

**STUDI PENINGKATAN PERAN BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR)
DALAM PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL (UMK)
DI SUMATERA BARAT***

Ketua: Herri, SE., MBA.,PhD, Anggota: Tafdil Husni, SE.,MBA.,PhD, Drs. Syahrial Syarif, MBA, Suhairi, SE., M.Si., PhD, Akt, Edi Herman, SE., MBA.,Akt, Ma'ruf, SE.,M.Bus.

Abstrak:

This research is aimed at: (1) Investigating the role of BPR in micro and small business financing, (2) Identifying obstacle of BPR in micro and small business financing, (3) Investigating the degree of competition in micro banking sector and prospect of BPR in micro and small business financing, (4) Proposing some recommendations to improve the role of BPR in micro and small business financing. Respondent of this research consist of three hundred micro and small businesses and twenty one BPRs within West Sumatra. Secondary data were acquired from relevant institutions while primary data were acquired from questionnaire, indepth interview and focus group discussion by involving manager of BPR and other relevent parties. Based on descriptive analysis, the research found that BPR has played significant role in micro and small business financing based on increase in Loan to Deposit Ratio and increase in number of customer. In addition, this financing has contributed to improvement of micro and small business performance. However, the research found that BPR internally and externally faces some obstacles in micro and small business financing such as high interest rate, law awareness from society, low human resource quality and limited capital. BPR opportunity to play role in micro and small business financing is highly potential because development of SME sector is one of government priorities. In addition, BPR still has potential market to be captured. This research proposes some recommendations in order to improve BPR role in micro and small business financing as follows: (1) Increasing operational efficiency in order to decrease loan interest rate, (2) Acquiring alternative source fund with lower cost, (3) Increasing promotional activity in order to get better awareness from potential market, (4) Impoving quality of human resource for better service, (5) Improving competency in evaluating and controling credit, (6) Developing new product. In addition, this research also suggests that intervention is needed in creating conducive business environment for BPR by managing level of competition in micro banking industry

Keywords: *Bank Perkreditan Rakyat (BPR)*, Micro and Small Business, Role, Obstacles

* Penelitian ini merupakan kerjasama antara Bank Indonesia dan *Center for Banking Research (CBR)-Andalas University*, dibiayai sepenuhnya oleh Bank Indonesia.

1. Latar Belakang

Sumatera Barat sebagai sebuah propinsi yang sektor usahanya didominasi oleh Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dan didukung oleh faktor sosial budaya masyarakat yang memiliki jiwa kewirausahaan yang relatif lebih tinggi maka dengan kebijaksanaan pengembangan UMK yang terencana akan memberikan manfaat maksimum terhadap pembangunan ekonomi daerah seperti penciptaan lapangan kerja, penyediaan barang dan jasa keperluan masyarakat, pemerataan pembangunan, alih teknologi dan pemagangan calon wirausaha (Tambunan, 2006).

Pada tahun 2003, di Sumatera Barat terdapat sekitar 42.000 Usaha Mikro Kecil dan Menengah /UMKM (Sumatera Barat dalam Angka, 2004). Dari 42.000 UMKM tersebut lebih kurang 90% adalah (UMK). Adanya lembaga keuangan lokal (*local financial institutions*) merupakan salah satu faktor penting untuk mendukung percepatan pengembangan UMK di daerah. Lembaga keuangan lokal yang telah banyak berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah terutama di tingkat nagari di Sumatera

Barat selama ini adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Sesuai Undang Undang Republik Indonesia No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No. 10 tahun 1998, BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Usaha BPR meliputi, menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu; memberikan kredit; menyediakan pembinaan dan penempatan dana berdasarkan Prinsip Syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia; menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia, deposito berjangka, sertifikat deposito dan tabungan pada bank lain.

BPR adalah salah satu bentuk lembaga keuangan mikro di Indonesia yang telah memiliki akar dalam sosial ekonomi masyarakat pedesaan Indonesia, hal ini

dapat dilihat dengan telah adanya lembaga perkreditan ditengah masyarakat Indonesia seperti Lembaga Perkreditan Rakyat di Jawa pada tahun 1900 (Colter, 1984).

Untuk daerah Sumatera Barat, cikal bakal BPR adalah Lumbung Pitih Nagari (LPN) yaitu lembaga kemasyarakatan yang berfungsi membantu masyarakat dalam bidang permodalan usaha kecil. Dalam perkembangan selanjutnya, perantau Sumatera Barat yang berada di luar Sumatera Barat bersepakat untuk memupuk modal dan mendirikan BPR dengan tujuan dapat membantu UMK yang ada di Sumatera Barat. Akhirnya, ada tiga (3) bentuk BPR di Sumatera Barat berdasarkan kepada inisiator pendirian dan kepemilikan BPR. Pertama, BPR binaan Yayasan Gebu Minang (BPR-YGB). Kedua, binaan Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat (BPD Sumbar). Ketiga, BPR independen yaitu BPR yang lahir dan kepemilikannya diluar dari karakteristik dari BPR pada pertama dan kedua di atas.

BPR memiliki karakter khusus seperti: memiliki berbagai bentuk pelayanan keuangan simpan dan pinjam, yang

terutama ditujukan untuk melayani usaha-usaha kecil dan masyarakat di pedesaan dengan sistim serta prosedur yang sederhana dan sesuai dengan kebutuhan (UMK) (Sutopo, 2005). Implikasinya adalah hubungan kemitraan yang solid dan bersifat mutualisme menjadi keunggulan BPR dibanding dengan bank umum (Pikiran Rakyat, Juli 2004, Rahman, 2004).

Keberadaan BPR bagi masyarakat di daerah pedesaan diharapkan mampu menjadi ujung tombak dalam pembiayaan sektor UMK. Namun demikian, penyaluran kredit bank umum terhadap UMK masih rendah hal ini disebabkan oleh beberapa hal diantaranya (1) masih terbatasnya informasi berkaitan UMK (2) tingginya resiko UMK dan (3) masih tingginya bunga kredit yang disebabkan karena perbankan belum efisien, target profit yang harus dicapai dan adanya mekanisme *price leader* dan *price follower* dalam penurunan suku bunga (Kompas, 2003; Baas dan Schrooten, 2005).

Jumlah BPR di Sumatera Barat telah berkembang dari 110 kantor pada tahun 2001 menjadi 131 kantor pada tahun

2005. Disamping itu juga terjadi peningkatan penyaluran kredit oleh BPR sebagai kredit modal kerja, konsumsi dan investasi untuk pembiayaan UMK dari tahun ke tahun.

Walaupun telah terjadi peningkatan peran BPR yang ditandai dengan peningkatan jumlah kantor dan penyaluran kredit kepada UMK di Sumatera Barat, akan tetapi peningkatan itu masih relatif kecil dari jumlah kredit yang disalurkan oleh Perbankan kepada UKM. Berdasarkan kajian ekonomi regional Sumatera Barat tahun 2005, *share* kredit BPR untuk UMK hanya lebih kurang 3 persen dari total kredit yang disalurkan oleh Perbankan di Sumatera Barat. Hal ini menunjukkan bahwa peran BPR dalam pembiayaan usaha mikro dan kecil masih belum optimal.

Holloh (2001) melakukan studi di Jatim, Bali dan NTB, menemukan bahwa rendahnya tingkat penyaluran kredit disebabkan oleh beberapa hal yaitu; penagihan yang tidak lancar, SDM dan kredit macet, yang semuanya disebabkan oleh faktor eksternal dan internal seperti kondisi ekonomi, karakter dan analisis kredit yang kurang memadai. Rendahnya

kualitas portfolio hutang, nilai *collateral* yang rendah serta minimnya provisi terhadap kemungkinan kerugian pinjaman juga merupakan faktor-faktor yang menyebabkan rendahnya kemampuan BPR dalam menyalurkan pembiayaan kepada UMK. Lebih lanjut, Holloh, juga mengatakan bahwa ada dua alasan mengapa penyaluran kredit oleh BPR rendah yaitu: tidak adanya supervise atas kredit yang disalurkan dan tingginya tingkat bunga kredit BPR dibandingkan dengan lembaga keuangan seperti Bank Umum, dimana Bank ini merupakan pesaing BPR dalam menyalurkan kredit pembiayaan kepada UMK.

Sampai sekarang, belum banyak kajian yang mencoba untuk melihat seberapa besarnya peran BPR dan juga persoalan yang dihadapi BPR dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga pembiayaan. Peran BPR sebagai lembaga intermediasi yang mudah diakses usaha rakyat sampai ke perdesaan diharapkan mampu menumbuhkembangkan dan meningkatkan daya saing UMK. Bank Indonesia (2006) menyarankan untuk meningkatkan peran BPR dalam pemberian pelayanan kepada UMK adalah dengan memperkuat kelembagaan

BPR dengan membenahi berbagai faktor diantaranya struktur pendanaan, SDM, selera konsumen, infrastruktur pendukung, dan masih belum efisiennya operasional BPR.

Persaingan antara BPR dengan sesama BPR ataupun dengan lembaga sejenis lainnya seperti dengan bank umum, koperasi dan pegadaian akan mempengaruhi kemampuan BPR untuk tetap hidup dan berkembang. Berkaitan dengan persaingan dalam lembaga keuangan mikro, Schafer, Siliversstovs, dan Terberger (2005) dalam penelitian mereka menemukan persaingan berkorelasi negatif dengan profitabilitas dan tingkat bunga pinjaman, namun persaingan berbanding positif dengan jangkauan (*outreach*) daerah, dan segmen konsumen. Semakin tinggi tingkat persaingan maka semakin dituntut manajemen organisasi untuk mengelola usahanya menjadi berorientasi konsumen dan memperhatikan perubahan faktor lingkungan (Pearce dan Robinson, 2000; Porter, 1980).

Namun demikian, BPR mempunyai prospek yang bagus kedepan karena hal ini berhubungan dengan pengembangan

UMK dimana UMK memainkan peranan yang sangat besar dalam perekonomian baik dinegara maju maupun dinegara berkembang seperti Indonesia.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas maka perlu dilakukan penelitian tentang "Peran BPR Dalam Pembiayaan UMK di Sumatera Barat" yang akan dapat menjawab beberapa masalah sebagai berikut:

- Pertama, sampai seberapa jauh peran BPR dalam pembiayaan UMK di Sumatera Barat?
- Kedua, apa kendala yang dihadapi BPR untuk meningkatkan peran dalam pembiayaan UMK di Sumatera Barat pada masa yang akan datang?
- Ketiga, bagaimanakah kondisi persaingan antara BPR dengan lembaga keuangan lainnya di Sumatera Barat.
- Keempat, bagaimana prospek BPR ke depan dalam rangka pembiayaan UMK di Sumatera Barat?

