

Seminar Nasional dan Call for Papers “Kesiapan Industri Perbankan dan Bisnis dalam Menghadapi Asean Economic”, Universitas Stikubank, Semarang, tanggal 7 Juni 2012

PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN BPR DALAM UPAYA PENINGKATAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA

BPR Development and Empowerment to Improve Small and Medium Businesses in Indonesia

Rosemarie Sutjiati Njotoprajitno

Universitas Krisen Maranatha

Jl. Prof. Drg. Suria Sumantri, MPH, No. 65, Bandung 40164

(rosemarie.sutjiati@yahoo.com)

ABSTRAK

Salah satu poin penting dalam persiapan menuju ASEAN *Economic Community* (AEC) di tahun 2015, adalah bagaimana memastikan keterlibatan aktif dari sektor swasta dalam proses integrasi ekonomi regional. Dan mengingat mayoritas bentuk usaha yang ada di wilayah ASEAN termasuk Indonesia masih diwarnai dengan usaha kecil dan menengah maka AEC mengembangkan kerangka kerja untuk usaha kecil dan menengah dengan sasaran untuk peningkatan daya saing usaha kecil dan menengah dalam rangka terjadinya keseimbangan keuntungan yang didapat dari komunitas ekonomi yang akan diwujudkan tersebut. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) didirikan dengan fokus melayani dan mengembangkan usaha kecil menengah. Hal ini menjadi perhatian penulis untuk menggali berbagai upaya yang mungkin dilaksanakan dalam rangka mengembangkan BPR dan bagaimana BPR dapat turut bermain dalam sebuah peran aktif mengembangkan dan mempersiapkan usaha kecil dan menengah tanah air dalam menyongsong komunitas ekonomi yang lebih luas tersebut. Hasil menunjukkan BPR selain memiliki peranan dalam menyalurkan modal usaha juga dapat turut serta bekerjasama dengan berbagai pihak dalam memfasilitasi masyarakat yang menjadi pelanggannya akan berbagai informasi tentang dunia usaha termasuk bagaimana mengembangkan usahanya dan mempersiapkan sumber daya manusia dan kesiapan penggunaan teknologi yang lebih baik. Pengembangan BPR yang memadai dan berfokus pada kemajuan usaha kecil menengah, diharapkan akan turut mendukung persiapan komunitas ekonomi yang lebih mantap dalam menyongsong kerjasama perekonomian

Kata Kunci: Usaha kecil dan menengah, BPR, ASEAN, AEC, Pengembangan.

ABSTRACT

One important aspect in preparation to ASEAN Economic Community (AEC) in 2015 is how to ensure the active involvement of private sector in the regional economic integration process. The majority of businesses in ASEAN (including Indonesia) is small and medium businesses and to engage with this matter, AEC develop framework for Small and Medium Enterprise (SME) to enhance the competitiveness of small and medium enterprise and in order to ensure all countries in the region benefit equally from the economic integration process. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) is financial institutions with intense focus to develop and serve small and medium businesses. This paper tries to dig and examines various methods, ideas, thoughts and efforts to develop BPR and examine how BPR could play an active role in the development of small and medium businesses and further prepare it to a more open economic communities. Early results shows that BPR besides having the role to provide usefull funds, are also capable to work together with various parties to facilitate their customers to provide various information of business worlds; how to improve their businesses; and to prepare more skillfull human resourcess and better technology. Hopefully, with adequate developments of BPR with focus to the growth of small and medium businesses might support the preparation of a stronger economic community in welcoming the regional economic communities.

Keywords: Small and medium businesses, BPR, ASEAN, AEC, Development.

PENDAHULUAN

Dalam rangka menyambut datangnya ASEAN *Economic Community* (AEC) di tahun 2015, semua negara yang tergabung di ASEAN sedang mempersiapkan diri mereka dengan sebaik mungkin. Salah satu poin yang diakui penting dalam perkara ini adalah bagaimana memastikan keterlibatan aktif dari sektor swasta dalam proses integrasi ekonomi regional. Hal ini berarti negara-negara ASEAN dalam hal ini khususnya Indonesia perlu terus melakukan upaya-upaya untuk mempersiapkan sektor swasta dengan segala segi kehidupannya untuk beradaptasi dalam suatu bentuk ekonomi yang lebih terbuka tersebut. Perlu diketahui bahwa mayoritas bentuk usaha yang ada di wilayah ASEAN termasuk Indonesia masih diwarnai dengan usaha kecil dan menengah. Menyadari pentingnya hal ini AEC mengembangkan kerangka kerja untuk usaha kecil dan menengah dengan sasaran untuk meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah dalam rangka agar terjadi keseimbangan keuntungan yang didapat dari komunitas ekonomi yang akan diwujudkan tersebut. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan lembaga keuangan yang didirikan untuk melayani masyarakat dan mengembangkan usaha kecil dan menengah. Dalam perjalanan sejarah BPR masih banyak terdapat kendala yang menghambat pertumbuhan BPR di Indonesia.

Berbagai kendala yang dihadapi BPR diantaranya adalah masih terbatasnya jangkauan pelayanan dan skala usaha yang kecil itupun masih ditambah dengan tingkat persaingan yang semakin hari semakin ketat. Masalah teknologi dan permodalan yang terbatas juga menjadi masalah. Penulis bermaksud memeriksa berbagai langkah yang diharapkan dapat bermanfaat untuk menemukan solusi pengembangan BPR agar dapat berkembang dan berperan serta dalam pembangunan dan dalam menyambut AEC 2015.

