
Tinjauan Hukum Terhadap Pemberian Pinjaman Modal Usaha Oleh Perbankan Kepada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Lingkungan Situs Kutai Lama

Wahyuni Safitri¹, Rustiana², Nainuri Suhadi³

wahyunibun@gmail.com, Universitas Widy Gama Mahakam Samarinda, Indonesia¹

rustiana77@gmail.com, Universitas Widy Gama Mahakam Samarinda, Indonesia²

nainhadi@yahoo.com, Universitas Widy Gama Mahakam Samarinda, Indonesia³

Abstract

Background:

This research aims to analyze and determine the role of banking in Providing business capital for MSMEs in the Kutai Lama area and analyze banking efforts in overcoming obstacles faced by perpetrators MSMEs in the Kutai Lama site environment in providing business capital loans.

Research Metodes:

The method used in this research is a qualitative method, with normative juridical approach.

Findings:

The research results show that banking has a very big role in helping MSMEs develop business through providing business capital for MSME actors, especially those in wealth in the old Kutai site environment. There are two important roles for banking in helping MSMEs in developing their business both before roviding business capital and After providing business capital, namely first, carrying out an powerment program MSMEs before providing business capital loans. Second, do the program coaching and supervision of MSMEs after providing business capital loans.

Conclusion:

Furthermore, there are banking efforts to overcome the obstacles faced by MSME actors in the Kutai Lama site environment in providing business capital loans namely by providing outreach regarding financing for MSMEs by parties banking, Providing training and education for MSME players so they can develop business income, and provide credit restructuring for MSME players who have had a history of bad credit.

Keywords: UMKM; Banking; Business Capital.

Abstrak

Latar Belakang:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui peran perbankan dalam pemberian modal usaha bagi pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama dan menganalisis upaya perbankan dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama dalam melakukan pinjaman modal usaha.

Metode Penelitian:

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan pendekatan yuridis normatif.

Hasil Penelitian:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbankan mempunyai peran yang sangat besar dalam membantu UMKM mengembangkan usahanya melalui pemberian modal usaha bagi Pelaku UMKM khususnya yang berada di lingkungan situs kutai lama. Ada dua peran penting perbankan dalam membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya baik sebelum memberikan modal usaha dan sesudah memberikan modal usaha yaitu Pertama, melakukan program pemberdayaan UMKM sebelum memberikan pinjaman modal usaha. Kedua, melakukan program pembinaan, dan pengawasan UMKM setelah memberikan pinjaman modal usaha.

Kesimpulan:

Selanjutnya, adapun upaya perbankan dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama dalam melakukan pinjaman modal usaha yaitu dengan Memberikan sosialisasi terkait pembiayaan bagi UMKM oleh pihak perbankan, Memberikan pelatihan dan edukasi bagi para pelaku UMKM agar dapat mengembangkan pendapatan usaha, dan Memberikan Restrukturisasi Kredit bagi Pelaku UMKM yang pernah memiliki riwayat kredit macet.

Kata kunci: UMKM; Perbankan; Modal Usaha.

DOI	:	-
Received	:	July 2024
Accepted	:	July 2024
Published	:	August 2024
Copyright Notice	:	<p>Authors retain copyright and grant the journal right of first publication with the work simultaneously licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License that allows others to share the work with an acknowledgement of the work's authorship and initial publication in this journal.</p> 

1. PENDAHULUAN

Desa Kutai Lama merupakan suatu wilayah yang berada di Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Desa Kutai Lama memiliki potensi di bidang pariwisata karena di kawasan tersebut terdapat situs makam Raja Aji Dilanggar dan Aji Mahkota Islam. Sebagai wilayah yang memiliki potensi di bidang pariwisata, menjadi keuntungan bagi masyarakat sekitar untuk meningkatkan perekonomian, salah satunya yakni dengan memproduksi dan mendagangkan produk-produk khas daerah sekitar kepada wisatawan yang berkunjung ke lokasi wisata melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM mempunyai posisi yang penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional, UMKM dikelola langsung oleh masyarakat menengah kebawah yang banyak tersebar sampai kepedesaan. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan landasan hukum bagi UMKM dan Undang-Undang tersebut dibentuk untuk memudahkan UMKM berusaha di Indonesia. Untuk mendapatkan permodalan bagi pelaku usaha UMKM harus memenuhi beberapa persyaratan seperti Izin Lokasi, Izin Lingkungan, dan IMB di wilayah usahanya. Adanya kemudahan dalam akses permodalan bagi UMKM sangat penting mengingat bahwa UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional.

Dalam kegiatan UMKM, sumber permodalan ada yang berasal dari pelaku usaha itu sendiri, keluarga, teman, serta perbankan yang diberikan dalam bentuk kredit. Khusus untuk perbankan dalam memutuskan pemberian kredit dan menentukan jumlah kredit yang dapat diberikan Bank sebagai modal pinjaman bagi pelaku UMKM. Bantuan maupun pinjaman tersebut berdasarkan kriteria UMKM dan jenis usaha yang terdapat didalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Terdapat beberapa kriteria tentang jenis usaha baik itu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah dalam UU tersebut. Kriteria usaha mikro harus

memenuhi syarat dengan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50 Juta dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300 Juta pertahun. Jenis dan kriteria usaha kecil, pelaku usaha memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta rupiah sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 miliar. Begitupun dengan kriteria usaha menengah yang harus memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp.10 miliar dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2,5 miliar sampai dengan paling banyak Rp. 50 miliar/tahun. Begitu juga dalam perkembangannya aspek pemodalannya bagi UMKM telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Namun, dalam Undang-Undang Cipta Kerja, terkait dengan kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah belum memberikan kriteria rinci terkait dengan jumlah kekayaan bersih dari usaha dan nilai hasil penjualan.

Berbagai upaya untuk memperkuat sektor UMKM terus dilakukan, baik oleh pemerintah sebagai pemangku kebijakan, lembaga keuangan seperti perbankan yang cukup perhatian kepada UMKM, maupun masyarakat yang secara langsung menjadi roda penggerak sebagai lumbung-lumbung aktivitas usaha. Namun, pada kenyataannya perkembangan UMKM di Indonesia masih mengalami banyak kendala. Problem utama yang biasa dialami oleh UMKM salah satunya adalah permodalan, seperti pada UMKM di lingkungan situs kutai lama kabupaten kutai kartanegara, untuk bisa mendapatkan permodalan dari perbankan, mereka masih sangat kesulitan untuk mendapatkannya karena disebabkan oleh berbagai faktor seperti faktor internal dari UMKM itu sendiri dan juga faktor eksternal dari perbankan, terlebih lagi ada kriteria yang terlebih dahulu harus dipenuhi sebagaimana yang terdapat didalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM untuk bisa mendapatkan pinjaman modal usaha di perbankan.

Didalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 mengenai Perbankan, dikatakan fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat. Tetapi didalam praktik bisnis, usaha mikro, kecil dan menengah sulit untuk berkembang dengan baik. Disatu sisi, tingginya bunga kredit yang diberikan serta berbelitnya prosedur pengajuan menyebabkan sebagian besar pelaku usaha mikro, kecil dan menengah tidak mengajukan kredit kepada perbankan. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang Pelaksana Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/2015 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan Oleh Bank

Umum dan Bantuan Teknsi Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Peraturan Predisen Republik Indonesia Nomor 98 Tahun 2014 tentang Perizinan Untuk Usaha Mikro dan Kecil dapat dikaji bahwa peran peraturan-peraturan tersebut belum dapat mendukung pertumbuhan kredit bagi usaha mikro, kecil dan menengah. Pelaku usaha mikro, kecil dan menengah kini sudah saatnya harus dilindungi menghadapi sistem ekonomi modern pada tata ekonomi baru saat ini ditambah dengan dimulainya globalisasi ekonomi berupa pasar bebas yang memberi kebebasan usaha para pelaku ekonomi asing di Indonesia. Regulasi dan kebijakan pemerintah belum mampu dalam menjamin kedudukan pengusaha mikro, kecil dan menengah dalam mengajukan kredit terhadap lembaga perbankan, karena bagaimanapun usaha mikro, kecil dan menengah merupakan bagian terkecil sekaligus sebagai gardu terdepan dari perekonomian Indonesia dan tanpa usaha mikro, kecil dan menengah Indonesia akan sulit maju.