3. Tujuan Penelitian

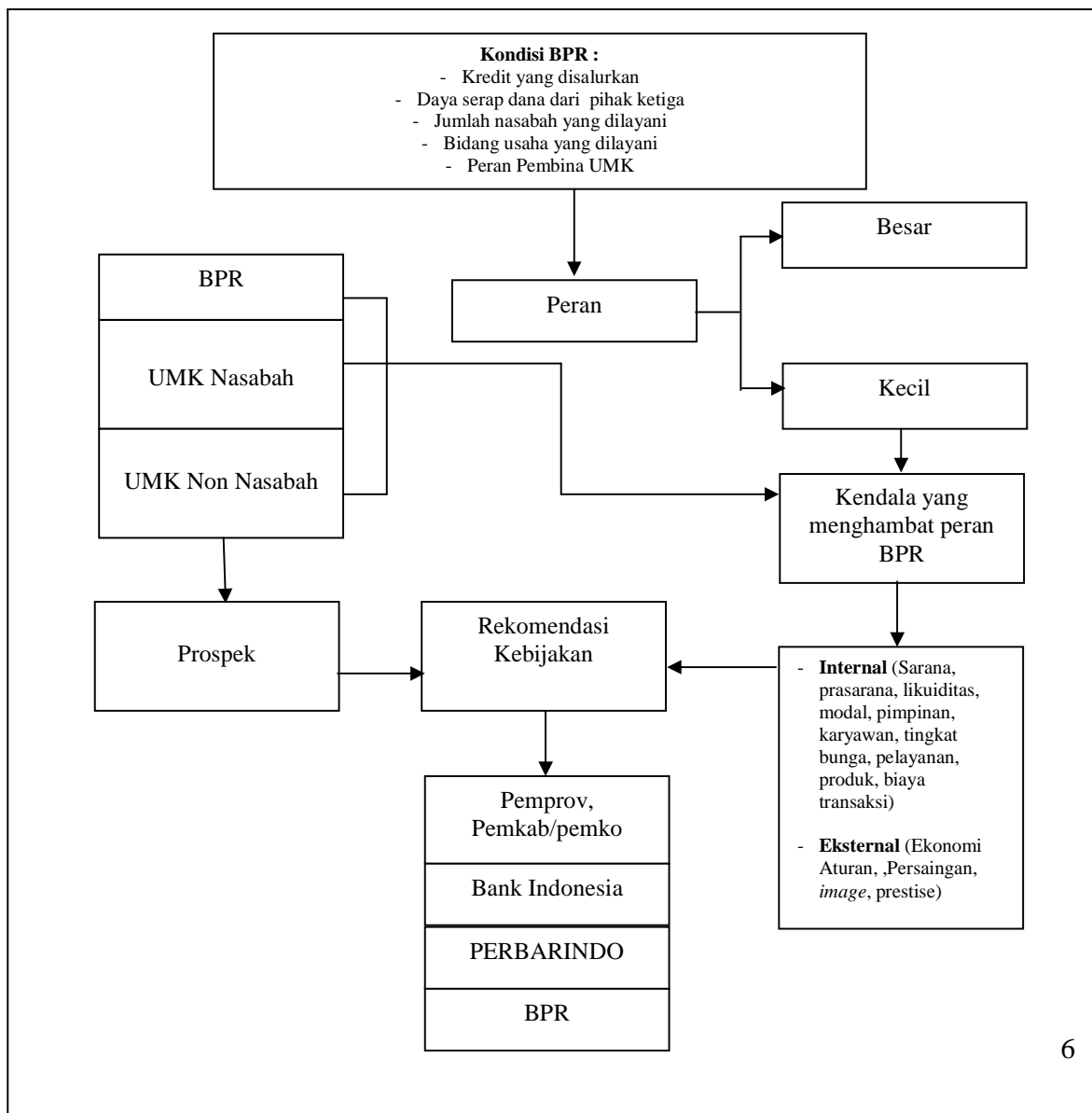
Studi ini bertujuan untuk: Pertama, mengetahui peran BPR dalam

pembiayaan di Sumatera Barat. Kedua, mengidentifikasi kendala yang dihadapi BPR untuk meningkatkan perannya dalam pembiayaan di Sumatera Barat. Ketiga, mengetahui bentuk persaingan antara BPR dengan lembaga keuangan lainnya. Keempat, mengetahui prospek dan merumuskan strategi peningkatan peran BPR ke depan dalam rangka pembiayaan di Sumatera Barat. Sedangkan manfaat hasil dari penelitian

ini diharapkan menjadi masukan bagi para *stakeholders* dalam rangka peningkatan peran BPR untuk menunjang pengembangan UMK di Sumatera barat.

4. Metode Penelitian

Berdasarkan kepada tinjauan kepustakaan serta penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti lain maka dapat digambarkan kerangka pemikiran penelitian ini seperti gambar di bawah ini



Penelitian dilakukan pada bulan Juli, Agustus dan September 2006 dengan menggunakan data primer dan sekunder. Data primer didapatkan melalui survey terhadap responden yang terdiri dari BPR, UMK nasabah dan non nasabah BPR. Data sekunder terdiri dari kinerja BPR, bank umum dan UMK serta perkembangan perekonomian Sumatera Barat yang didapatkan dari statistik Bank Indonesia, Pebarindo, Badan Pusat Statistik, dan Dinas Koperasi dan PKM Sumatera Barat serta sumber lain yang relevan dalam angka selama lima tahun terakhir. Penelitian ini juga mendapatkan data dengan melakukan *indepth interview* dan *focus group discussion* dengan *key informan* terpilih yaitu direktur dan komisaris BPR. Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan pandangan informan terhadap peran, kendala dan prospek usaha BPR dimasa yang akan datang dalam kaitannya dengan pembiayaan UMK.

Penelitian ini bersifat deskriptif, dimana pendekatan ini digunakan untuk menjelaskan karakteristik variabel yang diamati dengan menggunakan frekuensi, rata-rata, nilai maksimum dan minimum

serta memberikan interpretasi terhadap hasil tersebut.

4.1 Objek, Populasi dan Sampel

Penelitian

Objek dan populasi penelitian ini adalah BPR dan UMK yang ada di Sumatera Barat. Saat ini, Sumatera Barat tercatat 103 BPR yang tersebar diseluruh kabupaten/kota kecuali Mentawai. Saat ini tercatat UMKM dengan jumlah 42.000 unit yang tersebar di hampir seluruh kabupaten/kota Sumatera Barat dan terkonsentrasi di kota Padang, kota Payakumbuh, Kabupaten 50 Kota Agam dan kota Bukittinggi.

Ada 21 BPR yang menjadi sampel penelitian masing satu dari setiap kabupaten kota yang memiliki BPR. Kecuali untuk Padang sebanyak 4 BPR, dikarenakan hampir 30% UMK. berada di kota Padang. Penentuan BPR yang dijadikan sampel pada masing kota/kabupaten dilakukan secara acak dari daftar BPR yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia Cabang Padang.

Tidak ada angka pasti yang menggambarkan jumlah UMK di Sumatera Barat yang ada adalah catatan

tentang UMKM yaitu sebesar 42.000 unit. Tetapi secara nasional proporsi UMK adalah lebih kurang 90 persen dari total UMKM dengan demikian diperkirakan ada sekitar 37.800 unit UMK. Mengikuti Sekaran (2000) dengan total populasi sebanyak ini maka jumlah sampel lebih kurang sebanyak 300 unit. Dari 300 unit sampel UMK, masing-masing 150 UMK nasabah BPR dan 150 non nasabah. Pemilihan UMK nasabah didasarkan kepada pemilihan secara acak terhadap nasabah BPR, sementara untuk UMK non nasabah didapatkan melalui *purposive*.

4.2 Metode Pengumpulan Data

Data primer

Data kualitatif, dikumpulkan dengan melakukan *indepth interview* dan *focus group discussion* dengan *key informan* terpilih yaitu direktur dan komisaris BPR. Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan pandangan informan terhadap peran, kendala dan prospek usaha BPR dimasa yang akan datang dalam kaitannya dengan pembiayaan UMK.

Data kuantitatif, diperoleh dengan metode survai lapangan dengan menggunakan kuesioner. Ada tiga jenis kuesioner yang digunakan, pertama, kuesioner model 1

untuk pengelola BPR yang diisi oleh Direktur BPR, kuesioner model 2 untuk UMK nasabah BPR yang diisi oleh pengelola atau pemilik UMK dan kuesioner model 3 untuk UMK yang bukan nasabah BPR yang diisi oleh pengelola atau memiliki UMK.

Kuesioner model 1 untuk BPR berisikan informasi tentang karakteristik BPR dan pengelola, kondisi keuangan dan prestasi BPR dalam tiga tahun terakhir, kebijaksanaan pemberian kredit, pengelolaan SDM dan pemasaran, sarana dan prasarana yang dimiliki BPR, hambatan dan kendala yang dihadapi dalam kegiatan penyaluran dana, saran untuk dapat meningkatkan peran pembiayaan masa datang

Kuesioner model 2 untuk UMK nasabah BPR berisikan informasi tentang karakteristik UMK dan pemilik/pengelola, prestasi dalam tiga tahun terakhir, kontribusi pembiayaan yang diterima terhadap prestasi UMK, aktifitas dan metode pemasaran, kendala berkaitan dengan pembiayaan BPR, pandangan UMK terhadap kemampuan BPR memenuhi kebutuhan

Kuesioner model 3 untuk UMK non nasabah berisikan informasi tentang karakteristik UMK dan pemilik/pengelola, sumber pembiayaan, alasan tidak berhubungan dengan BPR, dan pandangan jika berhubungan dengan BPR

Secara umum data primer yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- a. Kegiatan BPR menyangkut penyerapan dan penyaluran dana.
- b. Kinerja finansial UMK nasabah BPR.
- c. Kendala dan atau masalah UMK sebagai nasabah BPR
- d. Persepsi masyarakat terhadap BPR.
- e. Aspirasi *stakeholders* terhadap BPR

Data sekunder, dikumpulkan dengan berbagai metode dan sumber diantaranya melalui studi pustaka, telaah arsip dan dokumen yang diperoleh dari instansi terkait. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini antara lain :

- a. Perkembangan BPR di Sumatera Barat
- b. Perkembangan UMK di Sumatera Barat

- c. Kinerja *financial* UMK nasabah BPR dan UMK bukan nasabah BPR di Sumatera Barat.
- d. Perkembangan perekonomian Sumatera Barat per sektor.