KAJIAN TEORI

Dalam sejarah pembentukannya BPR dimaksudkan untuk memberikan kesempatan yang lebih luas kepada masyarakat untuk mendirikan Bank dengan lebih mudah. Yusra (2011:500) mencatat bahwa BPR adalah salah satu kebijakan perbankan di Indonesia untuk mengantisipasi resesi ekonomi akibat anjloknya harga minyak yang mengakibatkan pemerintah kekurangan dana pembangunan pada dekade 1980-an. Kebijakan yang dimaksud adalah untuk mengumpulkan dana dari masyarakat antara lain dengan membuka kesempatan yang luas mendirikan bank yang pada gilirannya mendorong masyarakat untuk menabung. Fry (1988:301) menyatakan bahwa di hampir seluruh negara, regulasi bank memiliki dua tujuan yakni melindungi depositor dan meningkatkan peran pengawasan moneter. Pada banyak negara berkembang, ada tujuan ketiga yaitu alokasi kredit berdasarkan pada rencana prioritas. Jadi BPR merupakan kebijakan yang khusus dibuat di Indonesia dalam rangka meningkatkan kondisi masyarakat dan mendorong pemerataan pendapatan. Sejarah BPR sebenarnya dapat ditelusuri lebih jauh lagi sejak abad ke 19 dengan berdirinya bank Kredit Rakyat dan Lumbung Desa yang juga merupakan cikal bakal berdirinya koperasi dan Bank Rakyat Indonesia (BRI). Barulah pada Oktober 1988 pemerintah menetapkan kebijakan deregulasi perbankan yang menegaskan bahwa jenis bank di Indonesia adalah Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat.

Pada berbagai negara lain seperti misalnya India, Filipina, dsb terdapat bank-bank yang mirip dengan BPR baik yang berbentuk *co-operatives* (lebih mengarah ke koperasi) ataupun *rural banks* yang juga pada dasarnya bertujuan pemerataan pendapatan dan pembangunan sampai ke daerah-daerah yang sulit terjangkau bank umum. BPR pada awalnya juga dikategorikan sebagai *rural bank* dimana wilayah operasinya dibatasi pada wilayah terpelosok tertentu namun sejak tahun 1999 diperbolehkan dibuka pada wilayah urban terutama karena ada masalah kemiskinan pada area-area urban sehingga perlu dibantu dengan

BPR. Jika melihat dari sejarah pembentukannya salah satu tokoh BPR De Wolf van Westerrode memiliki ide setelah belajar dari Raifessien di Flammersfield di Prussia. Artinya ada banyak negara yang juga memakai ide mendirikan bank sejenis BPR untuk membantu perekonomian rakyatnya meskipun hingga sekarang tak sedikit dari negara lain yang 'BPR' nya juga dipertanyakan terutama akan kontribusinya pada pembangunan. Bahkan ada banyak juga yang menganggap pendirian Bank seperti ini adalah untuk tujuan sosial atau politik saja. Meskipun lembaga bank perkreditan mikro seperti ini banyak terdapat di negara lain juga dan juga sudah mengalami berbagai kemajuan, namun ternyata masih tercatat belum mampu membantu mengatasi masalah kemiskinan di dunia. Hal ini menjadi tantangan dari para ahli untuk membangun lembaga keuangan mikro ini menjadi lebih berdampak lagi.

BPR sebenarnya memiliki fungsi yang sama dengan Bank umum namun terdapat batasan yang membedakannya dengan Bank Umum. Siamat (2005:58) menyatakan bahwa BPR adalah bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan BPR tidak diperkenankan menerima simpanan dalam bentuk giro dan memberikan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran. Fungsi utama BPR adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana ke masyarakat terutama bagi masyarakat yang belum dapat terjangkau oleh bank umum sehingga menciptakan pemerataan kesempatan berusaha dan pendapatan dan menghindari jeratan renternir. Sunarto, H. (2007:6) menyatakan bahwa BPR memiliki spesialisasi pada *retail banking* dan kredit berukuran kecil yang sebagian besar ditujukan untuk kelas komunitas dan bisnis ke bawah sehingga dapat digolongkan sebagai institusi keuangan mikro.

Meskipun memiliki amanat yang mulia namun BPR selama ini masih memiliki kontribusi yang relatif kecil. Hadinoto dan Retnadi (2007:115) menyatakan bahwa BPR belum banyak dikenal oleh masyarakat serta belum dimanfaatkan oleh pemerintah untuk menunjang perkembangan perekonomian rakyat

dalam rangka meningkatkan kesejahteraan rakyat terutama di daerah pedesaan.

