

PROCEEDING

SEMINAR NASIONAL DAN *CALL FOR PAPERS*
“*SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE – 5*”



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JENDERAL SOEDIRMAN
Purwokerto, 17 Desember 2015**

**Penerbit:
UNIVERSITAS JENDERAL SOEDIRMAN
PURWOKERTO
2015**

Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan
PROCEEDING
SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPERS
“SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE – 5”

© Universitas Jenderal Soedirman

Cetakan Pertama Tahun 2015
Hak Cipta dilindungi Undang-undang
All Right Reserved

Daftar penyunting

Prof. Dr. Agus Suroso, MS (Unsoed-Strategi)
Prof. Dr. Kamio (Unsoed-Ekonomi)
Prof. Dr. Siti Nurhayati, MS (Unikal-Operasional)
Prof. Dr. Tatiek Nurhajantie, MM (Unissula-Strategi)
Prof. Dr. Karyawan, MS (Unsil-Operasional)
Drs. Achmad Sudjadi, M.Sc, Ph.D (Unsoed-SDM)
Dr. Sri Murni Setyawati, MM, Ph,D (Unsoed-Marketing)
Dr. Suliyanto, SE, MM (Unsoed-Marketing)
Dr. Umar Mai (Polban-Kuangan)
Dr. Haryadi, M.Sc (Unsoed-SDM)
Dr. Pramono Hari Adi, MS (Unsoed-Marketing)
Dr. Abdul Aziz Ahmad, SE, MSi (Unsoed, Economic and Syariah)

Pracetak dan Produksi oleh Tim UPT. Percetakan dan Penerbitan Unsoed

Penerbit



UNIVERSITAS JENDERAL SOEDIRMAN
Jalan Prof. Dr. H.R. Boenyamin 708 Purwokerto
Kode Pos 53122 Kotak Pos 115
Telepon 635292 (Hunting) 638337, 638795
Faksimile 631802
www.unsoed.ac.id

ISBN: 978 – 602 – 1004 – 12 – 8
xxxii + 110hal., 21 cm x 29,7 cm

Dilarang keras memfotokopi atau memperbanyak sebagian atau seluruh buku ini tanpa seizin
tertulis dari penerbit

DAFTAR REVIEWER SCA-5 FEB UNSOED

Prof. Dr. Agus Suroso, MS (Unsoed-Strategi)
Prof. Dr. Kamio (Unsoed-Ekonomi)
Prof. Dr. Siti Nurhayati, MS (Unikal-Operasional)
Prof. Dr. Tatiek Nurhajantie, MM (Unissula-Strategi)
Prof. Dr. Karyawan, MS (Unsil-Operasional)
Drs. Achmad Sudjadi, M.Sc, Ph.D (Unsoed-SDM)
Dr. Sri Murni Setyawati, MM, Ph,D (Unsoed-Marketing)
Dr. Suliyanto, SE, MM (Unsoed-Marketing)
Dr. Umar Mai (Polban-Keuangan)
Dr. Haryadi, M.Sc (Unsoed-SDM)
Dr. Pramono Hari Adi, MS (Unsoed-Marketing)
Dr. Abdul Aziz Ahmad, SE, MSi (Unsoed, Economic and Syariah)

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Sambutan Dekan.....	iv
Daftar Reviewer.....	vi
Jadwal Acara	vii
Daftar Isi	xxiii

TRACK: HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Niat Wirausahawan Muda Untuk Mengajukan Pinjaman Ke Bank Sebagai Upaya Pengembangan Usaha: Sebuah Pengembangan Theory Of Planned Behavior <i>Rahab, Shine Pintor S Patiro, Hety Budiyananti</i>	<i>1</i>
Intensi Kewirausahaan <i>Sri Retno Ahndayani, Intan Shaferi.....</i>	<i>13</i>
Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pelaku Pelatihan UMKM Terhadap Pemahaman SAK ETAP <i>Atiek Sri Purwati</i>	<i>17</i>
Faktor Sukses Wirausaha Wanita <i>Nur Achmad, Edy Purwo Saputro</i>	<i>33</i>
Peran Kepuasan Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Dengan Lingkungan Dan Sikap Rekan Kerja Sebagai Anteseden <i>Adi Indrayanto.....</i>	<i>45</i>
Manusia Yang Berilmu Berusaha Memenuhi Kebutuhan Hidupnya Untuk Mencapai Aktualisasi Diri <i>Ermy Rachmawati</i>	<i>53</i>
Peran BUMDes Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan Melalui Penguatan Sumber Daya Manusia <i>Zulifah Chikamawati</i>	<i>62</i>
Rancangan Pengembangan Model Penilaian Kinerja Di PT Ateja <i>Indra Taruna Anggapradja</i>	<i>68</i>
Studi Tentang Keputusan Siswa Melanjutkan Studi Di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Kabupateng Semarang <i>Endang Rusdianti, Paulus Wardoyo, Sri Purwantini.....</i>	<i>86</i>
Achievement Motivation Training (AMT) Dalam Upaya Penumbuhan Jiwa Kewirausahaan Siswa SMK <i>Sulistiyandari, Eka Widiastuti, Retno Widuri.....</i>	<i>103</i>

Pengaruh Keadilan Organisasi Organizational Silence Dan Kepuasan Kerja Terhadap Organizational Citizenship Behavior	
<i>Ade Banani, Reli Pasca Prasasti</i>	109
Pengaruh Pengetahuan Manajemen Mahasiswa Terhadap Intensi Berwirausaha Yang Dimoderasi Oleh Kecerdasan Emosional Dan Kecerdasan Spiritual	
<i>Sugeng Rianto, Qori Al Banin</i>	119
Tambahan Jam Pembelajaran Dan Try Out Sebagai Strategi Peningkatan Hasil Ujian Nasional Di SMK Negeri 3 Purwokerto Kabupaten Banyumas	
<i>Suyono, Haryadi, Eko Suyono</i>	130
Hubungan Faktor - Faktor Penilaian Kinerja Karyawan Terhadap Kepuasan Nasabah Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Cabang Jombang	
<i>Deddy Kristiandana, Iriani Ismail</i>	141
Pengaruh Self Efficacy Dan Self Regulated Learning Terhadap Prestasi Belajar Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta	
<i>Maisaroh</i>	152
Kompetensi Sumber Daya Manusia Bagi Pengusaha Perempuan Dalam Meningkatkan Industri Kreatif (Studi Kasus Industri Kerajinan Tenun Songket Di Kota Palembang)	
<i>Trisninawati</i>	169
Pengaruh Kepuasan Kerja, Gaya Kepemimpinan, Komitmen Organisasi, Dan Motivasi Layanan Terhadap Kinerja Layanan	
<i>Hustianto Sudarwadi</i>	178
Pengaruh Insentif, Pengalaman Dan Kompleksitas Tugas Terhadap Audit Judgment	
<i>Nadia Sepria Bada, Erna Hernawati</i>	188
Pemodelan Tata Kelola Sekolah Yang Baik Pasca Rintisan Sekolah Bertaraf Internasional (RSBI) Di Kota Tasikmalaya	
<i>Dedi Kusmayadi, Dedi Rudiana, Jajang Badruzaman</i>	200
Implementasi Konsep Zakat Community Development (ZPD) Dalam Rangka Pemberdayaan Mustahiq Produktif Di Kabupaten Sukoharjo	
<i>Izza Mafruhah, Nurul Istiqomah, Nunung Sri M, Dewi Ismoyowati</i>	214
Gaya Kepemimpinan Inisiating Structure Untuk Meningkatkan Kuantitas Kinerja, Consideration Untuk Meningkatkan Kualitas Kinerja	
<i>Astuti, Ana Kadarningsih</i>	223
Peran Mediasi Kecepatan Inovasi Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan	
<i>Muinah Fadhillah, Hayati Nufus, Herning Indriastuti</i>	236

Perbedaan Kepuasan Kebutuhan Psikologis Dasar Dan Motivasi Kerja Antara Dosen-Dosen Di Kabupaten Banyumas Dan Daerah Istimewa Yogyakarta <i>Devani Laksmi Indyastuti, Rifqi Syaefurrohman</i>	249
---	-----

TRACK: OPERATIONAL MANAGEMENT AND INFORMATION SYSTEM

Pencegahan Fraud Pengadaan Barang/Jasa Dan Implikasinya Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Pada Rumah Sakit Umum Daerah Di Kabupaten Banyumas) <i>Havid Sularso, Putri Saraswati Dewi, Dwiyiyati Astogini</i>	257
---	-----

Pengaruh Aplikasi Teknologi Informasi (Ti) Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm): Sebuah Agenda Penelitian <i>Sunandar</i>	281
--	-----

Pemberdayaan Produksi Kerajinan Logam Di Kecamatan Cepogo Boyolali Menuju Pasar Ekspor <i>Soemarjati Tjokroamidjojo, Nunung Sri Mulyani, Salamah Wahyuni</i>	295
--	-----

Studi Peningkatan Kinerja Ritel Tradisional Di Kota Semarang Melalui Penguatan Hubungan Pemasok <i>Hendrick Hernando, Susilo Toto Rahardjo, Idris</i>	300
---	-----

Totalitas Implementasi Rumusan Continuous Improvement Untuk Peningkatan Daya Saing Produk UMKM <i>Achmad Abidin Ishak</i>	311
---	-----

Upaya Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM Di Kampung Wisata Tegalwaru Kabupaten Bogor <i>Muslikh</i>	328
--	-----

Strategi Penguatan Daya Saing UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015 Melalui Penentuan Harga Pokok Produksi <i>Irnidya, Sania, Alimah</i>	335
--	-----

Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Implementasi SIA Pada PNP UPK Mandiri <i>Siti Nur Hadiyati, Mohammad Alfian</i>	349
---	-----

Pengembangan Prototype Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Standar Akuntansi Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) Di UMKM Kabupaten Banyumas <i>Oman Rusmana, Warsidi, Sukirman, I Wayan Mustika</i>	365
---	-----

Analisis Ekonomi Dan Strategi Pengembangan Produk Unggulan UMKM Di Kabupaten Banyumas <i>Rochmat Aldy Purnomo, Soffi Setyoningrum, Haryadi</i>	385
--	-----

Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Elektronik Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Bambang Agus Pramuka, Siti Maghfiroh, Sugiarto 393

TRACK: MARKETING MANAGEMENT

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Implementasi E-Commerce Oleh UMKM Di Kabupaten Banyumas Berdasar Theory Of Planned Behavior

Rini Widianingsih, Agus Sunarmo, Dona Primasari 406

Perancangan Model Dan Strategi Loyalitas Pelanggan Pada Industri Jasa Di Indonesia

Suryari Purnama, Nina Nurhasanah..... 422

Pengembangan Kewirausahaan UMKM : Suatu Tantangan Di Era Ekonomi Digital

Mohamad Arsyad KR, Himawan, Gibza Adam F..... 445

Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Umkm Berbasis Kerajinan Untuk Menghadapi Era Ekonomi Digital (Studi Kasus di Desa Kopo, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor)

Nanyu Azliani, Yugo Adibrata, Yehuda, Clement..... 452

Upaya Meningkatkan Loyalitas Konsumen Melalui Kualitas Pelayanan Pt. Go-Jek Indonesia Cabang Bandung

Annisa Lisdayanti 460

Strategi Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Usaha Kecil Produk Makanan Ringan Di Surabaya

Arasy Alimudin, Habib Yoga..... 476

Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Strategi Usaha Dan Kinerja Bisnis UMKM Di Desa Ujung-Ujung, Kec. Pabelan, Kab Semarang

Paulus Wardoyo, Endang Rusdianti, Sri Purwantini 488

Analisis Usaha Bisnis Distribusi Gas LPG 3 KG (Studi Kasus Kota Palembang)

Saladdin Wirawan Effendy..... 511

Analisis Atribut Produk, Ketidakpuasan Konsumen Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Perpindahan Melalui Respon Emosi Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Event Organizer Di Kota Semarang)

Teguh Setiawan, Edhi Setiawan, Anton..... 519

Strategi Kontinuitas Bisnis Melalui Analisis Swot Dan Analisis Resiko Pada Bisnis Online Mow Kiddy