4.3 Variabel Penelitian

Variabel penelitian dikembangkan berdasarkan studi literatur dan dari penelitian sebelumnya. Variabel yang diidentifikasi dari tinjauan literatur kemudian dikembangkan melalui hasil interview dengan responden terpilih. Berikut merupakan penjelasan dan pengukuran variabel penelitian.

Peran BPR

Variabel ini didefinisikan sebagai kinerja BPR dalam kaitannya dengan fungsi BPR sebagai lembaga perbankan yang menjalankan fungsi intermediasi dalam pengembangan UMK. Indikator yang digunakan dalam pengukuran variabel ini meliputi: jumlah kredit yang disalurkan kepada UMK, jumlah nasabah UMK, jumlah kredit macet UMK dan sebab-sebab macetnya kredit UMK. Peran juga dilihat dari peningkatan prestasi UMK yang menjadi nasabah BPR

Perkembangan UMK

Perkembangan UMK dapat diukur dari kinerja *finansial* UMK yang menjalankan dan mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan jasa BPR. Kinerja UMK dapat diukur dengan indikator-indikator: *Return on Asset (ROA)*, *Net Profit Margin*, *Line of Product*, *Market Coverage*, *Sales* dan jumlah tenaga kerja.

Usaha Mikro

Definisi UMK yang dipakai dalam penelitian adalah berdasarkan kepada SK Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2005 yaitu usaha yang memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun.

Usaha Kecil

Pengertian usaha kecil dalam penelitian ini mengikuti pengertian yang dikemukakan oleh BPS yaitu usaha dengan jumlah pekerja antara 5-19 orang dengan penjualan tidak lebih 1 milyar per tahun

4.4 Uji Kuesioner

Face Validity digunakan untuk mengetahui orientasi dari pertanyaan yang diberikan. Hal ini dilakukan dengan

melibatkan beberapa akademisi dibidangnya dalam menyusun kuesioner penelitian. Dikarenakan riset ini bersifat deskriptif sehingga uji reliabilitas kuesioner tidak terlalu penting untuk dilakukan (Sekaran, 2003). Uji coba kuesioner dilakukan dengan pengelola BPR dan UMK. Informasi yang diperoleh dari hasil uji coba adalah cukup dipahaminya pertanyaan yang ada dalam kuesioner penelitian dan waktu rata-rata yang digunakan untuk pengisian kuesioner BPR selama satu jam dan untuk UMK berkisar 20-30 menit.

4.5 Metode Analisis

Dalam penelitian ini setelah data yang telah dikumpulkan kemudian dilakukan analisa dengan hanya menggunakan metode *Analisis Statistik Deskriptif*.

Pendekatan ini digunakan untuk menjelaskan karakteristik variabel yang diamati menggunakan frekuensi, rata-rata, serta nilai maksimum dan minimum. Misalnya menjelaskan tentang pertumbuhan kredit yang disalurkan, dana yang dikumpulkan, karakteristik UMK yang dibiayai, masalah serta kendala yang dihadapi BPR dalam menyalurkan kredit.

Definisi dan Pengukuran Varabel Penelitian		
Variabel	Definisi	Pengukuran Variabel
Peran BPR	Peran BPR adalah menyalurkan kredit kepada UMK sesuai dengan misi yang diemban oleh BPR sebagai bank rakyat.	Peran BPR diukur dengan menggunakan indikator-indikator sebagai berikut : <ol style="list-style-type: none"> 1. Nominal rata-rata kredit yang disalurkan oleh BPR kepada 1 UMK. Kredit yang disalurkan oleh BPR kepada UMK terbagi kepada kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit konsumsi. 2. Jumlah nasabah yang menerima kredit dari BPR. Nasabah dibedakan kepada individu dan badan usaha. 3. Jumlah modal BPR yang berasal dari modal sendiri dan dana pihak ketiga 4. Perkembangan NPL dari kredit yang disalurkan oleh BPR kepada UMK pada berbagai sektor 5. Perkembangan aset UMK nasabah BPR dalam tiga tahun terakhir. 6. Kondisi objektif omset UMK nasabah BPR selama 3 tahun terakhir 7. Perkembangan laba yang diperoleh UMK dalam tiga tahun terakhir 8. Jumlah tenaga kerja yang diserap dalam tiga tahun terakhir oleh UMK yang menjadi nasabah BPR.
Kendala BPR	Kendala yang dihadapi oleh BPR dalam menyalurkan kredit kepada UMK baik yang menyangkut kendala internal BPR sendiri maupun kendala yang disebabkan oleh faktor eksternal BPR.	Kendala internal BPR menyangkut hal-hal sebagai berikut : <ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat bunga 2. Modal 3. Lokasi kantor BPR 4. Kualitas dan Pengelolaan SDM 5. Sarana dan prasarana yang dimiliki oleh BPR 6. Biaya operasional 7. Skim kredit/produk BPR 8. Mutu pelayanan yang diberikan oleh BPR Kendala BPR yang berasal dari eksternal antara lain : <ol style="list-style-type: none"> 1. Kondisi ekonomi 2. Peraturan yang membatasi 3. Image BPR 4. Prestise UMK jika menggunakan jasa/produk BPR
Persaingan BPR	Melihat situasi dan kondisi persaingan yang dihadapi oleh BPR,	Beberapa parameter yang dapat menjadi faktor penentu persaingan antara BPR dengan lembaga pembiayaan antara lain : <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi BPR 2. Daerah operasional 3. Kompetensi pimpinan BPR

	baik persaingan antara BPR dengan BPR maupun persaingan antara BPR dengan lembaga pembiayaan lainnya.	4. Kompetensi karyawan BPR 5. Sarana dan prasarana yang dimiliki 6. Status dan kondisi kantor 7. Tingkat bunga 8. Skim kredit 9. Mutu pelayananan 10. Pergerakan/perkembangan lembaga pembiayaan lain (BRI unit, Danamon Simpan Pinjam, lembaga <i>leasing</i> , koperasi simpan pinjam)
Prospek BPR	Melihat bagaimana prospek usaha BPR ke depan dalam menyalurkan kredit kepada UMK di Sumatera Barat.	

4.6 Perbandingan (Pros cons) Model atau Alat Analisa yang Akan Digunakan

Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu mendeskripsikan variabel yang diteliti. Analisis deskriptif karena belum banyak penelitian yang relevan telah dilakukan. Penelitian deskriptif ini mencoba mengetahui bagaimana peran BPR dalam pembiayaan UMK berdasarkan perspektif BPR, UMK nasabah dan non nasabah BPR. Hasil survey digunakan untuk menganalisis permasalahan yang dihadapi. Penelitian deskriptif mempunyai beberapa kelemahan diantaranya tidak bisa dilakukan pengujian terhadap variabel-variabel yang

berhubungan. Pengujian ini seperti diketahui hanya bisa dilakukan dengan penelitian yang bersifat kuantitatif.

5. Hasil dan Analisis

5.1 Hasil Penelitian

Peran BPR dalam Pembiayaan UMK

Peran BPR di dalam pembiayaan berdasarkan kepada jenis kredit dapat dilihat pada Tabel 5.1. Pembiayaan untuk kredit investasi dan kredit modal kerja menunjukkan kecenderungan naik baik dalam jumlah kredit yang disalurkan maupun jumlah debitur yang dilayani. Sementara itu untuk kredit konsumsi

terjadi penurunan yang cukup signifikan dalam jumlah kredit yang disalurkan sekitar 45 persen per tahun selama tiga tahun terakhir. Penurunan jumlah kredit

ini tidak diikuti oleh jumlah debitur yang cenderung tidak mengalami perubahan khususnya dua tahun terakhir.

No.	Total kredit dan jumlah debitur	2003		2004		2005		Pertumbuhan (%)	
		Rp (juta)	Orang	Rp (juta)	Orang	Rp (juta)	Orang	Rp	Orang
1	Modal Kerja	35.735	5.684	47.650	6.327	58.814	7.290	28.39	13.27
2	Investasi	10.594	3.538	17.005	4.703	17.349	5.184	31.27	21.58
3	Konsumsi	100.760	1.115	50.395	1.395	29.902	1.395	-	45.32
	Jumlah	147.089	10.337	115.050	12.425	106.065	13.869		

Sumber: Survey Lapangan, 2006

Untuk mengkonfirmasi temuan lapangan maka berikut ini ditampilkan data sekunder tentang penyaluran kredit oleh

BPR. Tabel 5.2 di bawah ini menunjukkan peran BPR didalam menyalurkan kredit berdasarkan jenisnya.

No.	Keterangan	2001	2002	2003	2004	2005	Pertumbuhan (%)
1	Modal Kerja	61.294	90.739	120.883	167.529	203.958	34.7
2	Investasi	6.176	10.666	18.015	28.645	28.893	4.7
3	Konsumsi	13.719	20.013	30.538	50.536	65.618	12.0
	Jumlah	81.189	121.418	169.436	246.71	298.469	

Sumber: Bank Indonesia, Kajian Ekonomi Regional Sumatera Barat, IV, 2005

Temuan dari survey lapangan di atas, dalam hal pertumbuhan kredit investasi dan kredit modal kerja terlihat konsisten dengan data sekunder dari Bank Indonesia seperti terlihat pada tabel 5.2.

Pada Tabel 5.3 di bawah menggambarkan besarnya kredit yang disalurkan oleh BPR dibandingkan dengan total kredit industri perbankan di Sumatera Barat. Kredit modal kerja merupakan jumlah kredit yang paling banyak disalurkan oleh BPR

diikuti oleh kredit konsumsi dan investasi dimana pertumbuhan *market share*-nya secara rata-rata lima tahun terakhir adalah 1,00 persen, 10,74 persen dan 24,10 persen secara berturut-turut. Tabel 5.3 ini juga memperlihatkan rata-rata *market share* dari total penyaluran kredit oleh BPR dibandingkan dengan total kredit

industri perbankan di Sumatera Barat dari tahun 2001- 2005 yaitu sebesar 2,67 persen. Jika dibandingkan dengan industri perbankan secara nasional maka BPR di Sumatera Barat lebih baik karena *market share* BPR rata-rata nasional adalah 1,90 persen untuk periode yang sama.