Keberadaan UMKM di lingkungan situs kutai lama sangat penting dalam membangun perekonomian nasional dan juga sangat membantu untuk meningkatkan pendapatan masyarakat lokal yang tinggal dilingkungan tersebut mengingat lokasi tersebut banyak dikunjungi oleh wisatawan baik yang tinggal didaerah kaltim maupun diluar kaltim, namun dengan berbelitnya prosedur pengajuan pinjaman modal usaha di perbankan, serta sulitnya memenuhi kriteria yang telah ditetapkan didalam UndangUndang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM menyebabkan sebagian besar pelaku usaha mikro, kecil dan menengah di lingkungan situs kutai lama tidak mengajukan kredit kepada perbankan, sehingga hal ini tentu akan menjadi suatu hal yang akan menghambat pertumbuhan dan perkembangan usaha para pelaku UMKM khususnya yang berada di lingkungan situs kutai lama. Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh terkait pemberian pinjaman modal usaha oleh perbankan kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di lingkungan situs kutai lama dengan tujuan untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana peran perbankan dalam pemberian modal usaha bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di lingkungan situs kutai lama dan menganalisis bagaimana upaya perbankan dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di lingkungan situs kutai lama dalam melakukan pinjaman modal usaha.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif merupakan metode yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah atas problematika sosial berdasarkan kondisi realitas (nyata) dan natural setting yang kompleks dan rinci,

penelitian kualitatif berusaha mendapatkan pemahaman, pencerahan terhadap fenomena dan eksploitasi pada situasi yang sama. Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan yuridis normatif yaitu penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka dengan cara mengadakan penelusuran terhadap permasalahan yang diteliti dan pendekatan sosial kultural. Adapun sumber data bersumber data primer yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dan data sekunder yang berupa informasi tertulis dari literatur. Wawancara merupakan proses untuk mendapat keterangan guna tujuan penelitian dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan narasumber tentang permasalahan dalam penelitian ini.¹ Pengumpulan data melalui metode observasi, wawancara, dokumentasi, dan tahap akhir adalah menarik kesimpulan. Penelitian ini sifatnya deskriptif yaitu berusaha membuat suatu gambaran yang obyektif atas keadaan yang sebenarnya pada obyek yang diteliti, metode seperti ini biasanya dipergunakan dalam menjawab atau memecahkan persoalan yang sedang dihadapi pada situasi saat penelitian sedang berjalan/dilakukan.²

3. PEMBAHASAN

3.1 Peran Perbankan Dalam Pemberian Modal Usaha Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Lingkungan Situs Kutai Lama

Pemerintah mempunyai kebijakan yang jelas dalam Pembangunan UMKM, secara eksplisit UUD 1945 dalam Pasal 33 ayat (1) menekankan implementasi azas kekeluargaan, dan penyelenggaraan perekonomian nasional yang berdasar atas demokrasi ekonomi dalam pembangunan ekonomi. Pengembangan UMKM tidak hanya menjadi tanggung jawab pemerintah pusat saja, namun juga menjadi tanggung jawab Pemerintah Daerah berdasarkan asas desentralisasi. Salah satu tanggung jawab pemerintah dibidang regulasi adalah dengan melahirkan berbagai peraturan perundangan-undangan menyangkut dengan Undang-Undang tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Adapun peraturan perundang-undangan tersebut adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan berbagai peraturan pelaksanaannya seperti Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013 tentang Peraturan Pelaksana Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Di samping aspek regulasi pemerintah juga telah membentuk struktur berupa lembaga yang tugas dan fungsinya membina dan mengembangkan UMKM, yaitu Kementerian Koperasi dan UKM. Sementara di tingkat daerah berdasarkan kewenangan otonomi yang dimiliki dapat membentuk Dinas Koperasi dan UMKM yang melaksanakan program kerja sesuai dengan tugas dan fungsinya masing-masing.³

¹ Muh. Nasir. (2010). Metode Penelitian. Jakarta: RajaGrafindo Persada. hlm. 18

² H. Ishaq. (2020). Metodologi Penelitian Hukum. Bandung: Alfaberta. hlm. 20.

³ Yusri. 2014. Perlindungan Hukum Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam Perspektif Keadilan Ekonomi, Kanun Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 62. No. 16. hlm. 105.

Implementasi Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dalam pasal 7 yang menyatakan bahwa pemerintah dan pemerintah daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi salah satu aspeknya adalah pendanaan. Dimana dijelaskan dalam pasal 8 bahwa aspek pendanaan dilakukan dengan memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk dapat mengakses kredit perbankan dan memberikan kemudahan dalam perolehan kredit/pinjaman modal usaha. Perbankan merupakan salah satu agen pembangunan dalam kehidupan bernegara, karena fungsi utama dari perbankan adalah sebagai lembaga intermediasi keuangan yaitu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Berkaitan dengan pembiayaan untuk pengembangan UMKM, maka peran perbankan sangatlah diperlukan. Sebagian besar responden UMKM di lingkungan Situs Kutai Lama mengharapkan adanya pinjaman modal usaha yang dapat di berikan oleh Perbankan, namun faktanya dari tiga orang responden yang telah mencoba mengajukan pinjaman di perbankan, tidak ada satupun yang berhasil mendapatkan pinjaman modal usaha karena di latarbelakangi beberapa hal seperti masih adanya pinjaman di bank lain, cacat nama karena riwayat kredit macet, dan karena sulitnya memenuhi persyaratan pengajuan di perbankan. Hal ini jelas memperkuat kondisi objektif bahwa UMKM masih kesulitan untuk mengakses sumber pembiayaan dari perbankan.

Pada umumnya proses dan mekanisme penyaluran pinjaman/kredit oleh perbankan cukup mudah dijangkau oleh pelaku UMKM, akan tetapi pada kenyataannya masih banyak pelaku UMKM yang dianggap oleh perbankan belum layak menerima pinjaman/kredit modal usaha dari Perbankan dikarenakan beberapa hal seperti produknya dianggap belum layak dipasarkan, pemasaran masih kurang luas, jenis usaha yang berubah-ubah, serta domisili yang tidak tetap menjadi pertimbangan banyak pelaku UMKM yang tidak berhasil mendapatkan kredit modal usaha dari Perbankan. Beberapa penilaian yang diajukan oleh Perbankan dalam rangka penyaluran pinjaman/kredit modal usaha kepada calon Debitur antara lain kondisi kelayakan usaha, ketersediaan atau kecukupan agunan. Pada kenyataannya pengajuan pinjaman/kredit oleh pelaku UMKM di perbankan masih cukup sulit dibandingkan dengan pengajuan yang dilakukan oleh pelaku usaha yang besar. Hal ini disebabkan selain karena ketidakmampuan UMKM untuk mengakses pinjaman di bank, disebabkan juga oleh: (1) *Officer Bank* kurang pengetahuan atau pengalaman, sehingga bank kesulitan menilai prospek bisnis UMKM, sehingga untuk meminimalisasi resiko perlu menetapkan persyaratan jaminan yang lebih ketat. Skema kredit UMKM kurang bervariasi mengikuti variasi karakteristik usaha UMKM yang spesifik; dan (2) Pada UMKM yang mengajukan kredit, *Officer Bank* masih kesulitan untuk menemukan hal yang prospektif untuk dibiayai.⁴

⁴ Panuntun, Bagus., & Sutrisno. (2018). Faktor Penentu Penyaluran Kredit Perbankan Studi Kasus Pada Bank Konvensional di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Dewantara*. Vol. 1. No. 2. hlm 57-66.

