

**KAJIAN PENDIRIAN
LEMBAGA
KEUANGAN MIKRO
KOTA DEPOK**



**DANDAN IRAWAN
RIMA ELYA DASUKI**

KAJIAN PENDIRIAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO KOTA DEPOK

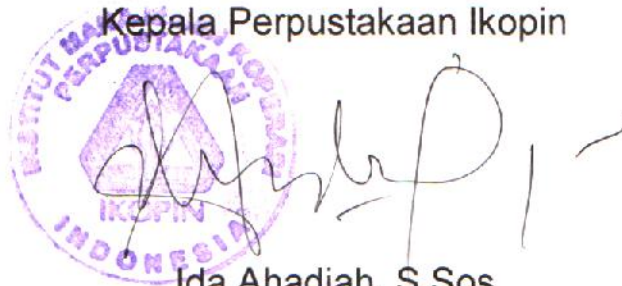
Peneliti:

Dandan Irawan

Rima Elya Dasuki

Didokumentasikan Pada Perpustakaan Ikopin
sebagai Bacaan Mahasiswa Program S1 Dan S2

Kepala Perpustakaan Ikopin



Ida Ahadiyah, S.Sos

NIK: 1531287

**Pemerintah Kota Depok
Institut Manajemen Koperasi Indonesia
2017**

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN	5
1.1. Latar Belakang.....	5
1.2.1. Maksud Kegiatan	7
1.2.2. Tujuan Kegiatan.....	7
1.2. Sasaran	7
1.3. Output.....	7
BAB II RUANG LINGKUP KEGIATAN.....	8
2.1. Persiapan.....	8
2.2. Studi/ Tinjauan Literatur	8
2.3. Pengumpulan Bahan/ Data	8
2.4. Kompilasi data	9
2.5. Analisis Pengolahan Data	9
2.6. Penyusunan Laporan	9
BAB III METODOLOGI.....	10
3.6. Metoda Analisis Data	15
3.7. Struktur Organisasi dan Uraian Pelaksanaan Pekerjaan.....	17
3.8. Waktu Pelaksanaan Kegiatan	19
BAB IV KERANGKA TEORITIS	20
4.1. Studi Kelayakan	20
4.1.1 Terminologi	21
4.1.2 Manfaat Penyusunan Studi Kelayakan.....	21
4.1.3 Format Studi Kelayakan.....	22
4.1.4 Menyiasati Modal Usaha.....	24
4.1.5 Pendukung Aspek Keuangan.....	25
4.2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	40
4.3. Lembaga Keuangan Mikro	43
4.3.1. Perkembangan Ringkas LKM.....	43
4.3.2. Keuangan Mikro Terintegrasi dan Berkelanjutan (Sustainability Micro Finance)	47
4.3.3. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia	49
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	53
5.1 Hasil Kajian.....	53
5.1.1 Identifikasi Wilayah Kota Depok.....	53
5.1.2 Identifikasi Potensi Pembiayaan dan Permasalahan Usaha.....	16
5.1.3 Analisis SWOT.....	21
5.2. Pembahasan.....	25
5.2.1 Kelayakan Pembentukan PT. LKM DEPOK.....	25
5.2.2 Tahapan Pembentukan PT. LKM DEPOK.....	40

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Proses Tahapan Kerja dan Keluarannya	11
Tabel Rekapitulasi Kebutuhan Modal Kerja masa 1 Tahun	31
Tabel Instrumen Penilaian Rencana Usaha	38
Tabel Data Penyerapan Tenaga Kerja	41
Tabel Kepadatan Penduduk Kota Depok Tahun 2010.....	1
Table Perkembangan Pendapatan Asli Daerah APBD Kota Depok.....	12
Tabel Analisis Rasio Keuangan Pemerintah Kota Depok Tahun 2007-2010.....	15
Tabel: Kebutuhan Jumlah dan Kualifikasi Pegawai	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar: Biaya Tetap	26
Gambar: Biaya Variabel	26
Gambar Pembagian Administrasi Kota Depok Pasca Pemekaran Thn 2008	54
Gambar Laju Pertumbuhan Inflasi Kota Depok Tahun 2008 – 2010	7
Gambar Alur Pemberian Pinjaman Model-1	19
Gambar Alur Pemberian Pinjaman Model-2	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan ekonomi yang hanya menekankan kepada pertumbuhan ekonomi, ternyata menimbulkan permasalahan baru lainnya dari berbagai aspek, baik dari aspek ekonomi maupun aspek lainnya seperti sosial politik dan keamanan. Padahal pembangunan ekonomi mempunyai arti pengolahan ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi riil melalui penanaman modal, penggunaan teknologi serta melalui penambahan kemampuan berorganisasi dan manajerial terutama ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat ekonomi lemah.

Data dari Kemenkop 2013 menunjukkan bahwa jumlah pelaku usaha UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) ialah sebanyak 57.900.787 orang, dengan rincian jumlah usaha mikro sebanyak 57.189.393 orang (98,77%), jumlah usaha kecil sebanyak 654.222 orang (1,13%), jumlah usaha menengah sebanyak 52.106 orang (0,09%) dan jumlah jumlah usaha besar sebanyak 5.066 orang (0,01%). Jumlah koperasi (ialah sebanyak 206.288 Unit (Kemenkop Juni 2014) dengan jumlah koperasi aktif sebanyak 71,71% (147.929 Unit) dan koperasi tidak aktif sebanyak 28,29% (56.638 Unit) (BPS 2012/2013). Adapun jumlah anggota koperasi ialah sebanyak 35.237.990 orang.

Pemberdayaan UMKM membutuhkan upaya yang terstruktur dan didukung komitmen dari semua pemangku kepentingan. Hal ini mengingat keberadaan UMKM sangat dominan tetapi kinerjanya masih tertinggal dibandingkan dengan usaha besar. UMKM masih mengalami masalah terkait dengan (i) rendahnya akses ke sumberdaya produktif; (ii) rendahnya kualitas sumberdaya manusia; dan (iii) kurangnya dukungan lingkungan usaha. UMKM juga menghadapi tantangan berupa perubahan pasar dan perekonomian domestik dan global yang berdampak pada perubahan permintaan pasar dan daya beli masyarakat. Globalisasi dan liberalisasi perdagangan juga membawa dampak berupa peningkatan persaingan usaha. Masalah dan tantangan tersebut membutuhkan percepatan peningkatan kemampuan UMKM sehingga mampu lebih berdaya saing.