Yulianita Rahayu 542

Analisis Preferensi Pasar Terhadap Pemilihan Merk Asing Atau Merk Lokal (Studi Perilaku Konsumen Terhadap Makanan Cemilan di Indonesia) <i>Budhi Haryanto, Guntur Riyanto, Dwi Hastjarjo KB</i>	566
Analisis Pengaruh Harga, Lokasi, Bangunan Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Rumah <i>C Prihandoyo, Imam Arrywibowo, Ayu Awaliyah</i>	578
Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan Pada Bengkel Ahass Cahaya Indotama Godean Sleman Yogyakarta <i>Siti Nur Azizah</i>	593
Pengaruh Corporate Social Responsibility (CSR) Terhadap Reputasi Perusahaan <i>Pramono Hari Adi</i>	611
Inovasi Dan Keunggulan Kompetitif Sebagai Variabel Mediasi Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Bisnis (Studi Empiris Pada Usaha Kecil Dan Menengah Di Purwokerto) <i>Sri Murni Setyawati, Monica Rosiana</i>	622
Dimensi Kualitas Jasa Public Transportation <i>Heru Purnomo, Haryanto</i>	640
Strategi Pengembangan UMKM Melalui Media Sosial (Ruang Lingkup Kampung Batik Laweyan) <i>Alief Rakhman Setyanto, Bhimo Rizky S, Yogi Pasca P, AM Soesilo</i>	652
Pengaruh Identifikasi Komunitas Merek, Psychological Sense Of Brand Community Dan Komitmen Komunitas Merek Pada Komitmen Merek <i>Arthur Sitaniapessy</i>	663
Pengaruh Store Atmosphere Dan In-Store Convenience Terhadap Niat Konsumen Untuk Melakukan Pembelian Ulang <i>Chandra Suparno, Lina Rifda Naufalin</i>	678
Strategi Dan Langkah-Langkah Umkm Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015 <i>Purnama Kusumaastuti, Ega Maharani Asih, Carmidah</i>	693
Trust Dan Satisfaction Sebagai Variabel Mediasi Pengaruh Service Quality Dan Product Quality Pada Loyalitas Konsumen <i>Intan Nirmala Sari, Amina Sukma Dewi</i>	707

TRACK: FINANCIAL MANAGEMENT AND ACCOUNTING

Penerapan Manajemen Risiko Untuk Meminimalisasi Risiko Kredit Macet (Studi Pada Pt. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Kantor Cabang Bangkalan) <i>R.M. Moch.Wispandono</i>	719
Analisis Pengaruh Likuiditas, Efisiensi Operasional, NPL, NIM Dan DER Terhadap Profitabilitas Bank Perkreditan Rakyat Yang Terdaftar Di OJK (Studi pada BPR di Wilayah Kerja OJK Purwokerto) <i>Trias Hawa Kazumi, Sri Lestari, Najmudin</i>	730
Analisis Pengaruh Suku Bunga Sertifikat Bank Indonesia, Tingkat Inflasi, Indeks Harga Saham Gabungan, Indeks Bursa Asing Dan Nilai Tukar Rupiah Terhadap Tingkat Pengembalian Reksa Dana Saham Di Indonesia <i>Adhan Trivanto, Najmudin, Sulistyandari</i>	724
Analisis Pengukuran Kinerja Keuangan Pada UMKM Gula Kelapa (Studi Kasus Pada UD S.M Junior Wangon Kabupaten Banyumas) <i>Isnaeni Rokhayati</i>	760
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Saham Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi <i>Matheous Tamonsang, Maqbula Arochman</i>	777
Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil Pada Pedagang Pasar Tradisional: Potret Dan Pemaknaannya <i>Rif'atul Mahmudah, Nurul Herawati, Achdiar Redy Setiawan</i>	788
Pelatihan Penguatan Kompetensi Perencanaan Keuangan Untuk Kesehatan Keuangan Usaha Bagi Pelaku Usaha Kerajinan Berbasis Bunga Di Kawasan Kayoon Wilayah Surabaya <i>Yulius Koesworo, Ninuk Muljani, Lina Ellitan</i>	799
Peran Lembaga Keuangan Mikro Dan Manajemen Resiko Kredit Dalam Menjaga Kelangsungan Hidup Umkm Di Surabaya Dan Sekitarnya: Perspektif Lembaga Keuangan Mikro <i>Ninuk Muljani, Lina Ellitan, Yulius Koesworo</i>	809
Pengaruh Profesi Akuntan Untuk Pengembangan Laporan Keuangan Desa Dalam Penerapan UU NO 6 Tahun 2014 <i>Ulfah Daningrum, Lia Ratnasari, Anton</i>	824
Pengaruh Arus Kas Bebas, Pertumbuhan Dan Struktur Aset Kebijakan Utang Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) <i>Kiki Fadhilla, Jubaedah</i>	836
Optimal Financing System for Indonesian SMEs <i>Eugenia Mardanugraha, Annisa Anastasya, Manuel J Andi</i>	846

Merajut Benang Merah Kesadaran Pelaku Usaha Mikro Dan Kecil Terhadap Penyusunan Laporan Keuangan Dalam Mengakses Kredit Dana Bergulir <i>Bella Sundari Agustika, Robiatul Auliyah, Nurul Herawati</i>	868
Pengaruh Struktur Aset, Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Kebijakan Hutang (Studi pada Perusahaan Farmasi periode 2010-2014) <i>Hairul Anam, Rihfenti Ernayani.....</i>	884
Pengaruh Sistem Penjaminan Simpanan, Bank Size, Dan Leverage Terhadap Perilaku Pengambilan Risiko Bank <i>Nur Zahroh Hamidah, Sudarto, Dian Purnomo Jati.....</i>	896
Analisis Perbandingan Tingkat Kesehatan Bank Syariah Dan Konvensional Dengan Menggunakan Metode Rgec (Risk Profile, Good Corporate Governance, Earnings, Dan Capital) <i>Bella Puspita Sugari, Bambang Sunarko, Yayat Giyatno</i>	908
Perbandingan Manajemen Risiko Likuiditas Bank Konvensional Dengan Bank Syari'ah Di Indonesia <i>Cici Widowati, Indratmo Yudono</i>	924
Peningkatan Keterampilan Manajemen Keuangan Yang Berdampak Pada Ketersediaan Sistem Akuntansi Formal Usaha Mikro Kecil Dan Memengah (UMKM) Di Kabupaten Brebes <i>Anies Indah Hariyanti</i>	941
Analisis Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM Batik Di Sokaraja Lor Ditinjau Dari Pendidikan Pemilik <i>Adhelia Desi Prawestri, Desy Wulandari, Solichatun</i>	948
Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Implemetasi SIMDA Dan Kualitas Laporan Keuangan Pada SKPD <i>Bahri Kamal, Asrofi Langgeng Noermansyah</i>	959
Peran Penerapan SAK ETAP Terhadap Akses UMKM Dengan Lembaga Keuangan <i>Abdul Azis, Bambang Eka Riyanto, Tri Renaningsih, Suci Sriwahyuni.....</i>	973
Analisa Perkembangan Usaha Telekomunikasi Melalui Evaluasi Rasio Keuangan Perusahaan Di BEI <i>Intan Shaferi, Ary Yunanto</i>	981
Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan Dan Financial Distress Serta Opini Audit Going Concern Terhadap Pergantian Kantor Akuntan Publik <i>Danang Suryo Hadi Nugroho, Erna Hernawati.....</i>	992

Pengaruh Opini Audit, Struktur Kepemilikan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan <i>Mega Sari Dewi, Erna Hernawati</i>	1005
Bank Monitoring, Risiko, Spread Suku Bunga Pada Bank Perkreditan Rakyat <i>Agus Rantono, Taswan</i>	1017
University's One Stop Accounting Service Untuk UKM: Solusi Mengatasi Keengganan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Mengimplementasikan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) <i>Agus Faturokhman, Novita Puspasari, Margani Pinasti, Kiky Sri R.</i>	1032
Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Berbasis Margin Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia <i>Hafidh Wahyu Purnomo, Arif Lukman Santoso</i>	1041
Struktur Corporate Governance Dan Pengungkapan Intellectual Capital (Studi Empiris pada Sektor Keuangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia) <i>Yulanda Nurfauzi, Arif Lukman Santoso</i>	1055
Analisis Kinerja Keuangan Bank BUMN Periode 2012-2014 <i>Hendy Anangga Diffia, Arif Lukman Santoso</i>	1066
Analisis Komparatif Non Performance Financing Sebelum Dan Sesudah Diterbitkannya Fatwa Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012 (Sensus Pada Empat Bank Syariah Di Tasikmalaya) <i>Jajang Badruzaman</i>	1087
Analisis Karakteristik Usaha Terhadap Aksesibilitas Pembiayaan Perbankan Kepada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Provinsi Jawa Timur <i>Dhonna Widya Poernamasari</i>	1104
Struktur Kepemilikan Terhadap Pengungkapan Akuntansi Sumber Daya Manusia <i>Nova Maulud Widodo, Ari Kuncara Widagdo</i>	1117
The Influence of Corporate Governance towards Dividend Policy with Performance Profability as Mediation Variabel on LQ45 Companies Listed in BEI <i>Muhammad Iqbal Aulia, Jaryono, Ekaningtyas Widiastuti</i>	1128
TRACK: ECONOMICS	
Model Pertanggungjawaban Hukum Pelaksanaan Corporate Sosial Responsibility (CSR) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat <i>Jamal Wiwoho, Pujiyono, Triyanto</i>	1148
Optimalisasi Ekspor Batik Cirebon, Pasca Pelaksanaan Masyarakat Ekonomi Asean (Mea) Pada Tahun 2015 <i>Agi Syarif Hidayat</i>	1164

Analisis Volume Perdagangan Terhadap Harga Saham Pada Industri Pertanian Dan Pertambangan Di Bursa Efek Indonesia <i>Dian Safitri P Koesoemasari, Heri Setiawan, Tri Esti Masita</i>	1176
Ekonomi Informal Di Indonesia, Suatu Tinjauan Pustaka <i>Astrid Amalia Noeraini</i>	1184
Analisis Existing Condition Permintaan Dan Penawaran Tenaga Kerja Di Indonesia <i>Lilis Siti Badriah</i>	1203
Pemberdayaan Ekonomi Petani Melalui Diversifikasi Usaha <i>Harmadi, Heru Agustanto, Agustinus Suryantoro, Arum Setyowati</i>	1221
Strategi Pengembangan Usaha Ekonomi Kreatif Dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Indonesia <i>Riswan</i>	1237
Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan Di Pedesaan <i>Wiwiek Rabiatal Adawiah, Istiqomah</i>	1248

PELATIHAN PENGUATAN KOMPETENSI PERENCANAAN KEUANGAN UNTUK KESEHATAN KEUANGAN USAHA BAGI PELAKU USAHA KERAJINAN BERBASIS BUNGA DI KAWASAN KAYOON WILAYAH SURABAYA

Oleh :
Yulius Koesworo, Ninuk Muljani, Lena Ellitan

ABSTRACT

Micro business management education is relevant for all individuals who make decision related to family financing. Mastering knowledge about financial education prepares individuals for anticipating their fulfilling life need and solve emergency problem without asking for unnecessary debt. This study focused on the analyses of thirty agents of micro businesses in flower industries at Kayoon community Surabaya. The result shows that there are many steps in family financial planning, first, identifying recent financial, make a breakdown of family need, make a financial priority. This planning can minimalize unnecessary expenditure in a household. Second, setting financial goal, such as going to makkah, take a prestigious school for children. The third, saving money or take investation. Saving money is a delayed consumption. If the planning can implementation well, family needs will be easier to be controlled, as well as the marriage does not break down because of financial problem.

Keywords: *financial planning, financial health*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Dewasa ini Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tulang punggung bagi perekonomian nasional. Di Indonesia, UMKM telah memberikan kontribusi yang signifikan kepada perekonomian nasional. Pada tahun 2009 tenaga kerja yang diserap industri rumah tangga (salah satu bagian dari usaha mikro sektor perindustrian) dan industri kecil mencapai 98,5% dari tenaga kerja yang diserap sektor perindustrian nasional. Pada tahun yang sama sumbangan usaha kecil terhadap total PDB mencapai 39,93% (BPS, 2012). Untuk lebih jelas dapat dibaca Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Daya Serap Tenaga Kerja dan Jenis Usaha

Jenis Usaha	Persentase Jumlah	Daya Serap
Mikro	98,5%	68,2 juta
Kecil	1,4%	
Menengah	0,1%	8,2 juta
Besar	0,0001%	400.000

Sumber: Kementerian Koperasi & UKM, 2009

Untuk Jawa Timur, menurut data BPS (2012) Usaha Mikro sebanyak 3.585.110, Usaha Kecil sebanyak 594.964, Usaha Menengah sebanyak 25.463, Usaha Besar sejumlah 6.004,

sehingga Total UMKM Seluruhnya 4.211.541.

