada pasar yang dituju.
- iv. Disperindagko Kabupaten Yahukimo atau instansi yang terkait dengan pengembangan usaha mikro perlu melakukan pemetaan terhadap jumlah pengusaha mikro laki dan perempuan serta jumlah Papua dan non Papua. Setelah itu melakukan pendataan kebutuhan secara spesifik berdasarkan sektor usaha mikro sehingga dapat melakukan koordinasi dalam penyaluran bantuan. Agar bantuan yang diberikan dapat memenuhi kebutuhan yang berbeda-beda dalam waktu yang sama.

KABUPATEN SARMI

Kontribusi usaha mikro dalam meningkatkan pendapatan daerah sangat besar. Tidak terkecuali di Papua. Sumbangan usaha mikro dalam peningkatan pendapatan daerah di Papua sangat besar. Namun, kesulitan atau kendala yang dihadapi oleh pengusaha mikro di Papua sebanding dengan kontribusi yang diberikan. Potensi yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro di Papua merupakan suatu berita besar yang cukup menggembirakan. Karena sumber daya alam yang melimpah merupakan suatu anugerah yang luar biasa bagi masyarakat di Papua terutama di Kabupaten Sarmi. Selanjutnya adalah bagaimana mengelola potensi besar ini menjadi kekayaan yang diwujudkan dalam bentuk peningkatan kesejahteraan masyarakat yang mandiri.

Potensi besar ini merupakan kekuatan pemerintah untuk dapat lebih meningkatkan perekonomian kabupaten. Melalui pemberdayaan usaha mikro. Namun persoalan yang sama yang kerap kali dihadapi yaitu masalah pemasaran hasil produksi, lemahnya manajemen usaha dan keterbatasan modal akibat keterbatasan akses sumber pembiayaan terutama lembaga keuangan perbankan, merupakan penyakit menahun yang tidak kunjung sembuh. Keterbatasan akses pada umumnya disebabkan karena sejumlah persyaratan yang diberikan oleh lembaga perbankan masih dipandang rumit oleh pengusaha. Jalan keluar lain di tempuh, yaitu adanya ketergantungan pada sumber-sumber pembiayaan non formal yang sangat mencekik, seperti pada rentenir. Kondisi ini sangat menyengsarakan pengusaha. Karena pada suatu saat tertentu di mana timbul ketidakmampuan dalam melunasi pinjaman maka usaha tersebut berujung pada kematian. Kondisi ini sangat mengenaskan. Tetapi tidak ada cara lain bagi mereka untuk mendapatkan tambahan modal. Akhirnya ditempuh juga pilihan ini, yang merupakan pilihan terakhir dan mau tidak mau di jalani juga.

Upaya pemerintah dalam bentuk subsidi atau bantuan langsung kepada masyarakat di kampung-kampung senilai Rp. 100.000.000 per kampung bukanlah solusi utama yang memberdayakan masyarakat untuk menjadi masyarakat produktif dan mandiri. Hal ini cenderung mengajarkan kepada masyarakat untuk berperilaku konsumtif dibandingkan produktif.

Pengentasan kemiskinan hanya dapat diselesaikan dengan dua cara supaya kendala yang dihadapi oleh pengusaha-pengusaha mikro ini dapat diminimalisir. Antara lain yang pertama adalah membuka akses keuangan mikro dan memperkuat aspek kelembagaan keuangan mikro atau lembaga bank yang memiliki fasilitas layanan keuangan mikro di kabupaten Sarmi. Yang kedua, meningkatkan komitmen UMK sehingga tercipta hubungan yang harmonis dengan lembaga keuangan mikro (LKM) di Kabupaten Sarmi.

A. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro (Perbankan)

Di kabupaten Sarmi, jenis LKM yang ada didominasi oleh lembaga perbankan yaitu Bank Papua, Bank BRI dan Bank Mandiri, PT. Pegadaian, serta Koperasi Simpan Pinjam. Secara umum, informasi tentang lembaga keuangan mikro dalam bentuk bank, PT. Pegadaian dan koperasi simpan pinjam adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Sarmi

Indikator	Lembaga Keuangan Mikro					
	Bank Papua (Milyaran Rp)		Bank BRI (Milyaran Rp)		Bank Mandiri (Jutaan Rupiah)	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Jumlah Staf	3	3	n.a	n.a	5	5
Total Aset	1.116.103	1.212.947	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Ekuitas	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Laba	4.623.946	4.130.362	4.595	6.415	n.a	n.a

Tabel 1 adalah tabel keadaan umum Lembaga Keuangan Mikro berbentuk Bank di Kabupaten Sarmi. Diketahui bahwa jumlah staf Bank Papua pada tahun 2011 adalah sebanyak tiga orang dan pada tahun 2012 sebanyak tiga orang. Sedangkan Bank Mandiri pada tahun 2011 dan 2012 memiliki staf sebanyak lima orang.

Dalam tahun 2011 dan 2012, terjadi peningkatan aset pada Bank Papua. Total aset yang dimiliki oleh Bank Papua pada tahun 2011 adalah Rp. 1.116.103 (dalam milyaran rupiah), menjadi Rp. 1.212.947 (dalam milyaran rupiah). Namun peningkatan jumlah aset tidak secara langsung berdampak pada adanya peningkatan laba Bank Papua. Terbukti bahwa walaupun ada peningkatan aset, namun laba Bank Papua pada tahun 2012 menurun menjadi Rp. 4.130.362 (dalam milyaran rupiah). Tidak dapat diketahui penyebab penurunan laba ini, karena data yang tidak dapat diakses oleh peneliti.

Ketidaktersediaan data juga dialami pada saat peneliti hendak mengumpulkan data mengenai total aset, total ekuitas dan total laba pada Bank Mandiri Cabang Sarmi.

Sedangkan pada BRI, hanya tersedia data bahwa terjadi peningkatan laba dari Rp. 4.595.000 (dalam milyaran rupiah) menjadi Rp. 6.415.000 (dalam milyaran rupiah). Penyebab kenaikan laba pada Bank BRI pun, tidak dapat ditelusuri oleh karena terbatasnya akses pada Bank BRI Cabang Sarmi.