Upaya pengembangan dan pemberdayaan UMKM dewasa ini mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, baik pemerintah, kalangan

perbankan, lembaga swadaya masyarakat maupun lembaga-lembaga internasional. Hal ini dilatarbelakangi oleh besarnya potensi UMKM yang perlu diefektifkan sebagai motor penggerak perekonomian nasional

Dalam menghadapi perkembangan ekonomi nasional dan global yang semakin dinamis dan penuh tantangan, perlu adanya upaya pengembangan UMKM dalam suatu kebijakan sesuai kebutuhan sehingga tumbuh menjadi koperasi dan umkm bisa menjadi kuat, sehat, mandiri, tangguh dan berdaya saing.

Sesuai dengan amanat Undang-Undang No 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, tugas Pemerintah dan Pemerintah Daerah dalam rangka pemberdayaan usaha kecil lain meliputi : (1) Menumbuhkan iklim usaha yang kondusif melalui penetapan peraturan perundang-undangan dan kebijakan, pendanaan, persaingan, prasarana, informasi, kemitraan, perijinan usaha dan perlindungan. (2) Melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil bersama-sama dunia usaha dan masyarakat terutama dalam bidang : produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia dan teknologi. (3) Menyediakan pembiayaan usaha kecil bersama-sama dunia usaha dan masyarakat, berupa : kredit perbankan, pinjaman keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dan penyisihan sebagian laba BUMN, hibah dan jenis pembiayaan lainnya. (4) Memfasilitasi kemitraan usaha kecil dengan usaha menengah dan besar melalui pola : inti-plasma, sub kontrak, dagang umum, waralaba, keagenan, dan bentuk-bentuk kemitraan lainnya.

Selanjutnya dalam UU No 8 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah disebutkan bahwa pemerintah dan pemerintah daerah beserta dukungan dari dunia usaha dan masyarakat diarahkan untuk menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek : pendanaan, sarana dan prasarana, informasi usaha, kemitraan, perijinan usaha, kesempatan berusaha, promosi dagang dan dukungan kelembagaan.

Salah satu kebijakan pemerintah yang diharapkan oleh pelaku usaha mikro, kecil dan menengah adalah kebijakan untuk penyediaan pendanaan usaha secara tepat. Oleh karena itu Pemerintah Kota Depok merasa perlu membentuk Lembaga Keuangan Mikro dibawah manajemen Pemerintah Daerah Kota Depok yang akan digunakan sebagai instrumen untuk merealisasikan pembiayaan bagi perekonomian skala kecil, sesuai dengan amanata Undang-Undang No 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro.

1.2. Maksud dan Tujuan

1.2.1. Maksud Kegiatan

Maksud dari kegiatan **Kajian Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Kota Depok** ialah dimaksudkan untuk melakukan kajian secara menyeluruh yang mencakup kajian Demand, Supply, Operasional Keuangan LKM maupun kajian terkait dengan permasalahan Kelembagaan dan Struktur Organisasi LKM yang akan dibentuk.

1.2.2. Tujuan Kegiatan

Tujuan dilaksanakannya kegiatan ini adalah

1. Mengidentifikasi tahapan pendirian Lembaga Keuangan Mikro di Kota Depok.
2. Kajian terhadap aspek-aspek yang mendukung kelayakan pendirian Lembaga Keuangan Mikro di Kota Depok

1.2. Sasaran

Sasaran dari kegiatan ini ialah UMKM di Kota Depok

1.3. Output

Output dari kegiatan ini ialah tersusunnya kelayakan Lembaga Keuangan Mikro di Depok

BAB II

RUANG LINGKUP KEGIATAN

Sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, maka disusun lingkup kegiatan **Kajian Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Kota Depok** ialah sebagai berikut :

- a. Pekerjaan persiapan;
- b. Studi/ tinjauan literatur;
- c. Pengumpulan bahan dan data;
- d. Kompilasi data;
- e. Analisis pengolahan data;
- f. Penyusunan laporan.

2.1. Persiapan

Aktivitas persiapan kerja merupakan langkah awal dalam pelaksanaan kegiatan Kajian Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Kota Depok yaitu merupakan langkah awal dalam pelaksanaan kegiatan Kajian Kelayakan Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Kota Depok yaitu perencanaan tahapan dan kegiatan kerja yang terperinci dan terintegrasi dengan rencana jadwal waktu kerja, untuk menunjang terwujudnya kelancaran kerja, serta hasil optimal dan terselesaikan tepat waktu.

2.2. Studi/ Tinjauan Literatur

Aktivitas yang dilaksanakan ialah mempelajari

- a. Produk hukum yang mengatur pengembangan dan pemberdayaan UMKM (Pusat, Propinsi, Kota Depok)
- b. RPJMD dan RPJP Kota Depok
- c. Potensi UMKM di Kota Depok

2.3. Pengumpulan Bahan/ Data

Aktivitas yang dilakukan ialah untuk mendapatkan semua data yang diperlukan untuk kegiatan ini, terdiri dari :

- a. Review regulasi dan kebijakan, tinjauan literatur, analisa data.
- b. Observasi lapangan dan study banding ke daerah.
- c. Survey dan kuesioner

- d. Wawancara mendalam kepada pihak-pihak terkait dan para pelaku usaha.
- e. Melibatkan OPD dan lembaga terkait aparat pembina tingkat kecamatan kota Depok, Tim Teknis, konsultan, *stakeholders* dll).
- f. Perumusan hasil.
- g. Penyusunan Rekomendasi.

2.4. Kompilasi data

Dalam tahap ini Penyedia Jasa melakukan pemilihan data antara data awal dengan data hasil studi lapangan yang hasilnya dilaporkan kepada tim teknis untuk diperiksa apakah sesuai dengan yang dibutuhkan dalam kegiatan ini.

2.5 Analisis Pengolahan Data

Kegiatan pada tahap ini ialah penyedia jasa melakukan pengolahan dan analisa data primer dan sekunder yang telah diperoleh dengan menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif

2.6. Penyusunan Laporan

Pada tahap ini Penyedia Jasa melakukan perumusan hasil kajian dan penyusunan rekomendasi dalam bentuk laporan secara bertahap dan laporan rincian penggunaan anggaran kegiatan Kajian Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Kota Depok Tahun 2016 yang selanjutnya hasil kajian tersebut diserahkan kepada pengguna jasa yaitu Bagian Ekonomi Setda Kota Depok

BAB III METODOLOGI

3.1. Metoda Kerja

Metoda Kerja Kegiatan ini difokuskan pada kombinasi antara studi literatur dan survey lapangan (*field survey*). Studi literatur atau studi pustaka dilakukan dalam upaya mengoptimalkan informasi dari data sekunder mengenai hasil-hasil studi yang relevan dengan tujuan kegiatan ini.