Keberhasilan sektor informal yang dimotori oleh usaha kecil mikro untuk bangkit dari krisis bukannya tanpa kendala, dalam hal ini belum sepenuhnya diimbangi dengan peningkatan kualitas UKM yang memadai, khususnya skala usaha mikro. Dengan masalah yang masih dihadapi adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia, maka selanjutnya akan berdampak negatif terhadap produktifitas UKM, sehingga menimbulkan kesenjangan yang sangat lebar antar pelaku usaha kecil, menengah, koperasi dan besar.

Selain itu, kendala utama lain yang dihadapi adalah aspek permodalan. Kecilnya omzet yang dimiliki oleh usaha mikro mengakibatkan peningkatan modal usaha juga berjumlah kecil. Usaha mikro juga jarang yang memiliki badan hukum sehingga kurang memiliki kekuatan pada aspek kelembagaan. Dua alasan ini menjadi penghambat serius untuk mengembangkan usaha mikro (Wijono, 2009:86). Dengan demikian, usaha mikro kurang *Bank-able* dalam upaya mengatasi persoalan keuangan usaha, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Adapun salah satu UMKM yang menjadi subyek penelitian kaji tindak adalah bidang industri bunga di pasar bunga kayoon Surabaya, hasil wawancara (2015) pengurus paguyuban Pedagang Pasar Bunga Kayoon, dalam hal ini Bapak Bambang Supriadi dapat diketahui selain kendala pengembangan usaha mikro di atas, beberapa yang dialami para pelaku usaha: kesulitan dalam melakukan negosiasi harga dengan pembeli, penyebab tidak diterapkannya perhitungan harga pokok produksi, adanya complain atas kualitas produk yang dipesan oleh pelanggan, penyebabnya SOP yang belum sempurna, tidak ada peningkatan pesanan dari pelanggan melalui via online. Kekurangan dana, penyebabnya antara lain pengeluaran dan pemasukan uang dan toko belum terpisah dan belum bank able pelaku usaha bunga kayoon. Untuk pengabdian masyarakat saat ini diputuskan untuk aspek keuangan, melalui pendidikan keuangan usaha.

Sehubungan dengan kondisi di atas, pendidikan pengelolaan keuangan usaha mikro sangat relevan bagi siapapun yang membuat keputusan yang berkaitan dengan uang dan pembiayaan agar *bank-able*. Pengetahuan tentang keuangan dapat mempersiapkan mereka untuk mengantisipasi kebutuhan hidup dan menyelesaikan segala keadaan darurat tanpa berpikir untuk berhutang yang tidak perlu. Sasaran pengabdian masyarakat ini adalah sejumlah 30 pelaku usaha mikro di bidang bunga dalam komunitas Kayoon Surabaya yang kurang lebih mengalami kondisi yang dipaparkan di atas. Berdasarkan hal tersebut diajukan judul: Pelatihan Penguatan Kompetensi Perencanaan Keuangan Untuk Kesehatan Keuangan Usaha Bagi Pelaku Usaha Kerajinan Berbasis Bunga Di Kawasan Kayoon Wilayah Surabaya

1. Permasalahan Mitra

Permasalahan mitra adalah salah alasan diusulkannya program penelitian kaji tindak ini. Untuk itu bagian ini mengidentifikasi masalah dan selanjutnya merumuskan masalah yang dihadapi kemitraan. Untuk mengungkapkan masalah mitra disamping mengacu hasil riset namun dukungan wawancara pengurus pengurus paguyuban. Dari beberapa masalah yang ada dipilih berkaitan dengan pengelolaan keuangan usaha mikro, sebagai berikut: seberapa jauh tujuan-tujuan keuangan usaha ditetapkan, berapa sebenarnya kekayaan bersih usaha selama ini dan hutang yang dimiliki, berapa sebenarnya aset dan hutang produktif dan konsumtif usaha, berapa sebenarnya uang masuk dan uang keluar usaha, bagaimana pola pengeluaran, bagaimana gambaran kemampuan keuangan usaha.

2. Solusi Yang ditawarkan

Mengacu perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian kaji tindak ini adalah untuk meningkatkan penguatan kompetensi perencanaan keuangan pelaku usaha kerajinan berbasis bunga di Kawasan Kayoon Wilayah Surabaya Sedangkan manfaat terlaksananya pengabdian masyarakat ini dapat ditinjau tiga pihak. (1) Untuk **Kelembagaan** Unika Widya Mandala Surabaya, akan memperkuat rencana induk penelitian yang telah terumuskan yakni kesejahteraan keluarga. Kesejahteraan keluarga dapat diperkuat dengan para anggota koperasi memiliki sumber lain, selain gaji tetap (2) Untuk **Pengusul**, kegiatan pengabdian ini akan memperkaya pengalaman lapangan dalam kaitan dengan pemberdayaan kewirausahaan masyarakat. (3) Untuk Pelaku Usaha Kerajinan Berbasis Bunga Di Kawasan Kayoon kegiatan pengabdian ini merupakan upaya berperan guna menurunkan kekurangan dana karena salah kelola dan campur aduknya antara uang pribadi dan usaha.

METODE PENELITIAN KAJI TINDAK

1. Metode Kegiatan

Adapun alur kerangka pemecahan masalah dapat dijabarkan sebagai berikut: *Pertama*, indentifikasi masalah yang dihadapi perempuan pengusaha usaha mikro. Temuan masalah ini mengacu pada hasil riset; *Kedua*, bertitik tolak dari temuan riset permasalahan perempuan pengusaha adalah perancangan tema dan modul sekaligus perilaku yang diharapkan akan dicapai. *Ketiga*, menterjemahkan modul tersebut dalam sasaran belajar.

Berikut ini alur kerangka pemecahan masalah penguatan kompetensi perempuan pengusaha dalam pengelolaan modal usaha dan pemasaran usaha kecil mikro:



(1) Masalah Pengusaha Mikro

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat diringkas dua masalah yang dihadapi para pengusaha mikro dalam hal ini. Pertama, rendahnya kualitas sumber daya manusia, maka selanjutnya akan berdampak negatif terhadap produktifitas UKM, sehingga menimbulkan kesenjangan yang sangat lebar antar pelaku usaha kecil, menengah, koperasi dan besar. Kedua, adalah aspek permodalan. yang mengakibatkan peningkatan modal usaha juga berjumlah kecil. Dua alasan ini menjadi penghambat serius untuk mengembangkan usaha mikro (Wijono, 2009:86). Dengan demikian, usaha mikro kurang *Bank-able* dalam upaya mengatasi persoalan keuangan usaha, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

2. Solusi dan Rancangan

Lancarnya sebuah usaha akan banyak bergantung kepada pengelolaan keuangan yang baik. Namun sayangnya, banyak usaha kecil yang menerapkan pengelolaan keuangan seadanya. Jika hal ini dibiarkan berlanjut, maka dapat menyulitkan sang pemilik usaha untuk menilai kesehatan dan perkembangan usahanya.

Pengelolaan keuangan yang baik bukan berarti harus terlihat canggih ataupun menjadi mahal. Pengelolaan keuangan yang baik dapat dimulai dari tiga langkah sederhana, dan saya yakin, ini dapat dilakukan oleh seluruh pemilik usaha kecil ataupun rumahan.

a. Pisahkan Antara Keuangan Bisnis dan Keuangan Pribadi

Untuk terjun dalam dunia wirausaha, maka langkah finansial pertama yang ditempuh adalah memisahkan antara keuangan bisnis dan keuangan pribadi.

Adanya penggabungan antara keuangan bisnis dan keuangan pribadi, maka hampir dapat dipastikan pemilik usaha akan menemui kesulitan ketika bisnisnya mulai berkembang. Hal ini dikarenakan oleh aliran dana (*cashflow*) yang tumpang tindih antara kepentingan bisnis dan kepentingan pribadi.

Pemisahan akun bisnis dan akun pribadi bertujuan untuk mencegah kesimpangsiuran tersebut. Selain itu, pemisahan akan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang kondisi finansial pemilik bisnis.

Untuk implementasinya, pemilik usaha bisa memulai dengan membuka akun tabungan yang berbeda. Tidak mengapa jika akun-akun tersebut masih atas nama pribadi. Yang penting keduanya terpisah. Satu untuk *cashflow* bisnis, dan yang satunya lagi untuk *cashflow* keuangan pribadi.

Jika membuka tabungan di bank belum memungkinkan, maka bisa juga dengan memisahkan keuangan bisnis dan keuangan pribadi dalam dompet/amplop yang berbeda. Untuk urusan bisnis, maka seluruh aliran dana disimpan/diambil dari dompet bisnis, dan untuk urusan pribadi, aliran dananya disimpan/diambil dari dompet khusus urusan pribadi.

b. Catat Setiap Transaksi Keuangan

Hal penting yang acapkali terabaikan adalah pencatatan transaksi keuangan bisnis. Diakui bahwa mencatat setiap transaksi keuangan bisa menjadi hal yang membosankan. Namun ingat, kita tidak bisa mendapat gambaran yang jelas tentang kondisi finansial bisnis tanpa catatan-catatan tersebut.

Tahap Perencanaan Keuangan

Ada 5 tahap penting yang perlu dilakukan dalam perencanaan keuangan, yaitu:

1. Menentukan Tujuan Keuangan.
2. Menganalisa Kondisi Keuangan Sekarang.
3. Membuat Rencana Keuangan.
4. Melakukan Implementasi Dari Rencana Keuangan.
5. Monitor dan Evaluasi Berkala.

(1) Menentukan Tujuan Keuangan.

Sejak tahap pertama kali merencanakan keuangan, harus menentukan apa sebenarnya tujuan terakhir yang kita inginkan dari uang kita. Panduan penetapan tujuan adalah SMART dalam arti: Spesifik, *Measurable*, *Achievable*, Realistik dan *Time-Frame*.

(2) Menganalisa Kondisi Keuangan Sekarang

Secara umum pemeriksaan kondisi keuangan dilakukan dengan menghitung rasio-rasio atau perbandingan-perbandingan tertentu dan menyimpulkan hasilnya. Ada tiga titik kritis yang wajib diperiksa:

1. Situasi seputar *masa kini*, diukur dengan likuiditas (ketersediaan uang tunai untuk membayar keperluan rutin dan keperluan mendesak).

2. Dampak keputusan hutang *masa lalu*, diukur dengan solvabilitas (kemampuan untuk membayar kewajiban hutang pada saat jatuh tempo).
3. Kondisi *masa depan*, diukur dengan rasio produktivitas aset dari hasil menabung atau berinvestasi.

Likuiditas Check-Up

Secara umum, semua keluarga akan memerlukan tingkat likuiditas tertentu untuk menjaga kemampuan membayar pengeluaran rutin mereka. Pemeriksaan tingkat likuiditas keuangan dapat dilakukan menggunakan rasio likuiditas, yang dapat dihitung dengan membandingkan antara aset likuid yang berupa uang tunai, tabungan dan deposito dengan kebutuhan rata-rata satu bulan.

Sebagai contoh, misalkan jumlah uang tunai, tabungan dan deposito adalah Rp 5.000.000 dan jumlah pengeluaran bulanan Rp 3.000.000. Dari data ini, rasio likuiditas = $5.000.000 : 3.000.000 = 1,67$. Rasio ini menunjukkan kemampuan aset likuid untuk menutup kebutuhan bulanan selama 1,67 bulan atau 1 bulan 20 hari.

Secara umum angka rasio yang disarankan antara 3 s/d 6 bulan (dana darurat). Rasio yang terlalu kecil bisa menyulitkan pemenuhan kebutuhan sehari-hari, apalagi bila terjadi risiko yang dampaknya jangka pendek, seperti rumah rusak perlu perbaikan dan lain-lain.

Sebaliknya, rasio likuiditas yang terlalu besar, melebihi kebutuhan menyebabkan ketidakefisienan dalam mengelola aset. Aset berupa uang tunai tidak akan memberikan hasil yang maksimal malah menurun termakan inflasi. Rasio likuiditas terlalu besar akan menutup kemungkinan untuk memperoleh keuntungan investasi dari aset yang dimiliki. Dengan demikian, harus selalu diusahakan untuk menjaga likuiditas pada tingkat tertentu sesuai dengan keadaan keuangan dan pola kehidupan.