Secara umum ada beberapa proses yang dilakukan oleh perbankan dalam melakukan pemberian pinjaman modal usaha bagi UMKM yakni sebagai berikut:

- a. **Tahap Promosi dan Pemasaran.** Tahap ini diawali dari peranan *Account Officer* yang selanjutnya disebut AO yang menggunakan sistem jempot bola, artinya AO berperan untuk mencari nasabah di lingkungan atau jangkauan kerja dari setiap AO diutamakan berangkat dari wilayah terdekat dari unit kantor AO bertugas. Dalam hal ini AO melakukan pemetaan (*mapping*) di wilayah kerjanya sekaligus melakukan inisiasi dan sosialisasi untuk mencari calon debitur yang potensial sesuai kriteria yang telah ditetapkan.
- b. **Tahap Analisa Kredit.** Bagi calon debitur yang berminat untuk mendapatkan fasilitas kredit, harus membuat permohonan yang sudah disiapkan terlebih dahulu formulirnya oleh pihak bank. permohonan kredit tersebut juga sudah dibubuhi dengan tanda tangan calon debitur. Kemudian calon debitur juga harus melengkapi persyaratan yang sudah ditetapkan oleh pihak bank. Berkas permohonan kredit tersebut selanjutnya dibawa oleh AO untuk dimasukkan ke kantor untuk memperoleh disposisi dari pimpinan unit bank. Kemudian AO melakukan *Checking On The Spot* secara sungguh-sungguh atas usaha calon debitur yaitu antara lain melakukan pengumpulan data yang dituangkan dalam *calculation sheet* yang sesuai dengan jenis usahanya baik dagang maupun jasa produksi sehingga memperoleh profit margin. Selanjutnya melakukan interview terhadap calon debitur tentang penjualan dan pembelian serta kas rata-rata per bulannya. Lalu melakukan pengujian hasil interview dengan profit margin yang diperoleh dan meminta data pengeluaran untuk usaha serta keluarga dari calon debitur yang secara rutin dikeluarkannya tiap bulan. Sekaligus meminta pendapatan dan pengeluaran keluarga (di luar usaha). Selanjutnya AO melakukan Taksasi yaitu menilai agunan/jaminan yang akan diserahkan dan mengambil foto jaminan serta melaporkan hasil analisa jaminan. AO membuat analisa tertulis yang dituangkan ke dalam formulir, berupa potensi usaha, neraca, laba rugi, nilai agunan, dan persyaratan yang lainnya diserahkan ke Pemimpin Seksi Pemasaran. Apabila dianggap perlu, Pemimpin Seksi Pemasaran dapat melakukan *cross check* atau verifikasi atas laporan COS dan taksasi yang dibuat AO. Kalau sudah setuju maka langsung diserahkan ke Pimpinan Cabang/Cabang Pembantu.

- c. **Tahapan Pencairan Kredit.** Pencairan Kredit oleh perbankan pada umumnya maksimal dilakukan selama 3 (tiga) hari kerja setelah berkas masuk dan semua persyaratan dipenuhi, bila masa waktu 3 (tiga) hari terlewati, AO wajib memberitahukan kepada Pimpinan Cabang atau Pimpinan Cabang Pembantu. Tahap pencairan kredit ini bisa dibagi menjadi 2 (dua) tahap yaitu: (1) Tahap Persiapan Pencairan Kredit. Setelah Pimpinan Cabang/Cabang Pembantu menyetujui permohonan kredit calon debitur maka Pimpinan Cabang/Cabang pembantu ini merealisasikan seluruh berkas ke bagian administrasi kredit untuk membuat nota pencairan dan nota-nota lain yang dibutuhkan untuk dilakukannya pencairan kredit. Selanjutnya dilakukan pengikatan jaminan oleh Notaris. (2) Tahap Pencairan Kredit. Pencairan kredit dilaksanakan dengan membuat Perjanjian Kredit yang sudah dipersiapkan terlebih dahulu oleh pihak bank di bagian administrasi kredit sekaligus juga biaya asuransi yang ditanggung oleh pihak bank. Pencairan dana kredit tidak diberikan secara tunai melainkan melalui rekening tabungan debitur.
- d. **Tahap Supervisi dan Monitoring.** AO melakukan kegiatan untuk memonitor laporan sistem bulanan dan melakukan kunjungan ke tempat usaha debitur untuk mendeteksi agar terhindar dari kemacetan usahanya kemudian AO juga wajib melakukan pengawasan terhadap pengguna kredit dan kegiatan usaha debitur termasuk pengamanan terhadap penggunaan kredit dan/atau piutang dan/atau barang agunan lainnya sesuai dengan ketentuan.

Adanya pembiayaan atau pemberian pinjaman dari pihak perbankan berarti perbankan memiliki peran sebagai pemberi modal. Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu terutama tujuan untuk pengembangan usaha khususnya bagi pelaku UMKM. Tujuan pemberian pembiayaan tidak akan terlepas dari misi perbankan tersebut didirikan. Adapun tujuan utama pemberian pembiayaan oleh perbankan adalah: (1) *Profitability* (keuntungan), yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola oleh nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan dana yang telah diterimanya. Secara umum, tujuan adanya pemberian pinjaman modal usaha oleh perbankan ini adalah untuk meningkatkan usaha para pelaku UMKM sehingga bisa meningkatkan keuntungan terhadap usaha mereka. (2) *Safety* (keamanan), keamanan dari prestasi atau fasilitas yang

diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *Profitability* (keuntungan) dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Pemberian pinjaman modal usaha bagi para pelaku UMKM, selain mengacu kepada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, dan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Secara teknis juga mengacu kepada Peraturan Bank Indonesia No.14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Berdasarkan ketentuan umum Pasal 1 ayat 11 Undang-Undang Perbankan yang di maksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Terdapat beberapa unsur perjanjian kredit, yaitu: (a) Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu. (b) Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain. (c) Terdapat kewajiban pihak peminjam untuk melunasi utangnya dalam jangka waktu tertentu. (d) Pelunasan utang yang disertai dengan bunga.

Pemberian kredit oleh perbankan kepada pelaku UMKM dilakukan dengan adanya kepercayaan dari pihak perbankan setelah melakukan analisis yang mendalam terhadap itikad baik dan kemampuan serta kesanggupan calon debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang diperjanjikannya. Pemberian kredit berarti memberikan kepercayaan kepada debitur oleh kreditur meskipun kepercayaan tersebut mengandung resiko yang tinggi. Berdasarkan uraian tersebut dapat ditemukan unsur-unsur yang terdapat didalam kredit yaitu: (a) Kepercayaan, yaitu keyakinan memberi kredit bahwa kredit yang akan diterima kembali jangka waktu yang di perjanjikan. (b) Kesepakatan, yaitu adanya suatu perjanjian yang sudah disepakati oleh pemberi kredit dengan penerima kredit dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. (c) Waktu, yaitu jangka antara masa pemberian kredit dan masa pengembalian kredit, terkandung arti bahwa nilai uang pada waktu pemberian kredit adalah lebih tinggi daripada nilai uang yang akan diterima pada waktu pengembalian kredit dikemudian hari. (d) *Degree of risk*, yaitu adanya tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai jangka waktu yang memisahkan antara pemberian kredit dan pengembalian kredit berarti makin tinggi pula tingkat resikonya karena ada unsur resiko ini maka suatu perjanjian kredit perlu suatu jaminan. (e)

Balas jasa, yaitu keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit, dan (f) Prestasi yang diberikan adalah suatu prestasi berupa barang-barang, jasa, atau uang.

Prestasi yang diberikan oleh bank, baik dalam bentuk uang, barang, maupun jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu pada masa yang akan datang. Adanya tenggang waktu, suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dan kontraprestasi, akibat adanya jangka waktu tersebut menyebabkan timbulnya resiko, semakin lama kredit diberikan semakin tinggi pula tingkat resiko dalam pengembaliannya, maka timbullah jaminan dalam pemberian kredit karena sejauh kemampuan manusia untuk mengetahui perkembangan usahanya di masa depan maka terdapat unsur ketidak tentuan yang tidak dapat diperhitungkan. Hal ini menjadi konsekuensi bagi perbankan agar dalam menjalankan kegiatan usaha menghimpun dana dan menyalurkannya kepada masyarakat khususnya dalam memberikan modal usaha bagi para pelaku UMKM harus dilakukan secara hati-hati, cermat, teliti, dan bijaksana dengan meminimalisasi kemungkinan resiko yang akan terjadi.