No	Jenis Kredit	Market Share BPR (%)					Rata-rata Pertumbuhan (%)	Rata-rata Market Share (%)
		2001	2002	2003	2004	2005		
1	Modal Kerja	5.43	5.60	4.86	5.50	5.65	1.00	5.41
2	Investasi	0.43	0.72	1.01	1.57	1.02	24.10	0.95
3	Konsumsi	1.29	1.47	1.67	1.87	1.94	10.74	1.64
	Share	2.38	2.60	2.51	2.98	2.87	4.75	2.67

Sumber: Bank Indonesia dan diolah

Jika kinerja BPR di dalam menyalurkan kredit dikelompokkan menurut lembaga yang menjadi pembina menunjukkan bahwa pertumbuhan jumlah kredit yang lebih tinggi ternyata lebih banyak dicapai oleh BPR yang berada di bawah pembinaan BPD Sumbar dan BPR

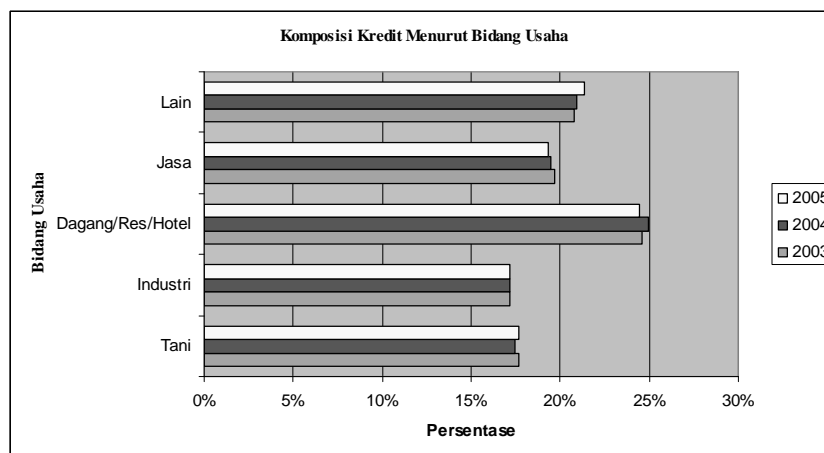
independen. Dengan kata lain, BPR yang berada di bawah Yayasan Gebu Minang memiliki tingkat pertumbuhan kredit yang lebih rendah dibandingkan BPR kelompok lainnya. Tabel 5.4 berikut lebih memperjelas peran lembaga pembina BPR di Sumatera Barat.

Tabel 4.4 Persentase Jumlah BPR Menurut Tingkat Pertumbuhan Kredit dan Lembaga Pembina			
Jenis Kredit & Lembaga Pembina	Tingkat Pertumbuhan Kredit		
	≤ 0	>0 - 20	>20
Kredit Investasi			
Yayasan Gebu Minang	0	83,3	16,7
BPD Sumbar	11,1	33,3	55,6
Independen	40,0	40,0	20,0
Kredit Modal Kerja			
Yayasan Gebu Minang	0,0	33,3	66,7
BPD Sumbar	0,0	50,0	50,0
Independen	0,0	0,0	100,0
Kredit Konsumsi			
Yayasan Gebu Minang	0,0	33,3	66,7
BPD Sumbar	0,0	10,0	90,0
Independen	0,0	40,0	60,0
Sumber : Penelitian Lapangan, 2006			

Komposisi Kredit Menurut Bidang Usaha

Berdasarkan survey lapangan, bidang usaha yang paling banyak didanai oleh BPR adalah perdagangan/restoran dan

hotel seperti terlihat pada Grafik 5.1. Sementara itu urutan kedua adalah kredit untuk bidang lain-lain, sedangkan bidang jasa menempati urutan ketiga diikuti oleh pertanian dan industri.

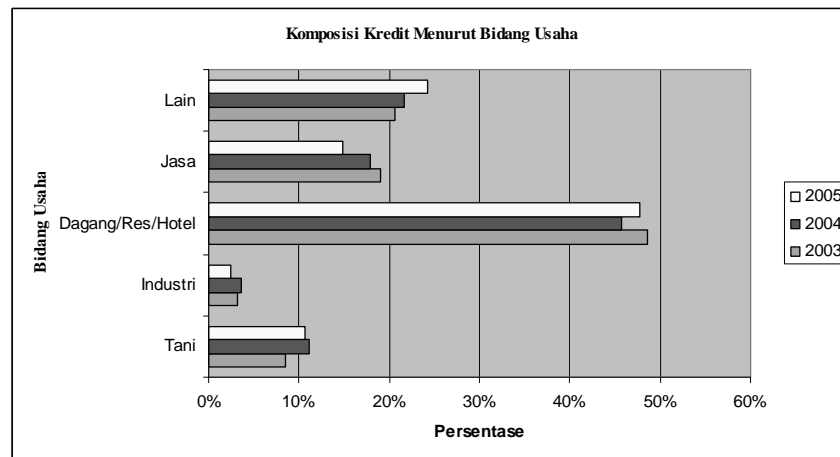


Grafik 5.1. Komposisi Kredit Menurut Bidang Usaha

Sumber: Survey Lapangan, 2006

Temuan di atas untuk bidang yang paling banyak didanai oleh BPR konsisten dengan data dari Bank Indonesia dimana bidang usaha perdagangan paling banyak

mendapatkan kredit. Sementara itu untuk bidang yang lainnya juga menunjukkan kecenderungan yang sama. Detail dapat dilihat pada Grafik 5.2 di bawah ini.



Grafik 5.2. Komposisi Kredit (data sekunder)

Sumber: Kajian Ekonomi Regional Sumatera Barat, IV, 2006

Kinerja pembiayaan

Sebagaimana telah dijelaskan pada bagian sebelumnya bahwa selama 5 tahun terakhir *non performance loan* dari BPR yang terdapat di Sumatera Barat masih 1 digit, yaitu antara 8,42 persen sampai 9,40%. Pembahasan analisis data primer tentang *non performance loan* pada bagian ini dilakukan untuk mengetahui bidang usaha yang memiliki kinerja baik dan yang kurang baik.

Pengolahan data lapangan menunjukkan bahwa kinerja kredit pada tiga tahun

terakhir yang paling banyak mengalami masalah *non performance loan* adalah bidang usaha perdagangan. Bidang usaha kedua terbesar yang mengalami masalah dalam *non performance loan* adalah bidang pertanian. Sedangkan bidang usaha manufaktur merupakan bidang usaha yang memiliki *non performance loan* yang paling rendah dibandingkan bidang usaha lainnya. Besar kemungkinan hal ini terjadi karena bidang usaha perdagangan merupakan bidang usaha yang paling banyak mendapatkan kredit dari BPR, hal tersebut dapat dilihat pada Table 5.5.

Tabel 5.5 Persentase Jumlah BPR berdasarkan NPL Menurut Bidang Usaha			
Bidang Usaha	Tahun 2003	Tahun 2004	Tahun 2005
Pertanian	23,8	28,6	14,3
Manufaktur	-	4,8	4,8
Perdagangan	61,9	52,4	61,9
Jasa	14,3	14,3	9,5
Lainnya	-	-	9,5
Sumber : Penelitian Lapangan, 2006			

*Kendala BPR Dalam Pembiayaan UMK
dari Perspektif BPR*

Pada bagian ini diidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kendala bagi BPR di dalam pembiayaan UMK berdasarkan sudut pandang BPR berkaitan dengan beberapa aspek seperti tingkat bunga, kondisi ekonomi, peraturan, sarana prasarana, kualitas sumber daya manusia, likuiditas BPR, informasi tentang keberadaan BPR yang belum memadai dan jangka waktu kredit yang terlalu pendek.

Hasil survey terhadap dua puluh satu BPR menunjukkan bahwa secara rata-rata suku bunga kredit (*income bagi BPR*) adalah 25,72 persen dan untuk tabungan (*cost bagi BPR*) adalah 7,26 persen, dengan demikian *margin bunga* adalah 17,73 persen. Sementara itu jika dibandingkan dengan rata-rata bunga

kredit bank umum terlihat tingkat bunga kredit BPR lebih tinggi.

Sementara itu tingkat bunga termahal untuk kredit selama tahun 2003 dari 21 sampel yang disurvei adalah 38,11 persen dan terendah 24 persen. Sementara itu tingkat bunga tertinggi untuk tabungan pada tahun 2003 itu adalah 18 persen dan terendah adalah 3 persen. Trend tingkat bunga yang dihitung secara rata-rata (baik kredit maupun tabungan) selama tiga tahun (2003, 2004 dan 2005) pada dua puluh satu BPR menunjukkan adanya penurunan atau tidak ada yang melakukan pemotongan bunga yang cukup besar. *Interest spread* secara rata-rata selama tiga tahun itu adalah 17,73 persen. Dengan demikian keuntungan kotor BPR dari penggunaan uang nasabah dari tabungan yang diputar untuk kredit adalah sebesar 17,73 persen dari total nominal kredit yang diberikan kepada

UMK. *Spread* itu dihitung dari selisih antara rata-rata tingkat bunga kredit dengan rata-rata tingkat bunga tabungan selama tiga tahun pada dua puluh satu BPR yang disurvei.

Tingginya *interest spread* BPR seperti yang dijelaskan di atas, salah satu penyebabnya adalah tingginya biaya operasional BPR. Hal ini dikonfirmasi oleh UMK nasabah BPR yang menunjukkan bahwa 36,7 persen responden menganggap biaya operasional BPR tinggi sehingga menyebabkan biaya bunga tinggi. Sementara itu 33,4 persen menyatakan tidak setuju.

Bagian ini memperlihatkan hasil survey tentang kondisi ekonomi baik di daerah operasional BPR yang bersangkutan dan provinsi Sumatera Barat secara keseluruhan. Kondisi ekonomi yang tidak baik akan membawa dampak kepada penurunan aktivitas perbankan karena menurunnya aktivitas UMK yang menjadi nasabah BPR. Hal ini pada akhirnya akan mempengaruhi kinerja BPR dalam menjalankan perannya untuk membiayai kegiatan UMK.

Hasil survey tentang kondisi ekonomi di daerah operasional BPR yang diperoleh melalui wawancara dengan pimpinan BPR dan UMK nasabah. Kedua pihak di atas setuju bahwa kondisi ekonomi yang lesu saat ini, yang ditandai dengan semakin kurangnya masyarakat datang di hari balai (pasar), menyusutnya jumlah pengambil formulir tabungan, dan beberapa tanda-tanda lainnya berpengaruh terhadap peningkatan peran BPR di dalam pembiayaan UMK.

Sebahagian besar BPR (76%) yang disurvei tidak merasa peraturan perbankan dan daerah membatasi ruang gerak mereka dalam melakukan kegiatan operasional, walaupun ada satu BPR merasakan adanya peraturan Pemda cukup memberatkan. Namun tidak diketahui klausul dalam aturan Pemda yang berpengaruh tersebut. Sementara itu terdapat satu BPR yang menganggap peraturan BI tentang BMPK, Giro, Kliring, Kredit tanpa agunan dan Bunga LPS memberatkan.