Di Indonesia BPR menghadapi persaingan langsung dengan BRI dan koperasi terutama dalam konsumen yang sampai ke daerah pedesaan sehingga dibuat aturan untuk memilah konsumen yang menjadi nasabah seperti BPR di pedesaan terutama di tingkat kecamatan memberikan kredit kecil kepada pengusaha, pedagang kecil, dsb yang tidak menjadi anggota Koperasi Unit Desa (KUD). Sedangkan BRI biasanya melayani kredit yang jumlahnya cukup besar kepada pengusaha menengah di desa atau bahkan di kota. Sedangkan BPR di kota memberikan kredit pada pengusaha dan pedagang kecil baik di pasar atau di kampung-kampung. Dewasa ini tingkat persaingan BPR semakin berat seiring dengan mulai masuknya beberapa Bank Umum ke daerah pedesaan dan turut memberikan kredit mikro.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang merupakan lahan yang penting bagi BPR merupakan sebuah lahan potensial dalam pembangunan suatu negara. UMKM ini bahkan bisa bertahan melewati krisis ekonomi yang melanda dan tetap eksis hingga sekarang dibanding dengan usaha besar yang banyak ditutup. UMKM juga menjadi bentuk yang paling sering ditemui di dunia usaha Indonesia dan jumlahnya mencapai 99%. Kontribusi UMKM pun semakin lama semakin besar. Mengenai hal ini, Perhimpunan bank perkreditan rakyat (Perbarindo) dalam program kerjanya-pun (2010) menyatakan bahwa negara lain mulai melirik kembali keberadaan UMKM di Indonesia, karena melihat dari potensi dan segmen market yang cukup luas ada di negara ini dan Pemerintah dewasa ini cenderung untuk meningkatkan dan menggalakkan sektor ekonomi rakyat atau UMKM untuk memperkuat fondasi ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

PEMBAHASAN

BPR Kekuatan dan Kelemahan

BPR sebagai lembaga keuangan sebenarnya memiliki beberapa keunggulan tersendiri. Abdullah (2006:190) mencatat bahwa keunggulan BPR pertama adalah cakupan usahanya yang lebih sempit memungkinkan BPR mengenali usahanya dengan lebih baik sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik dan menekan *credit risk*, kedua dengan kegiatan yang terbatas dapat lebih fokus dengan kegiatan yang lebih sempit dan membangun suatu keahlian atau *expertise* pada bidang usaha tertentu dan terakhir dengan bentuk yang lebih kecil juga memiliki kesempatan untuk menjadi lebih efisien, sehingga memungkinkan lebih unggul dalam segmen pemberian kredit kecil atau kredit pada UMKM. Dalam hal ini keterbatasan BPR justru dapat dipandang sebagai kekuatan BPR dalam menghadapi persaingan dengan Bank Umum.

Belajar dari beberapa BPR yang mengalami sukses maka dapat diketahui bahwa BPR-BPR tersebut memiliki semangat untuk terus menerus melakukan perbaikan dan pembenahan dalam kinerjanya baik kinerja keuangan, manajemen, dsb. Operasional dikerjakan dengan sebaik mungkin dan terus melakukan penyempurnaan agar lebih taat terhadap peraturan yang ada. Arahan, pembinaan dan pengawasan dari berbagai lembaga berwenang pun memainkan peranan penting dalam mendukung BPR dan meningkatkan transparansi keuangan BPR. Artinya disini BPR perlu membina hubungan dan tidak enggan untuk terus menerus bertanya dan minta bantuan baik pada BI, pada BPKP dan berbagai lembaga lainnya.

Belajar dari beberapa BPR yang gagal maka ditengarai bahwa secara umum masalah terdapat pada pengelolaan dan operasional BPR itu sendiri. Selain tentunya beberapa kasus penyimpangan dari pemilik BPR masalah yang sering mengakibatkan lemahnya pengelolaan dan operasional adalah kualitas SDM yang ada di BPR. Pada beberapa BPR yang gagal, keterbatasan pengetahuan dan keahlian SDM dalam bisnis ini menimbulkan berbagai hal seperti kesalahan analisa pasar, kurang pahaman akan bentuk dan variasi UMKM dsb. Berbagai ahli mengemukakan pendapat agar

BPR terhubung dengan berbagai lembaga pendidikan untuk menghasilkan SDM yang mampu memahami seluk beluk bisnis BPR namun masih banyak dikeluhkan bahwa bekerja di Bank Umum lebih disukai oleh para lulusan. Dalam hal ini citra BPR perlu juga dikembangkan pada para pelajar dan mahasiswa yang nantinya diharapkan dapat memberikan keahliannya ke BPR.

Selain itu perlu pula dilakukan pengembangan produk dan peningkatan hubungan dengan masyarakat. Selama ini perlu digaris bawahi bahwa masih banyak masyarakat yang tidak tahu akan BPR dan hanya tahu tentang Bank Umum. Ketidaktahuan ini membuat mereka ragu dan takut untuk menyimpan uang ataupun menggunakan fasilitas kredit dari BPR. Mereka tidak paham apa perbedaan BPR dengan bank umum padahal mungkin saja mereka justru cocok dan membutuhkan jasa BPR ini. Masih tersembunyinya informasi tentang BPR inilah yang membuat banyak UMKM belum tersentuh oleh BPR dan hal ini sungguh disayangkan karena banyak BPR terhimpit akan tingginya tingkat persaingan sedangkan masih ada calon konsumen yang belum 'dikerjakan' Oleh karena itu langkah beberapa BPR yang mulai membuat program mendekati diri dengan masyarakat dan memberikan informasi dan edukasi perlu untuk dilaksanakan dan diikuti oleh berbagai BPR lainnya. Edukasi yang dilakukan BPR selain sebagai langkah pemasaran juga dapat membantu masyarakat mendapatkan pendidikan bagaimana mengatur keuangannya. Nasution, A. (1983:69) menyatakan bahwa Bank harus mempromosikan kelebihan-kelebihan mereka, fungsi dan tujuan mereka kepada masyarakat dalam rangka mengubah kebiasaan dalam menyimpan uang dari publik secara umum dan memobilisasi simpanan ini melalui bank.