Adapun peranan penting perbankan dalam pemberian modal usaha bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di lingkungan situs kutai lama yakni dengan melakukan:

1. **Program Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum Memberikan Pinjaman Modal Usaha Kepada Pelaku UMKM.** Pada dasarnya selain menjadi lembaga keuangan yang menjalankan fungsi untuk menyimpan dan menyalurkan dana kepada masyarakat, perbankan juga dapat menjadi lembaga keuangan yang memiliki fungsi untuk melakukan pemberdayaan. Pemberdayaan, merupakan istilah khas dalam dunia NGO (*Non Government Organization*) atau dikenal dengan LSM. Dalam istilah asing dinamakan dengan *empowerment*, yang secara sederhana didefinisikan dengan penguatan potensi manusia, baik individu maupun masyarakat, agar memperoleh inisiatif dan kendali lebih besar terhadap bidang kehidupan mereka sendiri.⁵ Pemberdayaan UMKM perlu dilakukan oleh perbankan sebelum memberikan pinjaman modal usaha kepada UMKM, karena dengan adanya pemberdayaan yang dilakukan oleh perbankan terhadap UMKM, maka para pelaku UMKM dapat lebih berinovasi terhadap produk usaha mereka, agar dapat menarik minat para konsumen dan penjualan mereka pun dapat meningkat. Jika penjualan usaha mereka meningkat, maka pendapatan mereka pun

⁵ Wrihatnolo, R.R. & Dwidjowijoto, R. N. (2007). Manajemen Pemberdayaan. Jakarta: Elex Media Komputindo. hlm. 180.

akan meningkat. Sehingga jika nantinya telah di berikan pinjaman modal usaha oleh perbankan, maka pihak perbankan tidak perlu mengkhawatirkan lagi terjadinya kredit macet oleh nasabah UMKM.

Dalam obyek pemberdayaan, hal ini adalah UMKM khususnya yang berada dilingkungan situs kutai lama. UMKM di lingkungan situs kutai lama memiliki karakteristik sendiri yang berbeda dengan usaha yang berskala besar/luas. Mereka pada umumnya memiliki karakter mandiri tanpa memiliki relasi luas, atau berada di bawah naungan grup usaha. Karakteristik lain dari UMKM di lingkungan situs kutai lama adalah masih menggunakan teknologi rendah atau sederhana, bahkan UMKM di lingkungan situs kutai lama sering menggunakan teknologi manual. Sebagai contoh, dalam proses pembuatan amplang di lingkungan situs kultai lama, mereka masih mengerjakannya secara manual dan kebanyakan dikerjakan oleh ibuibu UMKM. Berdasarkan wawancara penulis dengan para pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama, pada umumnya mereka hanya menggunakan peralatan apa adanya dalam menjalankan usaha mereka tanpa adanya teknologi yang canggih.

Keunikan UMKM dilingkungan situs kutai lama dibandingkan dengan usaha berskala besar/luas, yaitu pangsa pasar yang lebih sempit. Orientasinya hanya terfokus pada pasar lokal atau lokasi sekitarnya. Modal usaha UMKM di lingkungan situs kutai lama sangat terbatas dan akses permodalan di perbankan juga relatif susah untuk didapatkan, padahal mereka pada umumnya juga sangat membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. Mereka membutuhkan banyak bahan dan alat yang mampu meningkatkan jumlah komoditas yang mereka hasilkan. Dengan demikian, peran perbankan dalam memberikan modal kepada pelaku UMKM khususnya berada di lingkungan situs kutai lama melalui kegiatan pemberdayaan UMKM harus memperhatikan beberapa hal berikut: (a) Faktor kemanusiaan merupakan hal yang penting untuk diperhatikan, bahwa UMKM pada umumnya adalah pihak yang benar-benar membutuhkan bantuan permodalan dan seharusnya diberikan perhatian lebih intensif. (b) Mereka bergerak di bidang riil, baik berupa barang maupun jasa. Pinjaman yang mereka perlukan tidak untuk usaha non riil, seperti spekulasi bursa saham. Pembiayaan sektor riil sangat penting, karena sektor inilah kekayaan negara dalam arti sesungguhnya. (c) Pengelola UMKM pada umumnya masih berpijak pada etika bisnis dan moralitas.

Mereka pada umumnya lebih menghormati akad (perjanjian) pinjam meminjam dari pada umumnya para pengusaha besar. Peran perbankan tidak hanya sebatas lembaga profit semata, melainkan juga sebagai tugas kemanusiaan, yaitu menguatkan pihak yang perlu mendapatkan bantuan melalui pemberian pinjaman kepada para pelaku UMKM yang sedang berusaha untuk mengembangkan usaha mereka, dengan harapan agar perekonomian mereka dapat meningkat dan menjadi sejahtera.

- 2. Program Pembinaan Dan Pengawasan Usaha Mikro Kecil, Dan Menengah Setelah Memberikan Pinjaman Modal Usaha Kepada Pelaku UMKM.** Prinsip pembinaan dan pengawasan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada umumnya adalah bertujuan agar setiap tahap proses pemberian pinjaman/kredit modal usaha kepada pelaku UMKM yang didasarkan pada asas-asas perkreditan yang sehat. Keberhasilan Program Pembinaan dan Pengawasan kepada Pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama sangat tergantung dengan kebijakan apa yang dipilih oleh perbankan untuk mengatasi persoalan yang dihadapi oleh para pelak UMKM. Kebijakan yang tepat diperlukan untuk memfasilitasi kebutuhan UMKM dalam rangka eksistensi UMKM sendiri ditengah masyarakat. Pembinaan, dan Pengawasan UMKM oleh perbankan perlu dilakukan setelah memberikan pinjaman modal usaha kepada pelaku UMKM, karena dengan adanya pembinaan, dan pengawasan yang dilakukan secara berkesinambungan, maka pinjaman modal usaha yang telah diberikan kepada pelaku UMKM dapat di awasi agar pembayaran kredit pinjaman dilakukan sesuai kewajiban, dan dapat di bina jika kemungkinan terjadi penurunan kualitas pembayaran kredit yang dilakukan oleh nasabah UMKM.

Dalam pembinaan yang dilakukan oleh perbankan terhadap pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama, terdapat beberapa manfaat yang nantinya dapat diperoleh oleh para pelaku UMKM tersebut diantaranya seperti pemberian masukan dan saran oleh perbankan terhadap usaha yang dijalankan agar dapat berkembang, pemberian keringanan pembayaran kredit, dan pemberian bantuan CSR bagi nasabah UMKM yang dianggap layak untuk menerimanya. Program Pembinaan ini dapat dioptimalkan oleh perbankan dengan menggunakan strategi/cara diantaranya yaitu Pertama, sosialisasi berkelanjutan kepada para Pelaku UMKM, hal ini dilakukan agar mereka memahami manfaat pembinaan

yang diberikan oleh perbankan. Kedua, melibatkan peran/keterlibatan multi sektor dalam melakukan pembinaan baik dari perusahaan maupun akademisi. Ketiga, menambah jumlah sasaran penerima bantuan pinjaman/kredit modal usaha. Keempat, perlu riset gabungan antara berbagai pihak dalam mengenalkan inovasi teknologi baru untuk meningkatkan kualitas produk dan daya saing UMKM. Kelima, menambah sumber daya pelaksana sebagai pendamping dalam program pembinaan, bisa dengan melibatkan peran perguruan tinggi menggunakan sarana kegiatan riset maupun pengabdian masyarakat.

Setiap pemberian pinjaman/kredit modal usaha oleh perbankan tentunya harus mengandung unsur pengawasan yang melekat secara berkesinambungan, dan dipantau perkembangan usaha debitur (UMKM) yang bersangkutan agar kredit mencapai sasaran dan mencegah kemungkinan penurunan kualitas pembayaran kredit yang dilakukan oleh debitur UMKM. Disamping melakukan pembinaan dan pengawasan, perbankan juga harus merapikan dokumentasi kredit agar sewaktu-waktu dapat dimonitor. Dokumentasi kredit ini menjadi bagian tidak terpisahkan dari perkreditan yang merupakan salah satu aspek penting dalam menjamin pengembalian kredit, serta dokumentasi kredit wajib dilaksanakan dengan baik, tertib, dan lengkap. Sekalipun bank dalam memberikan kredit tidak pernah menginginkan bahwa kredit yang diberikan kepada debitur UMKM akan menjadi kredit yang bermasalah, dan untuk keperluan itu pihak perbankan akan melakukan segala upaya preventif yang mungkin dilakukan untuk mencegah agar kredit tidak bermasalah, namun tidak mustahil pada akhirnya kredit tetap juga bermasalah, bahkan keadaan kredit itu bukan saja sekedar tidak lancar atau diragukan melainkan akhirnya menjadi macet. Namun dengan adanya pembinaan dan pengawasan yang dilakukan oleh perbankan tentunya akan dapat meminimalisir terjadinya hal tersebut.