B. Kinerja Keuangan Lembaga Keuangan Mikro (Bank)

Penilaian kinerja keuangan Bank Papua dan Bank BRI sebagai lembaga keuangan yang memfasilitasi usaha mikro dengan layanan keuangan mikro adalah penilaian bagaimana prestasi yang dicapai oleh bank dalam mengelola dana pihak ketiga. Dengan kata lain, bagaimana Bank Papua dan Bank BRI dapat menghasilkan profit yang tinggi bagi perusahaan dengan menggunakan dana yang bersumber dari kredit.

Atau bagaimana kredit memberikan keuntungan bagi Bank.

Tabel 3 di bawah ini, adalah tabel kondisi simpan pinjam perbankan yang ada di Kabupaten Sarmi.

Tabel 4. 2
Keadaan Simpan-Pinjam Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Sarmi

Indikator	Lembaga Keuangan Mikro					
	Bank Papua (Milyaran Rp)		Bank BRI (Milyaran Rp)		Bank Mandiri (Jutaan Rupiah)	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Total Kredit Yang Disalurkan	1.022 M	6.187 M	n.a	n.a	n.a	n.a
Jumlah Kreditur	735 orang	987 orang	n.a	n.a	n.a	n.a
Rata-rata Kredit	80 Juta	120 Juta	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Deposito	11.790 Milyar	17.355 Milyar	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Rekening Deposito	79 Orang	73 Orang	n.a	n.a	n.a	n.a
Rata-rata Deposito	25 Juta	25 Juta	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Tabungan	33. 457 M	51.015 M	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Rekening Tabungan	4.736 Orang	5.028 Orang	n.a	n.a	n.a	n.a
Rata-rata Tabungan	1.500 juta	1.500 juta	n.a	n.a	n.a	n.a
LDR (Loan Deposit Ratio)	44,24	11,04	n.a	n.a	n.a	n.a
Rasio Deposan dan Penabung terhadap Peminjam	6,55	5,16	n.a	n.a	n.a	n.a

Sumber: Data diolah, 2012

Tabel 2 di atas, memberikan informasi mengenai indikator perkembangan LKM di kabupaten Sarmi. Bahwa Bank Papua kabupaten Sarmi pada tahun 2011 telah menyalurkan kredit sebesar Rp. 1.022 milyar dan pada tahun 2012 naik menjadi Rp. 6.187 milyar. Dengan rata-rata kredit per tahun adalah sebesar Rp. 80 juta dan Rp. 120 juta. Salah satu faktor pendukung adanya peningkatan jumlah kredit yang disalurkan adalah karena adanya peningkatan jumlah simpanan deposito. Yang pada tahun 2011 adalah sebesar Rp. 11.790 milyar dan naik menjadi Rp. 17.355 milyar. Walaupun total rekening simpanan deposito pada tahun 2012 menurun, tetapi jumlah simpanannya meningkat pada tahun 2012.

Dengan rata-rata simpanan deposito adalah sebesar Rp. 25 juta. Rasio LDR (*loan to deposit ratio*) adalah sebesar 44,24 persen tahun 2011 dan pada tahun 2012 adalah sebesar 11.04 persen. Ini berarti pada tahun 2011, jumlah simpanan yang disalurkan dalam bentuk kredit adalah sebesar 44,24 persen, sedangkan pada tahun 2012 sebesar 11,04 persen.

C. Jenis Layanan Keuangan Mikro (Perbankan) di Kabupaten Sarmi

Skema kredit atau pembiayaan UMKM oleh Bank Papua di Kabupaten Sarmi terdiri dari Kredit Usaha Rakyat (KUR), Pinjaman Usaha Mikro (PUM) dan UKM Peduli Papua. Sedangkan oleh Bank BRI adalah KUPEDES (Kredit Umum Pedesaan) dan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Persyaratan kredit dari masing-masing layanan kredit dapat dilihat pada lampiran tulisan ini. Sedangkan pada Bank Mandiri Kabupaten

Sarmi, skema kredit yang disediakan untuk usaha mikro dikenal dengan nama KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan KUM (Kredit Usaha Mandiri).

Bank Papua cabang Sarmi, mulai beroperasi di Kabupaten Sarmi sejak tahun 1993. Di Sarmi hanya ada satu Bank Papua sampai dengan saat ini. Dan jenis layanan jasa keuangan yang disediakan adalah tabungan, kredit dan deposito. Persyaratan utama dalam menggunakan setiap jasa keuangan di Bank Papua Cabang Sarmi adalah kartu tanda penduduk (KTP).

Layanan keuangan mikro atau kredit mikro pada Bank Papua dapat diakses dengan mudah oleh masyarakat. Prosedur dan persyaratan yang diberikan kepada calon kreditur pun sangat mudah, yaitu KTP dan SIU (Surat Izin Usaha). Tingkat bunga yang diberlakukan adalah mulai dari 7 persen sampai 13 persen. Dan waktu yang dibutuhkan sampai dengan pencairan kredit adalah satu minggu.

Kendala yang menyebabkan sehingga jumlah kredit orang Papua lebih sedikit dari pada non Papua adalah karena legalitas usaha yang belum dimiliki oleh sebagian pelaku usaha mikro asli Papua di Kabupaten Sarmi.

Tidak dapat dipungkiri bahwa pada Bank Papua juga ada kreditur bermasalah yang tidak mampu melunasi kredit yang telah diterima. Penanganan kredit macet oleh Bank Papua Cabang Sarmi dilakukan dengan merujuk pada ketentuan Bank Indonesia yang sesuai dengan peraturan Bank Indonesia, yaitu dengan memberikan surat teguran sampai dengan tiga kali. Jika sampai dengan diterimanya surat teguran yang terakhir, kredit belum dilunasi juga, maka Bank Papua akan mengeksekusi jaminan yang diberikan. Pada kredit PUM, selain untuk menghindari kredit macet dan untuk memudahkan nasabah, maka Bank Papua membuat kebijakan bahwa untuk pelaksanaan pembayaran angsuran kredit, maka petugas supervise Bank Papua akan menagih dengan cara langsung mendatangi tempat usaha atau rumah kreditur.

D. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Non Bank di Kabupaten Sarmi

Layanan keuangan mikro, tidak hanya difasilitasi oleh lembaga perbankan saja. Lembaga keuangan non bank lainnya juga memiliki fasilitas layanan keuangan mikro yang dapat diakses oleh masyarakat pengusaha mikro di Kabupaten Sarmi.

Ada dua lembaga keuangan non bank di Kabupaten Sarmi yang memberikan layanan keuangan mikro. Yaitu koperasi dan PT. Pegadaian.

Keadaan umum lembaga keuangan non bank ini dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini:

Tabel 4.3
Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Sarmi

Indikator	Lembaga Keuangan Mikro			
	PT. Pegadaian (Jutaan Rupiah)		Koperasi Simpan Pinjam (Jutaan Rupiah)	
	2011	2012	2011	2012
Jumlah Staf	3	3	8	9
Total Aset	n.a	n.a	38.810	38.810
Total Ekuitas	n.a	n.a	50	50
Total Laba	n.a	n.a	20	20

Sumber: Data diolah, 2012

Jumlah staf yang dimiliki oleh PT. Pegadaian Cabang Sarmi adalah tiga orang. Data terkait seperti total aset, total ekuitas dan total laba dari PT. Pegadaian Cabang Sarmi tidak tersedia (n.a)

Selain PT. Pegadaian, ada lembaga lain lagi yaitu koperasi simpan pinjam. Yang memiliki jumlah staf pada tahun 2011 adalah delapan orang dan pada tahun 2012 sebanyak sembilan orang. Dengan total aset yang dimiliki koperasi simpan pinjam, bernilai tetap pada tahun 2011 dan 2012, yaitu sebesar Rp. 38.810 juta. Dan total ekuitas yang dimiliki adalah sebesar Rp. 50 juta. Dengan perolehan laba selama tahun 2011 dan 2012 adalah sebesar Rp. 20 juta.

E. Profil Usaha Mikro di Kabupaten Sarmi

1. *Mama dapat kredit dari Bank Papua Rp 5 juta. Sudah lunas. Mama ingin tambah modal, untuk ikan asin tenggiri ini. Tapi dong minta jaminan, karena mama mau kasih naik pinjaman. Mama ada motor untuk jaminan, tapi BPKB atas nama suami, bukan atas nama mama, ungkap mama Akdamina Bers.*

Mama Akdamina Bers adalah salah seorang pengusaha mikro yang memproduksi ikan asin tenggiri yang dijual per kilo. Satu kilo ikan asin dijual dengan harga Rp. 150.000 tetapi ikan asin dijual utuh per ekor.

Jika ukuran ikan besar maka bisa mencapai 10 kg, dan untuk 1 ekor ikan dengan berat 10 kg konsumen harus membayar Rp. 1.500.000. Hal ini menyebabkan perputaran modal menjadi lamban. Mama Akdamina Bers masih perlu pembinaan mengenai pemasaran. Teknik memasarkan produk yang akan dijual belum dipahami dengan baik. Jika produk ikan asin dijual dalam bentuk kemasan dan dengan ukuran yang lebih kecil, maka kesempatan untuk mendapatkan keuntungan akan lebih cepat. Disamping itu, perlunya adanya merek untuk membedakan ikan asin mama Akdamina dengan yang lainnya.



2. *Cuaca kalau panas itu bagus, saya bisa jualan. Tapi kalau hujan, saya harus berteduh dan kadang-kadang saya tidak jualan. Itu yang bikin saya punya kredit agak sedikit lambat. Dari Bank Papua biasa datang untuk cek kita punya pendapatan per hari. Dan mereka ingatkan untuk kita simpan supaya bisa lunasi kredit.*



Daud Bairam adalah salah satu pedagang pinang di kota Sarmi. Bermodalkan kredit dari Bank Papua, ia menjual pinang. Hasil jualan pinang dapat mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, termasuk membayar sewa rumah. Karena yang bersangkutan adalah warga kota Jayapura yang pindah ke kota Sarmi untuk mencari nafkah.

Daud berjualan di alam terbuka tanpa atap. Dan hanya mengandalkan sebuah meja kecil dan bangku untuk duduk yang dibuat dari kayu-kayu bekas.

Kendala yang dihadapi adalah tempat berjualan. Usaha jualan pinang tanpa tempat bernaung dikala hujan menyebabkan keuntungan yang

diperoleh juga dipengaruhi oleh itu. Jika cuaca hujan, Daud memilih berteduh di depan rumah warga, dan jualan dibiarkan disiram air hujan. Namun jika hujan turun amat deras, maka Daud terpaksa pulang dan tidak berjualan. Dan ini pun berpengaruh pada angsuran kredit. Sebab jika hujan dalam beberapa hari, terpaksa uang yang sudah disiapkan untuk membayar angsuran kredit, akan digunakan membiayai hidupnya.

F. Inkubator Bisnis Di Kabupaten Sarmi

Inkubator bisnis adalah perusahaan atau lembaga yang melaksanakan program, yang dapat membantu pengusaha mikro melalui pelatihan, permodalan, akses permodalan, dan juga pendampingan sehingga usaha tersebut mencapai kemandirian.

Indikator kemandirian berusaha terlihat dari profit yang diperoleh, kemampuan melunasi hutang (kredit), dan mampu menyerap tenaga kerja yang berasal dari lingkungan sekitarnya.

Terdapat satu lembaga inkubator bisnis di Kabupaten Sarmi, yaitu IPI Papua. Yang memiliki jumlah staf sebanyak tiga orang pada tahun 2011 dan bertambah menjadi tujuh orang di tahun 2012.

Usaha mikro yang telah dilayani pada tahun 2012 adalah sebanyak 50 usaha, dan meningkat menjadi 150 usaha pada tahun 2012.