Kegiatan survey lapangan dilakukan dengan pendekatan expert survey untuk melakukan tinjauan lapangan dengan sasaran UMKM di Kota Depok bersama tim teknis dari Bagian Ekonomi dan OPD terkait dalam rangka pengumpulan dan inventarisir data.

3.2. Rencana Tahapan Kerja

Agar maksud, tujuan dan sasaran dari kegiatan **Kajian Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Kota Depok** dapat dicapai secara efektif maka dirancang proses sekuensi kegiatan sebagai berikut:

- a. Pekerjaan persiapan;
- b. Studi/ tinjauan literatur;
- c. Pengumpulan bahan dan data;
- d. Kompilasi data;
- e. Analisis pengolahan data;
- f. Penyusunan laporan.

Adapun proses tahapan kerja dan keluarannya dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 1. Proses Tahapan Kerja dan Keluarannya

NO	TAHAPAN KERJA	KELUARAN
1	Pekerjaan persiapan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perencanaan tahapan pekerjaan ▪ Penyusunan waktu aktivitas
2	Studi/ tinjauan literatur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Penetapan tujuan dan arah kajian ▪ Mengumpulkan bahan dan data pendukung berupa produk-produk peraturan dan kebijakan teknis pengembangan koperasi
3	Pengumpulan bahan dan data	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mengkoordinir tinjauan lapangan dengan sasaran kajian ▪ Review regulasi dan kebijakan ▪ Observasi lapangan dan study banding ▪ Pengisian kuesioner ▪ Wawancara mendalam ▪ Pelibatan OPD dan lembaga terkait ▪ Perumusan hasil ▪ Penyusunan rekomendasi
4	Kompilasi data	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Penyusunan <i>main table</i> hasil pengumpulan data umum ▪ Penyusunan <i>main table</i> hasil pengumpulan data UMKM
5	Analisis pengolahan data	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Penggunaan alat analisis yang sesuai ▪ Pengolahan data primer dan sekunder
6	Penyusunan laporan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Laporan Pendahuluan yang berisi rencana pelaksanaan pekerjaan, baik metodologi penelitian maupun rencana waktu pelaksanaan, metode

NO	TAHAPAN KERJA	KELUARAN
		<p>pelaksanaan, rencana kegiatan konsultan, dan rencana jadwal kegiatan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Laporan Antara berisi sejauhmana pekerjaan sudah dilaksanakan oleh pelaksana sesuai dengan rencana pelaksanaan yang telah dibuat pada laporan Pendahuluan. Secara rinci pada laporan ini akan berisi: <ul style="list-style-type: none"> a. Kemajuan pekerjaan kompilasi, konversi dan integrasi data. b. Kendala yang ditemukan, solusi penyelesaian pekerjaan dan jadwal penyelesaian pekerjaan. c. Konsep hasil pekerjaan yang ingin dicapai d. Analisis data dan perumusan hasil e. Gambaran umum rekomendasi ▪ Laporan Akhir yang berisi rangkuman laporan keseluruhan pelaksanaan pekerjaan, beserta hasil-hasil pekerjaannya, yang berisi materi penyempurnaan Laporan Antara yang dilengkapi dengan hasil-hasil pekerjaan. Pada intinya laporan akhir ini berisi materi penyempurnaan Laporan Antara yang dilengkapi dengan hasil-hasil pekerjaan

3.3. Jenis Data/Materi Pengamatan

Data yang diambil berupa data primer dan sekunder meliputi :

- a. Data Kondisi Demografi Kota Depok minimal 2 tahun terakhir mencakup :

- jumlah penduduk, jumlah penduduk yang bekerja, pertumbuhan penduduk, kepadatan penduduk, jumlah penduduk miskin, jumlah angkatan kerja, sebaran penduduk per kecamatan;
- b. Data Kondisi Perekonomian Kota Depok minimal 2 tahun terakhir, mencakup indikator makro ekonomi, sektor ekonomi penyumbang PDRB, Pendapatan Perkapita, Perkembangan PDRB Kota Depok;
 - c. Data usaha Mikro dan Kecil 2 tahun terakhir, mencakup : jumlah dan pertumbuhan usaha mikro dan kecil (terinci berdasarkan sector ekonomi dan jenis usaha);
 - d. Data Kelembagaan Pembiayaan di Kota Depok, mencakup : Kantor Cabang/ Kantor Cabang Pembantu Bank Umum, BPR, Pegadaian, Bank Umum termasuk unit layanan mikro dan lembaga sejenis, Koperasi Simpan Pinjam/ Koperasi Jasa Keuangan dan Lembaga Keuangan Mikro Lainnya (apabila ada);
 - e. Data Lembaga Keuangan Mikro, mencakup : Jumlah dan Pertumbuhan simpanan dan pinjaman di KSP/KJKS/KJK dan Lembaga Keuangan Mikro Lainnya;
 - f. Data Penunjang Lain.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan baik melalui studi literatur dan observasi langsung maupun expert survey direncanakan dengan cara:

1. Observasi, ialah teknik pengumpulan data dan informasi dengan cara pengamatan langsung terhadap obyek pekerjaan.
2. Interview/ Penjaringan pendapat, ialah teknik pengumpulan data dengan wawancara langsung kepada sumber-sumber yang dianggap kompeten memberikan keterangan terhadap topik kajian. Dan pengumpulan data dengan menjaring pendapat peserta yang dilaksanakan dalam suatu rapat kerja.
3. Kajian literatur, baik berupa makalah, buku, laporan hasil kajian/studi serta dokumen-dokumen yang dipublikasikan oleh pemangku kepentingan

Pelaksanaan pengumpulan data lapangan harus memenuhi persyaratan berikut :

1. Melibatkan OPD terkait serta aparat Pembina di tingkat Kecamatan dan Kelurahan pada waktu tinjauan lapangan.
2. Melibatkan pelaku usaha UMKM di Kota Depok.
3. Melibatkan Stakeholder Pembina lain seperti Asosiasi, himpunan UMKM dsb.

4. Metodologi melalui penyebaran kuesioner yang dapat mewakili pelaku usaha di kota Depok.
5. Melakukan wawancara mendalam dengan konsultan pelaksana kegiatan serta penjelasan pelaksanaan teknis program sebelumnya sebagai study literatur.

3.5. Lingkup Kegiatan dan Lingkup Kewenangan

A. Ruang Lingkup Kegiatan

- 1) Ruang lingkup lokasi mencakup pelaku usaha UMKM di Kota Depok;
- 2) Ruang lingkup materi yaitu tentang kelayakan pendirian Lembaga Keuangan Mikro milik Pemerintah Kota Depok. Selain itu untuk memperkaya khasanah kajian kelayakan di pihak ketiga diharuskan mendampingi tim teknis untuk melakukan kunjungan kerja ke daerah yang telah memiliki Lembaga Keuangan Mikro milik Pemerintah;
- 3) Melaksanakan Focus Grup Discussion (FGD) dan wawancara mendalam (*indepth*) dengan melibatkan pihak-pihak/*stakeholders* yang berkaitan dengan pendirian Lembaga Keuangan.