Masyarakat di lingkungan situs kutai lama yang merupakan pelaku UMKM dilingkungan tersebut sangat memerlukan peranan yang besar dari perbankan dalam membantu pengembangan usaha mereka melalui pemberian pembiayaan/pinjaman modal usaha bagi para pelaku UMKM. Dengan adanya dua program tersebut, maka perbankan diharapkan dapat memainkan peranannya dengan baik agar program kegiatan pemberdayaan UMKM sebelum diberikannya pinjaman modal usaha, serta pembinaan,

dan pengawasan UMKM setelah diberikan pinjaman modal usaha dapat di implementasikan dengan baik oleh perbankan, sehingga pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama dapat menerima dan merasakan manfaat yang besar dari perbankan melalui pembiayaan/pinjaman yang diberikan untuk pengembangan usaha mereka, dan manfaat bagi perbankan yaitu menerima pembayaran yang lancar dari nasabah UMKM, sehingga bisa menghasilkan keuntungan bagi bank nya.

3.2 Upaya Perbankan Dalam Mengatasi Kendala Yang Dihadapi Oleh Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Di Lingkungan Situs Kutai Lama Dalam Melakukan Pinjaman Modal Usaha

Pengembangan UMKM merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan perekonomian Masyarakat, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Tetapi dalam memulai suatu usaha ataupun dalam mengembangkan usaha baik untuk usaha mikro, kecil, dan menengah, ataupun besar sekalipun pastinya membutuhkan modal dengan besaran yang sesuai dengan jenis usaha yang akan dikelola atau dikembangkan. Tak dapat dipungkiri bila permasalahan modal usaha tersebut menjadi salah satu kendala dalam membuka atau mengembangkan suatu usaha khususnya bagi UMKM, maka memilih melakukan pinjaman ke bank adalah salah satu solusi yang tentunya akan ditempuh oleh para pelaku UMKM.

Secara umum, terdapat dua tantangan dalam pembangunan/pengembangan UMKM yaitu tantangan bersifat eksternal dan bersifat internal. Tantangan yang bersifat eksternal yaitu Iklim usaha yang belum sepenuhnya kondusif, Terbatasnya sarana dan prasarana usaha, Terbatasnya akses pasar, Produk UMKM yang sifat lifetime nya pendek, Implikasi globalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. Sedangkan tantangan yang bersifat internal yaitu Kondisi obyektif SDM pelaku koperasi dan UMKM yang masih rendah dan terbatas, Manajemen yang masih tradisional, Kurangnya permodalan, dan Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar. Selain itu, terdapat enam tantangan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM secara khusus dalam aspek pembiayaan yaitu Undang-Undang Perbankan hanya mengizinkan badan usaha bank yang dapat menghimpun dana masyarakat sehingga tidak semua bank punya jaringan ke pedesaan.

Kendala mendasar bagi seorang pelaku UMKM secara umum tidak dapat melanjutkan usahanya adalah tidak adanya akses terhadap sumber permodalan dan semangat jiwa kewirausahaan. Para pengusaha pemula biasanya memiliki persoalan dalam hal permodalan, salah satu faktor penyebabnya adalah keuntungan usaha habis untuk

kebutuhan konsumtif, modal usaha digunakan bukan untuk keperluan usaha, dan pengusaha pemula tidak berani berhutang di bank mengingat adanya persepsi bahwa pengajuan kredit di Bank sangat sulit, dan bunga pinjaman di Bank sangatlah tinggi. Dengan adanya persepsi tersebutlah yang sering menjadikan para pelaku UMKM khususnya bagi pengusaha pemula tidak berani/tidak mau bermohon atau mengajukan kredit di Perbankan dan mereka lebih memilih mencari tambahan modal ke lembaga non bank/koperasi dan/atau pinjaman pribadi melalui perseorangan, yang tentunya memiliki bunga yang jauh lebih murah dibandingkan dengan bunga yang ada di Perbankan. Permasalahan modal untuk sementara bisa teratasi dan kegiatan usaha dapat berjalan normal dalam beberapa waktu dan dengan layanan nominal terbatas namun ketika usaha UMKM semakin berkembang dan kebutuhan modal semakin meningkat akan muncul kendala dengan ketersediaan dana modal dari pihak lain dan perseorangan sangat terbatas.

Mayoritas pelaku UMKM mengenal betul tentang perkreditan yang difasilitasi oleh perbankan meskipun secara umum. Mereka paham bahwa setiap bank menyediakan fasilitas pendanaan untuk usaha. Namun tidak semua mengerti tentang prosedur dan mekanisme cara mendapatkan kredit dari perbankan. Yang ada dibenak mereka adalah pinjaman dari bank sulit diakses, memiliki tingkat bunga yang tinggi, dan harus memiliki agunan untuk mendapatkannya. Dari lima responden yang ditemui, hanya dua responden saja yang mengerti mekanisme pengajuan pinjaman permodalan di bank, dan dari lima responden tersebut belum ada satupun yang berhasil untuk mendapatkan pembiayaan permodalan untuk pengembangan usaha mereka di perbankan. Kondisi ini dapat dipahami karena selain latar belakang pendidikan yang rendah, responden juga jarang bersosialisasi dengan masyarakat sekitar. Karena biasanya dengan adanya sosialisasi dengan masyarakat baik ketika beraktivitas sebagai pedagang maupun di luar aktivitas berdagang akan mendapatkan informasi-informasi termasuk informasi tentang pinjaman modal usaha di bank. Itu artinya masih banyak kendala atau masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di situs kutai lama.

Untuk memudahkan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di situs kutai lama dalam mengakses pinjaman modal usaha di perbankan, maka permasalahan tersebut dibagi kedalam dua permasalahan berdasarkan sumbernya yaitu permasalahan internal dan permasalahan eksternal. Permasalahan atau faktor internal merupakan permasalahan yang bersumber dari diri pelaku usaha. Seperti pengetahuan tentang pembiayaan/permodalan di perbankan, cara mengakses pinjaman modal di bank,

agunan usaha dan lainnya. Sementara permasalahan atau faktor eksternal bersumber dari luar pelaku usaha, seperti tidak adanya sosialisasi tentang pinjaman modal khususnya bagi UMKM, bunga pinjaman bank masih dianggap tinggi, masih harus ada aguna, dan lain sebagainya. Untuk lebih jelasnya kendala/permasalahan atau faktor-faktor yang dapat mempengaruhi para pelaku UMKM tidak bisa mengakses pembiayaan/pinjaman modal usaha dapat dijelaskan sebagaimana berikut.

1. **Faktor Internal.** Seperti dijelaskan di atas bahwa faktor internal merupakan faktor yang berasal dari diri pelaku UMKM. Pada penelitian ini atribut yang digunakan faktor internal adalah latar belakang pendidikan, pengetahuan tentang pinjaman modal usaha di bank, termasuk pengetahuan cara mendapatkan pinjaman modal usaha dari bank, jaminan atau agunan yang dimiliki, dan keberanian diri dalam mengajukan pinjaman ke bank. Atribut-atribut tersebut telah penulis tanyakan kepada para responden. Apakah atribut-atribut yang masuk dalam faktor internal tersebut merupakan faktor atau kendala bagi pelaku UMKM dalam mengakses pinjaman modal usaha dari bank. Hasil dari wawancara yang dilakukan kepada para responden menunjukkan bahwa para responden setuju bahwa faktor internal tersebut merupakan faktor atau menjadi kendala bagi pelaku UMKM dalam mengakses pinjaman modal usaha di perbankan.
2. **Faktor Eksternal.** Selain faktor internal, kendala-kendala yang sering dihadapi oleh para pelaku UMKM juga bersumber dari eksternal. Berbeda dengan faktor internal, kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM berasal dari luar para pelaku UMKM. Pada faktor ini hal-hal yang dipertanyakan penulis kepada responden adalah tentang apakah sudah pernah dilakukan sosialisasi mengenai pinjaman modal usaha bagi pelaku UMKM oleh perbankan, mengenai suku bunga bank, mengenai jaminan yang disyaratkan oleh bank, serta mengenai legalitas perizinan yang dimiliki pelaku UMKM dari kelurahan atau institusi terkait. Dari sekian banyak pertanyaan yang diajukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal inilah yang mempengaruhi atau menjadi kendala bagi para pelaku UMKM dalam mengakses pinjam modal usaha di bank. Hal ini didasarkan pada jawaban para responden dari hasil wawancara yang menunjukkan bahwa para responden setuju kalau faktor eksternal inilah yang menjadi salah satu kendala dalam mengakses pinjaman modal usaha di perbankan.