Walaupun tidak ada peraturan yang dianggap membatasi BPR dalam melaksanakan aktivitasnya ada permintaan terhadap peraturan yang harus

dikeluarkan oleh Pemerintah dan Bank Indonesia bagi perkembangan BPR diantaranya adalah:

- Peraturan yang mengatur persaingan antara BPR dengan Bank Umum
- Perubahan tingkat pajak bagi BPR
- Penempatan dana dari pemerintah kepada BPR untuk peningkatan pembiayaan UMK.

Dilihat dari segi sarana yang paling banyak tersedia dan digunakan oleh BPR adalah komputer, kendaraan, meja dan gedung. Berdasarkan hasil survey, didapatkan data bahwa tidak semua BPR memiliki gedung kantor sendiri sehingga harus menempati gedung dengan cara menyewa. Jika diperhatikan kondisi Sarana dan Prasarana, menurut penilaian pimpinan BPR hanya di dua BPR (10%) sarana dan prasarananya yang tidak layak sementara di 19 BPR lainnya adalah layak. Hal ini sejalan dengan hasil survey dimana sebahagian besar (70%) BPR merasa tidak perlu meningkatkan sarana dan prasarana mereka. Dari segi kecukupan sarana dan prasarana, 71 persen BPR yang diteliti mengatakan sarana dan prasarana mereka cukup dan hanya 29 persen yang menjawab tidak

cukup. Berdasarkan hasil survey di atas terlihat bahwa sarana dan prasarana mereka adalah cukup dan layak untuk mendukung operasi saat ini.

Bila ditinjau dari segi sarana dan prasarana yang paling mendukung, maka pimpinan BPR berpendapat bahwa gedung dan kantor adalah sangat penting mendukung terhadap operasional dan diikuti oleh sistem komputerisasi.

Jika pandangan pihak BPR tentang ketersediaan, kualitas dan kelayakan sarana dan prasarana dikonfirmasi dengan pandangan nasabah BPR tidak terdapat perbedaan yang signifikan. Hal ini dibuktikan dengan hasil survey ini dimana 48 persen responden nasabah BPR mengatakan tidak setuju bahwa sarana dan prasarana BPR belum memadai sehingga menghambat kegiatannya dalam melayani nasabah.

Ada anggapan dimasyarakat bahwa sumberdaya manusia yang melakukan pengelolaan BPR adalah rendah baik karyawan, manager maupun komisarisnya. Dari hasil survey yang dilakukan dalam penelitian menunjukkan bahwa dari 150 sampel nasabah BPR

yang diambil memperlihatkan 47,3 persen mengatakan tidak setuju yang mengatakan bahwa sumberdaya manusia pengelola BPR belum baik. Akan tetapi terdapat 24 persen nasabah menyatakan bahwa kualitas SDM pengelola BPR belum baik.

Survey menunjukkan bahwa 75,5 persen nasabah usaha mikro kecil BPR selalu mendapatkan dana ketika mereka mengajukan kredit. Ini menunjukkan bahwa BPR mempunyai tingkat likuiditas baik sekali, dan memenuhi besar dana yang diinginkan oleh usaha mikro dan kecil.

Namun demikian, dalam hal plafon kredit yang diberikan kepada nasabah hanya 51.4 persen yang mendapatkan sesuai dengan yang diajukan. Sementara itu 20 persen diantaranya tidak mendapatkan kredit sesuai dengan plafon yang diminta. Salah satu penyebab adanya ketidaksesuaian antara jumlah pengajuan kredit dengan jumlah yang disetujui adalah keterbatasan dana yang dimiliki oleh BPR. Hal ini didukung oleh penjelasan yang diberikan narasumber dalam *focused group discussion*.

Informasi tentang keberadaan BPR menurut pandangan nasabah menunjukkan bahwa 40,7 persen mengatakan BPR perlu melakukan penyebarluasan informasi tentang kegiatan BPR dipedesaan, sedangkan sisanya menyebutkan informasi BPR sudah cukup. Ini menunjukkan bahwa hampir separoh dari nasabah UMK BPR mempunyai pandangan bahwa BPR perlu menyebar luaskan tentang keberadaannya untuk pembiayaan UMK.

Dari pemberian jangka waktu kredit yang diberikan oleh BPR kepada nasabahnya menunjukkan bahwa 72 persent dari mereka menganggap BPR memberikan jangka waktu kredit yang sesuai dengan permintaan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa hampir semua BPR menepati jangka waktu pencairan dana kredit untuk UMK

Kendala BPR dalam Pembiayaan UMK dari Perspektif UMK Non Nasabah BPR

Kendala BPR dalam pembiayaan UMK akan diuraikan berdasarkan alasan penolakan kredit UMK yang pernah menjadi mengajukan kredit kepada BPR dilengkapi dengan persepsi UMK non

nasabah yang belum pernah mengajukan permohonan kredit kepada BPR.

Sebanyak 10% UMK yang pernah mengajukan kredit kepada BPR ditolak karena nilai agunan yang dijaminakan tidak cukup atau tidak sesuai dengan plafon kredit yang diminta. Sedangkan UMK yang tidak jadi mendapatkan kredit karena alasan kelengkapan administrasi hanya berjumlah 5,3%. Syarat kelengkapan administrasi meliputi SIUP, SITU, NPWP, TDP dan sebagainya. Dari kondisi ini dapat disimpulkan bahwa ternyata masalah persyaratan administratif bukanlah kendala yang besar baik bagi UMK maupun bagi BPR dalam membiayai UMK. Sisanya sebanyak 4% UMK calon nasabah BPR tidak jadi memperoleh kredit karena sebab-sebab lain di luar masalah agunan dan persyaratan administratif. Pada masa mendatang perlu dilakukan kajian lebih mendalam faktor-faktor apa sajakah yang menjadi alasan dan pertimbangan bagi pihak perbankan (dalam hal ni BPR) menolak usulan kredit yang diajukan oleh UMK. Dengan adanya publikasi atau pemberitahuan kepada calon nasabah tentang alasan penolakan kredit untuk hal-hal yang tidak bersifat rahasia, maka

UMK akan mempunyai kesempatan untuk memperbaiki berbagai kemungkinan yang mungkin muncul atau dimiliki oleh UMK dan tercantum dalam proposal bisnisnya.

Di samping beberapa alasan yang menjadi BPR menolak usulan kredit UMK, terdapat pula UMK yang tidak atau belum menjadi nasabah BPR karena memang belum pernah mengajukan usulan kredit kepada BPR. Beberapa faktor yang menjadi hambatan UMK untuk mengajukan kredit kepada BPR seperti tidak memiliki agunan, tingkat bunga terlalu tinggi dibandingkan dengan keuntungan usaha, tingkat bunga BPR yang lebih tinggi dibanding bank umum, tidak tahu prosedur, resiko yang terlalu tinggi, tingginya biaya pengurusan kredit tidak sesuai dengan syari'at Islam, usaha yang sudah mandiri, *image* dalam berhubungan dengan BPR yang dirasakan dapat menurunkan citra diri, dan adanya persaingan BPR dengan lembaga keuangan lainnya.

5.2 Analisis

Bagian ini menganalisis hasil penelitian seperti yang telah disampaikan pada

bagian 4.1. Analisis yang dilakukan terhadap peran, kendala, persaingan dan prospek BPR di dalam pembiayaan UMK di Sumatera Barat juga didukung oleh referensi serta data yang diperoleh melalui *focused group discussion* dan *indepth interview*.

Peran BPR dalam Pembiayaan UMK

Berdasarkan kepada hasil penelitian, BPR telah memainkan peran yang cukup baik dalam pembiayaan UMK. Hal ini tergambar dari peningkatan jumlah kredit dan peningkatan jumlah nasabah BPR. Rata-rata pertumbuhan penyaluran kredit BPR di Sumatera Barat sebesar 37% lebih tinggi dari rata-rata pertumbuhan kredit BPR secara nasional sebesar 32%. Begitu juga dari segi kemampuan menyalurkan kredit dengan LDR rata-rata sebesar 104,98 persen, lebih tinggi dari rata-rata nasional yang hanya sebesar 78,26 persen.

Dari segi NPL, untuk lima tahun terakhir kinerja BPR Sumatera Barat dibandingkan dengan nasional terlihat sedikit lebih tinggi dimana NPL BPR Sumatera Barat sebesar 9,01 persen sedangkan NPL nasional adalah 8,78 persen. Namun jika dilihat data terakhir

pada bulan Juli 2006 dimana NPL BPR Sumatera Barat 9,29 persen lebih rendah dibandingkan NPL nasional 9,52 persen.

Tingginya NPL BPR diduga terjadi karena beberapa hal. Pertama, diduga hal ini berkaitan dengan lemahnya kemampuan dalam melakukan analisis kredit. Kedua, disamping memberikan kredit BPR seharusnya juga melakukan pembinaan manajemen, akan tetapi hal ini belum berjalan dengan baik atau belum dilakukan karena keterbatasan sumberdaya manusia yang dimiliki.

Selanjutnya pembiayaan oleh BPR juga telah memberikan kontribusi yang cukup signifikan didalam peningkatan kinerja UMK di Sumatera Barat. Peningkatan prestasi UMK ini terjadi karena kredit yang diterima dapat mengatasi persoalan kekurangan modal. Hal ini sejalan dengan oleh jenis kredit yang disalurkan oleh BPR yang lebih fokus kepada kredit modal kerja yang berarti telah berorientasi kepada kebutuhan UMK. Bila diperhatikan lebih lanjut, berdasarkan rata-rata kredit yang disalurkan tergambar bahwa BPR telah lebih beorientasi kepada kredit mikro

dimana rata-rata kredit yang diberikan adalah sebesar Rp 11.960.000,-

Jika dilihat kinerja didalam pertumbuhan kredit kepada UMK, BPR yang berada dibawah pembinaan BPD Sumatera Barat memiliki pertumbuhan yang lebih baik dibandingkan dengan BPR Independen dan BPR-YGM. Perbedaan prestasi ini disebabkan oleh adanya dukungan, pembinaan dan pengembangan oleh BPD Sumatera Barat dalam bentuk: Permodalan, Manajemen, Aplikasi Program Akuntansi, Pendidikan dan Pelatihan, Pengelola Data, Konsultasi/*Advisor Operation* BPR dan lain-lain.