B. Objek Kegiatan

Adapun objek kegiatan ini meliputi :

- 1) Pelaku usaha UMKM di Kota Depok;
- 2) Aparatur pembina baik tingkat Pusat, Provinsi, maupun Kota Depok (OPD);
- 3) Lembaga lembaga terkait koperasi (Dekopinda, Asosiasi UMKM, Asosiasi industri kreatif, Perbankan dll)

C. Lokasi Kegiatan : Kota Depok

D. Lingkup Kewenangan

- 1) Mengkoordinir tinjauan lapangan dengan sasaran pelaku usaha mikro dan kecil bersama tim teknis dari bagian Ekonomi dan OPD terkait dalam rangka pengumpulan data dan infentarisir.
- 2) Mengumpulkan bahan dan data pendukung berupa produk-produk peraturan dan kebijakan teknis pendirian LKM.
- 3) Mengolah dan menganalisis data primer maupun sekunder.

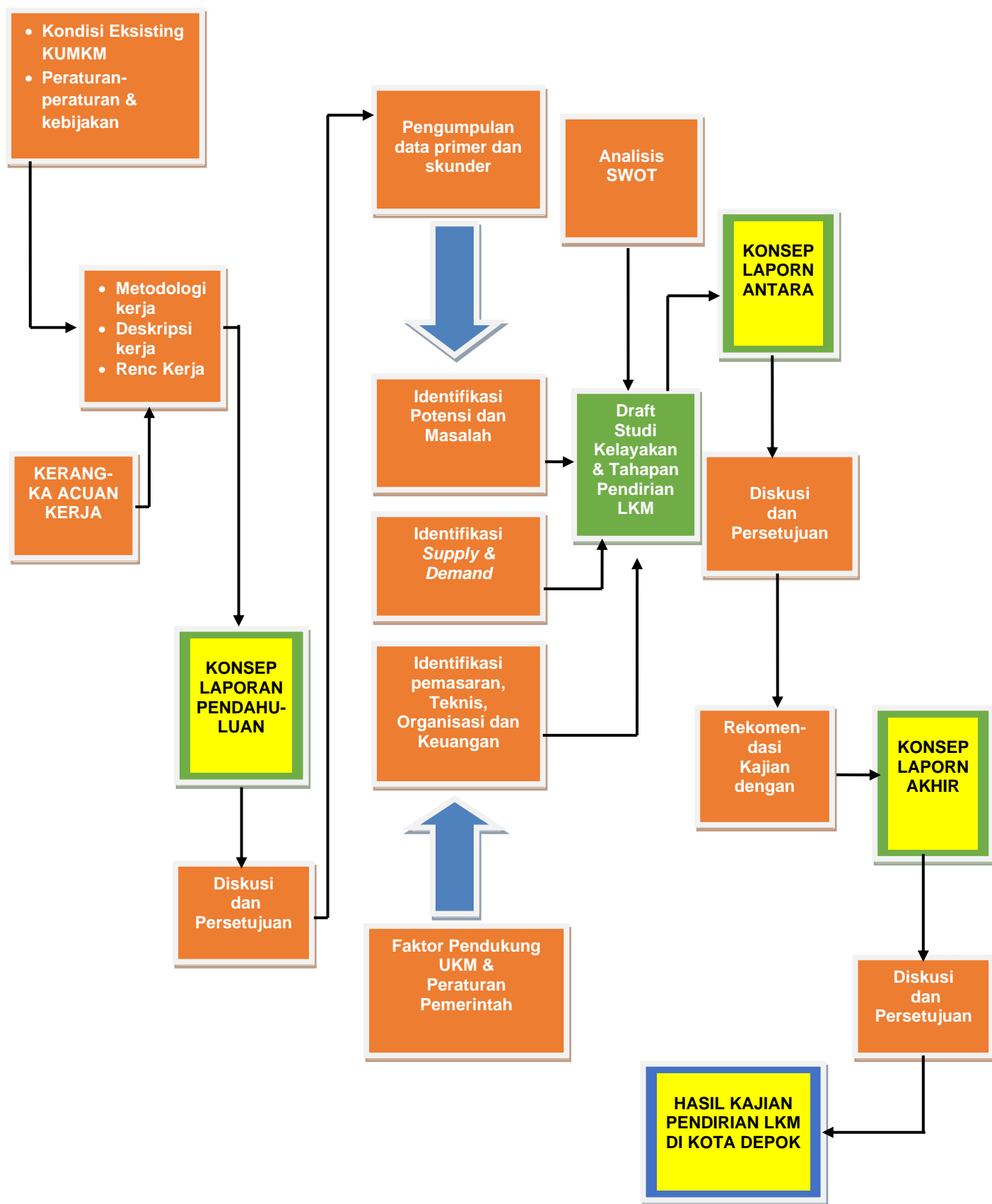
- 4) Menyusun rekomendasi dalam rangka mendorong pendirian LKM di Kota Depok.

3.6. Metoda Analisis Data

Analisis data yang dilakukan ialah menyesuaikan dengan tujuan dari penyusunan kajian ini. Untuk memperoleh hasil analisis yang sesuai dengan tujuan pertama, maka akan disusun dengan teknik analisis deskriptif kualitatif, dengan bentuk tabulasi/ *main table* yang selanjutnya dilakukan kompilasi data yang didasarkan atas tujuan yang ditetapkan. Dalam analisis data akan dilakukan beberapa tahapan aktivitas, yaitu

- a. Identifikasi potensi UMKM
- b. Identifikasi masalah UMKM
- c. Identifikasi potensi pembiayaan usaha/LKM
- d. Identifikasi masalah pembiayaan usaha/LKM
- e. Penyusunan studi kelayakan pendirian LKM
- f. Tahapan pendirian Lembaga Keuangan Mikro di Kota Depok

Secara keseluruhan metode analisis dapat dilihat dalam kerangka kajian sebagai berikut :



3.7. Struktur Organisasi dan Uraian Pelaksanaan Pekerjaan

Kegiatan ini bekerjasama dengan lembaga konsultan yang memiliki kompetensi dan pengalaman dengan organisasi tim konsultan sebagai berikut:

Jabatan	Jumlah (orang)	Jangka Waktu (bulan)
Tenaga Ahli		
1. Team Leader (Ahli Manajemen Koperasi/S2)	1	3
2. Ahli Bidang Keuangan/S1	1	3
3. Ahli Bidang Manajemen/S1	1	3
Tenaga Pendukung		
1. Tenaga Administrasi	1	3