Kondisi di atas adalah gambaran riil di lapangan yang di alami oleh beberapa para pelaku usaha UMKM di lingkungan Situs Kutai Lama, dan hal ini tentunya menjadi tugas besar Perbankan untuk mamainkan perannya khususnya dalam melakukan sosialisasi tentang proses atau prosedur pembiayaan di Perbankan yang mudah dan cepat agar mindset pelaku usaha UMKM berubah bahwa melakukan pinjaman modal usaha di Bank itu mudah dan tidak ribet. Untuk memudahkan akses permodalan pelaku UMKM kepada Perbankan, perlu ada beberapa upaya perbaikan atas kekurangan/kelemahan dari para pelaku usaha UMKM, dan juga upaya Perbankan dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Lingkungan Situs Kutai Lama dalam melakukan pinjaman modal usaha.

Adapun beberapa upaya perbaikan atas kekurangan/kelemahan dari para UMKM di lingkungan situs kutai lama yang perlu diperbaiki yaitu:

1. **Kurangnya Perhatian Terhadap Laporan Keuangan.** Hal ini disebabkan oleh tidak adanya catatan atas transaksi usaha baik pembelian maupun penjualan yang dilakukan oleh pelaku UMKM, sehingga ketika ditanyakan atau diminta petugas Bank bukti pendukung atas transaksi usaha, para pelaku usaha UMKM tidak bisa menunjukkan karena dalam proses peminjaman di Bank data pendukung berupa bukti transaksi sangat diperlukan.
2. **Kurangnya Perhatian Terhadap Leglitas Usaha.** Selama ini pelaku usaha UMKM masih banyak yang kurang berminat melengkapi legalitas usahanya seperti NPWP, hal ini disebabkan karena masih adanya anggapan para pelaku UMKM bahwa tidak perlu mengurus legalitas karena dengan kondisi sekarang tanpa legalitas usaha sudah berjalan dengan baik dan ada juga pemahaman nanti jika memiliki NPWP repot bayar pajak dan lain sebagainya.
3. **Kurangnya Perhatian Terhadap Konsumen.** Kemajuan usaha suatu kegiatan usaha baik UMKM ataupun Non UMKM bisa diukur dari jumlah konsumen yang loyal, artinya semakin banyak konsumen loyal maka bisa dipastikan kegiatan usaha akan rame dan pada akhirnya tingkat keuntungan juga akan meningkat.
4. **Tidak Adanya Pemisahan Antara Uang Usaha Dan Dengan Uang Pribadi.** Karena pelaku UMKM berangkat dari usaha keluarga, maka pada umumnya kegiatan usaha dijalankan oleh seluruh anggota keluarga, sehingga hasil transaksi usaha belum dipisahkan antara uang usaha dengan uang pribadi pemilik

dan akibatnya jika ada keperluan rumah tangga misalnya seperti beli Gas LPG dan lain sebagainya mereka terkadang akan membelinya dengan uang hasil usaha.

5. **Kurangnya Memberdayakan SDM Yang Ada Dan Kecenderungan Bekerja Sendiri.** Masih banyak para pelaku UMKM masih belum memberdayakan sumber daya manusia secara optimal, para pelaku UMKM masih banyak yang sangat ketergantungan dengan menjaga usahanya sendiri dari pada mempekerjakan orang lain.
6. **Belum Memahami Pentingnya Bukti Kepemilikan Asset.** Para pelaku UMKM yang memiliki Asset, belum sepenuhnya melengkapi surat bukti kepemilikan yang sah (seperti sertifikat hak milik atau SHM), selama ini mereka merasa sudah menempati lahan rumah mereka sendiri dan buktinya berupa patok leter C atau leter D dan juga surat segel, sehingga mereka menganggap tidak ada masalah.
7. **IDI BI Ada Bermasalah Karena Nama Pemohon Dipinjam Untuk Bermohon Kredit Orang Lain Dan/Atau Adanya Kredit Yang Tidak Lancar Pada Pinjaman-Pinjaman Sebelumnya.** Hal ini sangat perlu diperhatikan, para pelaku UMKM terkadang merasa tidak pernah melakukan pinjam uang di Bank, sehingga ketika ditemukan IDI BI yang bersangkutan dengan penjelasan kredit bermasalah atau ada tunggakan, yang bersangkutan tidak percaya, namun setelah pihak bank memberikan berbagai pertanyaan seperti “apakah bapak/ibu pernah meminjamkan KTP atau dipinjam namanya oleh Saudara/teman atau siapapun untuk bermohon kredit baik di Bank maupun di Leasing”, dan setelah yang bersangkutan mengingatkan ternyata pernah sudah lama sekali dan hanya pinjaman kecil (pinjaman motor) dan ternyata pembayarannya tidak berjalan lancar.

Kekurangan/kelemahan tersebut di atas, seharusnya dapat segera diantisipasi secara bertahap oleh para pelaku UMKM agar kedepannya dapat memperbaiki/ melengkapi kekurangan/kelemahan yang ada selama ini, sehingga ketika melakukan pengajuan pinjaman permodalan dalam pengembangan UMKM, para pelaku UMKM telah memahami ketentuan-ketentuan yang telah dipersyaratkan oleh pihak Perbankan, sehingga kedepannya dalam melakukan pinjaman modal usaha, seluruh persyaratan yang di butuhkan oleh perbankan bisa dipenuhi dengan mudah, dan pihak Perbankan pun lebih mudah dalam melakukan verifikasi, serta melakukan analisa permohonan pinjaman pelaku UMKM dengan lancar dan cepat.

Adapun upaya Perbankan dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di lingkungan Situs Kutai Lama dalam melakukan pinjaman modal usaha yaitu:

1. **Memberikan Sosialisasi Terkait Pembiayaan Bagi UMKM Oleh Perbankan.** Dengan adanya kegiatan sosialisasi oleh perbankan di lingkungan situs kutai lama khususnya mengenai pembiayaan bagi UMKM, tentu akan dapat memberikan pemahaman yang baik kepada para pelaku UMKM di lingkungan tersebut, agar dapat merubah persepsi mereka terhadap pinjaman pada perbankan, selain itu, agar mereka dapat memahami bagaimana mekanisme dan prosedur dalam pengajuan pinjaman, apa saja syarat-syarat yang perlu dipersiapkan, serta batasan pinjaman yang dapat diberikan oleh Perbankan dengan cara pengkreditan kepada para pelaku UMKM. Pemberian pinjaman kepada calon debitur (pelaku UMKM) pada dasarnya harus melewati proses pengajuan pinjaman dan melalui proses analisis pemberian kredit terhadap pinjaman yang diajukan, setelah menyelesaikan prosedur administrasi. Analisis yang digunakan dalam perbankan secara umum adalah analisis 5 C, yaitu Character (watak), Capacity (kemampuan), Capital (modal), Collateral (jaminan), Condition of Economy (kondisi ekonomi). Prosedur analisis 5C tersebut harus dilakukan dengan teliti dan jelas agar perbankan tidak salah dalam memilih dan menyalurkan dananya, sehingga dana yang disalurkan tersebut dapat terbayar kembali sesuai jangka waktu yang diperjanjikan dan dapat menghindari terjadinya risiko kredit macet dikemudian hari.
2. **Memberikan Pelatihan Dan Edukasi Bagi Para Pelaku UMKM Agar Dapat Mengembangkan Pendapatan Usaha.** Pelatihan dan edukasi bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan upaya yang dapat dilakukan oleh perbankan dalam membantu mengembangkan usaha para pelaku UMKM, agar dapat berdampak pada peningkatan pendapatan usaha dari para pelaku UMKM khususnya yang berada di lingkungan situs kutai lama. Selain itu kegiatan ini juga dapat meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengembangkan bisnis usaha mereka melalui pemanfaatan teknologi digital dan pengenalan program kredit modal usaha. Dari adanya pelatihan dan edukasi yang diberikan ini, para pelaku UMKM yang sebelumnya belum paham terkait pemanfaatan teknologi digital dalam usaha

mereka menjadi paham dan dapat berinovasi dengan menerapkan strategi pemasaran digital ke dalam usaha pelaku UMKM. Dari sebelumnya yang sebagian besar pelaku UMKM memasarkan produk usaha mereka secara offline, setelah mendapatkan pelatihan dan edukasi ini tentunya para pelaku UMKM akan dapat memanfaatkan serta menerapkan teknologi digital untuk memasarkan produkproduk usahanya.