Namun demikian, bila diperhatikan komposisi kredit yang disalurkan oleh BPR kepada UMK, usaha yang dominan dibiayai adalah yang bergerak di sektor perdagangan. Berbeda dengan tujuan awal pendiriannya yang ditujukan untuk membantu masyarakat pedesaan yang berada disektor pertanian. Pertimbangan BPR untuk lebih memprioritaskan pemberian kredit untuk sektor perdagangan dibandingkan dengan sektor pertanian adalah dengan alasan resiko yang lebih rendah dan *turn over* yang

lebih cepat. Akan tetapi, penyaluran kredit yang lebih banyak pada sektor perdagangan ini juga diikuti oleh banyaknya BPR yang kreditnya mengalami masalah dengan sektor ini. Penyaluran kredit yang lebih besar di sektor perdagangan ini juga mengindikasikan cakupan wilayah pelayanan yang masih terbatas pada daerah pusat perdagangan. Hal ini terlihat dari lokasi dan jangkauan pelayanan BPR yang masih terbatas disebabkan tersebarnya lokasi pemukiman penduduk yang tidak mungkin diakses oleh pelayanan BPR (Hastuti (2003) dan Bank Danamon (2003). Artinya jarak lokasi nasabah dengan BPR merupakan salah satu hal yang menyebabkan masyarakat tidak berhubungan dengan BPR. Peran BPR dalam pembiayaan UMK juga masih belum maksimal dilihat dari persentase jumlah UMK yang menjadi nasabah hanya 18 persen dari seluruh jumlah UMK di Sumatera Barat.

Keterbatasan BPR lainnya yang teridentifikasi adalah ketidakmampuan untuk memenuhi plafon kredit yang diajukan oleh UMK dengan tingkat bunga yang lebih murah. Tentunya untuk menghadapi ini, diperlukan serangkaian

langkah seperti: tersedianya institusi yang berfungsi penyalur lalu lintas dana yang dimiliki oleh BPR. Untuk Sumatera Barat, sebagai lembaga pengayom adalah BPD Sumatera Barat. Kemudian diperlukan juga adanya keterkaitan BPR dengan kebijakan pemerintah dalam menumbuhkembangkan UMK melalui penyaluran dana murah seperti dana bergulir, bagian keuntungan BUMN untuk pembinaan UMK.

Disamping itu, BPR belum bisa memberikan pembinaan kepada UMK sesuai dengan pernyataan nara sumber dalam *indepth interview*. Hal ini terjadi karena kualitas sumber daya manusia yang masih terbatas dan pada masa yang akan datang tentunya peran pembinaan ini dapat ditingkatkan sehingga akan meningkatkan kinerja UMK yang pada akhirnya akan berpengaruh positif terhadap kinerja BPR.

Kendala BPR dalam pembiayaan UMK

Walaupun terlihat adanya peran yang sudah dimainkan oleh BPR di dalam pembiayaan UMK seperti yang telah dijelaskan di atas, akan tetapi beberapa kendala masih dijumpai. Jika diperhatikan kendala tersebut dapat dikelompokkan

menjadi dua kelompok berdasarkan sumbernya, yaitu: Bersumber dari internal BPR dan Eksternal BPR.

Secara internal kendala yang dihadapi oleh BPR, *pertama* adalah tingkat bunga kredit yang dianggap terlalu tinggi. Tingginya tingkat bunga ini disebabkan oleh kombinasi *cost of fund*, *risk premium* dan biaya operasional BPR yang tinggi. Tingginya *cost of fund* karena sumber dana BPR berasal dari dana berbunga tinggi seperti dari bank umum, PT. PNM dan dari deposito/tabungan masyarakat yang diperoleh dengan memberikan tingkat bunga yang lebih tinggi dibandingkan bank umum. Disamping itu dari hasil survey ditemukan bahwa sebagian besar sumber dana BPR didapatkan dari deposito masyarakat dengan tingkat bunga tinggi. Hal ini dilakukan oleh BPR supaya masyarakat tertarik mendepositokan uangnya di BPR dibanding dengan bank umum. Sementara itu biaya operasional yang tinggi disebabkan oleh tingginya biaya overhead per unit nasabah yang dilayani oleh BPR. Sementara itu, sebagian besar BPR juga menerapkan sistem bunga *flat* baik pada kredit modal kerja maupun investasi yang

berakibat pada tingginya tingkat bunga efektif yang ditanggung oleh nasabah.

Walaupun tingkat bunga kredit BPR tinggi, namun dengan kondisi ini BPR telah melakukan peran yang cukup baik di dalam pembiayaan UMK. Penurunan tingkat bunga kredit tentunya akan lebih meningkatkan peran BPR didalam pembiayaan UMK di Sumatera Barat.

Kedua informasi keberadaan BPR yang belum optimal dan belum banyak diketahui oleh UMK disekitar wilayah operasi BPR. Akibatnya, nasabah potensial tidak bisa dilayani dengan baik. Hal ini mungkin saja berkaitan dengan metode promosi yang dilakukan oleh BPR belum sesuai dengan karakteristik nasabah potensial. Pengamatan terhadap metode promosi yang dilakukan BPR dimana lebih fokus kepada iklan di media cetak dan radio. Sementara itu jika diperhatikan karakteristik nasabah potensial BPR yang sebagian besar adalah UMK yang berlokasi di daerah pedesaan. Karakteristik produk BPR juga akan mempengaruhi pemilihan metode promosi yang efektif. Berdasarkan karakteristik produk perbankan yang mensyaratkan adanya trust, persyaratan

dan prosedur yang perlu diikuti dibutuhkan metode promosi yang dapat memenuhi hal di atas seperti *personnel selling*, publisitas. Metode promosi yang tidak tepat juga menjadi penyebab tidak mampunya BPR merubah *image* masyarakat yang masih berpikiran bahwa berhubungan dengan BPR bisa menurunkan harga diri.

Sesuai dengan karakteristik masyarakat Minangkabau dengan falsafahnya yang cenderung menuruti orang-orang yang sukses (*ma ambiak tuah ka nan manang, ma ambiak contoh ka nan sudah*), maka metode promosi melalui publisitas dengan menggunakan nasabah BPR yang berhasil diharapkan lebih berperan di dalam mensosialisasikan keberadaan BPR. Penyebaran informasi pada tempat-tempat dimana masyarakat sering berkumpul dapat menjadi media untuk komunikasi yang efektif seperti di *Lapau* (warung), *Langgar*, *Surau* dan *balai pertemuan*. Usaha ini juga perlu melibatkan sumber informasi yang dipercaya seperti pemimpin masyarakat yang terdiri dari *Ninik Mamak*, *Alim Ulama* dan *Cadiak Pandai (Tungku Tigo Sajarangan)*.

Selanjutnya untuk mengatasi permasalahan di atas perlu dikomunikasikan kepada masyarakat bahwa BPR juga merupakan tempat untuk menyimpan uang/tabungan/deposito. Hal yang tak kalah pentingnya adalah perlunya meyakinkan masyarakat bahwa simpanan mereka di BPR juga dijamin oleh pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Ketiga, BPR di Sumatera Barat berdasarkan sejarah pendiriannya yang berasal dari *Lumbang Pitih Nagari* yang memiliki karakteristik modal yang relatif kecil, maka faktor kecukupan modal masih menjadi kendala dalam rangka pembiayaan UMK. Peningkatan jumlah modal BPR akan berpengaruh kepada kemampuannya dalam menyalurkan kredit dalam jumlah yang lebih besar. Hal yang lebih penting adalah adanya peraturan Bank Indonesia tentang persyaratan modal minimum yang harus dipenuhi oleh BPR. Beberapa alternatif yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah ini diantaranya adalah *merger* dengan BPR lain, penjualan saham baru dan melakukan pinjaman kepada pihak lain.

Keempat, faktor kualitas sumber daya manusia yang masih rendah dimana sebagian besar kualifikasinya adalah tamatan SLTA sehingga membatasi kemampuan BPR didalam melakukan operasional seperti menganalisis dan mengawasi kredit serta dalam memberikan pelayanan dan pengembangan produk baru. Walaupun ada pelatihan yang diberikan baik kepada manajer dan karyawan namun perlu ditingkatkan untuk pelatihan teknis perbankan dan kemampuan untuk menghadapi perubahan lingkungan usaha termasuk pengetahuan tentang perilaku konsumen. Kemampuan sumber daya manusia ini bisa ditingkatkan melalui manajemen sumber daya manusia yang meliputi kegiatan mengidentifikasi kebutuhan BPR akan tenaga kerja, melakukan seleksi, pengembangan, pemotivasian dan pemutusan. Dalam mengantisipasi perubahan lingkungan usaha yang mengarah kepada penggunaan teknologi informasi dan dengan selera konsumen yang berubah dengan cepat, maka diperlukan peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan formal dan informal secara berkesinambungan.

Secara eksternal peran BPR dalam pembiayaan BPR menghadapi beberapa kendala berikut ini:

Pertama, kondisi perekonomian yang dianggap dapat mengurangi kemampuan BPR dalam meningkatkan penyaluran kredit kepada UMK. Khusus daerah Sumatera Barat, pertumbuhan ekonomi selama lima tahun terakhir yang diukur dari pertumbuhan PDRB rata-rata lebih kurang 5 persen. Pertumbuhan ini belum sepenuhnya mencapai kembali pertumbuhan sebelum krisis ekonomi dimana pertumbuhan rata-rata diatas 7 persen. Tentunya dengan perbaikan pertumbuhan ekonomi melalui investasi baik domestik dan asing, diharapkan aktivitas ekonomi akan lebih besar dan membawa dampak kepada meningkatnya kebutuhan akan pendanaan atau kredit seperti yang dikemukakan Kameyama, Kobayashi dan Suetake (2002).

Kedua, munculnya pandangan bahwa BPR menghadapi persaingan dari berbagai dimensi diantaranya produk yang ditawarkan, tingkat bunga, mutu pelayanan. Persaingan ini tidak hanya dari BPR yang lain tetapi juga dari

lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Walaupun persaingan diperlukan untuk meningkatkan efisiensi, akan tetapi jika sudah sampai pada tingkat yang terlalu tinggi akan mengakibatkan menurunnya profit yang pada akhirnya akan mempengaruhi eksistensi usaha (Schafer, Siliversstovs, dan Terberger, 2005).

Dalam hal produk, Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang Perbankan pasal tiga belas membatasi usaha yang dilakukan oleh BPR hanya pada empat jenis, yaitu: menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu; memberikan kredit; menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan Prinsip Syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia; dan menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan/atau tabungan pada bank lain. Sedangkan jasa seperti giro, transfer, dan *fee based income* lainnya tidak diperbolehkan. Hal ini tentu menimbulkan hambatan kepada BPR untuk mengembangkan

pelayanannya. Sementara itu BPR harus bersaing dengan beberapa bank umum yang juga melayani kredit mikro seperti BRI Unit Desa dan Danamon Simpan Pinjam dengan variasi produk yang lebih beragam. Hal ini tentunya akan semakin memperberat persaingan yang dihadapi oleh BPR.