Tabel 5 sampail dari binaan IPI sebanyak tiga usaha. Namun usaha yang dijalankan adalah sama, menghasilkan minyak kelapa murni (*virgin coconut oil*). Yang rata-rata mampu menghasilkan sampai dengan 100 liter minyak kelapa murni per tahun.

Tabel 4.4
Sampail Binaan IPI Sarmi

NAMA USAHA	JUMLAH PRODUKSI (Tahun)	Koperasi Simpan Pinjam (Jutaan Rupiah)
Kube Amelia Yenseda Betaf – Pantai Timur	67 Liter	Rp. 1.000.000
Ripka Essin Kampung Yamna-Pantai Timur	100 Liter	Rp. 1.500.000
Martinus Wainar	67 Liter	Rp. 1.000.000

Sumber: Data diolah, 2012

Modal dan dumber bahan baku produksi UMKM yang merupakan binaan IPI bersumber dari modal sendiri dan sumber daya yang digunakan bersumber dari sumber daya lokal 80 persen dan 20 persen sumber daya berasal dari regional, dengan menggunakan teknologi sederhana. Daya serap pasar lokal terhadap minyak kelapa murni yang dihasilkan saat ini sebesar 90 persen.

IPI juga memfasilitasi usaha mikro di Kabupaten Sarmi dengan usaha mikro di kabupaten lain, sehingga terbentuk kerjasama di antara mereka. Bentuk kerjasama yang difasillitasi tersebut berupa kerjasama pasar.

Pelayanan yang diberikan kepada usaha mikro terdiri dari pelatihan teknis mengenai cara pembuatan minyak kelapa murni (VCO), konsultasi keuangan dan administrasi juga mengenai manajemen keuangan.

Diakui oleh lembaga ini, bahwa dalam membina usaha mikro di Kabupaten Sarmi terdapat kendala-kendala. Kendala utama adalah, kurang adanya pembinaan terhadap usaha mikro ini dilakukan dengan menggunakan dana yang bersumber dari lembaga ini sendiri, tanpa adanya bantuan dari pemerintah, ataupun Bank. Dan saat ini belum ada jalinan kerja sama antara pemerintah dengan IPI, maupun bank dengan IPI.

G. Rekomendasi

Rekomendasi berikut ini, merupakan hal-hal yang perlu dilakukan untuk memberdayakan dan mengembangkan potensi usaha mikro di Kabupaten Yahukimo. Dalam rangka mewujudkan kegairahan berusaha dan peningkatan kesejahteraan masyarakat Kabupaten Yahukimo. Antara lain sebagai berikut:

1. Lembaga Keuangan

- i. Seluruh lembaga perbankan, perlu melakukan sosialisasi tentang layanan kredit mikro kepada masyarakat.
- ii. Persyaratan pinjaman kepada sektor produktif yang lunak, terutama yang berkaitan dengan jaminan dan legalitas usaha kepada usaha mikro.
- iii. Bank Papua sebagai bank milik rakyat Papua perlu membentuk inkubator bisnis sebagai wujud kontribusi bank kepada masyarakat dan sebagai sarana untuk mengawal kredit produktif yang disalurkan kepada masyarakat pelaku usaha dengan memberikan pembelajaran melalui pendampingan.

2. Usaha Mikro

- i. Perlunya bimbingan teknis kepada pelaku usaha mikro mengenai penyusunan rencana usaha, pembukuan sederhana, tehnik serta sikap menjual dan pemahaman manajemen pemasaran secara umum.
- ii. Sosialisasi atau bimbingan teknis mengenai memisahkan uang bisnis dan uang milik pribadi serta sosialisasi budaya “kasih”. Karena budaya kasih ini berpotensi untuk menghambat suksesnya usaha mikro.

3. Pemerintah

- i. Bantuan yang diberikan oleh pemerintah kepada masyarakat, tidak secara spesifik diterima oleh pengusaha mikro. Karena semua bantuan diberikan secara umum ditingkat kampung.
- ii. Untuk memberdayakan usaha mikro di Kabupaten Sarmi, pemerintah perlu menghindari konsep pemberian dana hibah sebagai modal dalam pengembangan usaha. Strategi terbaik untuk mendapatkan usaha mikro yang mandiri, maka pengembangan modal melalui bantuan dana akan lebih efektif jika diberikan dalam bentuk dana bergulir dengan pendampingan.
- iii. Proses pendampingan pengelolaan dana bergulir tersebut, dapat dilakukan oleh pemerintah dengan menggandeng perguruan tinggi maupun lembaga swadaya masyarakat.
- iv. Pemerintah melalui instansi terkait pemberdayaan usaha mikro, perlu menyediakan pasar bagi hasil-hasil produksi usaha mikro di Sarmi. Koperasi-koperasi perlu diaktifkan kembali

untuk menampung hasil-hasil produksi masyarakat dan memasarkan hasil produksi tersebut pada pasar yang dituju.

- v. Pemerintah melalui Disperindagkop harus melakukan pendataan mengenai jumlah UMK di Kabupaten Sarmi secara terpilah baik laki-laki maupun perempuan dan Papua atau non Papua. Dengan melakukan pemetaan seperti ini, setiap bantuan baik yang berupa dana maupun pelatihan teknis, lebih terarah kepada yang benar-benar membutuhkan.

KABUPATEN BOVEN DIGOEL

Salah satu indikator keberhasilan pembangunan yang dapat digunakan untuk mengukur capaian pembangunan suatu daerah adalah angka beban ketergantungan.

Keberhasilan pembangunan suatu daerah dapat diukur juga dari melihat jumlah ratio beban ketergantungan. Jika ratio beban ketergantungan penduduknya rendah, menunjukkan bahwa semakin kecil angka beban ketergantungan penduduk, maka kemampuan penduduk usia produktif untuk memproduksi dalam meningkatkan kualitas hidup masing-masing tinggi.