Pelatihan dan edukasi yang dapat diawali dengan melakukan pengenalan program kredit modal usaha terhadap pelaku UMKM. Pelatihan ini merupakan pelatihan awal yang dapat dilakukan oleh perbankan sebagai pelatihan dasar sebelum para pelaku UMKM melakukan pengajuan pinjaman modal usaha di perbankan. Selain itu juga perbankan dapat melaksanakan kegiatan pelatihan lanjutan berupa pengenalan bisnis dengan melakukan kunjungan langsung ke tempat usaha para pelaku UMKM yang akan mengajukan pinjaman modal usaha. Ada beberapa kelemahan UMKM dalam mengelola usahanya, salah satunya yaitu kurang tertibnya dalam melakukan pencatatan dan lemah dalam manajemen. Kelemahan ini dapat membawa dampak terhadap penggunaan dana yang tidak terkendali sehingga terjadilah pemborosan, dan untuk menghindari pemborosan penggunaan tersebut, Pelaku UMKM dapat memanfaatkan perbankan untuk mengontrol penggunaan dana yaitu dengan cara menyimpan uang di bank, misalnya setiap mendapatkan uang keuntungan dari hasil usaha sebaiknya segera dimasukkan ke bank sebelum digunakan untuk keperluan-keperluan yang dianggap tidak menjadi kebutuhan, dengan diterapkannya hal demikian, maka penggunaan uang dapat sedikit terkontrol dalam penggunaannya.

Bagi lembaga perbankan untuk saling memberikan keuntungan kedua belah pihak, pihak bank pada dasarnya dapat membantu untuk melakukan pelatihan dan edukasi dalam melakukan pencatatan yang baik sehingga penggunaan dana UMKM dapat terkontrol dan dapat membuat rencana kas yang membawa dampak yang baik bagi UMKM tersebut dalam membuat rencana pengembangan usahanya. Dengan adanya pelatihan dan edukasi yang dilakukan oleh perbankan terhadap UMKM tentunya akan dapat membiasakan pelaku UMKM untuk tertib administrasi dan hal ini juga dapat digunakan untuk meyakinkan pihak perbankan dalam memberikan pinjaman kepada

pelaku UMKM. Dengan keberhasilan usaha yang dijalankan oleh para pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya, secara tidak langsung juga akan memberikan keuntungan bagi perbankan yang telah membinanya, keuntungan tersebut dapat dilihat dari lancarnya pembayaran kredit yang telah dilakukan oleh pelaku UMKM di perbankan, dan tentunya akan berdampak baik juga untuk jangka panjangnya bagi perbankan yaitu dengan adanya setiap kebutuhan dana tambahan yang diperlukan oleh para pelaku UMKM dalam pengembangan usahanya, tentunya mereka akan memilih kembali bank yang telah membinanya dan telah membantu sebelumnya dalam mendapatkan pinjaman modal usaha, sehingga usahanya mereka dapat berkembang dengan baik.

Pelatihan dan edukasi yang dapat dilakukan juga oleh pihak perbankan yaitu seperti memberikan pelatihan terhadap packaging produk UMKM yang dianggap masih kurang menarik, harapannya setelah diberikan pelatihan dan edukasi mereka dapat berinovasi membuat packaging produk usaha mereka yang lebih bagus dan menarik sehingga dapat menarik minat konsumen. Selanjutnya, memberikan pelatihan terhadap pengambilan foto dan video produk UMKM agar menjadi lebih bagus dan estetik untuk meningkatkan kredibilitas produk usaha mereka pada konsumen. Sehingga dengan adanya pelatihan ini, para pelaku UMKM dapat memaksimalkan penggunaan aplikasi teknologi digital seperti Facebook, Instagram, WhatsApp Business, Shopee, dan lain sebagainya untuk promosi usaha mereka. Dengan diberikannya pelatihan dan edukasi seperti ini kepada pelaku UMKM, secara langsung dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka pada aspek teknologi digital terhadap usaha dari pelaku UMKM. Ketika pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM meningkat, tentunya dapat mempengaruhi produktivitas dan penerapan inovasi produksi usaha mereka, sehingga output produksi yang diharapkan yaitu produk UMKM dapat menjadi lebih berkualitas. Produk UMKM yang berkualitas tentunya akan menarik minat masyarakat untuk membeli produk tersebut, sehingga permintaan masyarakat terhadap produk UMKM menjadi meningkat dan akan meningkatkan penjualan dan pendapatan mereka.

3. **Memberikan Restrukturisasi Kredit Bagi Pelaku UMKM Yang Pernah Memiliki Riwayat Kredit Macet.** Merujuk pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 45/POJK.03/2017 sebenarnya bank hanya menawarkan satu opsi penyelamatan kredit bermasalah yaitu dengan cara restrukturisasi. Artinya pihak debitur masih berkewajiban untuk memenuhi prestasi tanpa ada pemutihan kredit atau penghapusan hutang. Menurut Pasal 1 angka 26 Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/15 /PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank bahwa Restrukturisasi kredit adalah upaya perbaikan yang dilakukan dalam kegiatan perkreditan terhadap debitur yang berpotensi mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya. Kebijakan restrukturisasi kredit yang dilakukan pihak bank antara lain melalui: (a) Penurunan suku bunga kredit; (b) Perpanjangan jangka waktu kredit; (c) Pengurangan tunggakan bunga kredit; (d). Pengurangan tunggakan pokok kredit; (e) Penambahan fasilitas kredit; dan/atau (f) Konversi kredit menjadi Penyertaan Modal. Penjelasan dari model restrukturisasi di atas adalah sebagai berikut:
- a. **Penurunan Suku Bunga Kredit.** Penurunan suku bunga merupakan salah satu bentuk restrukturisasi yang bertujuan memberikan keringanan kepada debitur sehingga dengan penurunan bunga kredit, besarnya bunga yang harus dibayar debitur menjadi lebih kecil dibandingkan dengan suku bunga yang ditetapkan sebelumnya. Oleh sebab itu, pendapatan hasil usaha debitur dapat dialokasikan untuk membayar sebagian pokok dan sebagian lainnya untuk melanjutkan serta mengembangkan usaha. Akta-akta yang perlu dibuat dan diperbaharui berkenaan dengan terjadinya penurunan suku bunga yaitu melakukan amandemen terhadap perjanjian kredit.
 - b. **Perpanjangan Jangka Waktu Kredit.** Merupakan bentuk restrukturisasi kredit yang bertujuan memperingan debitur untuk memenuhi kewajibannya. Dengan adanya perpanjangan jangka waktu memberikan kesempatan kepada debitur untuk melanjutkan usahanya. Pendapatan usaha yang seharusnya digunakan untuk membayar utang yang jatuh tempo dapat digunakan untuk memperkuat usaha dan dalam jangka waktu tertentu mampu melunasi seluruh utangnya.