Adapun uraian pekerjaan masing-masing tim konsultan ialah sebagai berikut :

1. Team Leader : Bertugas mengkoordinir pekerjaan serta mengintegrasikan seluruh potensi tenaga ahli dan tenaga pendukung untuk mencapai tujuan pekerjaan. Ketua Tim diisyaratkan 1 (satu) orang, berpendidikan setara Strata-2 (S2) lulusan perguruan tinggi negeri/swasta/luar negeri yang terakreditasi A atau setingkat dalam bidang Ekonomi, memiliki latar belakang disiplin Ilmu Ekonomi berpengalaman dalam bidangnya sekurang-kurangnya 1-4 tahun. Dengan melampirkan KTP, NPWP, Ijazah, dan Daftar Riwayat hidup.
2. Tenaga Ahli Bidang Keuangan : Tenaga ahli yang bertugas membidangi keuangan dan memiliki kemampuan

menganalisis kelembagaan, kinerja usaha dan keuangan perusahaan, baik secara internal maupun eksternal serta memberikan masukan-masukan kepada ketua tim dan tenaga ahli lainnya. Tenaga Ahli Bidang Keuangan diisyaratkan 1 (satu) orang, berpendidikan setara Strata-1 (S1), lulusan perguruan tinggi negeri/swasta/luar negeri yang terakreditasi A atau setingkat dalam bidang keuangan pengalaman sekurang-kurangnya 1-4 tahun.. Dengan melampirkan KTP, NPWP, Ijazah, dan daftar riwayat hidup

3. Tenaga Ahli Manajemen : Tenaga ahli yang bertugas membidangi manajemen dan memiliki kemampuan dalam memahami manajemen secara umum dan manajemen usaha dengan tahapan-tahapan yang sistematis serta memberikan masukan-masukan kepada ketua tim dan tenaga ahli lainnya. Tenaga Ahli Bidang Manajemen diisyaratkan 1 (satu) orang, berpendidikan setara Strata-1 (S1), lulusan perguruan tinggi negeri/swasta/luar negeri yang terakreditasi A atau setingkat dalam bidang manajemen pengalaman sekurang-kurangnya 1-4 tahun. Dengan melampirkan KTP, NPWP, Ijazah, dan daftar riwayat hidup
4. Administrasi : Tenaga administrasi memberikan dukungan sepenuhnya kepada team leader dan tenaga ahli lainnya, dalam memudahkan pekerjaan dan pengolahan data. Tenaga Pendukung Administrasi diisyaratkan 1 (satu) orang,

berpendidikan setara Diploma-3 (D3) lulusan perguruan tinggi negeri/swasta/luar negeri yang terakreditasi A atau setingkat dalam bidang Administrasi . mempunyai pengalaman sekurang-kurangnya 1-4 tahun. Dengan melampirkan KTP, NPWP, Ijazah, dan daftar riwayat hidup

3.8. Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilaksanakan dalam waktu 4 (empat) bulan kalender tahun anggaran 2015, dengan jadwal kegiatan sebagai berikut:

NO	URAIAN PEKERJAAN	BULAN KE-1				BULAN KE-2				BULAN KE-3			
		MINGGU				MINGGU				MINGGU			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pekerjaan persiapan	■	■	■	■								
2	Studi/ tinjauan literatur			■	■	■	■						
3	Pengumpulan bahan dan data						■	■	■	■			
4	Kompilasi data								■	■			
5	Analisis pengolahan data										■	■	■
6	Penyusunan laporan				■				■				■

BAB IV

KERANGKA TEORITIS

4.1. Studi Kelayakan

Berhasilnya suatu kegiatan usaha pada umumnya selalu didahului oleh suatu perencanaan yang cermat. Fungsi perencanaan merupakan bagian dari fungsi manajemen, merupakan kumpulan-kumpulan keputusan dan dalam dunia usaha, secara sederhana diartikan sebagai perkiraan-perkiraan atas potensi dan prospek usaha di masa yang akan datang, sehingga masalah-masalah yang berkaitan dengan kebijakan-kebijakan dan penggunaan sumberdaya menjadi sesuatu yang sangat penting.

Terdapat beberapa keuntungan apabila kegiatan usaha dimulai dengan perencanaan yang baik, diantaranya (1) Memunculkan kegiatan yang teratur dan sistematis, sebab perencanaan memberikan pedoman bagi pelaksanaan suatu kegiatan, (2) Dapat memperkirakan potensi dan prospek yang bersifat *tangible* maupun *intangibile*, (3) Memberikan metode yang tepat dan sistematis dalam menghadapi kendala-kendala yang sifatnya spesifik, (4) Memberikan kesempatan yang terbaik dari berbagai alternatif serta menyusun kombinasi dari sumber daya yang tersedia, (5) Menjadi dasar dalam melakukan pengawasan dan evaluasi, (6) Memberikan kesempatan dalam menyusun skala prioritas dan (7) Menuntun dalam penggunaan alokasi sumberdaya secara lebih efisien dan efektif.

Dengan perencanaan, diharapkan menjadi suatu sarana untuk mencapai keberhasilan usaha secara berkesinambungan. Untuk mencapai hal tersebut, diperlukan suatu metode yang paling baik, agar kegiatan usaha dapat berkembang dengan baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan ialah dengan menyusun suatu penyusunan kelayakan usaha dalam bentuk suatu proposal.

Buatlah suatu analisis jalan kritis untuk menyusun suatu perencanaan yang baik, dimulai dengan pertanyaan mendasar sebagai berikut :

- a. APA yang akan terjadi
- b. BAGAIMANA itu akan terjadi
- c. DI MANA itu akan terjadi
- d. KAPAN akan terjadi
- e. SIAPA yang akan melaksanakannya

4.1.1 Terminologi

Terkadang kita selalu disulitkan oleh pengertian istilah rencana usaha dan studi kelayakan, namun secara umum terminologi studi kelayakan usaha bukanlah sesuatu yang asing, khususnya dikalangan usahawan dan perbankan, sebab segala sesuatu kegiatan usaha akan lebih dapat terukur apabila digambarkan secara tertulis dan terlihat secara nyata. Studi kelayakan usaha secara garis besar dapat diartikan “*suatu studi atau penelitian tentang layak tidaknya suatu kegiatan usaha*”. Secara keseluruhan semua yang tertuang dalam studi kelayakan merupakan perkiraan-perkiraan atas potensi dan prospek di masa yang akan datang, sehingga diperlukan suatu pendekatan yang sistematis agar kesalahan dalam mengukur perkiraan tidak terlalu bias. Adapun pengertian rencana usaha hampir sama dengan studi kelayakan, perbedaan hanya terdapat dalam lingkungannya saja tetapi tidak terlalu prinsip.