Hutang Check-Up

Selanjutnya *check-up* yang berkaitan dengan masalah hutang. Dalam bahasa keuangan masalah ini dikenal dengan istilah solvabilitas, yaitu kemampuan untuk membayar cicilan hutang pada saat jatuh tempo. Bagaimana cara mengukurnya? Cara mengukurnya adalah dengan menghitung rasio pembayaran hutang terhadap pendapatan. Rasio pembayaran cicilan hutang dapat dipergunakan untuk mengukur tingkat kemampuan membayar kewajiban cicilan hutang dalam satu periode waktu, atau mengukur tingkat pengeluaran bagi pembayaran hutang. Cara menghitungnya adalah dengan membandingkan total cicilan hutang yang harus dibayar dalam periode waktu tertentu dengan total penghasilan dalam periode waktu yang sama.

Contoh, bila total kewajiban cicilan hutang yang harus dibayar dalam waktu satu tahun adalah Rp 18.500.000 sedangkan total pemasukan satu tahun Rp 73.000.000, sehingga rasio = $18.500.000 / 73.000.000 = 0,25$. Ini berarti 25% penghasilan Anda telah teralokasikan untuk membayar hutang, atau dengan kata lain anda masih memiliki 75% penghasilan untuk dikelola secara bebas. Rasio maksimum yang dianjurkan adalah sekitar 30%, lebih dari itu akan sangat mengganggu pengeluaran anda. Sebaiknya pengambilan keputusan untuk berhutang selalu didasarkan pada arus kas riil, artinya pemasukan hanya diperhitungkan sebagai pendapatan apabila sudah benar-benar diterima. Sebagai contoh, bila dalam tahun ini Anda merencanakan menjual aset berupa tanah, pemasukan hanya bisa dicatat saat Anda telah menerima uang penjualan tersebut.

Produktivitas Aset Check-Up

Pengeluaran dari penghasilan setiap orang dapat dikelompokkan menjadi tiga pos utama, yaitu:

1. Untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.
2. Untuk membayar hutang.
3. Untuk menabung dan berinvestasi.

Dua pos pengeluaran pertama telah kita bahas. Selanjutnya, mari kita lihat mengenai pos menabung dan berinvestasi. Membayar hutang berkaitan dengan keputusan keuangan masa lalu. Kebutuhan sehari-hari adalah masalah keuangan masa kini. Menabung dan berinvestasi adalah urusan untuk kepentingan masa depan. Tanpa adanya tabungan dan investasi, sebenarnya apa yang kita kerjakan hanya akan berjalan sampai masa kini saja, atau ekstrimnya, kita tidak memiliki masa depan (*madesu* = masa depan suram).

Selama penghasilan masih *mampu* menutupi pengeluaran, dampak langsungnya belum dirasakan. Kebanyakan orang adalah seperti ini. Manakala terdapat gangguan terhadap penghasilan, kehidupan keuangan akan segera terganggu, yaitu mengalami defisit. Tanpa tabungan dan investasi, defisit ini tidak akan segera dapat ditutup, bahkan kemungkinan akan membesar dan membahayakan stabilitas keuangan. Tanpa *surplus penghasilan*, akan sangat sulit untuk melakukan perencanaan keuangan guna menjamin kondisi keuangan yang baik di masa depan, terlebih untuk jangka panjang.

Untuk mengukur kekuatan menabung dan investasi digunakan rasio kekuatan menabung. Cara menghitungnya adalah dengan membandingkan jumlah uang yang ditabung untuk tujuan investasi dengan pendapatan. Sebagai contoh apabila jumlah tabungan dalam satu tahun Rp 8.000.000, sedangkan jumlah penghasilan tahunan Rp 73.000.000, maka rasio kekuatan menabung = $8.000.000/73.000.000 = 0,11$ atau 11%. Mulailah menabung secara regular minimal 10% dari penghasilan bersih bulanan.

Ada satu alat atau rasio lagi yang bisa membantu kita untuk melihat kekuatan investasi dalam menopang keuangan keluarga melalui rasio aset investasi dengan kekayaan bersih. Rasio kekuatan investasi menggambarkan tingkat ketergantungan kekayaan terhadap hasil investasi.

Rasio ini dihitung dengan cara membandingkan pendapatan dari aset investasi dengan kekayaan bersih (aset – kewajiban). Contoh, apabila total aset Rp. 430.000.000 dan total hutang adalah Rp 150.000.000 dan pendapatan aset investasi (bisa berupa bunga, dividen, sewa property dan lain-lain) Rp 3.000.000, maka rasio kekuatan investasi = $3.000.000/(430.000.000 - 150.000.000) = 0,01$. Artinya hanya 1% kekayaan anda diperoleh melalui investasi, sehingga ketergantungan pada pendapatan di luar investasi, biasanya berupa gaji sangat dominan.

Semakin besar rasio ini akan semakin bagus. Bila telah mendekati angka 1 atau melampauinya, praktis anda tidak perlu bekerja lagi, karena penghasilan dari investasi telah mencukupi seluruh kebutuhan anda. Inilah tujuan masa pensiun yang diidam-idamkan oleh setiap orang, hidup berkecukupan dari hasil investasi yang kita miliki.

Untuk perilaku saat ini dan perilaku yang diinginkan dapat disusun sebagai berikut:

Tema	Perilaku saat ini	Perilaku yang diinginkan
Perencanaan Keuangan Usaha	<ol style="list-style-type: none">1. Belum kuat tujuan-tujuan keuangan usaha ditetapkan2. Belum mengetahui berapa sebenarnya kekayaan bersih usaha selama ini dan hutang	<ol style="list-style-type: none">1. Untuk mengetahui gambaran tujuan-tujuan keuangan usaha ditetapkan.2. Untuk mengetahui kekayaan bersih usaha selama ini dan

	<p>yang dimiliki.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Belum mengetahui berapa sebenarnya Asset dan hutang produktif dan konsumtif usaha. 4. Belum mengetahui berapa sebenarnya uang masuk dan uang keluar usaha. 5. Bagaimana pola pengeluaran. 6. Belum mengetahui gambaran kemampuan keuangan usaha. 	<p>hutang yang dimiliki.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Untuk mengetahui Asset dan hutang produktif dan konsumtif usaha. 4. Untuk mengetahui uang masuk dan uang keluar usaha. 5. Untuk mengetahui pola pengeluaran usaha 6. Untuk mengetahui gambaran kemampuan keuangan usaha.
--	--	---

Setelah mengidentifikasi perubahan perilaku yang diinginkan atau sasaran pelatihan pendidikan keuangan, langkah berikutnya adalah menentukan spesifikasi pengetahuan, keterampilan, dan perilaku (PKP) yang dikehendaki oleh masyarakat untuk dipelajari dengan tujuan mengadaptasi perilaku baru.

HASIL PENELITIAN KAJI TINDAK

Harapan Luaran

Sasaran peserta penelitian kaji tindak ini adalah pengusaha mikro dalam usaha bunga di Komunitas Kayoon Surabaya. Dengan demikian, aspek penting dalam pembelajaran orang dewasa peserta bukan Cuma “*passive recipient*” atau penerima pasif, namun sebagai *active actor* atau individu yang berperan aktif dalam pembelajaran. Dalam hal ini peserta banyak melakukan aktivitas, mereka menggunakan otaknya untuk mengkaji ide-ide, memecahkan masalah dan menerapkan apa yang mereka pelajari. Pendidikan orang dewasa dikenal sebagai pendekatan *student Active Learning*. Untuk itu, pemateri pengabdian masyarakat ini dilihat sebagai pendidikan orang dewasa dengan pendekatan peserta aktif.

Melalui pendidikan orang dewasa, pemateri diharapkan mampu mendorong perkembangan peserta ke arah tiga hal: membangkitkan semangat peserta, memberikan kemampuan kepada peserta agar dapat berbuat seperti yang diperbuat orang lain; dan memberi kemampuan kepada peserta untuk dapat menolak atau menerima hal-hal yang berhubungan dengan perkembangan mereka. Pencapaian ke tiga aspek ini mengacu pada rasa percaya diri dan kemampuan hidup mandiri sesuai dengan status seseorang dalam masyarakat.

Output Penelitian Kaji Tindak

Mengacu pada aspek pembelajaran orang dewasa peserta bukan Cuma “*passive recipient*” atau penerima pasif, namun sebagai *active actor*. Dalam hal ini peserta banyak diminta melakukan aktivitas, mereka menggunakan otaknya untuk mengkaji ide-ide, memecahkan masalah dan menerapkan apa yang mereka pelajari. Peserta wajib mengerjakan lembar kerja. Untuk meramaikan kegiatan dan semangat para peserta setiap 5 peserta yang mengisi lembar kerja terbaik menerima doorproze dari panitia. Sehingga

selama 4 sesi ada 16 buah doorprize yang dibagikan pada peserta. Hal ini juga merupakan upaya membuat pelatihan fun dan interaktif.

Melalui pendidikan orang dewasa pemateri mampu mendorong perkembangan peserta ke arah tiga hal: membangkitkan semangat peserta, memberikan kemampuan kepada peserta agar dapat berbuat seperti diperbuat orang lain; dan memberi kemampuan kepada peserta untuk dapat menolak atau menerima hal-hal yang berhubungan dengan perkembangan mereka. Pencapaian ke tiga aspek ini mengacu pada rasa percaya diri dan kemampuan hidup mandiri sesuai dengan status seseorang dalam masyarakat.

Sharing Informan

Beberapa keluarga yang kurang bijak sering telat membayar tagihan telepon, listrik, dll bukan dikarenakan nggak punya uang, tetapi karena kesibukan di kantor yang padat? Apabila jatuh tempo tagihan menjelang akhir pekan, padahal beban kerja dan waktu yang sangat tersita membuat tidak sempat membayar. Keluarga X misalnya dengan memiliki berbagai tagihan rutin sebagai berikut:

- Tagihan Telepon Rumah di Telkom
- Tagihan TV Kabel
- Tagihan Listrik
- Tagihan GSM Suami Pascabayar
- Tagihan GSM Istri Pascabayar
- Tagihan PDAM
- Tagihan Internet
- Tagihan dll

Dengan kesibukan suami istri yang sama-sama bekerja, maka sudah barang tentu akan kedodoran dalam membayar seluruh tagihan rutin tersebut yang jatuh temponya berbeda-beda. Telat sedikit saja maka sudah pasti akan dikenakan denda tambahan. Ada beberapa solusi yang bisa digunakan yaitu:

1. Pembayaran via SMS/Internet banking. Cara ini cukup praktis karena kita tidak perlu antri membayar tagihan karena kita bisa langsung bayar lewat HP dan komputer. Akan tetapi dengan tagihan yang sebanyak itu, aktivitas pembayaran tentu saja harus kita lakukan berulang-ulang.
2. Autodebet dari rekening tabungan secara otomatis. Kelebihannya kita tidak perlu repot-repot untuk antri di kantor tempat kita membayar masing-masing tagihan, karena bank otomatis akan memotong sejumlah uang dari saldo tabungan kita secara otomatis. Akan tetapi yang jadi masalah adalah apabila suatu waktu saldo tabungan kita tidak mencukupi, maka tentu saja kerepotan yang kita usahakan untuk dihindari akan muncul kembali. Selain itu kita juga harus rutin mengisi saldo tabungan agar selalu mencukupi setiap aktivitas autodebet dilakukan.
3. Autodebet dari kartu kredit. Kelebihannya hampir sama dengan yang autodebet dari rekening tabungan. Hanya saja ada beberapa kelebihan tersendiri dari kartu kredit ini adalah kita tidak harus selalu mengisi saldo tabungan secara rutin agar bisa mencukupi seluruh tagihan. Kita cukup membayar tagihan kartu kredit saja setiap bulannya yang berarti akan melunasi seluruh tagihan yang sudah dibayarkan kartu kredit kita sebelumnya. Selain itu keuntungannya juga akan terus menambah poin-poin hadiah yang biasanya ditawarkan oleh kartu kredit.

4. Problem lain yang ada adalah peserta tidak memisahkan uang usaha dan uang pribadi. Hal ini mengakibatkan lambatnya perkembangan usaha.

PENUTUP

Konon, hanya ada dua kekuatan yang mampu mempengaruhi manusia, yaitu uang dan ilmu. Uang memang bukan segalanya. Tapi tanpa uang, kini kita tidak bisa berbuat apa-apa. Uang sering kali menjadi kambing hitam cekcok dalam rumah tangga. Sangat banyak kasus perceraian terjadi, karena dipicu oleh masalah keuangan. Memang, manusia tak pernah merasa puas dengan apa yang mereka miliki. Tapi, terkadang seseorang baru merasa aman pada titik tertentu. Oleh karena itu, kecerdasan finansial sangat dibutuhkan dalam sebuah keluarga, agar tidak terjadi lebih besar pasak daripada tiang. Solusinya, mensyukuri berapa pun penghasilan yang didapat dalam sebulan, dan terus berusaha sampai pada titik ia merasa aman. Untung-untung kalau bisa berinvestasi. Dengan demikian, ia akan merasa cukup.