Berbagai kekuatan BPR lainnya seperti proses kredit yang relatif cepat, pelayanan langsung menjemput pelanggan juga perlu terus dikembangkan. Jadi BPR sendiri sebenarnya masih memiliki potensi dan kesempatan untuk terus dikembangkan. Potensi pasar yang masih sangat luas, jangkauan yang mulai semakin meluas, dan juga dukungan dari

pemerintah yang mulai terlihat terus mengalami peningkatan menjadi prospek BPR untuk terus dikembangkan. Langkah pasti dari para pengerja BPR untuk berkomitmen terus membenahi diri menjadi kunci menjadikan BPR benar-benar lembaga yang kokoh yang dapat menyokong masyarakat.

BPR dan Persaingan

Seperti yang dijabarkan di atas BPR memiliki fungsi yang semakin berkembang seiring dengan semakin berkembangnya peran UMKM yang merupakan lahan BPR dan juga komitmen pemerintah yang semakin berkembang untuk mengembangkan UMKM ini. Namun hal ini membuat sektor UMKM ini mulai menjadi incaran dari bank lain seperti bank umum yang tentunya juga berupaya mengembangkan usahanya. Sektor lembaga keuangan non bank pun dikabarkan juga tertarik membidik sektor mikro ini. Sampai saat ini memang BPR memang masih memiliki keunggulan karena penyebarannya yang menjangkau pelosok tanah air namun seiring kemajuan teknologi telekomunikasi dan transportasi membuat bank umum mampu melebarkan sayapnya ke berbagai daerah yang pada masa lampau belum tersentuh oleh mereka. Hal ini tentu semakin menyudutkan BPR yang kalah dalam permodalan, teknologi, SDM, dan dalam kemampuan manajerial/pengelolaan.

Berbagai upaya dicoba dilakukan mulai dari usulan meminta Menteri Negara BUMN memberi akses pada BPR untuk menerima program kemitraan dan bina lingkungan (PBKL), meminta Kementrian Perumahan Rakyat menjadikan BPR sebagai bank penyalur kredit lunak bantuan perumahan dari pemerintah, sampai dengan hadirnya APEX BPR dimana Bank Umum yang ditunjuk sebagai APEX BPR akan memberikan dukungan pada BPR yang selama ini memiliki keterbatasan permodalan dan Bank Umum itu sendiri akan dibantu oleh BPR dalam menyalurkan kredit mikro ke daerah-daerah terpencil. Kebijakan ini masih tergolong baru di Indonesia dan sampai desember 2011 baru ada empat BPD yang telah menjadi APEX

BPR. Namun bentuk APEX sendiri sudah beberapa kali diterapkan di berbagai belahan dunia lainnya sebagai langkah untuk membantu lembaga-lebaga keuangan kecil atau mikro. Kehadiran APEX BPR ini tentunya masih perlu diamati perkembangannya apakah benar-benar berhasil mengatasi permasalahan BPR baik dalam keterbatasan permodalan ataupun dalam persaingan dengan bank umum. Perlu diingat bahwa dalam menjalankan suatu bentuk kerja sama ini diperlukan kesamaan pandangan dan taat aturan. Masing-masing pihak perlu mendapatkan manfaat dari kerjasama ini. Jika pandangan masing-masing Bank yang bekerja sama mulai berbeda terutama demi mengejar keuntungan sendiri atau jika mulai terjadi pergeseran nilai manfaat dalam praktiknya tentunya bukan tidak mungkin timbul ketidak seimbangan sehingga kerjasama ini gagal. Memang BI telah membuat berbagai peraturan yang ditetapkan sebagai syarat yang di dalamnya terdapat berbagai kode etik, dsb. Namun praktik pelaksanaannya perlu diawasi untuk menghindari berbagai hal buruk diatas dan harus diingat bahwa disebutkan dalam Model Generic APEX BPR bahwa hal paling utama yang mendasari program ini adalah komitmen dari Bank Umum itu sendiri jadi sampai seberapa besar dan sampai sejauh mana komitmen tersebut akan menjadi penentu kekuatan hubungan ini. Artinya harus dapat memastikan bahwa kerjasama ini benar-benar dapat bermanfaat bagi semua pihak bukannya memberatkan pihak yang satu dan menguntungkan pihak lainnya. Keberadaan APEX juga bukan berarti tanpa kelemahan. Norton (2004:325-326) menyatakan APEX dapat menyediakan keuntungan diantaranya penyediaan mekanisme alokasi sumber daya dengan peningkatan jumlah peminjam dan penabung, peningkatan sumber pendanaan, penyediaan bantuan teknis, atau konsultasi namun terdapat juga kelemahan dari APEX diantaranya adalah semakin kompleksnya pengelolaan karena jumlah pihak yang terlibat bertambah, bervariasinya tingkat komitmen dan kemampuan yang dapat berbeda sehingga dapat mempengaruhi operasional dan pengembangan yang dapat dicapai, semakin sulitnya melakukan monitoring dan supervisi, ada kemungkinan justru akan meningkatkan biaya ke konsumen.