Tabel 5.1
Angka Beban Ketergantungan Penduduk Menurut Jenis Kelamin
di Kabupaten Boven Digoel Tahun 2010

Kelompok Umur	% Penduduk	Rasio Ketergantungan		Total
		Anak (0-14)	Lanjut Usia (65+)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0-14	38,94	58,8	60,96	59,82
15-64	60,20			
65+	0,86			
Jumlah	100,00			

Sumber : Sensus Penduduk 2010 Kabupaten Boven Digoel

Terlihat pada tabel 5.1 bahwa angka beban ketergantungan di Kabupaten Boven Digoel pada periode tahun 2010 cukup tinggi, yaitu untuk setiap 100 penduduk usia produktif pada tahun 2010 harus menanggung 60 penduduk bukan usia produktif yang terdiri dari 58 persen anak dan 1 persen penduduk lanjut usia.

Beban ketergantungan yang tinggi menunjukkan rendahnya tingkat produktivitas di Kabupaten Boven Digoel. Itu sebabnya masih banyak penduduk Kabupaten Boven Digoel yang hidup di bawah garis kemiskinan.

Fenomena ini menjadi suatu tekad pembangunan kabupaten Boven Digoel. Tekad tersebut dinyatakan dalam visi pembangunan Kabupaten Boven Digoel yaitu, **"Terbangunnya masyarakat dan wilayah yang produktif, maju dan mandiri pada tahun 2015"**

Tekad pembangunan tersebut hanya dapat tercapai jika pemerintah melakukan upaya untuk memutuskan rantai kemiskinan. Langkah efektif yang dapat memutuskan rantai kemiskinan dengan cepat adalah membuka pintu bagi masyarakat miskin yang memiliki kemauan dan kemampuan berproduksi untuk mendapatkan akses terhadap sumber pembiayaan yang sampai sekarang masih menjadi masalah besar untuk setiap masyarakat yang produktif pada usaha mikro. Terutama bagi masyarakat asli Papua termasuk perempuan Papua yang memiliki kemauan dan kemampuan produksi yang dapat diberdayakan.

A. Kinerja Lembaga Keuangan Mikro (Perbankan)

Lembaga keuangan mikro adalah lembaga yang menyediakan sumber pembiayaan bagi usaha mikro. Lembaga keuangan mikro yang terdapat di Kabupaten Boven Digoel adalah lembaga keuangan mikro yang berbentuk bank umum. Yaitu Bank Papua dan Bank Rakyat Indonesia (BRI).

Perkembangan sebuah lembaga keuangan mikro, di mana pun berada, termasuk di Kabupaten Boven Digoel sangat dipengaruhi oleh keberadaan usaha mikro kecil di daerah tersebut. Atau sebaliknya. Ada saling ketergantungan bahwa usaha mikro membutuhkan lembaga keuangan mikro dengan akses permodalan (bantuan kredit) untuk mengembangkan usahanya. Sedangkan lembaga keuangan mikro berbentuk bank umum yang adalah bank dengan prinsip konvensional membutuhkan kelompok usaha mikro juga karena akan memperoleh sebagian keuntungan dari biaya modal yang disalurkan kepada pelaku usaha mikro.

B. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro (Bank)

Secara umum, informasi tentang lembaga keuangan mikro dalam bentuk bank yang terdiri dari Bank Papua dan Bank BRI di Kabupaten Boven Digoel adalah sebagai berikut :

Tabel 5.2
Keadaan Umum Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Boven Digoel

Indikator	Lembaga Keuangan Mikro			
	Bank Papua (Milyaran Rp)		Bank BRI (Milyaran Rp)	
	2011	2012	2011	2012
Jumlah Staf	17 Orang	23 Orang	13 Orang	15 Orang
Total Aset	123.417	195.543	64.959	n.a
Total Ekuitas	n.a	n.a	n.a	n.a
Total Laba	5.585.	6.740	4.595	6.415

Sumber: Data diolah, 2012

Berdasarkan tabel 5.2 di atas, diketahui bahwa sejak tahun 2011 dan 2012, terjadi peningkatan dalam jumlah aset dan laba.

Bank Papua pada tahun 2011 mengalami peningkatan aset dan merupakan bank dengan nilai aset terbanyak di Kabupaten Boven Digoel yaitu sebesar Rp. 195.543 milyar. Dengan peningkatan laba menjadi Rp. 6.740 milyar.

Demikian pula pada Bank BRI, yang mengalami kenaikan laba menjadi Rp. 6.415 (dalam milyaran rupiah) selama tahun 2012.

C. Kinerja Keuangan Lembaga Keuangan Mikro (Bank)

Penilaian kinerja keuangan Bank Papua dan Bank BRI sebagai lembaga keuangan mikro adalah penilaian bagaimana prestasi yang dicapai oleh bank dalam mengelola dana pihak ketiga.

Indikator dan penilaian kinerja keuangan tersebut disajikan pada tabel perkembangan simpan pinjam berikut ini:

Tabel 5.3
Keadaan Simpan-Pinjam Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Boven Digoel

Indikator	Lembaga Keuangan Mikro			
	Bank Papua (Milyaran Rp)		Bank BRI (Milyaran Rp)	
	2011	2012	2011	2012
Total Kredit Yang Disalurkan	44.449 M	59.976 M	42.605 M	55.224 M
Jumlah Kreditur	888 orang	735 orang	987 orang	113 Orang
Rata-rata Kredit	50 Juta	82 Juta	50 Juta	48 Juta
Total Deposito	408 Juta	594 Juta	2.187 M	1.460 M
Total Rekening Deposito	12 Orang	16 Orang	16	17
Rata-rata Deposito	34 Juta	37 Juta	136 Juta	85 Juta
Total Tabungan	43.914 M	67.457 M	81.884 M	78.326 M
Total Rekening Tabungan	4.398 Orang	4.454 Orang	6814 Orang	7398 Orang
Rata-rata Tabungan	10 M	15 M	12 M	11 M
LDR (Loan Deposit Ratio)	26,40%	31,3%	n.a	n.a
Rasio Deposan dan Penabung Terhadap Peminjam	4,96%	6,08%	n.a	n.a

Sumber: Data diolah, 2012

Pertumbuhan dan perkembangan LKM di Kabupaten Boven Digoel dapat diketahui dari adanya peningkatan jumlah kredit yang disalurkan. Bank Papua mengalami peningkatan jumlah kredit. Dengan rata-rata kredit yang disalurkan adalah sebesar Rp. 82 juta untuk Bank Papua untuk tahun 2012. Sedangkan pada Bank BRI, terjadi penurunan jumlah kredit dan kreditur. Sebesar Rp. 48 juta dan jumlah kreditur menjadi sebanyak 113 orang.