Berikut ini gambaran tentang kedua terminologi tersebut :

BUSINESS PLAN	FEASIBILITY STUDY
<ol style="list-style-type: none">1. Dibuat sendiri oleh (pemilik) perusahaan, sebelum perusahaan tersebut memulai operasi.2. Terdapat batasan-batasan waktu seperti jangka pendek, menengah dan panjang3. Umumnya tidak begitu rinci atau hanya garis besar saja4. Disusun untuk kepentingan internal perusahaan dan dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan	<ol style="list-style-type: none">1. Dibuat sendiri atau dibantu oleh konsultan, pada saat akan mulai operasi dan dapat pula pada saat perusahaan sedang berjalan.2. Dibatasi oleh waktu, sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan3. Disusun secara rinci dan seoperasional mungkin4. Selain untuk kepentingan internal, juga untuk kepentingan pihak ketiga/eksternal (investor).5. Merupakan bagian dari business plan

4.1.2 Manfaat Penyusunan Studi Kelayakan

Kegunaan penyusunan rencana usaha , baik untuk kepentingan individu maupun yang berkepentingan, diantaranya ialah :

a. Pihak Investor

Secara umum penyusunan proposal usaha ditujukan kepada investor (penyandang dana), baik lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank atau bahkan mungkin investor perseorangan.

b. Manajemen Perusahaan

Selain investor, manajemen perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil penyusunan proposal usaha terutama sebagai pedoman operasional.

c. Pemerintah dan Masyarakat

4.1.3 Format Studi Kelayakan

Terdapat banyak format yang dikeluarkan untuk menyusun suatu rencana usaha, namun kebanyakan rencana usaha berisi informasi dasar yang sama. Setiap rencana tidak jauh berbeda dari rincian-rincian yang telah disiapkan.

Umumnya rencana usaha termasuk hal-hal berikut :

1. Ringkasan
2. Aspek Umum (identitas pemilik dan perusahaan)
3. Aspek pemasaran
4. Aspek produksi dan teknis
5. Aspek organisasi dan legalitas
6. Aspek keuangan dan proyeksi-proyeksi keuangan

Suatu ringkasan dapat memperkenalkan tujuan utama dari sebuah rencana usaha. Panjangnya tidak melebihi dari tiga halaman, dan ini adalah kunci utama dalam menjual suatu usaha. Tujuan dari suatu ringkasan adalah untuk menarik minat pembaca dan menggambarkan peluang usaha secara jelas dan menarik.

Ringkasan dikatakan lengkap jika didalamnya sudah terdapat pernyataan-pernyataan singkat mengenai :

- 1) Kegiatan pokok perusahaan, aktivitas dan pengelolaan;
- 2) Ciri-ciri dari produk dan pelayanan;
- 3) Ukuran dan potensi dari suatu pasar;
- 4) Ringkasan dari proyeksi-proyeksi keuangan;
- 5) Jumlah dana yang diperlukan serta tujuan penggunaannya

Aspek umum meliputi :

- a. Dasar gagasan usaha, meliputi (1) prospek pasar, (2) manfaat ekonomi dan (3) manfaat sosial.
- b. Identitas perusahaan dan pemilik.

Aspek pemasaran meliputi :

- 1) Permintaan produk, meliputi (1) Jumlah Permintaan Terhadap Produk, (2) Sasaran Pembeli (konsumen), (3) Jumlah konsumen, (4) Jumlah kebutuhan dan (5) Total Kebutuhan per-tahun dan (6) proyeksi permintaan beberapa tahun ke depan
- Penawaran/Pesaing

- 2) Pesaing meliputi (1) produk sejenis, (2) nama perusahaan pesaing, (3) kapasitas pesaing
- 3) Penetapan rencana penjualan dan pangsa pasar
- 4) Strategi Pemasaran meliputi (1) Produk (*mutu, ukuran, kemasan, dll*), (2) Harga (*harga satuan, syarat pembayaran, potongan, dll*), (3) Jalur distribusi dan (4) Promosi

Aspek produksi dan teknis meliputi :

- 1) Gambaran produk
- 2) Bahan baku utama dan bahan baku pembantu
- 3) Tenaga kerja langsung
- 4) Proses produksi
- 5) Kapasitas produksi
- 6) Input produksi lainnya
- 7) Tanah, bangunan dan kendaraan
- 8) Overhead pabrik & biaya overhead pabrik
- 9) Penanganan limbah (Amdal & Ipal)

Aspek organisasi dan legalitas meliputi :

- 1) Identitas perusahaan
- 2) Struktur Organisasi
- 3) Uraian Jabatan, meliputi :
 - a. Jabatan
 - b. Uraian tugas
 - c. Gaji
- 4) Perijinan (SITU, SIUP, TDP, TDR dsb)
- 5) Kegiatan pra operasi
- 6) Penetapan Investasi Kotor
- 7) ATK

Aspek keuangan meliputi :

- 1) Asumsi-asumsi keuangan yang digunakan
- 2) Perkiraan biaya proyek
- 3) Perkiraan perhitungan laba rugi
- 4) Perkiraan perhitungan arus kas
- 5) Perkiraan perhitungan neraca
- 6) Perhitungan analisis investasi (IRR, NPV dsb)

4.1.4 Menyiasati Modal Usaha

Perlu suatu sikap dan persepsi yang sama tentang usaha, yaitu bahwa tidak ada satu usaha pun yang tidak membutuhkan modal. Sesuai dengan pengertian, bahwa pebisnis ialah orang yang berusaha secara terorganisir serta mau dan mampu mengorbankan waktu, pikiran serta uang untuk menghasilkan/menjual produk untuk memperoleh keuntungan.

Secara spesifik modal usaha bukanlah suatu masalah yang utama, selama kita mampu membuat 2 kantong yang berbeda yaitu,

- a. Kantong rumah tangga.
- b. Kantong perusahaan.

Beberapa pengalaman, menunjukkan bahwa setiap pengusaha kecil, ketika ditanya masalah utama, maka jawabannya selalu seragam yaitu modal usaha. Padahal setelah dilakukan perhitungan rugi laba secara benar, biasanya keuntungan pengusaha cukup besar, bahkan banyak yang melebihi berlipat-lipat dari tingkat bunga bank yang berlaku. Masalah modal usaha biasanya ialah ketidakdisiplinan pemisahan antara modal usaha dan keperluan rumah tangga. Seandainya kita meminjam uang dari bank umum (dengan jaminan tertentu) dengan bunga bank komersial 25%, maka dalam diri harus ada suatu keyakinan bahwa usaha yang dilakukan harus memperoleh laba usaha 4 kali lipat atau lebih dari tingkat bunga bank, sehingga secara kalkulasi sederhana keuntungan kita ialah sebesar 75%.