Persaingan antara BPR dengan bank umum lainnya belum menunjukkan ancaman yang serius. Powers dan Hahn (2004), mengatakan bank yang tidak peduli dengan persaingan dan tidak merespon strategi kompetitor adalah bank yang *stuck-in-the-middle*. Dengan kata lain, jika BPR tidak merespon strategi kompetitor maka tidak akan ada peningkatan BPR di dalam manajemen usaha dan selanjutnya juga tidak meningkatkannya peran dalam pembiayaan UMK. Artinya, BPR harus memiliki strategi yang jelas didalam menghadapi persaingan dengan lembaga perbankan lainnya. Porter (1985), menyatakan bahwa kinerja yang superior di dalam kondisi persaingan bisa didapat melalui penerapan strategi *overall cost leadership, differentiation*, atau *focus*. Merujuk pada analisis terhadap nasabah BPR, maka strategi *cost leadership* tidak

cocok dilakukan oleh BPR karena *cost of fund* dan *risk premium* belum bisa diturunkan. Sebagai alternatif untuk bersaing dengan lembaga keuangan lainnya maka strategi *focus differentiation* akan lebih tepat dengan karakteristik nasabah BPR. Strategi fokus kepada pelayanan yang sesuai dengan karakteristik UMK dan menciptakan diferensiasi dalam bentuk pelayanan dan produk yang unik. Implikasi bagi BPR adalah perlunya identifikasi kembali *core competency* yang dimilikinya dan menyusun rencana strategis pengembangan usaha secara komprehensif.

Salah satu keunikan karakteristik UMK dalam berhubungan dengan BPR adalah motivasi mengambil kredit yang lebih mengutamakan kecepatan dan kemudahan dari pada tingkat bunga (*not price sensitive*). Hal ini disebabkan sebagian besar nasabah adalah pelaku usaha mikro dan kecil yang sering mengalami kesulitan modal kerja dan butuh dana cepat. Berdasarkan informasi dari *focused group discussion*, pengalaman UMK yang pernah berhubungan dengan rentenir menunjukkan kecepatan ketersediaan dana adalah faktor penentu pengambilan keputusan. Secara rata-rata pencairan

kredit oleh BPR lebih cepat (2-3 hari) dibandingkan bank umum walaupun bunga lebih tinggi dari bank umum (Hasil *Focused Group Discussion*). Artinya dengan tingkat bunga yang berlaku saat ini dapat dimbangi dengan kecepatan, kemudahan dan kenyamanan pelayanan BPR yang lebih baik dan ini merupakan kunci untuk dapat menjangkau lebih banyak UMK. Hal ini sejalan dengan Kaynak dan Harcar (2005) yang mengatakan bahwa di dalam bisnis perbankan yang berorientasi konsumen, kemampuan untuk menyediakan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan segmen pelanggan dan ketersediaan sumberdaya dan kompetensi yang sesuai dengan pasar sasaran merupakan aspek yang sangat penting.

Prospek BPR dalam Pembiayaan UMK

Lembaga Keuangan Mikro memiliki keterkaitan yang erat dengan perkembangan usaha mikro seperti yang dijelaskan oleh Kameyama, Kobayashi dan Suetake (2002). Berkaitan dengan hal itu, prospek BPR pada masa yang akan datang berhubungan erat dengan tingkat perkembangan dan pertumbuhan UMK dimasa datang. UMK dimasa datang dipercaya akan mempunyai

perkembangan yang semakin meningkat. Hal ini sudah terbukti dengan daya tahan yang ditunjukkannya pada masa krisis ekonomi. UMK juga mempunyai peluang untuk berkembang karena didukung oleh kebijakan pemerintah baik nasional maupun daerah melalui berbagai kebijakan, program dan aktivitas. Sejalan dengan tekad pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan, maka salah satu alternatif adalah melalui pengembangan UMK. Adanya pendidikan kewirausahaan pada berbagai level pendidikan dan perilaku sosial yang mempunyai bakat berusaha yang tinggi, maka diharapkan perkembangan UMK akan lebih pesat. Hal ini tentunya akan berakibat kepada peningkatan kebutuhan modal usaha akan menjadi potensi bagi BPR untuk meningkatkan aktivitas pembiayaannya.

Saat ini jangkuan pelayanan BPR masih terbatas pada sekelompok nasabah atau sekitar 18 persen dari seluruh UMK di Sumatera Barat. Hal ini merupakan peluang bagi UMK untuk meningkatkan pelayanan melalui perluasan jangkauan kepada nasabah potensial.

Berdasarkan analisis tentang peran BPR dalam pembiayaan UMK di Sumatera Barat, terlihat bahwa BPR telah berperan menjalankan fungsi intermediari-nya. Namun demikian kedepan BPR memiliki prospek yang cukup baik untuk pembiayaan UMK, tetapi dengan terlebih dahulu mengatasi kendala dan hambatan baik yang bersumber dari dalam maupun dari luar BPR, seperti tingginya tingkat bunga, kurangnya sosialisasi, terbatasnya modal dan kualitas SDM yang masih rendah.

6. Penutup

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan kepada hasil analisis terhadap data yang diperoleh dari 300 UMK sampel baik yang menjadi nasabah ataupun yang tidak menjadi nasabah BPR, dan dengan 21 BPR di Sumatera Barat dan dengan menggunakan data sekunder maupun primer yang diperoleh melalui kuesioner dan wawancara mendalam serta diskusi grup terfokus maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. BPR di Sumatera Barat telah berperan dalam menjalankan fungsi intermediari. Hal ini

terlihat dari peningkatan jumlah dana yang dapat dihimpun dan disalurkan. Lebih jauh peran ini juga dapat terlihat dari meningkatnya jumlah nasabah yang dilayani BPR serta adanya peningkatan prestasi UMK yang menjadi nasabah BPR

2. Berdasarkan kepada kepemilikan dan sejarah pendirian di Sumatera Barat, BPR-BPD memiliki modal relatif lebih tinggi, dan kemampulabaan juga lebih tinggi dibanding dengan kelompok BPR-YGM dan BPR-Independen.
3. Kinerja BPR Sumatera Barat dalam lima tahun terakhir cukup baik jika dibandingkan dengan kinerja BPR secara nasional. LDR BPR Sumatera Barat berada di atas 104,98 persen lebih tinggi dari LDR BPR nasional sebesar 78,26 persen, dan tingkat NPL BPR Sumatera Barat 9,01 persen sedikit lebih tinggi dari NPL BPR nasional sebesar 8,78 persen.
4. *Share* BPR dalam penyaluran kredit perbankan di Sumatera Barat secara rata-rata dalam lima tahun terakhir adalah sebesar 2,67 persen lebih besar dari *share* BPR

- nasional sebesar 1,9 persen, sedangkan kemampuan penyerapan dana sebesar BPR di Sumatera Barat 2,28 persen angka ini lebih tinggi dibanding dengan kemampuan BPR secara nasional yaitu sebesar 0,9 persen
5. Mayoritas sektor UMK yang dibiayai oleh BPR adalah sektor perdagangan, diikuti oleh sektor industri dan pertanian. Hal ini menunjukkan terjadinya pergeseran penyaluran kredit dari idealisme pendirian BPR yaitu untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat pedesaan melalui pembiayaan terutama untuk petani, nelayan, karyawan kecil dan pedagang. Pergeseran ini disebabkan juga karena relatif beresikonya kredit pertanian dibanding dengan kredit untuk sektor lain.
 6. Masih dapat ditingkatkannya peran BPR dalam pembiayaan UMK karena masih relatif terbatasnya jumlah UMK yang dilayani oleh BPR dan juga masih terbatasnya *coverage* BPR
 7. Masih terdapatnya kendala dan hambatan serta keterbatasan baik yang disebabkan oleh faktor internal maupun eksternal BPR dalam meningkatkan perannya dalam melakukan pembiayaan terhadap UMK:
 - a. Relatif tingginya tingkat bunga yang di tawarkan oleh BPR kepada nasabah yang disebabkan oleh berbagai faktor diantaranya tingginya *cost of fund*, biaya provisi dan biaya operasional yang juga tinggi
 - b. Belum tersosialisasinya keberadaan BPR ditengah masyarakat terutama masyarakat pedesaan yang menjadi pasar potensial BPR.
 - c. Adanya imej di kalangan pasar potensial bahwa berhubungan dengan BPR tersebut sulit dan bagi beberapa kalangan pergi ke BPR menjadi suatu hal yang menurunkan harga diri mereka sebagai pengusaha.

- d. Keterbatasan SDM BPR dalam mengelola dan mengembangkan produk yang inovatif
 - e. Keterbatasan jumlah modal BPR yang menghambat mereka untuk melakukan perluasan kredit
 - f. Terbatasnya produk dan skim pembiayaan yang ditawarkan oleh BPR kepada UMK
 - g. Tingginya tingkat persaingan BPR dalam pembiayaan UMK baik bersaing dengan sesama BPR maupun dengan lembaga keuangan dan non keuangan
8. Prospek BPR untuk pembiayaan UMK dimasa datang sangat besar hal ini sejalan dengan proyeksi yang menunjukkan akan terus berkembangnya UMK dimasa datang ke depan. Hal ini seiring dengan peran UMK sebagai tulang punggung perekonomian, sehingganya pemerintah baik pusat maupun daerah memiliki kepentingan untuk terus

mendorong pertumbuhan UMK untuk dapat memberikan kontribusi maksimum terhadap perekonomian.

6.2 Rekomendasi Kebijakan

Berdasarkan kepada analisis terhadap peran, hambatan dan prospek UMK di Sumatera Barat, maka dapat dikemukakan beberapa implikasi kebijakan bagi *stakeholdes* untuk lebih meningkatkan peran BPR dalam pembiayaan UMK.