Rasio LDR (Loan to Deposit Ratio) adalah sebesar 26,40 persen tahun 2011 dan untuk tahun 2012 adalah sebesar 31,3 persen untuk Bank Papua. Ini berarti pada tahun 2011, jumlah simpanan yang telah disalurkan dalam bentuk pinjaman adalah sebesar 26,40 persen dan 31,3 persen

D. Jenis Layanan Keuangan Mikro (Perbankan) di Kabupaten Boven Digoel

Fasilitas layanan keuangan mikro yang dapat diakses oleh pengusaha mikro di Kabupaten Boven Digoel adalah sebagai berikut:

Tabel 5.4
Jenis Layanan Keuangan Mikro pada Kabupaten Boven Digoel

LEMBAGA KEUANGAN	JENIS LAYANAN KEUANGAN MIKRO	KREDITUR	
		Papua	Non Papua
BANK Papua	KUR (Kredit Usaha Rakyat)	12 Orang	63 Orang
	PUM (Pinjaman Usaha Mikro)	6 Orang	11 Orang
	UKM Peduli Papua	7 Orang	0
BANK BRI	KUPEDES	-	-
	KUR	-	-
BANK MANDIRI	KUM	-	-
	KUR	-	-

Sumber: Data diolah, 2012

Data jenis layanan kredit yang diberikan oleh perbankan di Kabupaten Boven Digoel hanya diperoleh dari Bank Papua yang dilengkapi dengan jumlah kreditur Papua dan non Papua.

Skema kredit atau pembiayaan UMKM oleh Bank Papua di Kabupaten Sarmi terdiri dari Kredit Usaha Rakyat (KUR), Pinjaman Usaha Mikro (PUM) dan UKM Peduli Papua. Sedangkan oleh Bank BRI adalah KUPEDES (Kredit Umum Pedesaan) dan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Persyaratan kredit dari masing-masing layanan kredit dapat dilihat pada lampiran tulisan ini. Sedangkan pada Bank Mandiri Kabupaten Sarmi, skema kredit yang disediakan untuk usaha mikro dikenal dengan nama KUR (Kredit Usaha Rakyat) dan KUM (Kredit Usaha Mandiri).

Bank Papua cabang Boven Digoel, mulai beroperasi di Kabupaten Boven Digoel sejak tahun 1993 dengan dua orang staf di bagian kredit umum yang masing-masing menangani kredit umum dan KUR. Jenis layanan jasa keuangan yang disediakan adalah tabungan, kredit dan deposito. Persyaratan utama dalam menggunakan setiap jasa keuangan di Bank Papua Cabang Boven Digoel adalah KTP.

Layanan keuangan mikro atau kredit mikro pada Bank Papua dapat diakses dengan mudah oleh masyarakat. Dan prosedur dan persyaratan yang diberikan kepada calon kreditur pun sangat mudah. Yaitu KTP dan SIU. Tingkat bunga yang diberlakukan adalah mulai dari 7 persen sampai 13 persen. Dan waktu yang dibutuhkan sampai dengan pencairan kredit adalah 1-3 hari.

Kendala yang menyebabkan sehingga jumlah kredit orang Papua lebih sedikit dari pada non Papua adalah karena legalitas usaha yang belum dimiliki oleh sebagian pelaku usaha mikro asli Papua di Kabupaten Boven Digoel.

Tidak dapat dipungkiri bahwa pada Bank Papua juga ada kreditur bermasalah yang tidak mampu melunasi kredit yang telah diterima. Penanganan kredit macet oleh Bank Papua Cabang Boven Digoel dilakukan dengan merujuk pada ketentuan Bank Indonesia yang sesuai dengan peraturan Bank Indonesia. Yaitu dengan memberikan surat teguran sampai dengan tiga kali. Jika sampai dengan diterimanya surat teguran yang terakhir, kredit belum dilunasi juga, maka Bank Papua akan mengeksekusi jaminan yang diberikan. Pada kredit PUM, selain untuk menghindari kredit macet dan untuk memudahkan nasabah, maka Bank Papua membuat kebijakan bahwa untuk pelaksanaan pembayaran angsuran kredit, maka petugas penyelia Bank Papua akan menagih dengan cara langsung mendatangi tempat usaha atau rumah kreditur. Namun sampai saat ini, belum ada kreditur KUR dan PUM yang mangkir dari kewajibannya untuk melunasi kredit.

E. Keadaan Umum Lembaga Keuangan Non Bank di Kabupaten Boven Digoel

Layanan keuangan mikro, tidak hanya difasilitasi oleh lembaga perbankan saja. Lembaga keuangan non bank lainnya juga memiliki fasilitas layanan keuangan mikro yang dapat diakses oleh masyarakat pengusaha mikro.

Di Kabupaten Boven Digoel Credit Union Sinar Papua Selatan hadir sebagai lembaga keuangan mikro non bank yang telah memiliki anggota 1.095 orang masyarakat asli Papua baik dalam menabung ataupun dalam memberikan pinjaman/kredit.

F. Inkubator Bisnis Di Kabupaten Boven Digoel

Inkubator bisnis adalah lembaga yang melaksanakan program, yang dapat membantu pengusaha mikro melalui pelatihan, permodalan, akses permodalan, dan juga pendampingan sehingga usaha tersebut mencapai kemandirian.

Indikator kemandirian berusaha terlihat dari profit yang diperoleh, kemampuan melunasi hutang (kredit), dan mampu menyerap tenaga kerja yang berasal dari lingkungan sekitarnya.