Perlu diingat bahwa meskipun ada kebutuhan akan dana namun kebutuhan utama BPR pada umumnya adalah bagaimana membangun kapasitas institusional mereka. Bagaimanapun APEX perlu ditunggu hasilnya dan jika sirancang dengan baik dan berorientasi pada pasar diharapkan dapat membantu BPR berkembang lebih baik.

APEX, *linkage* dengan Bank Umum dan berbagai usaha lain tidak boleh mengaburkan inti dari pengembangan BPR bahwa BPR harus terus mengupayakan penguatan dari sisi internal baik itu dari SDM, manajemen, pengelolaan sampai ke promosi dan pemasaran produk-produk BPR kepada masyarakat. Usaha yang dilakukan oleh berbagai asosiasi BPR, BI, dsb adalah untuk mendukung BPR dalam menghadapi persaingan bukan menghilangkan persaingan itu sendiri.

Selama ini sering dijelaskan bahwa salah satu kekuatan BPR adalah pengalamannya pada bisnis mikro ini dan kedekatannya dengan pelanggan. Mengenai hal ini Sunarto, H. (2007:12) berpendapat bahwa durasi dari sebuah hubungan memang dapat menciptakan nilai tersendiri bagi pelanggan dan dapat menciptakan kepuasan pelanggan yang dapat mengurangi keinginan untuk meninggalkan hubungan tersebut namun kompetisi dapat mengancam hubungan ini dimana bank lain dapat memancing nasabah untuk keluar dengan memancing dengan tawaran-tawaran yang lebih menguntungkan. Para nasabah bisa saja coba-coba memakai jasa bank yang baru dan selanjutnya ketika merasa cocok meneruskan hal tersebut. Hal ini lebih mempertegas bahwa dengan semakin tingginya tingkat persaingan seperti sekarang ini BPR jangan tinggal diam dan terus memperkuat dirinya sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih tinggi bagi nasabahnya sehingga tidak atau bahkan memperoleh nasabah yang baru.

Memang selama ini hubungan eksklusif antara BPR dan nasabah membuat nasabah BPR cukup loyal pada bank ini. Pengamatan dalam Sunarto, H. (2007:193) menyatakan bahwa pengembangan hubungan dengan nasabah, sebagian besar dari nasabah (sekitar 80%) memiliki hubungan eksklusif dengan 1 BPR saja dimana ada korelasi yang kuat dan data statistik

signifikan diantara eksklusifitas dan keinginan untuk pindah dari BPR. Hal diartikan bahwa nasabah mungkin memiliki dana eksternal yang terbatas, daya tawar yang rendah dengan BPR, dan biaya pindah/berganti bank yang lebih tinggi. Dari sini terlihat bahwa loyalitas nasabah BPR dimungkinkan disebabkan oleh karena adanya keterbatasan kekuatan mereka. Hal ini senada dengan pendapat Norton (2004:331) yang mengamati tentang suku bunga kredit mikro dan loyalitas nasabah dan menemukan bahwa para peminjam khususnya peminjam kredit mikro lebih mementingkan ketersediaan dana yang dapat mereka pinjam dibandingkan tinggi rendahnya tingkat bunga. Kebutuhan akan dana yang tinggi dan keterbatasan kemampuan dan daya tawar inilah yang selama ini dapat membuat BPR terus melakukan pemberian kreditnya meskipun dengan tingkat bunga yang lebih tinggi dari tingkat bunga kredit Bank Umum. Norton (2004:31) menyatakan bahwa tingkat bunga pinjaman harus cukup tinggi untuk menutup tingkat bunga simpanan ditambah dengan margin intermediasi (termasuk keuntungan) dan juga memperhitungkan cadangan kerugian terutama di awal-awal permulaan operasi

Namun perlu dipertimbangkan ketika nasabah sudah mulai mempunyai kekuatan yang menghilangkan keterbatasan tersebut, atau perlu dipertimbangkan berbagai bank lain yang mungkin bisa memberikan pelayanan dan variasi produk yang juga dapat memberikan bantuan akan keterbatasan mereka atau mungkin lebih baik lagi. Hal ini tentunya berpotensi pada berpindahannya nasabah BPR ke bank lain yang dapat memberikan tawaran yang lebih baik. Jadi dalam hal ini BPR perlu menerapkan strategi yang bukan hanya defensif tetapi juga agresif dan ofensif. BPR yang agresif inilah yang menjadi ciri dari BPR-BPR yang berhasil belakangan ini. Hal ini sesuai dengan pendapat Fornell dan Wernerfelt (1987) berpendapat bahwa perusahaan-perusahaan bisnis paling terkemuka mempergunakan strategi-strategi pemasaran yang ofensif dan defensif. Yaitu untuk mencari dan mempertahankan pelanggan. Tentunya hal ini dilakukan dengan terus menggunakan prinsip kehati-hatian dan terus meningkatkan kualitas pengelolaan dan

manajemen sehingga meminimalisir terjadinya kesalahan.

Datangnya AEC dengan negara-negara ASEAN yang sebagian besar bisnisnya berupa usaha kecil menengah memerlukan BPR sebagai pendukung utama UMKM untuk semakin kuat dan semakin berkembang sehingga semakin membantu UMKM di Indonesia dalam mendukung kekuatan ekonomi di Indonesia.