Menurut Joannes Widjayanto, seorang *financial planner*, perencanaan keuangan pribadi atau keluarga itu sangat diperlukan. Tidak ada pengelolaan keuangan yang baik, tanpa perencanaan keuangan yang baik. Tanpa arah dan tujuan yang jelas, kita cenderung memboroskan uang yang kita peroleh dengan susah payah. Sementara itu, Husein Syahatan dalam bukunya *Ekonomi Rumah Tangga Muslim* menyatakan bahwa pengaturan keuangan seseorang harus seimbang. Dalam artian, tidak menghabiskan seluruh yang didapatkan dalam semalam.

Untuk menciptakan keseimbangan itu, Husein mengklasifikasikan kebutuhan rumah tangga menjadi tiga tingkat, yaitu primer, sekunder, dan tersier. Setiap pengeluaran keuangan, harus disandarkan pada tingkat kebutuhan itu. Misalnya, mengutamakan kebutuhan primer sehari-hari, seperti uang belanja, biaya listrik, telepon dan air, dan biaya sekolah anak.

Namun dewasa ini, masih banyak pasangan suami-istri yang belum sadar akan pentingnya perencanaan keuangan keluarga. Terlebih pasangan yang belum dikaruniai anak. Mereka merasa belum mempunyai tanggungan, dan hanya berpikir untuk makan serta kebutuhan pribadinya masing-masing. Idealnya, perencanaan keuangan keluarga harus dibicarakan sejak kali pertama sebuah pasangan bersatu dalam ikatan suci.

Ada beberapa tahapan dalam perencanaan keuangan keluarga. *Pertama*, ketahuilah situasi keuangan sekarang, kemudian rincilah kebutuhan keluarga, dan membuat skala prioritas. Dengan begitu, kita mampu meminimalisir biaya yang tak terlalu penting dalam rumah tangga. *Kedua*, menentukan tujuan keuangan. Misalnya, untuk naik haji, atau menyekolahkan anak di sekolah yang bergengsi. *Ketiga*, menabung atau berinvestasi. Karena menabung merupakan konsumsi yang tertunda. Jika perencanaan ini bisa diterapkan dengan baik, maka kebutuhan keluarga akan lebih mudah untuk dikendalikan. Paling tidak, perkawinan Anda tidak akan runtuh hanya karena masalah keuangan.

DAFTAR KEPUSTAKA

- Andreas Hartono, 2012, *Nasibmu Didompetmu*, Elex Media, Jakarta
Arifin, Bustanul & Rachbini, Didik J, 2001, *Ekonomi Politik & Kebijakan Publik*, PT. Grasindo, Jakarta.

- Irawan, T., 2008, *Uang sebagai Sarana Pendidikan, Strategi Membangun, Mengelola dan Mengembangkan Lembaga Keuangan Mikro yang Berhasil, Mandiri, dan Berkelanjutan*, CV Liana Sanjaya Abadi, Yogyakarta.
- Ismawan, Bambang, 2000, *Pemberdayaan Orang Miskin*, Refleksi Seorang Pegiat LSM Puspawara, Jakarta.
- Ismawan, Bambang dan Budiantoro, Setyo, 2005, *Keuangan Mikro: Sebuah revolusi Tersembunyi Dari Bawah*, Gema PKM Indonesia, Jakarta
- Kuncoro, Mudrajad, 2000, *Ekonomi Pembangunan: Teori, Masalah & Kebijakan*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- M. Cohen M dan J. Sebstad, 2006, *Riset Pasar Untuk Pendidikan Keuangan, Pendidikan Keuangan untuk Masyarakat Miskin*, Washington D.C, (terjemahan)
- Nofie Iman, 2012, *Salah Kaprah Pengelolaan Keuangan dan Investasi*, Elex Media, Jakarta
- P2KP, 2000, *Modul Pelatihan dan Pendampingan Pengelolaan Ekonomi Rumah Tangga (PERT)*, tanpa tahun. Yayasan Bina Masyarakat Sejahtera (BMS), Jakarta
- Puskopdit, Modul Pelatihan CUDCC, Jatimbar 2011
- www.MicrofinanceOpportunities.org, *Financial Education for the Poor Budgeting: Use Money Wisely, Trainer's Guide*.
- , *Financial Education for the Poor Budgeting: Use Money Wisely, Training of Trainers Manual*.

PERAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO DAN MANAJEMEN RESIKO KREDIT DALAM MENJAGA KELANGSUNGAN HIDUP UMKM DI SURABAYA DAN SEKITARNYA: PERSPEKTIF LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

Ninuk Muljani, Lena Ellitan, Yulius Koesworo
Email: ninuk2011@yahoo.co.id

ABSTRACT

This research aims: 1. To analyze the role of small financing institutions in developing micro business; 2. To analyze the relationship between micro financing institution performance and micro business performance; 3. To analyze credit risk that is faced by micro financing institutions; 4. To identify the constraints that are faced by micro financing institution for giving a credit for micro enterprises; 5. To identify the strategy of micro financing institution in handling credit risk; 6. To identify the strategy that is implemented by micro financing institution for developing micro business.

We used Focused Group Discussion (FGD) for data collection with the chief of LKM as the informant. There are five credit unions (CU) participating in this research, Pukat, Kopdit, Dwijasa, Mapan Sejahtera and Tirtadana. The result shows that CU has a role on giving added loan capital, giving entrepreneurial training. CU as financing institutions facilitates the access to get added capital for business. CU also facilitate providing credit consultant. CU performance related to SMEs performance. So, the better CU giving knowledge for the members of CU such as entrepreneurial training program, accessing alternative financing programs, and other business consultation, the better are SMEs' performance. Having low performance for CU makes giving loan for the members will be hampered. The success or failure of credit unions and cooperation institutions, depend on manager's commitment, mental, moral and performance. The major causes of bankruptcy of CU are the existing conflicts among managers, no capabilities and low morality that managers' have.

Keywords: *small financial institution, credit risk management, survival of SMEs*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di Indonesia, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) telah memberikan kontribusi yang signifikan kepada perekonomian nasional. Dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM disebutkan bahwa UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan mewujudkan stabilitas nasional (Saiman, 2009). Data BPS (2001) menunjukkan bahwa pada tahun 2000 tenaga kerja yang diserap industri rumah tangga (salah satu bagian dari usaha mikro sektor perindustrian) dan industri kecil mencapai 65,38% dari tenaga kerja yang diserap sektor

perindustrian nasional. Pada tahun yang sama sumbangan usaha kecil terhadap total PDB mencapai 39,93%.

Beberapa persoalan yang menjadikan peran strategis usaha mikro ini sulit berkembang, diungkapkan dalam Tabel 1 berikut ini. DalKm hal ini, bagi pengusaha mikro persoalan permodalan (aksesibilitas terhadap modal) ternyata merupakan masalah utama.

Tabel 1 Jenis Kesulitan Usaha Mikro

No.	Jenis Kesulitan	Industri Kecil Rumah Tangga	Industri Kecil
1	Kesulitan Permodalan	34,55%	44.05%
2	Pengadaan Bahan Baku	20,14%	12.22%
3	Pemasaran	31.70%	34.00%
4	Kesulitan lainnya	13.60%	9.73%

Sumber data: Data BPS terolah (1999)

Riset di atas, selanjutnya diperbarui oleh Primahendra (2002) yang juga mengungkapkan bahwa permodalan tetap menjadi masalah utama bagi usaha mikro. Untuk menjaga kelangsungan hidup, bahkan melakukan pengembangan usaha tentunya usaha mikro juga harus mempunyai keunggulan bersaing dan untuk menjadi unggul dalam persaingan maka dukungan modal sangat dibutuhkan.

Keterbatasan akses sumber-sumber pembiayaan yang dihadapi oleh UMKM terutama dari lembaga-lembaga keuangan formal seperti perbankan, menyebabkan usaha mikro ini menjadi sulit melakukan pengembangan usahanya. Untuk itu, adanya lembaga keuangan lokal (*local financial institutions*) merupakan salah satu faktor penting untuk mendukung percepatan pengembangan usaha mikro di daerah. Lembaga keuangan lokal yang relevan dengan pengembangan usaha mikro dikenal dengan Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Menurut hasil riset Bank Dunia (Robinson, 2001), terdapat lebih dari 40.000 unit LKM yang tersebar di seluruh pelosok Indonesia. Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa jumlah LKM mencapai lebih dari 95.000 unit, dimana kelompok terbesar adalah KSP/USP (35.315 unit) dan UED-SP (40.622 unit). Sedangkan Zuhra (2015) menuliskan bahwa pada saat ini jumlah LKM yang tersebar di Indonesia masih belum jelas. Berdasarkan data naskah akademis RUU LKM inisiatif DPR pada 2010, jumlah LKM tercatat sebanyak 638.838 unit. Namun, berdasarkan versi pemerintah, jumlah LKM sebanyak 97.150 unit. Pada dasarnya, LKM mengemban misi *pioneering*, yaitu menjembatani masyarakat, khususnya kelompok marginal dan pengusaha mikro, dalam memperoleh kredit skala mikro sebelum berhubungan dengan perbankan yang formal dengan persyaratan yang seringkali sulit dipenuhi oleh kelompok masyarakat ini. Lembaga ini juga berperan dalam meningkatkan kapasitas bertahan rumah tangga miskin, selain membantu penguatan permodalan bagi pengembangan usaha ekonomi skala mikro yang sulit terlayani oleh perbankan karena besarnya jumlah masyarakat yang harus dilayani dan besaran kreditnya yang kurang berarti bagi sebagian besar perbankan. Sekalipun demikian, LKM diharapkan dapat bertahan dan berkembang dari pendapatan hasil usahanya, *sustainable*.

Identifikasi Masalah

Berdasarkan paparan di atas, maka masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah peran jasa kredit mikro dari lembaga keuangan mikro pada pengembangan

- usaha dari pengusaha mikro?
2. Apakah terdapat keterkaitan antara kinerja lembaga keuangan mikro dengan kinerja usaha pengusaha mikro?
 3. Bagaimana resiko kredit yang dihadapi lembaga keuangan mikro?
 4. Apa kendala yang dihadapi lembaga keuangan mikro dalam memberikan kredit kepada pengusaha mikro?
 5. Apa saja strategi yang dilakukan lembaga keuangan mikro dalam menangani risiko kredit?
 6. Apa strategi yang diimplementasikan oleh lembaga keuangan mikro untuk pengembangan usaha mikro?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis peran jasa kredit mikro dari lembaga keuangan mikro pada pengembangan usaha dari pengusaha mikro.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis keterkaitan antara kinerja lembaga keuangan mikro dengan kinerja usaha pengusaha mikro.
3. Untuk mengetahui resiko kredit yang dihadapi lembaga keuangan mikro.
4. Untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi lembaga keuangan mikro dalam memberikan kredit kepada pengusaha mikro.
5. Untuk mengidentifikasi strategi yang dilakukan lembaga keuangan mikro dalam menangani risiko kredit.
6. Untuk mengidentifikasi strategi yang diimplementasikan oleh lembaga keuangan mikro untuk pengembangan usaha mikro.

Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi praktisi LKM untuk merancang produk utama yang lebih fleksibel, yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi pengusaha mikro.

Tinjauan literatur

Lembaga Keuangan Mikro dan Dasar Hukum

Selama ini UMKM terkendala akses pendanaan ke lembaga keuangan formal. Untuk mengatasi kendala tersebut, di masyarakat telah tumbuh dan berkembang banyak lembaga keuangan non-bank yang melakukan kegiatan usaha jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik yang didirikan masyarakat maupun pemerintah. Lembaga-lembaga tersebut dikenal dengan sebutan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), yaitu lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. Kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dapat dilakukan secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah.

LKM yang dibentuk masyarakat sendiri bisa berbentuk koperasi (Koperasi Unit Desa/KUD, Usaha Simpan Pinjam/USP, Koperasi Simpan Pinjam/KSP dan *Baitul Mal Wattanwil/BMT*) atau non koperasi (arisan, Lembaga Swadaya Masyarakat/LSM, Kelompok Swadaya Masyarakat/KSM), sedangkan yang dibentuk oleh pemerintah antara lain Badan Usaha Kredit Pedesaan (BUKP) dan Badan Kredit Desa (BKD) (Rochadi,

2000). Tetapi, LKM tersebut banyak yang belum berbadan hukum dan memiliki izin usaha. Dalam rangka memberikan landasan hukum yang kuat atas operasionalisasi LKM, pada tanggal 8 Januari 2013 telah diundangkan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (<http://www.ojk.go.id>).