- c. **Pengurangan Tunggakan Bunga Kredit.** Bunga disebutkan bahwa kredit merupakan unsur pendapatan yang paling besar dari total pendapatan. Bunga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh nasabah sebagai balas jasa atas transaksi antara bank dengan nasabah. Penyelamatan kredit bermasalah dengan restrukturisasi kredit dapat dilakukan dengan memperingan beban debitur yaitu dengan cara mengurangi tunggakan bunga kredit atau menghapus seluruhnya tunggakan bunga kredit. Debitur dibebaskan dari kewajiban membayar tunggakan bunga kredit sebagian atau seluruhnya. Langkah penyelamatan dengan menghapus sebagian atau seluruh tunggakan bunga kredit diharapkan debitur memiliki kemampuan kembali untuk melanjutkan usahanya sehingga menghasilkan pendapatan yang dapat digunakan untuk membayar utang pokok yang tidak mungkin dihapus seluruhnya oleh kreditur.
- d. **Pengurangan Tunggakan Pokok Kredit.** Pengurangan tunggakan pokok kredit merupakan restrukturisasi kredit yang paling maksimal diberikan oleh kreditur kepada debitur karena pengurangan pokok kredit biasanya diikuti dengan penghapusan bunga dan denda seluruhnya. Pengurangan pokok kredit merupakan pengorbanan bank yang sangat besar karena asset bank yang berupa utang pokok ini tidak kembali dan merupakan kerugian yang menjadi beban bank. Besarnya utang pokok kredit tercantum dalam perjanjian kredit sehingga dengan adanya pengurangan tunggakan pokok kredit perlu dibuat akta amandemen perjanjian kredit yang menegaskan bahwa besarnya pengurangan pokok kredit dan besarnya pokok kredit yang harus dibayar setelah dilakukan pengurangan. Selain menggunakan amandemen pengurangan pokok kredit dapat juga dilakukan dengan surat dari kreditur yang ditujukan kepada debitur yang menegaskan bahwa utang pokok yang tercantum dalam perjanjian kredit. Surat pemberitahuan ini merupakan bukti bagi kreditur dan debitur dalam melaksanakan restrukturisasi kredit dengan cara pengurangan pokok kredit.

- e. **Penambahan Fasilitas Kredit.** Penambahan kredit dilakukan dengan harapan usaha debitur akan berjalan kembali dan berkembang sehingga dapat menghasilkan pendapatan yang dapat digunakan untuk mengembalikan utang lama dan tambahan kredit baru. Untuk memberikan tambahan fasilitas kredit harus dilakukan analisa yang cermat, akurat dan dengan perhitungan yang tepat mengenai prospek usaha debitur karena debitur menanggung utang lama dan utang baru. Usaha debitur harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat digunakan untuk melunasi utang lama dan tambahan kredit baru dan masih mampu mengembangkan usaha ke depan. Penambahan fasilitas kredit diikuti dengan syarat-syarat tambahan sehingga syarat-syarat tambahan harus dirumuskan dalam perjanjian kredit baru. Jika penambahan fasilitas baru itu disyaratkan ada jaminan tambahan maka harus dilakukan pengikatan jaminan tambahan yang bentuk pengikatan jaminan tergantung benda yang menjadi jaminan tambahan.
- f. **Konversi Kredit Menjadi Penyertaan Modal.** Merupakan salah satu bentuk restrukturisasi kredit yang artinya sejumlah nilai kredit dikonversikan menjadi modal pada usaha debitur ini disebut utang menjadi modal (debt to equity swap). Mengenai berapa besarnya nilai saham yang berasal dari konversi kredit tergantung hasil kesepakatan kreditur dan debitur. Dengan demikian, bank memiliki sejumlah saham pada perusahaan debitur dan utang debitur menjadi lunas. Jumlah saham yang dimiliki bank tergantung hasil penilaian berapa nilai saham yang disepakati.

Upaya-upaya tersebut di atas, seharusnya dapat dilakukan oleh perbankan untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di lingkungan Situs Kutai Lama dalam melakukan pinjaman modal usaha di perbankan. Sehingga ketika upaya-upaya tersebut dapat di implementasikan kepada para pelaku UMKM, maka para Pelaku UMKM tidak akan mengalami kesulitan lagi dalam pengajuan pinjaman modal usaha dalam pengembangan usaha mereka, karena mereka telah memahami ketentuan-ketentuan yang telah dipersyaratkan oleh pihak Perbankan dalam pengajuan pinjaman, dan mereka telah mendapatkan pelatihan dan edukasi yang tentunya dapat mereka pergunakan untuk

meningkatkan pendapatan mereka, dan pada akhirnya para pelaku UMKM bisa mendapatkan pinjaman modal usaha dengan mudah tanpa kendala.

4. KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perbankan mempunyai peran yang sangat penting dalam membantu UMKM yang mengalami kendala permodalan dalam mengembangkan usahanya. Ada dua peran penting perbankan dalam membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya baik sebelum memberikan modal usaha dan sesudah memberikan modal usaha yaitu Pertama, melakukan pemberdayaan UMKM. Pemberdayaan UMKM perlu dilakukan oleh perbankan sebelum memberikan pinjaman modal usaha kepada UMKM, karena dengan adanya pemberdayaan yang dilakukan oleh perbankan terhadap UMKM, maka para pelaku UMKM dapat lebih berinovasi terhadap produk usaha mereka, agar dapat menarik minat para konsumen dan penjualan mereka pun dapat meningkat. Jika penjualan usaha mereka meningkat, maka pendapatan mereka pun akan meningkat. Sehingga jika nantinya telah di berikan pinjaman modal usaha oleh perbankan, maka pihak perbankan tidak perlu mengkhawatirkan lagi terjadinya kredit macet oleh nasabah UMKM. Kedua, melakukan pembinaan, dan pengawasan UMKM. Pembinaan, dan Pengawasan UMKM oleh perbankan perlu dilakukan setelah memberikan pinjaman modal usaha kepada pelaku UMKM, karena dengan adanya pembinaan, dan pengawasan yang dilakukan secara berkesinambungan, maka pinjaman modal usaha yang telah diberikan kepada pelaku UMKM dapat di awasi agar pembayaran kredit pinjaman dilakukan sesuai kewajiban, dan dapat di bina jika kemungkinan terjadi penurunan kualitas pembayaran kredit yang dilakukan oleh nasabah UMKM.

Adapun upaya perbankan dalam mengatasi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM di lingkungan situs kutai lama dalam melakukan pinjaman modal usaha yaitu Pertama, Memberikan sosialisasi terkait pembiayaan bagi UMKM oleh pihak perbankan.

Kegiatan sosialisasi di lingkungan situs kutai lama perlu untuk dilakukan oleh perbankan, dengan tujuan agar para pelaku UMKM dapat memahami tentang mekanisme dan prosedur dalam pengajuan pinjaman, syarat-syarat yang perlu dipersiapkan, serta batasan pinjaman maksimal yang dapat diberikan oleh perbankan kepada pelaku UMKM dengan cara pengkreditan. Kedua, Memberikan pelatihan dan edukasi bagi para pelaku UMKM agar dapat mengembangkan pendapatan usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk dapat meningkatkan kapasitas para pelaku UMKM dalam mengembangkan bisnis usaha mereka melalui pemanfaatan teknologi digital dan pengenalan program kredit modal usaha. Ketiga, Memberikan Rekstrukturisasi Kredit bagi Pelaku UMKM yang pernah memiliki riwayat kredit

macet. Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 45/POJK.03/2017 sebenarnya bank hanya menawarkan satu opsi penyelamatan kredit bermasalah yaitu dengan cara restrukturisasi. Artinya pihak debitur masih berkewajiban untuk memenuhi prestasi tanpa ada pemutihan kredit atau penghapusan hutang. Kebijakan restrukturisasi kredit yang dilakukan pihak bank antara lain melalui: (a) Penurunan suku bunga kredit; (b) Perpanjangan jangka waktu kredit; (c) Pengurangan tunggakan bunga kredit; (d). Pengurangan tunggakan pokok kredit; (e) Penambahan fasilitas kredit; dan/atau (f) Konversi kredit menjadi Penyertaan Modal.

5. REFERENSI

- Bagus, Panuntun et al. (2018). Faktor Penentu Penyaluran Kredit Perbankan Studi Kasus Pada Bank Konvensional di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Dewantara*. Vol. 1. No. 2.
- Ishaq, H. (2020). *Metodologi Penelitian Hukum*. Bandung: Alfabeta.
- Nasir, Muh. (2010). *Metode Penelitian*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Wrihatnolo, Dwidjowijoto. (2007). *Manajemen Pemberdayaan*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Yusri. (2014). Perlindungan Hukum Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam Perspektif Keadilan Ekonomi, *Kanun Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 62. No.16.