1. Perlunya menurunkan *cost of fund* dan biaya operasional BPR sehingga tingkat bunga yang ditawarkan kepada UMK dapat lebih bersaing dengan lembaga keuangan atau non keuangan lainnya. Hal ini dapat dilakukan diantaranya dengan menurunkan tingkat bunga penjaminan, efisiensi biaya operasional dengan melakukan analisis terhadap pengeluaran yang tidak produktif .
2. Perlunya mensosialisasikan keberadaan BPR kepada nasabah potensial dengan menekankan kepada keunggulan yang dimiliki oleh BPR yaitu prosedur yang cepat dan mudah untuk

- mendapatkan pembiayaan. Hal ini dapat dilakukan oleh BPR sendiri maupun oleh pemerintah daerah sebagai *stakeholders* yang sangat berkepentingan dengan BPR serta UMK, ataupun oleh lembaga lain. Cara promosi yang dapat dilakukan dengan menggunakan media lokal seperti radio, koran dan sarana komunikasi lainnya seperti melakukan penerangan di mushala atau surau serta tempat lainnya yang menjadi pusat perhatian masyarakat seperti balai pertemuan desa atau kecamatan.
3. Melakukan pengembangan produk pelayanan BPR sehingga dapat menarik jumlah dana yang lebih besar dan menyalurkan jumlah kredit yang lebih besar. Produk yang mungkin dapat di luncurkan misalnya tabungan haji, tabungan pelajar dan ibu rumah tangga, penerimaan jasa pembayaran seperti listrik, air, telepon dan PBB. Disamping itu untuk penyaluran dana melalui penyaluran kredit seperti kredit untuk TKI, kredit untuk siswa dan mahasiswa
 4. Menjaga likuiditas BPR melalui lembaga pengayom dan ikut dalam *linkage program* sistem pembiayaan UMK melalui kerjasama BPR dengan bank umum Untuk penguatan modal melalui penggabungan (*merger*) BPR. Strategi ini hendaknya tetap menjadi prioritas bagi Bank Indonesia untuk memperkuat likuiditas dan modal BPR untuk peningkatan kemampuan BPR dalam pembiayaan UMK.
 5. Walaupun kompetisi dalam industri pembiayaan UMK memiliki aspek positif namun masuknya bank umum yang memiliki sumber daya yang besar ke dalam pasar pembiayaan UMK dikhawatirkan dapat mematikan BPR. Oleh karena itu Bank Indonesia perlu menyusun rangkaian kebijakan untuk menciptakan lingkungan persaingan yang kondusif, antara lain dengan melakukan pembatasan terhadap jumlah bank yang beroperasi pada suatu wilayah.
 6. Menjadikan BPR sebagai lembaga penyalur dana bergulir baik yang

berasal dari pemerintah daerah maupun pusat serta dana laba BUMN yang diperuntukkan bagi UMK.

7. Meningkatkan kualitas karyawan dalam menjalankan aktifitas usaha termasuk menganalisis kelayakan kredit, memahami karakteristik nasabah yang dihadapi, kualitas pelayanan melalui pelatihan. Sertifikasi untuk manejer BPR seperti yang telah dilakukan selama ini oleh Bank Indonesia perlu dilanjutkan.,

6.3 Penelitian Lanjutan

Berikut merupakan penelitian lanjutan yang dapat dilakukan untuk menjawab beberapa pertanyaan yang muncul dari hasil penelitian yang sudah dilakukan. Diantara penelitian yang mungkin dikembangkan menjadi penelitian berikutnya adalah:

Pertama, berdasarkan analisis, salah satu persoalan yang dihadapi oleh BPR adalah tingginya *cost of fund* sehingga rendahnya daya saing BPR dibanding lembaga pembiayaan lainnya. Dengan kondisi yang seperti ini, diperlukan usaha-usaha untuk menurunkan atau melakukan

efisiensi dalam biaya operasional BPR namun demikian penelitian ini belum meneliti secara mendalam pendekatan yang diperlukan untuk menurunkan biaya operasional BPR. Untuk itu disarankan melakukan penelitian dengan topik: Studi Peningkatan Efisiensi Operasional BPR.

Selanjutnya, salah satu masalah yang dihadapi oleh BPR adalah persaingan dengan lembaga pembiayaan lain. Walaupun disadari bahwa persaingan akan membawa dampak positif dalam tingkat tertentu pada industri. Namun jika tingkat persaingan sangat ketat, akan berdampak kepada keberadaan perusahaan. Penelitian ini tidak membahas secara detail tingkat persaingan yang dapat mematikan BPR, oleh sebab itu diperlukan suatu kajian untuk mengetahui tingkat persaingan yang sudah bersifat negatif terhadap keberadaan BPR. Berkaitan dengan ini menjadi menarik untuk mengkaji tingkat persaingan yang dihadapi oleh perbankan dalam suatu daerah tertentu yang bersifat positif artinya tidak mematikan unit bank yang ada dalam daerah tersebut. Untuk itu disarankan penelitian dengan topik: Tingkat Persaingan Maksimal dalam Industri Perbankan.

Penelitian ini mengidentifikasi adanya tiga jenis BPR berdasarkan sejarah pendirian dan kepemilikan BPR, yaitu BPR-YGM, BPR-BPD dan BPR-Independen. Dari analisis data yang diperoleh terdapat perbedaan kinerja dari masing jenis BPR tersebut, namun demikian penelitian ini tidak memfokuskan diri untuk membahas secara mendalam dan detail tentang faktor yang berperan dalam memberikan

kontribusi terhadap perbedaan kinerja tersebut, berkaitan dengan hal itu maka diperlukan suatu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui karakteristik BPR yang berhasil. Oleh sebab itu perlu dilakukan analisis tentang karakteristik BPR yang sukses di Propinsi Sumatera Barat. Untuk itu disarankan penelitian dengan topik: Struktur Kepemilikan dan *Governance* Pengaruhnya terhadap Kinerja BPR di Sumatera Barat.

Daftar Pustaka

- Adi, W., (2000a), *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Kegiatan Usaha Kecil dan Menengah*, Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan LIPI, Jakarta.
- Asian Development Bank (ADB) . 2001. *Technical Assistance to The Republic of Indonesia for Preparing The Rural Microfinance Project*. December 2001.
- Bank Indonesia, 2006, *Arsitektur Perbankan Indonesia*.
- ,2003, *Pemberdayaan Konsultan Keuangan/PendampingUsaha Mikro, Kecil dan Menengah Mitra Bank (KKMB)*
- Bank Indonesia. 2006. Statistik Ekonomi-Keuangan Daerah Sumatera Barat. Januari 2006.
- Baas, T dan Schrooten, 2005, "Relationship and SMEs; A Theoretical Analysis", *Working Paper*, German Institute for Academic Research
- Bustami, R. 2004, Pentingnya lembaga khusus pembiayaan bagi UMK, [online], 25 November 2005, diakses pada: www.bisnis.com.
- Chaves, A. Rodrigo and Claudio Gonzales Vega. 1993. The Design of Successful Rural Financial Intermediaries, Evidence from Indonesia. *Economics and Sociology Occasional Paper No. 2059*. The Ohio State University. May 2000.
- Colter, J. M, 1984, "Masalah Perkreditan Dalam Pembangunan Pertanian" dalam Faisal Kasryno, *Prospek Pembangunan Ekonomi Pedesaan Indonesia*, Yayasan Obor Indonesia, Jakarta
- Darmanto, D. 2003. *Kredit dan Pemberdayaan Rakyat Miskin, Studi terhadap Kiprah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sebagai Fasilitator Ekonomi*, Harian Umum Bengawan Pos, 25 Juni 2003.
- Henri, 2001, "Kebijakan Pengembangan Kredit Usaha Kecil di Pedesaan", *Tesis S2 Pasca Sarjana Universitas Andalas, Tidak dipublikasikan*
- Herri dan Suhairi, 2004, Karakteristik Kewirausahaan dan Prestasi Usaha Kecil dan Menengah Indonesia, (Pendekatan Berbasis Sumber Daya), *Laporan Penelitian BPPT-Menristek*, tidak dipublikasikan.
- Holloh, D. 2001, *Microfinance Institutions Study*, ProFI.
- Hamp, M. 2002, Pleading for Sustainable Microfinance on Both Sides of the Globe, GTZ.
- Kameyama, S, Kobayashi, H dan Suetake, T (2002), Micro-Macro Finance Structure Modeling, Working Paper, Chuo University.
- Kompas, 2002. *UMK Patah Tumbuh Hilang Berganti*, 23 Oktober 2002.
- Kompas, 2003. *Upaya Meningkatkan Aksesibilitas UMK Terhadap Perbankan*, 11 Desember 2003.
- Kusumawati, Rida, 2006, Perencanaan penyaluran kredit Mikro Kecil dalam Upaya mengurangi Resiko (studi kasus pada PD BPR BKK Kabupaten Purbalingga), *Thesis S2 PPn Unand*, tidak dipublikasikan

- Llewelyn, Ricahard V. and Sutrisno. 2002. Does Size a Matter? Technical Efficiency and Industry Size in Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*. September. Vol. 4, No.3, pp.297-313.
- Pearce II, J.A., & Robinson Jr, R.B., (2000), *Strategic Management: Formulation, Implementation and Control*, 7 Th. Edition, Richard D Irwin Inc, USA.
- Pikiran Rakyat. 2004. *Tinggi Potensi BPR Dalam Memacu Instabilitas Perekonomian Indonesia*. Selasa 13 Juli 2004.
- Porter, Michael E., *Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1985.
- Raharjo, D, dan Ali, F, 1992, "Faktor-faktor Keuangan yang Mempengaruhi Usaha Kecil dan Menengah Indonesia", dalam James dan Akrasanee, *Aspek-aspek Finansial Usaha Kecil dan Menengah: Studi Kasus Asean*, LP3ES
- Rahman, Hasanuddin, 2004, *Membangun MicroBanking*, Pustaka Widyatama, Yogyakarta
- Schafer, D, Siliversstovs, B dan Terberger, E, 2005, "Banking Competition, good or bad, the Case of Promoting micro and small enterprises finance in Kazakhstan", *Working Paper*, German Institute for Academic Research
- Sigalingging, H Dkk, 2002, *Peranan BRI Unit dan BPR Dalam Pemberdayaan Ekonomi Pedesaan (Studi Kasus di Propinsi Sumatera Utara)*, Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia
- Syarif, Syahril, 1988, "LIK Ulu Gadut: Suatu Pola Pengembangan Perusahaan kecil" dalam Syahrudin, Ed, *Pengembangan Produksi dan Perdagangan Luar Negeri*, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Pusat Penelitian Universitas Andalas Padang.
- Susilo, N. I 2005, "The Optimal Lending Rate of Bank Perkreditan Rakyat (BPR)". *Buletin Ekonomi dan Perbankan*, Maret, 2005.
- Sekaran, Uma, 2003, *Research Methods for Bussiness ASkill Building Approach*, fourth Edition, John Willey & Sons
- Suharto, Pandu, 1991, *Peran, Masalah dan Prospek Bank Perkreditan Rakyat*, LPPI, Jakarta
- , 1996, *100 Tahun BPR di Indonesia 1896-1995*, Info Bank
- Sutopo, Wahyudi, 2005, "Hubungan Antara Lembaga Keuangan Mikro dan Kontribusi Usaha Kecil dalam Pengentasan Kemiskinan", *Manajemen Usahawan Indonesia*, No.01, XXX, Januari, hal 3-12
- Tambunan, T, 2006, *Development of Small & Medium Enterprises in Indonesia from the Asia Pacific Perspective*, LPFE-Usakti, Jakarta