Berdasar pada jenis jasa yang diberikan, penyedia jasa maupun sistem peminjaman, Mc Guire dan Conroy (1999) mengemukakan bahwa pembiayaan mikro adalah pemberian jasa-jasa keuangan terutama tabungan dan pinjaman kepada rumah tangga miskin yang tidak mempunyai akses kepada lembaga keuangan formal. Sementara ADB (2001) menyampaikan bahwa pembiayaan mikro menyediakan jasa-jasa keuangan kepada nasabah yang berpenghasilan rendah, biasanya petani yang tidak mempunyai tanah atau penduduk kota yang miskin yang bekerja di sektor informal maupun kepada usaha kecil yang jumlah pekerjanya tidak lebih dari 5 orang yang beroperasi di rumah dan meliputi berbagai sektor dalam ekonomi lokal.

Lebih terperinci lagi tentang jasa yang diberikan, Gulli (1998) mengemukakan bahwa pembiayaan mikro adalah sebuah praktek yang melibatkan pemberian pinjaman kecil kepada peminjam tanpa jaminan konvensional. Jangka waktu pinjaman pendek, biasanya kurang dari dua tahun dan biasanya disyaratkan pinjaman digunakan untuk investasi pada modal yang produktif misalnya untuk pertanian, perdagangan, kerajinan ataupun proses industri lainnya. Tingkat suku bunga yang dibebankan biasanya lebih tinggi dari tingkat suku bunga komersial akan tetapi masih lebih rendah dibanding dengan rentenir.

Aktivitas LKM biasanya melibatkan hal-hal seperti (Ledgerwood, 2000; Robinson, 2001): (1) pinjaman dalam jumlah kecil, biasanya untuk modal kerja, (2) penilaian yang informal atas peminjam maupun investasi yang dilakukan, (3) melibatkan jaminan pengganti seperti tanggung renteng maupun adanya ketentuan tentang tabungan wajib, (4) dapat memperoleh pinjaman yang lebih besar yang didasarkan pada kinerja pinjaman yang telah dilakukan, (5) pemantauan dan pengurangan pinjaman dalam jangka pendek (*streamline loan disbursement*) dan (6) penyelenggaraan produk tabungan yang aman dan beberapa diantaranya jasa asuransi.

Usaha Mikro dan Kecil

Berdasarkan pasal 1 UU No. 20 Tahun 2008 (Saiman, 2009), yang dimaksud dengan Usaha Mikro adalah usaha produktif untuk orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Lebih lanjut pasal 6 UU No. 20 ini menyatakan bahwa, kriteria Usaha Mikro adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,-, sedangkan Usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,-.

Evaluasi Terhadap Lembaga Keuangan Mikro (LKM)

Evaluasi terhadap LKM haruslah dikaitkan dengan hasil dari program tersebut. Saat ini banyak LKM yang mulai serius terhadap tanggung jawabnya untuk menghasilkan pengaruh positif pada nasabahnya (Woller, et al. 1999). Tanggung jawab LKM tidak terbatas kepada keberhasilan institusi saja (*Financial Self Sufficiency*) akan tetapi juga bertanggung jawab untuk memberikan pengaruh positif kepada nasabahnya. *There is no need to discuss the financial sustainability if the services provided do not have any impact on it's client poverty* (The Welfarist dalam Gulli, 1998). Dengan demikian keberhasilan LKM tidak hanya terbatas dengan memperhatikan keberhasilan lembaga itu sendiri akan tetapi juga memperhatikan pengaruh dari program lembaga tersebut terhadap nasabahnya, yaitu suatu keadaan yang dapat menyeimbangkan dua misi khusus yakni: *profitability* dan *client coverage* (Rock et al., 1998). Menurut Otero dan Rhyne (1994), evaluasi LKM mensyaratkan adanya pengukuran pengaruh program pada kondisi ekonomi nasabah. Apakah terdapat peningkatan pola penghasilan dan atau adakah peningkatan dalam pola pengeluaran rumah tangga nasabah. Apakah terdapat peningkatan dalam aktivitas ekonomi atau memperbaiki kualitas hidup nasabah.

LKM pada prakteknya kalah bersaing dengan lembaga perbankan karena beberapa faktor diantaranya:

1. Dalam menghimpun dana pihak ketiga oleh perbankan dijamin oleh pemerintah sehingga memberi rasa aman bagi penyimpan, sementara pada LKM tidak berlaku demikian.
2. Perbankan melayani semua lapisan masyarakat sementara untuk LKM hanya sebatas anggotanya.
3. Likuidasi LKM sangat terbatas apabila dibandingkan dengan perbankan karena adanya ketentuan dan persyaratan khusus dimana perbankan harus menjaga likuiditasnya.
4. Teknologi perbankan dalam melayani nasabahnya lebih modern dan canggih dibandingkan dengan LKM.

Permasalahan Lembaga Keuangan Mikro

Permasalahan LKM menurut Hadinoto (2005: 80) dan Ashari (2006: 154) sebagaimana dikutip oleh Wahyono (2013), dibedakan menjadi internal dan eksternal yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Permasalahan internal adalah aspek operasional yang menyangkut kemampuan LKM dalam menghimpun dana, karena masih tergantung jumlah anggota/nasabah serta besaran modal sendiri. Selain itu kemampuan SDM dalam mengelola usaha sebagian besar masih terbatas, manajemen yang belum efektif sehingga kurang efisien, sehingga dalam jangka panjang akan mempengaruhi perkembangan LKM, bahkan bisa menjadi faktor penghambat yang cukup serius.
2. Permasalahan eksternal adalah aspek kelembagaan. Aspek ini mengakibatkan bentuk LKM beraneka ragam, dimana sebagian tidak jelas kelembagaannya maupun pembinaannya. Kondisi kelembagaan yang beragam dan tidak jelas tersebut, tentunya akan dapat mempersulit pengembangan LKM di masa mendatang.

Metode Penelitian

Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Dalam penelitian deskriptif kualitatif umumnya ada 3 hal kemungkinan pada masalah yang dibawa oleh peneliti yaitu: (1) Masalah yang dibawa peneliti adalah masalah tetap, jadi judul dari penelitian deskriptif

kualitatif mulai awal pengajuan proposal hingga akhir laporan tetap sama. (2) Masalah yang diajukan oleh peneliti menjadi berkembang serta lebih mendalam sesudah peneliti melakukan penelitian tersebut di lapangan, jadi tidak terlalu banyak hal yang berubah, maka cukup disempurnakan saja. (3) Masalah yang diajukan oleh peneliti sesudah melakukan penelitian tersebut di lapangan akan berubah total, jadi objek masalah pun wajib diganti secara menyeluruh(www.informasi-pendidikan.com, 2013).

Elemen-Elemen yang Didiskripsikan dalam Penelitian

Mengacu pada perumusan masalah, maka elemen-elemen dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Elemen-Elemen Penelitian	Definisi	Penjelasan
Jasa Kredit Mikro	penyaluran kredit kepada Usaha Mikro sesuai dengan misi yang diemban oleh LKM	<ul style="list-style-type: none"> Nominal rata-rata kredit yang disalurkan oleh LKM kepada usaha mikro yang terbagi kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit konsumsi. Jumlah nasabah yang menerima kredit dari LKM. Nasabah dibedakan individu dan badan usaha.
Kinerja LKM	Tingkat keberhasilan aktivitas atau kegiatan kelembagaan LKM ditinjau aspek kredit, tabungan, produk/jasa keuangan lain, modal, dan laba	<p>Kredit:</p> <ul style="list-style-type: none"> Menurunnya utang tak terbayar: Menurunnya portofolio beresiko pada >30 hari dan > 90 hari Meningkatnya jumlah dan proporsi peminjam dengan pembayaran tepat waktu <p>Tabungan:</p> <p>Peningkatan Tabungan</p> <ul style="list-style-type: none"> Meningkatnya jumlah rekening tabungan Meningkatnya jumlah nilai tabungan Meningkatnya ukuran dari tabungan <p>Produk dan jasa keuangan lainnya</p> <ul style="list-style-type: none"> Meningkatnya jumlah dan jenis layanan dalam memenuhi kebutuhan perempuan pengusaha <p>Modal dan Laba</p> <ul style="list-style-type: none"> Perkembangan Jumlah modal LKM yang berasal dari modal sendiri dan dana pihak ketiga Perkembangan laba yang diperoleh LKM tiga tahun terakhir
Resiko Kredit	Derajat pengembalian pinjaman pengusaha mikro kepada LKM	<p>Hasil kajian literatur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ketidastabilan pengembalian kredit kegagalan bayar pada saat pelunasan pinjaman Besarnya hutang lain
Bentuk Strategi	Pilihan cara atau	Bentuk strategi akan berbeda antar Pengusaha

	strategi yang dijalankan untuk menangani atau mengatasi resiko kredit yang dihadapi dalam pembiayaan keuangan	Mikro tergantung pada latar belakang budaya mereka. Strategis berdasarkan usaha individual dan kelompok. Strategi-strategi ini mencakup perluasan sumber pendapatan, pembangunan aset fisik, keuangan, manusia dan sosial serta pemusatan perhatian pada pengelolaan keuangan yang baik.
--	---	--

Informan Penelitian

Informan penelitian ini adalah: Ketua LKM, dan Manajer LKM sebagai pengelola keuangan mikro yang ada di Surabaya. Ada 5 *credit union* (CU) yang berpartisipasi, yaitu Pukat, Kopdit, Dwijasa, Mapan Sejahtera dan Tirtadana.

Metode Pengumpulan Data

Untuk menjawab pertanyaan penelitian, maka metode pengumpulan data dilakukan dengan cara *Focus Group Discussion* (FGD). FGD adalah suatu metode riset, yang oleh Irwanto didefinisikan sebagai “suatu proses pengumpulan informasi mengenai suatu permasalahan tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok” (Irwanto, 1988) Dengan perkataan lain FGD merupakan proses pengumpulan informasi bukan melalui wawancara, bukan perorangan, dan bukan diskusi bebas tanpa topik spesifik. Metode FGD termasuk metode kualitatif.

Tahapan Analisis Data

Analisis data kualitatif menurut Bognan & Biklen (1982) sebagaimana dikutip Moleong (2007: 248) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan kepada orang lain. Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa langkah awal dari analisis data adalah mengumpulkan data yang ada, dengan melakukan diskusi dengan informan kunci, yaitu orang yang benar-benar memahami dan mengetahui situasi obyek penelitian. Setelah itu, dibuat transkrip hasil diskusi, dengan cara memutar kembali rekaman, mendengarkan dengan seksama, kemudian menuliskan kata-kata yang didengar sesuai dengan apa yang ada direkaman tersebut. Selanjutnya peneliti harus membaca secara cermat untuk kemudian dilakukan reduksi data dengan cara membuat abstraksi, yaitu mengambil dan mencatat informasi-informasi yang bermanfaat sesuai dengan konteks penelitian atau mengabaikan kata kata yang tidak perlu sehingga didapatkan inti kalimatnya saja, tetapi bahasanya sesuai dengan bahasa informan.

PEMBAHASAN

Hasil FGD dengan 5 Ketua dan Manajer *Credit Union* sebagai Lembaga Keuangan yang menyalurkan kredit bagi Pengusaha Mikro, yang berpartisipasi dalam penelitian ini diperoleh hasil sebagaimana ditampilkan dalam Tabel 2 sampai dengan Tabel 8, yang masing-masing diuraikan sebagai berikut.

Peran Credit Union dalam Pengembangan UMKM Anggota

Terkait dengan hasil FGD dengan pengelola *Credit Union* (CU), maka hasil FGD pada Tabel 2 mengindikasikan bahwa CU memiliki peran dalam memberikan tambahan pinjaman modal usaha, memberikan pelatihan kewirausahaan. CU menjadi lembaga yang memberikan kemudahan dalam mencari tambahan akses modal usaha. CU juga berperan dalam memberikan konsultasi kredit. Peran lain CU adalah memberikan pendidikan keuangan dan bagaimana memulai usaha. CU tidak hanya memberikan pinjaman namun juga melakukan kunjungan ke tempat usaha anggota. Namun demikian kadang kadang pinjaman yang diberikan tidak hanya digunakan untuk pengembangan modal usaha namun juga untuk kepentingan pribadi.