BPR dan Pembangunan

Seperti dinyatakan di atas bentuk usaha UMKM mencapai lebih dari 99,91% jumlah usaha di Indonesia dengan kontribusinya yang semakin membesar dan UMKM inilah yang menjadi klien bagi BPR. Namun selama ini kontribusi BPR pada pembangunan masih dianggap beberapa pihak kecil. Dari data BI diketahui bahwa masih banyak UMKM yang belum tersentuh oleh BPR yaitu sekitar 60% dari total 51,3 juta unit UMKM belum terhubung pada layanan perbankan. Porsi kredit UMKM terhadap total kredit perbankan hanya sebesar 21,5% dan penyebaran BPR pun masih belum merata.

Jumlah BPR yang dibuka pun perlu mendapatkan perhatian jika ingin pembangunan mampu mencapai pelosok Indonesia. Dari jumlah BPR konvensional saja, saat ini terdapat 1665 BPR konvensional dimana 10 provinsi yang paling banyak BPR-nya adalah: 331 BPR terdapat di Jawa Timur (19,88%), 321 di Jawa Barat (19,28%), 263 di Jawa Tengah (15,80%), 137 di Bali (8,23%), 99 di Sumatera Barat (5,95%), 70 BPR di Banten (4,20%), 54 di Yogyakarta (3,24%), 53 di Sumatera Utara (3,18%), 39 di Kepulauan Riau (2,34%), dan 31 di Riau (1,86%) serta sisanya 267 BPR tersebar di 23 provinsi lainnya (16,04%). Memang pembukaan BPR tentunya akan lebih disukai oleh pemodal jika dilakukan di daerah yang memiliki prospek ekonomi yang lebih baik namun perlu diperhatikan juga daerah-daerah yang masih terbatas dan kurang terlayani oleh jasa perbankan mengingat tujuan dibukanya BPR adalah untuk melayani kebutuhan masyarakat terutama masyarakat yang sulit ke Bank Umum.

Sampai saat ini memang terdapat peningkatan berkelanjutan dari kredit yang diberikan BPR. Data BI menunjukkan terjadi peningkatan jumlah kredit yang diberikan dari 16.948 Miliar Rupiah di tahun 2006 ke 41.100 Miliar Rupiah pada Desember 2011. Hal ini disertai dengan mulai membaiknya tingkat NPL mencapai 5,56% persen pada Januari 2012 walaupun masih terus perlu ditekan karena masih diatas batas kriteria 5%. NPL yang tinggi dapat mengakibatkan dana cadangan dipakai untuk menutup kehilangan terutama jika tidak ada pengurangan deviden dan hal ini dimungkinkan meningkatkan beban kepada klien sehingga perlu segera diatasi. Rencana dibentuknya pemeringkat *credit rating* sebagai salah satu upaya mengembangkan UMKM dalam menghadapi AEC 2015 perlu didukung dan diharapkan dapat menurunkan NPL.

Datangnya Asean Economic Community tahun 2015 ditandai dengan berbagai kerjasama di berbagai segi seperti perdagangan, turisme, dsb. Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya sebagian besar bentuk usaha di ASEAN adalah usaha kecil dan menengah. Bagi UMKM untuk dapat ikut memanfaatkan peluang dan bersaing tentunya membutuhkan berbagai fasilitas pendanaan dan perbankan untuk membiayai usaha masing-masing, memelihara atau bahkan mengembangkan usahanya.

Salah satu tujuan dari AEC adalah menjadikan ASEAN memiliki berbagai karakteristik yang salah satunya adalah pertumbuhan ekonomi yang merata. BI sendiri menyatakan bahwa upaya mencapai pertumbuhan ekonomi yang merata, salah satunya dilaksanakan melalui pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), yang pelaksanaannya mengacu pada ASEAN *Policy Blue Print for SME Development (APBSD)* 2004-2014 dan dalam pengembangan UMKM tersebut perlu diperhatikan perlunya akses UMKM kepada informasi, pasar, pengembangan SDM, keuangan dan teknologi. Perlu diingat bahwa di Indonesia, UMKM selain merupakan bentuk usaha mayoritas di Indonesia (99,9%) juga menyerap tenaga kerja yang sangat besar (97,04%) serta menghasilkan lebih dari separuh PDB Indonesia sehingga di sini peran

BPR sebagai lembaga yang menyalurkan kredit investasi dan modal kerja sangat penting dalam menyokong kekuatan dari UMKM nasional yang adalah sebagai kekuatan utama Indonesia. Selain itu penyaluran kredit kerja dan modal dapat meningkatkan kapasitas produksi dan ekonomi dari UMKM bahkan berpengaruh positif pada inflasi. BPR juga dapat membantu nasabah dalam mengembangkan usahanya melalui edukasi kepada nasabah sehingga mampu memanfaatkan setiap peluang yang datang. UMKM yang menjadi nasabah BPR juga akan lebih terpantau dan dapat dilakukan penilaian kredit sebagai persiapan menghadapi AEC 2015. Oleh karena itu masalah besarnya UMKM yang tidak terlayani oleh jasa perbankan merupakan masalah kritis yang perlu diatasi dengan pengembangan BPR dalam menjangkau nasabah yang lebih luas dengan tingkat kredit pinjaman yang terjangkau.