Di Kabupaten Boven Digoel, terdapat satu lembaga keuangan mikro (LKM) non bank yang teridentifikasi telah melaksanakan kegiatan inkubator bisnis di Kabupaten Boven Digoel. Credit Union Sinar Papua Selatan didirikan pada tanggal 13 Januari 2009 dengan staf berjumlah lima orang. Jangkauan CU tidak hanya di Tanah Merah saja tetapi juga di Distrik Mindiptana. CU di distrik tersebut dikenal dengan nama Pangkalan Kolektor Mindiptana. Saat ini CU belum memberikan layanan untuk pelatihan teknis kewirausahaan, karena belum adanya tenaga teknis yang memberikan pelatihan tentang itu. Jumlah usaha mikro atau anggota CU saat ini berjumlah 1.095 orang. Dengan klasifikasi sebagai berikut (Tabel 5.5).

Tabel 5.5
Klasifikasi Anggota Credit Union (CU) Kabupaten Boven Digoel

JENIS KELAMIN	Jumlah Papua	Jumlah Non Papua
Laki-laki	462 (42%)	28 (3%)
Perempuan	573 (52%)	32 (3%)
Total	1.035	60

Sumber: Data diolah, 2012

Pelayanan yang juga diberikan kepada anggota CU selain akses keuangan adalah pendidikan atau disebut dengan pendidikan keuangan, yaitu memberikan pelayanan pendidikan motivasi, pendidikan rencana keuangan keluarga, dan perhitungan bunga simpanan dan pinjaman.

CU dan anggota CU yang disebut dengan agen, adalah satu kesatuan yang utuh karena CU itu berasal dari dan untuk anggota, dalam rangka bersama-sama memajukan CU.

Dalam membina agen sebagai anggota CU, masih banyak kendala yang dihadapi, baik yang berasal dari internal maupun eksternal lembaga.

Kendala yang bersumber dari internal organisasi adalah mengenai kebijakan-kebijakan pengurus dan kurang disiplin dan kurangnya etika komunikasi pada staf CU.

Kendala eksternal yang dihadapi adalah bahwa dalam mengembangkan bisnis, pada umumnya masyarakat Papua yang merupakan anggota CU masih mempunyai mentalitas yang cenderung bersifat konsumtif daripada produktif.

Akibatnya, sering timbul kredit-kredit dikalangan pengusaha mikro.

G. Kinerja Keuangan LKM Credit Union Sinar Papua Selatan di Kabupaten Boven Digoel

Sejak dibuka pada tahun 2009, Credit Union Sinar Papua Selatan telah banyak membantu masyarakat Kabupaten Boven Digoel. Melalui produk-produk simpanan yang dimiliki dan produk pinjaman yang telah disalurkan kepada sejumlah masyarakat Kabupaten Boven Digoel. Pertumbuhan dan perkembangan Credit Union Sinar Papua Selatan, diketahui dari adanya peningkatan jumlah kredit yang disalurkan.

Penilaian kinerja keuangan Credit Union Sinar Papua Selatan, sangat penting untuk dilakukan. Karena dengan melakukan penilaian terhadap kinerja keuangan, kita dapat mengetahui bagaimana prestasi yang telah dicapai oleh Credit Union Sinar Papua Selatan.

Jenis-jenis simpanan yang ada pada CU Sinar Papua Selatan antara lain adalah simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan anuitas, simpanan jowotong dan simpanan iba.

Sedangkan jenis pinjaman yang diberikan antara lain yaitu pinjaman modal tabungan, pinjaman produktif dan konsumtif. Pinjaman modal tabungan adalah jenis pinjaman yang diberikan kepada agent atau anggota CU baru yang ingin menyimpan uangnya pada CU namun belum memiliki uang.

Tabel 5.6
Keadaan Simpan-Pinjam CU Sinar Papua Selatan di Kabupaten Boven Digoel

INDIKATOR	CU SINAR Papua SELATAN	
	2011 (Rp)	2012 (Rp)
Total kredit yang disalurkan	2.911.202.000	5.144.535.500
Jumlah Kreditur	494 Orang	628 Orang
Jumlah Kreditur Papua	474 Orang	593 Orang
Jumlah Kreditur Papua (Laki-Laki)	212 Orang	256 Orang
Jumlah Kreditur Papua (Perempuan)	262 Orang	337 Orang
Jumlah Simpanan	5.563.545	7.753.540
Jumlah Penabung	907 Orang	1.087 Orang

Sumber: Data diolah, 2012

Sampai dengan tahun 2013, Credit Union Sinar Papua selatan telah mengelola dana simpanan masyarakat yang berjumlah Rp. 7.753. 540. Dari jumlah simpanan tersebut menghasilkan total kredit yang disalurkan sepanjang tahun 2013 adalah sebesar Rp. 5.144.535.500.

Total kredit yang disalurkan sebesar jumlah yang telah disebutkan di atas, merupakan kredit yang didapat oleh 628 orang kreditur. Dari simpanan 1.087 penabung atau agent.

Di antara 593 orang kreditur Papua terdapat 256 orang kreditur laki-laki Papua dan 337 orang kreditur perempuan. Ini berarti 43,17 persen adalah kreditur laki-laki dan 56,83 persen adalah kreditur perempuan. Melihat jumlah kreditur perempuan Papua yang lebih banyak, seharusnya terdapat peningkatan usaha-usaha perempuan Papua di Kabupaten Boven Digoel. Namun karena alasan perilaku atau budaya konsumtif dari masyarakat dan kurangnya pemahaman serta kemampuan bersaing dalam berusaha, menyebabkan usaha-usaha perempuan Papua dan laki-laki pada umumnya, berjalan ditempat.

H. Profil Usaha Mikro di Kabupaten Boven Digoel

Pada kenyataannya, untuk membedakan usaha mikro dan kecil sangat sulit. Usaha mikro digolongkan berdasarkan jumlah omzet/pendapatan yang diterima. Tabel 5.6 menyajikan informasi karakteristik usaha mikro di Kabupaten Boven Digoel berdasarkan jumlah pendapatan yang diterima.