**Tabel 2 Peran Credit Union dalam Pengembangan UMKM Anggota
Persepsi Pimpinan CU**

	Peran jasa kredit mikro dari lembaga keuangan mikro pada pengembangan usaha
CU Pukat	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan tambahan modal usaha
CU Kopdit	<ul style="list-style-type: none">• Memberi permodalan• Memberi pelatihan-pelatihan tentang usaha• Mempermudah akses modal usaha
CU Mapan Sejahtera	<ul style="list-style-type: none">• Penyedia modal usaha• Konsultan
CU Tirtadana	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pinjaman untuk modal dan pengembangan usaha• Memberikan pendidikan tentang keuangan dan upaya memulai atau mengembangkan usaha• Mengadakan kunjungan di tempat usaha.
CU Dwijasa	<ul style="list-style-type: none">• Bermanfaat dan membantu• Tidak mempunyai data pasti, pure untuk usaha atau konsumtif• Penekanan pinjaman untuk produktif• Menambah modal dan mengembangkan usaha• Kadang-kadang digunakan untuk keperluan pribadi

Hasil FGD terkait dengan ada tidaknya keterkaitan antara kinerja CU dan Kinerja UMKM anggota CU menunjukkan temuan yang ditabulasikan dalam Tabel 3. Dari kelima CU yang berpartisipasi dalam FGD hanya satu CU yang memiliki anggapan bahwa kinerja CU tidak ada hubungannya dengan kinerja UMKM anggota karena perannya hanya sebatas memberikan pinjaman dan layanan pada anggota. Sementara keempat CU lainnya beranggapan bahwa kinerja CU terkait dengan kinerja UMKM anggota. Hal ini disebabkan oleh semakin baiknya CU akan memberikan pengetahuan lain kepada anggota seperti pelatihan wirausaha, alternatif akses permodalan, dan memberikan konsultasi usaha kepada anggota. CU yang memiliki kinerja yang kurang baik akan terhambat juga dalam upaya mencairkan dana pinjaman. Lambatnya pencairan dana mengakibatkan lambatnya perputaran usaha. Semakin aktif lembaga keuangan mikro (komunikasi, pendidikan, kunjungan pembinaan) maka akan semakin berkembang usaha dari pengusaha mikro. Diakui masih lemah peran LKM karena ada kekurangmampuan manajemen/SDM, dalam mengikuti pelatihan.

Tabel 3 Keterkaitan antara Kinerja CU dan Kinerja Usaha

	Keterkaitan antara Kinerja CU dan Kinerja Usaha
CU Pukat	Ada keterkaitan, karena CU yang bonafide dan bertanggung jawab tidak hanya memberikan pinjaman namun juga memberikan informasi tentang pelatihan-pelatihan usaha mikro
CU Kopdit	Tidak ada, karena hanya melayani anggota
CU Mapan Sejahtera	Ada, Jika ketersediaan dana terbatas atau terlambat pencairannya, mereka juga terhambat perputaran usahanya
CU Tirtadana	Ada, semakin aktif lembaga keuangan mikro (komunikasi, pendidikan, kunjungan pembinaan) maka akan semakin berkembang usaha dari pengusaha mikro
CU Dwijasa	Ada, makin aktif dan kreatif lembaga keuangan mikro, makin berpengaruh pula terhadap pengusaha mikro Diakui masih lemah peran LKM karena ada kekurangmampuan manajemen/SDM, mengikuti pelatihan belum menjadi jaminan

CU diartikan sebagai kumpulan orang-orang yang saling percaya dalam suatu ikatan pemersatu yang sepakat untuk menabungkan uang, menciptakan modal bersama, untuk dipergunakan (dalam bentuk pinjaman). Ada 4 perspektif yang terus dikembangkan oleh CU diseluruh dunia meliputi (infocreditunion.wordpress.com, 2015): (1) **Perspektif Keuangan**, CU menjanjikan kesejahteraan dalam hal keuangan kepada anggotanya asalkan tetap setia dalam menabung untuk masa depan. Dana anggota akan terus bertambah apabila anggota saling percaya, karena dalam pelayanannya credit union mengutamakan kepuasan anggotanya (2) **Perspektif anggota**, CU adalah kumpulan orang yang saling percaya, sehingga bila CU makin kuat dan semakin banyak orang terlibat serta percaya, maka pelayanan dapat terus ditingkatkan. (3) **Perspektif Bisnis Internal**, CU berbisnis bersama seluruh anggotanya demi mewujudkan impian bersama untuk membangun kesejahteraan dengan system perbankan, namun tetap berbasis kepada anggotanya. (4) **Perspektif Pendidikan dan Pembelajaran** yang diberikan secara terus menerus kepada pengurus, pengawas, manajemen dan anggota menjadi sarana untuk melahirkan pribadi-pribadi kompeten untuk mengurus lembaga keuangan miliknya antara sesama anggota untuk tujuan yang produktif dan kesejahteraan bersama. Oleh karena itu dapat dilihat bahwa CU memberikan hak kepada anggota CU pelaku usaha mikro seperti yang ditabulasikan dalam Tabel 4.

Tabel 4 Hak yang Diberikan oleh CU kepada Anggota

	Hak Anggota CU
CU Pukat	Pemodalannya
CU Kopdit	<ul style="list-style-type: none"> • Hak untuk mendapat informasi • Hak untuk menerima permodalan • Hak untuk mengembangkan usahanya • Hak memperoleh akses pasar
CU Mapan Sejahtera	<ul style="list-style-type: none"> • Pinjaman sebagai modal usaha • Jaminan atas pinjaman • Hak yang sama seperti anggota lainnya
CU Tirtadana	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan masukan untuk menciptakan system yang baik dalam lembaga CU • Mendapatkan pinjaman dari CU

	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan pendidikan dari CU • Mendapatkan pemantauan dan kunjungan dari CU
CU Dwijasa	Masih sama dengan hak anggota lainnya, kadang kami lebih toleran jika pengusaha mikro mengalami “masa surut” Nominal pinjaman, jangka waktu dan bunga mengikuti aturan yang sama. Jika ada alasan bangkrut disurvei dan diberi toleransi.

Secara umum kewajiban anggota dari CU partisipan studi ini antara lain adalah: (1) Menabung Simpanan Wajib secara teratur sesuai ketentuan, (2) Mengangsur dan membayar balas jasa pinjaman sesuai perjanjian. (3) Turut mengingatkan anggota lain yang lalai menyetor pinjamannya, dan kurang aktif menyimpan. (4) Menjadi penjamin yang bertanggung jawab. (5) Mengajak Orang Lain (kenalan, kerabat, tetangga) bergabung menjadi anggota Koperasi Kredit (CU). (6) Mengikuti dan memahami program solidaritas. (7) Menjaga nama baik Koperasi Kredit (CU). Disamping itu, jika anggota memiliki pinjaman maka mereka wajib mengangsur tepat waktu, sesuai kemampuan, keterlambatan didenda, kewajiban membayar bunga mematuhi pola kebijakan, mematuhi peraturan khusus.

Tabel 5 Kewajiban Anggota CU

	Kewajiban Anggota CU
CU Pukat	Menjadi anggota CU: membayar simpanan pokok, simpanan wajib, menabung SIBUHAR. Peminjam: membayar cicilan kredit tepat waktu.
CU Kopdit	<ul style="list-style-type: none"> • Menjalankan kesepakatan yang sudah ditandatangani • Disiplin dalam membayar pinjaman • Membayar tepat waktu
CU Mapan Sejahtera	<ul style="list-style-type: none"> • Mengangsur tepat waktu • Menyimpan di SIBUHAR sebagai “dana darurat” • Kewajiban yang sama seperti anggota lainnya • Tidak terlambat supaya tidak didenda
CU Tirtadana	<ul style="list-style-type: none"> • Sebagai anggota: <ul style="list-style-type: none"> • Membayar simpanan pokok dan simpanan wajib • Menghadiri pertemuan (RAT dan RAK) yang diselenggarakan oleh CU • Sebagai peminjam: <ul style="list-style-type: none"> • Mengangsur pinjaman sesuai dengan kesepakatan yang telah ditandatangani
CU Dwijasa	Sama dengan anggota lainnya (yang meminjam untuk selain pengusaha mikro): mengangsur tepat waktu, sesuai kemampuan, keterlambatan didenda, kewajiban membayar bunga mematuhi pola kebijakan, mematuhi peraturan khusus.

Kebangkrutan dan kesuksesan sebuah CU dan koperasi umumnya, sangat tergantung dengan komitmen, mentalitas, moralitas dan kinerja para pengurusnya. Sebagian besar CU yang kolaps atau ada tapi tiada aktivitasnya, adalah karena konflik

diantara para pengurus, pengurus tidak punya kapasitas atau moralitas/mentalitas yang buruk. Pengurus seperti ini umumnya hanya menjadikan koperasi (CU) kedok atau alat untuk mencapai kepentingan tertentu. Pinjaman/kredit adalah nyawa CU, karena nya kredit harus dikelola dengan baik dan benar. Ada 3 tanggung jawab pengurus dalam pelayanan kredit, yakni untuk melindungi aset-aset anggota, memastikan pelayanan yang berkualitas dan memfokuskan pinjaman pada kebutuhan anggota.

Ada lima tugas pokok Pengurus dalam bidang kredit di CU, yakni (<http://ekonomi.kompasiana.com>; 2015) (1) memastikan kebijakan manajemen kredit yang sehat dan terbaru telah diterapkan; (2) mendefinisikan tanggungjawab staf/pejabat kredit yang bertanggungjawab terhadap administrasi kredit;(3) memastikan komunikasi yang jelas tentang tujuan dan prioritas pelayanan pinjaman; (4) menilai risiko yang bisa terjadi; (5). memantau kualitas pinjaman beredar.

Pengurus/pengawas harus mewaspadaai *empat* jenis **penyalahgunaan** atas tata kelola CU. *Pertama*, penyalahgunaan kekuasaan. Seperti nepotisme, kronisme yang akan menimbulkan konflik kepentingan dan konflik internal. *Kedua*, penyalahgunaan sumber daya. Ini bisa dilihat dari sistem penggajian, transportasi, komunikasi, travel, training, hiburan. *Ketiga*, penyalahgunaan produk dan pelayanan. Modusnya adalah deviden, bunga pinjaman, dan bunga simpanan tidak pada tingkat bunga pasar, pemberian komisi, pelepasan tuntutan atas fee, pembaharuan pinjaman, barang jaminan nilainya mengalami inflasi, charge-off pinjaman. *Keempat*, penyalahgunaan kelembagaan. Ada 4 motif penyalahgunaan ini, yakni (1) membayar deviden yang dialokasikan untuk provisi pinjaman lalai dan/atau membangun modal lembaga, (2) *Charge off*, dari pada melakukan penagihan dengan gigih pinjaman lalai, (3) belanja untuk aset-aset mati berlebihan (gedung, mobil, komputer, dll.), (4) memalsukan informasi keuangan. Adapun kendala yang dihadapi oleh ke lima CU participant dalam studi ini ditabulasikan dalam Tabel 6. Kendala menjadi semakin serius ketika usaha tidak lancar, pengembalian tidak sesuai batas waktu dan menghadapi masalah kredit lalai.

Tabel 6 Kendala yang Dihadapi CU dalam Memberikan Kredit

	Kendala yang dihadapi lembaga keuangan mikro dalam memberikan kredit
CU Pukat	Kurangnya informasi valid yang diterima Lembaga Keuangan Mikro mengenai kegunaan modal yang digunakan pengusaha mikro.
CU Kopdit	Usahanya tidak lancar Pembayaran tidak sesuai dengan perjanjian Pinjaman tidak digunakan untuk usaha produktif
CU Mapan Sejahtera	Usahanya tidak lancar Pembayaran tidak sesuai dengan perjanjian Pinjaman tidak digunakan untuk usaha produktif
CU Tirtadana	Menentukan jumlah pinjaman, disesuaikan dengan kemampuan pengusaha dan kesehatan lembaga usaha Jika terjadi kemacetan pinjaman karena usahanya mengalami penurunan
CU Dwijasa	Saat pengusaha mikro alami “masa surut” sehingga berdampak terlambat mengangsur pinjaman Core business adalah simpan pinjam, kendala: menghadapi kredit lalai, menjauh dari kelompok, mengakui bahwa usahanya bangkrut

Kredit macet adalah suatu keadaan ketika anggota tidak dapat memenuhi kewajiban atas pinjaman yang diperoleh yaitu kewajiban membayar pokok pinjaman dan bunga. Kerugian kredit macet dapat menyebabkan CU mengalami kebangkrutan. Kredit macet yang dibiarkan berlarut-larut dapat mengakibatkan kerugian materi karena mungkin nilai jaminan (bagi yang ada jaminan) sudah tidak cukup untuk menutupi seluruh kewajiban anggota. Banyaknya kredit macet dapat merusak reputasi atau *branding/citra* koperasi kredit. Kredit macet menyebabkan terganggunya *cash flow* (arus kas) karena dana yang diharapkan masuk dari pelunasan pinjaman tertunda, sementara itu kewajiban terhadap pihak ketiga (anggota, penabung) tidak boleh ditunda terutama penarikan simpanan non saham. Kredit macet membutuhkan perhatian yang lebih besar yang sama artinya dengan peningkatan biaya penagihan dan biaya administrasi lainnya serta konsentrasi.