Dalam situasi krisis moneter saat ini, disarankan agar berhati-hati dalam menggunakan uang untuk usaha. Sekali melakukan kesalahan dalam investasi uang, maka resikonya akan berkibat fatal. Untuk itu disarankan beberapa hal :

- a. Apabila kita memiliki uang yang cukup, maka dapat melakukan usaha sendiri dengan resiko dan keuntungan untuk sendiri.
- b. Apabila kekuatan kita dalam modal tidak begitu baik, maka disarankan untuk membuat usaha secara berkelompok dengan orang-orang yang paling dekat dengan diri kita (misalnya keluarga atau teman), sehingga dapat meminimalkan biaya dan resiko.
- c. Apabila kita tidak memiliki modal sama sekali, tetapi kekuatan untuk berusaha demikian besar, kita dapat melirik lembaga pembiayaan usaha, baik lembaga keuangan bank (bank umum, bank syariah, bank perkreditan rakyat) maupun lembaga keuangan bukan bank (ventura, leasing, factoring dsb).

Untuk dapat melihat lebih jauh tentang sumber-sumber pembiayaan, dapat dilihat dalam rincian sebagai berikut :

- a. Modal Sendiri
- b. Pinjaman
- c. Overdraft (penarikan lebih) bank
- d. Kartu kredit
- e. Persediaan dalam konsinyasi
- f. Persyaratan pembayaran dari pemasok
- g. Factoring (anjak piutang)
- h. Mitra dan atau pemegang saham
- i. Usaha patungan
- j. Barter
- k. dll

Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pinjaman. Salah satu hal yang harus diperhatikan ialah Jaminan atau kolateral, dengan mengagunkan kekayaan pribadi (aset) seperti tanah, rumah dan gedung, selain aset tersebut, juga terdapat beberapa benda yang dapat dijaminkan, seperti kendaraan.

Pihak lembaga keuangan akan memberikan penilaian terhadap bentuk pinjaman dengan dasar :

1. Kemampuan membayar kembali pinjaman
2. Karakter pemilik
3. Keberhasilan bisnis sebelumnya
4. Permohonan kredit yang masuk akal
5. Posisi perdagangan Anda sekarang didukung catatan
6. Keuangan mutakhir
7. Rencana bisnis

4.1.5 Pendukung Aspek Keuangan

A. Perilaku Biaya

Dalam perencanaan penjualan dan penyusunan anggaran biaya, sebaiknya biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku biayanya terhadap volume kegiatan (penjualan atau produksi) yaitu menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini dilakukan agar mempermudah menghitung titik impas.

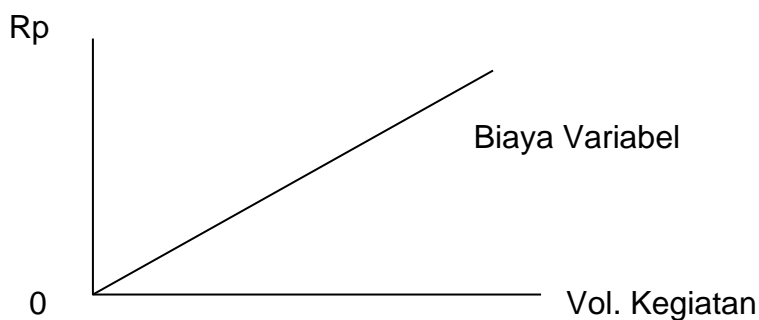
- Biaya Tetap, merupakan biaya yang **secara totalitas** tetap walaupun volume kegiatan berubah, sampai batas kapasitas tertentu.

Gambar: Biaya Tetap



Atau biaya tetap merupakan biaya yang secara rata-rata berbanding terbalik dengan volume kegiatan, artinya semakin banyak output yang dihasilkan, maka biaya tetap rata-ratanya akan semakin menurun.

- Biaya Variabel, merupakan biaya yang secara totalitas akan berubah mengikuti perubahan volume kegiatan, output naik, maka biaya juga akan naik secara proporsional.



Gambar: Biaya Variabel

Atau biaya variabel merupakan biaya yang **secara rata-rata** akan tetap (konstan). Dari perilaku biaya tetap dan biaya variabel, maka dapat dihitung **Analisis Titik Impas**. Analisis titik impas atau *Break Even Point (BEP)*, merupakan alat analisis sederhana yang sering digunakan untuk menyusun perencanaan penjualan/pelayanan. Dengan demikian bahwa setiap unit usaha mempunyai beban

biaya tetap yang harus ditutup dari hasil penjualan setelah dikurangi dengan biaya variabel yang disebut sebagai *contribution margin*. Berapa penjualan harus dilakukan agar biaya tetap dapat ditutup dengan contribution margin atau biaya tetap sama dengan contribution margin, dalam kondisi seperti inilah titik impas akan tercapai. Bila unit usaha telah menargetkan laba/hasil usaha unit tertentu misal 20%, berapa penjualan/pelayanan harus dilakukan, artinya besarnya penjualan harus dilakukan, harus menghasilkan kontribusi margin yang dapat menutup biaya tetap juga masih ada surplus berupa laba 20 % tersebut.

Dengan mengetahui penjualan yang harus dilakukan maka dapat diprediksikan pula

- 1) Berapa produksi harus dilakukan?
- 2) Berapa kebutuhan bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya produksi lain?
- 3) Berapa besarnya biaya non produksi, seperti biaya pemasaran, administrasi dan lain-lain.

Berdasarkan pertanyaan di atas dapat diketahui besarnya Rugi atau Laba yang akan dicapai (RL proforma)

Analisis impas **dapat dilakukan dengan asumsi bahwa**

- 1) Biaya harus dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel (dengan kriteria seperti dijelaskan sebelumnya);
- 2) Harga jual konstan (relatif konstan) selama periode analisis;
- 3) Produk yang dihasilkan harus satu macam, bila lebih dari macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk harus konstan.