SIMPULAN

BPR pada dasarnya sama dengan bank pada umumnya namun dibentuk dengan tujuan awal untuk mendukung pembangunan dan pemerataan ekonomi. Oleh karenanya BPR memiliki spesifikasi tersendiri yang dapat dipandang baik sebagai kekuatan ataupun kelebihan tergantung dari sisi mana hal tersebut dibahas. Dalam permodalan misalnya pendirian BPR memerlukan modal yang jauh lebih kecil dari Bank Umum mendukung keberanian dan kemudahan para investor untuk mendirikan BPR, namun di sisi lain membuat BPR sering memiliki keterbatasan permodalan. Dalam hal berbagai batasan seperti tidak diperbolehkannya BPR melakukan aktivitas jasa lalu lintas keuangan dan keterbatasan wilayah operasi sebelum adanya kebijakan BI tahun 1999 dapat dipandang sebagai batasan BPR untuk berkembang namun di sisi lain membuat BPR tetap setia pada tujuan awal BPR didirikan yaitu untuk membantu ekonomi UMKM dan pemerataan ekonomi masyarakat sampai ke tempat terpelosok. Jadi dalam hal ini setiap langkah untuk mengembangkan BPR perlu disertai sikap optimis bahwa BPR dapat dibantu untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapinya. Bagaimanapun BPR yang

mengemban misi untuk mendukung peningkatan UMKM di Indonesia dan mendorong pemerataan perlu dipandang sebagai misi sosial sehingga perlu mendapatkan perlindungan dari BI dan pemerintah selama memang lembaga ini diakui dibutuhkan oleh negara ini. Pemberlakuan APEX BPR masih belum dapat terlihat hasilnya dan jika melihat dari perkembangan teknologi transportasi dan telekomunikasi ditambah dengan tingkat persaingan yang semakin ketat maka Bank Umum sudah tentu akan berusaha untuk mencari berbagai konsumen baru dan terus mengembangkan berbagai strategi pemasaran mereka. Jadi ini artinya meskipun APEX diharapkan akan membantu BPR dan diharapkan tidak timbul permasalahan di dalamnya ini bukan berarti akan menghilangkan persaingan kedepan. APEX diharapkan bisa mendukung BPR namun BPR sendiri tidak boleh lengah dan harus terus berupaya mengembangkan kekuatan internalnya. Mengembangkan kualitas SDMnya sehingga dapat lebih memahami tentang nasabah, tentang UMKM, tentang berbagai strategi bisnis sehingga dapat menandingi para pekerja handal dari bank lainnya. Proses manajemen dan pengelolaan perlu terus dibenahi dan pada akhirnya mengusahakan turunnya tingkat bunga kredit. Kelemahan BPR yang pasti terlihat adalah tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat akan BPR dan ini jelas sesuatu yang sangat disayangkan dan perlu terus diadakan pembinaan, edukasi, program serbu pasar, dan berbagai cara lainya untuk giat memasarkan BPR perbedaanya dengan Bank Umum dan kelebihan BPR.

KETERBATASAN PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode kualitatif yaitu dengan memeriksa berbagai teori, pendapat dari berbagai studi pustaka untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas tentang masalah yang diperiksa dan pemeriksaan dilaksanakan pada kondisi BPR secara umum. Lebih lanjut dapat dilaksanakan penelitian untuk memeriksa BPR pada daerah-daerah tertentu atau dapat membandingkannya dengan bank dan lembaga keuangan sejenis di negara-negara lain agar dapat memberikan

pandangan yang lebih mendalam atau lebih luas akan bagaimana BPR dapat dikembangkan dengan lebih baik.

SARAN

Saat ini dibalik BPR-BPR yang sukses dan sehat juga masih terdapat BPR yang mengalami kesulitan. Sehingga diperlukan berbagai upaya untuk membantu BPR menjadi lebih sehat dan agar BPR tetap pada fungsinya mendukung kesejahteraan masyarakat. Berikut beberapa saran yang diberikan:

1. Asosiasi BPR dengan dukungan dari pemerintah perlu terus melanjutkan usaha-usaha pembinaan untuk mendukung dan meningkatkan kemampuan anggotanya agar dapat menawarkan pelayanan perbankan yang berkualitas pada semua nasabahnya; meningkatkan kemampuan anggotanya agar patuh terhadap berbagai persyaratan regulasi yang ada.
2. Asosiasi BPR dengan dukungan dari pemerintah juga perlu meningkatkan kemampuan anggotanya dalam membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat di lokasi tempat BPR tersebut beroperasi. Hal ini dimaksudkan agar BPR tidak terjebak dalam usaha mencari laba seperti perusahaan pada umumnya. Berbagai perbaikan BPR mulai dari membenahan internal, pembentukan kerja sama dengan Bank Umum, sampai peningkatan layanan kepada nasabah perlu didukung namun jangan sampai melupakan tugas semula BPR dalam mendukung dan meningkatkan UMKM di Indonesia. Seperti yang kita ketahui pada umumnya ketika sebuah perusahaan sedang bertumbuh dan dalam persaingan ketat mereka biasanya sangat memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen bahkan hamper semua perusahaan berlomba-lomba melakukan survey minat/kepuasan pelanggan untuk menyesuaikan produknya. Namun ketika perusahaan tersebut sudah besar dan