Tabel 5.7
Jumlah Responden Berdasarkan Jumlah Omzet

Omzet/Bulan (Rp)	Responden	
	Jumlah	%
Usaha Mikro		
≤ 1 Juta	3	25
1 Juta – 2 Juta	8	67
5 Juta - ≤ 8,2 Juta	1	8
TOTAL	12	100

Sumber: Data diolah, 2012

Penggolongan responden berdasarkan jumlah omzet, diketahui bahwa sebanyak 3 orang atau 25 persen responden memiliki omzet kurang dari Rp. 1 juta. Sebanyak delapan orang atau 67 persen memiliki omzet Rp. 1 juta sampai Rp 3 juta. Dan hanya satu orang atau 8 persen yang mempunyai omzet antara Rp 5 juta – Rp. 8,2 juta.

Apabila dilihat dari jumlah tenaga kerja, rata-rata responden yang merupakan pelaku usaha mikro, sebagian besar tidak memiliki tenaga kerja tambahan. Atau dengan kata lain menggunakan tenaga kerja termasuk isteri/suami, anak, ataupun keluarga dekat lainnya. Dan tidak ada alokasi khusus dari omzet untuk gaji.

Umumnya kompensasi yang diberikan hanya dalam bentuk seperti fasilitas biaya pendidikan, kebutuhan uang makan atau jajan untuk membeli rokok dan pinang.

Jenis usaha yang digeluti oleh responden, bervariasi. Namun pada umumnya terkonsentrasi pada sektor pertanian. Alasan responden memilih sektor pertanian atau dengan istilah berkebun adalah karena budaya turun temurun dan berusaha pada sektor ini tidak memerlukan keahlian khusus.

I. Kebutuhan Spesifik Perempuan Pengusaha Perempuan

Dalam lokakarya, terungkap beberapa kendala yang menghambat para pelaku usaha yang adalah perempuan Papua di Kabupaten Boven Digoel. Selain kebutuhan modal, keahlian berusaha juga sangat dibutuhkan oleh pengusaha mikro tersebut. Mama Juliana Tekerop dalam lokakarya mengungkapkan *“Kami ini jualan sama dengan orang pendatang, tapi kenapa pembeli lebih banyak beli di orang pendatang punya jualan dari pada kami. Padahal yang kami jual sama dan harga juga sama. Sampai kami punya orang Papua sendiri juga beli di orang pendatang punya jualan.”*

Apa yang diungkapkan oleh mama Juliana Tekerop merupakan jeritan tangis dan bagian dari sekelumit kendala yang dihadapi oleh perempuan Papua dalam berwirausaha.

Merasa kalah dalam strategi bersaing untuk mendapatkan konsumen merupakan alasan utama dikemukakannya kendala ini. Alasan lain, bahwa hasil usaha harus digunakan untuk membiayai kebutuhan rumah tangga juga. Keinginan untuk menabung kadang terkalahkan oleh keinginan konsumtif, dan budaya “kasih” yang telah melekat dan berakar dalam kehidupan masyarakat Papua.

Selain itu, kebutuhan modal dengan sejumlah persyaratan yang masih dipandang rumit oleh mama-mama Papua masih dianggap sebagai kebutuhan utama yang harus segera dicari solusinya.

Untuk mengembangkan usaha mereka, diperlukan pelatihan-pelatihan teknis atau penguatan kapasitas bagi mama-mama Papua yang merupakan modal utama dalam berusaha. Seperti pelatihan yang akan memberikan pemahaman tentang manajemen pemasaran, sehingga hal tersebut di atas tidak lagi dialami oleh mama Juliana Tekerop dan kawan-kawan.

J. Rekomendasi

Rekomendasi berikut ini, merupakan hal-hal yang perlu dilakukan untuk memberdayakan dan mengembangkan potensi usaha mikro di Kabupaten Boven Digoel.

1. Lembaga Keuangan

- i. Persyaratan pinjaman kepada sektor produktif yang lunak, terutama yang berkaitan dengan jaminan dan legalitas usaha.
- ii. Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui adanya KUR atau Kredit Usaha Rakyat yang merupakan kredit program dan dananya disiapkan oleh pemerintah.
- iii. Jika jarak yang ditempuh untuk melakukan sosialisasi sangat jauh, Bank dapat menggunakan media Radio yang dapat diakses oleh masyarakat terpencil.
- iv. Bank Papua sebagai bank milik rakyat Papua perlu membentuk inkubator bisnis sebagai wujud kontribusi bank kepada masyarakat Papua terutama di Kabupaten Boven Digoel

2. Usaha Mikro

- i. Perlunya bimbingan teknis kepada pelaku usaha mikro mengenai penyusunan rencana usaha, pembukuan sederhana, tehnik serta sikap menjual.
- ii. Sosialisasi atau bimbingan teknis mengenai memisahkan uang bisnis dan uang milik pribadi serta sosialisasi budaya “kasih”.

3. Pemerintah

- i. Untuk memberdayakan usaha mikro di Kabupaten Boven Digoel pemerintah perlu menghindari konsep pemberian dana hibah sebagai modal dalam pengembangan usaha. Strategi terbaik untuk mendapatkan usaha mikro yang mandiri, maka pengembangan modal melalui bantuan dana akan lebih efektif jika diberikan dalam bentuk dana bergulir dengan pendampingan.
- ii. Proses pendampingan pengelolaan dana bergulir tersebut, dapat dilakukan oleh pemerintah dengan menggandeng perguruan tinggi maupun lembaga swadaya masyarakat.
- iii. Pemerintah melalui instansi terkait pemberdayaan usaha mikro, perlu menyediakan pasar bagi hasil-hasil produksi usaha mikro di Kabupaten Boven Digoel. Koperasi-koperasi perlu diaktifkan kembali untuk menampung hasil-hasil produksi masyarakat dan memasarkan hasil produksi tersebut pada pasar yang dituju.
- iv. Pendataan terhadap jumlah usaha mikro secara terpilah berdasarkan jenis kelamin dan berdasarkan suku Papua dan non Papua harus dilakukan oleh instansi terkait pengembangan usaha mikro di Kabupaten Boven Digoel.