Kredit macet juga akan mempengaruhi pertumbuhan dan *performance* koperasi kredit di tengah anggota dan masyarakat, dengan demikian semakin lemah “*bargaining position*”. Kredit macet juga akan menurunkan pendapatan koperasi kredit yang akan berdampak pada berbagai pos lainnya. Kredit macet akan mempengaruhi modal kelembagaan tidak meningkat secara signifikan, menurunkan daya/kemampuan pelayanan pinjaman kepada anggota dan menyebabkan ketidakmampuan koperasi kredit (CU) untuk menutupi biaya-biaya operasional terutama dalam memberikan gaji bagi manajer dan staf yang kompetitif. Kredit macet akan menyebabkan ketidakmampuan CU untuk meningkatkan sumber daya manusia fungsionaris maupun anggota demi merangsang kemajuan dan keberlanjutan. Melihat berbagai resiko kredit dari CU, maka perlu ada strategi yang diterapkan antara lain adalah menahan jaminan, menerapkan sistem kehati-hatian, meminta agunan yang lebih besar, dan menggunakan payung hukum. Secara terinci CU memiliki strategi yang berbeda-beda seperti disajikan dalam Tabel 7 berikut ini.

Tabel 7 Strategi Menghadapi Resiko Kredit

	Strategi Menghadapi resiko Kredit
CU Pukat	<ul style="list-style-type: none"> • Menahan jaminan yang dijamin ke Lembaga Keuangan Mikro • Dengan cara kekeluargaan.
CU Kopdit	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikasi calon penerima pinjaman • Studi kelayakan • Menerapkan system kehati-hatian • Mengadakan pelatihan-pelatihan tentang usaha.
CU Mapan Sejahtera	<ul style="list-style-type: none"> • Ada penjamin (sesama anggota, 2 orang) • Pinjaman diberikan dalam jangka pendek (10 bulan). Bila mulai lalai 2 bulan didatangi terus menerus; lalai 6 bulan di <i>rescheduling</i>.
CU Tirtadana	<ul style="list-style-type: none"> • Menyertakan agunan yang lebih besar nilainya dibandingkan dengan besar pinjaman • Diikat dengan akta yang dinotariskan • Menjalin komunikasi harmonis dengan anggota
CU Dwijasa	<ul style="list-style-type: none"> • Preventif, dengan Survey lapangan: asset, jenis usaha, dan Kemampuan mengembalikan • Kuratif:

	<ul style="list-style-type: none"> • Mengingat dan menagih dengan berbagai upaya • Menyentuh hati • Denda • Melakukan pembinaan rohani (beberapa CU bekerja sama dengan paroki)
--	---

Secara umum keputusan Strategi Perencanaan yang menjadi tantangan CU adalah untuk tetap dapat bertahan dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil. CU melihat 4 perspektif yang penting, diantaranya perspektif Keuangan, Anggota, Proses Bisnis Internal dan Pembelajaran dan Pengembangan. Dalam **perspektif keuangan** yang menjadi sasaran strategis yaitu menurunkan Kredit Lalai anggota, meningkatkan rasio pinjaman beredar, memaksimalkan pendapatan likuiditas, meningkatkan pertumbuhan aset. Dalam **perspektif anggota** yang menjadi sasaran strategis yaitu mencapai pertumbuhan anggota minimal, memberikan pelayanan berkualitas, dan melakukan pengemasan produk. Untuk **proses bisnis Internal** sasaran strategis yaitu membangun budaya kerja dan menyajikan dan menggunakan *database* secara maksimal. Untuk **perspektif terakhir yaitu pembelajaran dan pengembangan** sasaran strategis yang akan dicapai yaitu meningkatkan mutu baik dari segi anggota, pengurus, pengawas maupun manajemen. Sebagai tanggung jawab dalam mengembangkan usaha anggota, CU menyelenggarakan pelatihan bagi anggota, membantu pemasaran, melakukan pendidikan kewirausahaan. CU memberikan pendampingan/saran yang sifatnya masih terbatas, hal ini disebabkan: kurangnya kemampuan tenaga kerja pendamping dan perlu pembinaan kemampuan manajemen bagi pengelola CU sendiri. Visi CU dengan jelas ingin berjuang melawan ketergantungan, kemiskinan, kebodohan, kualitas kesehatan yang rendah, dan lemahnya akses di segala bidang. Tujuan akhir adalah peningkatan kualitas hidup, penemuan makna hidup sejati dan secara sosial terjadi transformasi. (<http://majalahukm.com>).

Tabel 8 Strategi yang Diimplementasikan untuk Pengembangan Usaha Anggota

	Strategi yang Diimplementasikan untuk Pengembangan Usaha Anggota
CU Pukat	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan pelatihan-pelatihan pengembangan usaha mikro • Memberikan informasi pelatihan yang diadakan UMKM Surabaya
CU Kopdit	Mengadakan pelatihan tentang: <ul style="list-style-type: none"> • Kemudahan mengakses modal • Packing/kemasan • Pemasaran • Kualitas produk
CU Mapan Sejahtera	<ul style="list-style-type: none"> • Bagi peminjam yang 3 kali masa pinjaman tidak bermasalah, ada keringanan bunga mundur 1 bulan • Membantu pemasaran.
CU Tirtadana	<ul style="list-style-type: none"> • Program pendidikan tentang kewirausahaan • Memberikan pelayanan simpan pinjam yang sebaik-baiknya yang bisa mendorong pengembangan usaha • Mempromosikan produk usaha saat ada pertemuan dan pendidikan yang diselenggarakan oleh CU.
CU Dwijasa	Pendampingan/saran yang sifatnya masih terbatas, hal ini

	disebabkan: <ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya kemampuan tenaga kerja pendamping • Perlu pembinaan kemampuan manajemen bagi pengurus • Mencari bantuan dari paroki
--	---

KESIMPULAN

CU memiliki peran dalam memberikan tambahan pinjaman modal usaha, memberikan pelatihan kewirausahaan. CU menjadi lembaga yang memberikan kemudahan dalam mencari tambahan akses modal usaha. CU juga berperan dalam memberikan konsultan kredit. Kinerja CU terkait dengan kinerja UMKM anggota. Hal ini disebabkan oleh semakin baiknya CU akan memberikan pengetahuan lain kepada anggota seperti pelatihan wirausaha, alternatif akses permodalan, dan memberikan konsultasi usaha kepada anggota. CU yang memiliki kinerja yang kurang baik akan terhambat juga dalam upaya mencairkan dana pinjaman. Kebangkrutan dan kesuksesan sebuah credit union dan koperasi umumnya, sangat tergantung dengan komitmen, mentalitas, moralitas dan kinerja para pengurusnya. Sebagian besar credit union (CU) yang kolaps atau ada tapi tiada aktivitasnya, adalah karena konflik diantara para pengurus, pengurus tidak punya kapasitas atau moralitas/mentalitas yang buruk.

Dari wakil kelima CU yang berpartisipasi dalam FGD, kinerja CU terkait atau ada hubungannya dengan kinerja UMKM anggota. Hal ini disebabkan oleh semakin baiknya CU akan memberikan kelancaran kredit kepada anggota dan sebaliknya CU yang memiliki kinerja yang kurang baik akan terhambat juga dalam upaya mencairkan dana pinjaman.

SARAN

Berdasar hasil utama penelitian ini maka perlu dipertimbangkan terkait dengan kelangsungan hidup CU dan para anggotanya. Pemerintah, CU dan pelaku usaha perlu secara konsisten menggerakkan CU yang dianggap sudah mati suri cukup lama. Fokus pemberdayaan CU adalah pengembangan manusia (anggota), bukan pelipatgandaan aset. Strategi dan kebijakan yang dilakukan CU harus sedapat mungkin mengatur soal simpanan dan pinjaman, sehingga keduanya mampu mengangkat kualitas hidup anggotanya.

CU seharusnya berfokus pada pendidikan kecakapan keuangan atau pelatihan peningkatan keterampilan hidup anggota. CU yang memberdayakan adalah yang melatih anggotanya untuk cakap dalam keuangan, dan terampil dalam usaha yang mereka geluti. Lebih bijaklah jika CU melatih anggota untuk berwirausaha atau mengembangkan usaha yang sedang mereka geluti.

CU sedari awal dibangun atas nilai-nilai manusiawi, yang berangkat dari keperhatian sosial di zamannya. Membangun hidup dalam CU tidak dapat dilepaskan dari semangat kekeluargaan dan kebersamaan antar anggota. Hanya dengan demikian, atas dasar kepercayaan yang kuat, anggota akan mudah saling menolong, dan mencukupi kebutuhan hidup mereka.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

ADB, (2001). Fighting Poverty in Asia and The Pacific: The Poverty Reduction Strategy, p.41-42.

- Badan Pusat Statistik, (1999). Perkembangan Tingkat Kemiskinan dan Beberapa Dimensi Sosial Ekonominya 1996-1999. Jakarta. h. 23-25
- , (2001). Pengukuran Tingkat Kemiskinan di Indonesia 1976-1999. Jakarta. h. 3-71
- Gulli, H., (1998). *Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom*. Inter American Development Bank.
- Irwanto, (1988). Focus Group Discussion. Pusat Kajian Pengembangan Masyarakat
- Ismawan, B., (2002). Merajut Kebersamaan, Kemandirian Bangsa melalui Keuangan Mikro, Untuk Menanggulangi Kemiskinan dan Menggerakkan Ekonomi Rakyat. www.ekonomirakyat.org
- Ledgerwood, J., (2000). Sustainable Banking with the Poor. *Microfinance Handbook, An Institutional and Financial Perspective*, The World Bank
- McGuire, P. B. and Conroy, J. D., (1999). *The Microfinance Phenomenon*. The Foundation for Development Cooperation. Brisbane, Australia. p. 2-14.
- Moleong, L.J., (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Penerbit PT Remaja Rosdakarya Offset. Bandung
- Otero, M. and Rhyne, E., (1994). *The New World of Micro Enterprise Finance, Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Kumarian Press. Connecticut
- Primahendra, R., (2002). *The Role of Microfinance in Economic Development & Poverty Eradiction*. Workshop on Micro Credit Schemes in INA Member Countries (Empowering Women Role In Small-Scale Business Development). Jakarta. 24-25 Juni.
- Robinson, M.S., (2002). *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor*. The World Bank
- Rochadi, S.B., (2000). Penyempurnaan Kelembagaan dan Sistem Pembinaan/Pengawasan Serta Sarana Pendukung Microfinance. Makalah, Lokakarya Pengembangan Microfinance di Indonesia, Jogjakarta
- Rock, R., Otero, M. and Saltzman, S., (1999). *Principles and Practices of Microfinance Governance*. ACCION International, Washington D.C
- Saiman, L., (2009). *Kewirausahaan: Teori, Praktik dan Kasus-kasus*. Salemba Empat, Jakarta
- Seibel, H.D. and Parhusip, U., (1991). *Microfinance in Indonesia: An Assessment of Microfinance Institutions Banking with the Poor*. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University
- Wahyono, B., (2013). Permasalahan di dalam Lembaga Keuangan Mikro (LKM). www.Pendidikanekonomi.com/2013/07/permasalahan_didalam_lembaga_keuangan_mikro.html
- Woller, G.M., Dunford, C. and Woodworth, W., (1999). Where to Microfinance. *International Journal of Economic Development*. p. 1-9
- Woodworth, W.P., (2000). *Third World Economic Empowerment in The New Millenium: Microenterprise, Microenterpriseurship and Microfinance*. Mariot School, Brigham University. p. 19-21.
- Zuhra, W.U.N., (2015). OJK Mulai Tata Lembaga Keuangan Mikro. Bisnis.com, Jakarta.
- Error! Hyperlink reference not valid.**
www.informasi-pendidikan.com/2013/08/penelitian-deskriptif-kualitatif.html
<http://majalahukm.com>
<http://ekonomi.kompasiana.com>, 2015
infocreditunion.wordpress.com, 2015