menguasai pasar bisa jadi tidak lagi memerhatikan apakah pelanggan mereka tetap mendapat manfaat yang besar atau tidak. BPR perlu didukung agar menjadi kekuatan yang agresif yang selalu ingat dan berkomitmen pada kesejahteraan masyarakat yang dilayaninya. Misalnya, jika manajemen internal dan usaha sudah berkembang mungkin perlu dicoba menyesuaikan tingkat bunga kredit agar lebih lagi dapat terjangkau oleh masyarakat dan lebih membantu usaha mereka, atau mungkin meningkatkan bantuan pada usaha masyarakat melalui informasi, edukasi, layanan yang lebih baik, dsb. Semua hal ini diharapkan akan memiliki dampak bukan hanya pada terciptanya BPR-BPR yang sehat tetapi juga pada terciptanya masyarakat yang kuat dan UMKM yang bertumbuh sehingga mempengaruhi kesiapan Indonesia dalam menyambut *Asean Economic Community* dan pembangunan di Indonesia.

3. Asosiasi BPR dengan dukungan dari pemerintah memberikan bantuan agar antara BPR yang satu dengan yang lainnya tercipta hubungan yang semakin erat, saling membantu, saling belajar satu dari yang lainnya sehingga mampu bekerja sama dalam suatu asosiasi. BPR yang berhasil dapat memberikan ilmunya akan praktik-praktik yang bermanfaat pada BPR yang lainnya. Mekanisme, dan praktik-praktik yang mendukung kebersamaan ini perlu terus dicari, dipelihara dan dikembangkan karena akan terdapat kekuatan dalam kesatuan BPR ini. Bahkan jika perlu dilakukan jemput bola ke berbagai BPR yang kurang aktif dalam berhubungan dengan lembaga pembinaanya atau dalam bekerja sama antar BPR mengingat hal ini sangat berpengaruh pada keberhasilan BPR menciptakan manajemen dan operasional yang lebih kuat.
4. Perlunya pengembangan dan dukungan pada pencitraan BPR kepada masyarakat melalui berbagai upaya penginformasian,

edukasi, dsb. secara terus menerus sehingga tingkat pengetahuan dan kepercayaan masyarakat akan BPR meningkat dan jumlah nasabah yang dapat dilayani serta kegunaan BPR dapat dikembangkan selain itu masyarakat yang mendapat manfaat dari BPR juga bertambah. Hal juga dapat menambah kekuatan BPR dalam menghadapi persaingan.

5. BPR dapat dipandang memiliki tujuan sosial untuk mendukung perkembangan ekonomi terutama bagi masyarakat menengah kebawah sehingga masih perlu diberikan perlindungan baik berupa pembinaan, regulasi tentang persaingan yang lebih membantu dan berbagai langkah dan kebijakan lainnya dari pemerintah. Dalam hal ini asosiasi BPR pun perlu terus aktif mengamati langkah dan kebijakan pemerintah dan terus menyuarakan keberpihakan pada BPR. Jadi asosiasi BPR perlu selalu aktif berhubungan dengan pihak pemerintahan dan dengan BPR itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, B. (2006). *Menanti Kemakmuran Negeri: Kumpulan Esai tentang Pembangunan Sosial Ekonomi di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- ASEAN. (2008). *ASEAN Economic Community Blueprint*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- ASEAN. (2011). *Masterplan on Asean Connectivity*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- Bank Indonesia. (2011). *Generic Model APEX BPR*. Direktorat Kredit, BPR, dan UMKM Bank Indonesia.
- Bank Indonesia (2011). *Kajian Mengenai Prasyarat Pembentukan Credit Rating System untuk UMKM di Indonesia: Persiapan Bank Indonesia dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015*. Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. (2011). *Model Bisnis Bank Perkreditan Rakyat: Referensi Mengelola BPR*. Direktorat Kredit, BPR, dan UMKM Bank Indonesia.
- Fry, J.M. (1988). *Money, Interest and Banking in Economic Development*. London: The John Hopkins University Press.
- Gilbert, J. (2010). *Frontiers of Economics and Globalizations: New Developments in Computable General Equilibrium Analysis for Trade Policy*. UK: Emerald Group Publishing.
- Hadinoto, S. dan Retnadi D. (2007). *Micro Credit Challenge: Cara Efektif Mengatasi Kemiskinan dan Pengangguran di Indonesia*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Morman, J.B. (1915). *The principles of rural credits as applied in Europe and as suggested for America*. The Macmillan Company
- Nasution, A. (1983). *Financial Institutions and Policies in Indonesia*. Singapore: Institute of Southeast asian Studies.
- Norton, R.D. (2004). *Agricultural Development Policy: Concepts and Experiences*. UK: John Wiley & Sons Ltd.
- Siamat, D. (2005). *Manajemen Lembaga Keuangan: Kebijakan Moneter dan Perbankan – ed.5*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sunarto, H. (2007). *Understanding the Role of Bank Relationships, Relationship Marketing, and Organizational Learning in the Performance of People's Credit Bank: Evidence from Surveys and Case Studies of Bank Perkreditan Rakyat and Clients in Central Java, Indonesia*. Amsterdam: Rozenberg Publishers.
- Yusra, A. (2011). *Azwar Anas: Teladan dari Ranah Minang*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

<http://www.bi.go.id/web/id/> (Akses 14 April 2012)

<http://www.perbarindo.or.id/wp-content/uploads/2010/10/Program-Kerja-Perbarindo.pdf>
(Akses 14 April 2012)