Konsep dasar analisis impas adalah bahwa, titik impas akan terjadi pada saat: Total pendapatan sama dengan total biaya atau $TR = TC$ atau $Contribution\ margin = biaya\ tetap$ atau $CM = BT$. Atas gambaran rumusan di atas, maka BEP dapat ditentukan dengan rumus :

$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin}}$
$\text{Volume Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}}$
$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Jual}}}$

B. Penilaian dan Pengukuran Aspek Finansial

Selain aspek-aspek yang telah dikemukakan sebelumnya, aspek keuangan merupakan salah satu aspek yang paling banyak memperoleh perhatian dari para penyusun rencana usaha. Karena dari aspek ini berkaitan erat dengan masalah penilaian perencanaan usaha terutama yang berkaitan dengan masalah keuangan, seperti dana investasi yang diperlukan, biaya produksi dan operasional yang harus dikeluarkan, pendapatan yang diterima dan sumber dana untuk membiayai perencanaan usaha tersebut.

Studi dalam aspek keuangan diperlukan langkah-langkah penyusunan proyeksi keuangan untuk kelayakan dari perencanaan usaha tersebut. Langkah-langkah tersebut adalah :

Langkah Pertama,

- (1) Berdasarkan pada analisis teknis/produksi, menentukan kebutuhan investasi baik untuk aktiva tetap maupun modal kerja; Bila berkaitan dengan rencana usaha baru.
- (2) Menentukan sumber-sumber dana yang dapat digali dan digunakan untuk membiayai kebutuhan investasi tersebut; sumber dana dapat diperoleh dari:
 - modal sendiri yang dapat disediakan;
 - modal pinjaman

Langkah Kedua,

- (1) Rencana (target penjualan), berdasarkan data-data diperoleh dari analisis pasar. Ditentukan hasil penjualan setiap tahun yaitu kuantitas dikalikan dengan harga jual;
- (2) Hasil-hasil/pendapatan lainnya setiap tahun;
- (3) Biaya-biaya meliputi :
 - (a) Biaya produksi dan operasional antara lain
 - Bahan mentah/bahan penolong yang digunakan;
 - Bahan bakar yang digunakan;
 - Gaji untuk karyawan, manajer dan sebagainya;
 - Perlengkapan kantor yang diperlukan;
 - Biaya pemeliharaan mesin, peralatan& kendaraan gym digunakan
 - Biaya-biaya latihan keterampilan dan sebagainya;
 - Biaya bunga
 - (b) Penyusutan, atas aktiva tetap yang digunakan selain tanah;
 - (c) Pajak
- (4) Pembayaran hutang/kredit (bila menggunakan sumber dana pinjaman) yang meliputi:
 - (a) Angsuran hutang pokok;
 - (b) Bunga.

Langkah ketiga

Berdasarkan data dari analisis teknis dan analisis pasar, serta data-data keuangan lainnya yang telah diperoleh/dihitung dalam langkah pertama, tentukan : **Biaya Investasi** Baik untuk aktiva tetap maupun modal kerja.

Langkah keempat,

Berdasarkan pada data-data tersebut pada langkah kedua, disusun rencana penerimaan dan pengeluaran. Sebelum rencana penerimaan dan pengeluaran disusun, terlebih dulu disusun rencana rugi laba (Performa rugi laba), yang dinilai sangat penting dalam rangka menyusun perkiraan keuangan (finansial forecasting), karena akan menggambarkan proyeksi keuntungan untuk menjawab apakah perencanaan usaha tersebut menguntungkan (profitable).

Langkah kelima,

Berdasarkan langkah keempat, dilakukan penilaian (analisis) terhadap kelayakan perencanaan usaha tersebut.

Jadi secara ringkas untuk menganalisis data, terutama yang berkaitan dengan data keuangan akan dilakukan melalui beberapa tahapan.

Tahapan-tahapan tersebut antara lain :

- 1) Menghitung kebutuhan investasi baik untuk
 - Investasi aktiva tetap maupun
 - Investasi untuk modal kerja
- 2) Arus Kas (Cash Flow)
 - Perkiraan biaya produksi dan operasional;
 - Laporan Rugi Laba Performa;
 - Perhitungan beban cicilan dan bunga kredit;
 - Aliran Kas (*Cash Flow*)
- 3) Analisis kelayakan dengan kriteria investasi
 - Kriteria *undiscounted*,
 - Kriteria *discounted*

Berikut ini dibahas tahapan-tahapan di atas:

1) Kebutuhan Investasi

Jumlah dana yang dibutuhkan, baik untuk keperluan membelanjai investasi aktiva tetap maupun untuk modal kerja. Secara sederhana jumlah dana investasi dapat sebagai berikut :

- a. luas dan harga tanah yang akan digunakan dan harus dibeli; (apabila belum dimiliki);
- b. biaya pematangan tanah (pengukuran, pemagaran dan biaya-biaya yang berkaitan dengan formalitas penggunaan tanah seperti sertifikat, baik nama dan sebagainya);
- c. jumlah dan luas bangunan, serta design dari bangunan tersebut;
- d. jenis mesin dan peralatan yang digunakan dan harus dibeli Jenis, jumlah unit mesin/peralatan);
- e. kebutuhan kantor (Jenis dan jumlah) seperti meubeler, mesin ketik, komputer dan seterusnya;
- f. sarana air dan listrik;
- g. sarana transportasi (kendaraan) yang dibutuhkan atau cukup menyewa.

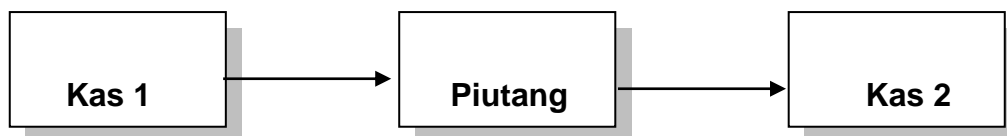
Tabel Rekapitulasi Kebutuhan Modal Kerja masa 1 Tahun

U R A I A N		JUMLAH
1.	Biaya bahan	Rp
	- Bahan baku utama	Rp
	- Bahan penolong	Rp
2.	Biaya tenaga kerja	Rp
3.	Biaya Overhead	Rp
4.	Biaya Gaji Pimpinan	Rp
5.	Biaya Gaji Ka.Bag/Dir	Rp
6.	Biaya Gaji Administrasi	Rp
7.	Biaya ATK	Rp
7.	Biaya Sewa	Rp
8.	Biaya Pemasaran	Rp
9.	Biaya Lain-lain	
J u m l a h		Rp

Setelah menghitung kesatuan modal kerja selama satu tahun harus dihitung pula tingkat perputaran modal kerja tersebut, langkahnya adalah :

- hitung kebutuhan waktu perputaran dana (kas), yaitu sejak uang tunai digunakan sampai menghasilkan uang tunai lagi.

Kas ==> pengadaan bahan ==> Proses ==> Barang Jadi ==> Penjualan



Kas 1, menjadi Kas 2 memerlukan waktu beberapa hari, minggu atau bulan. Jangka waktu ini akan menentukan perputaran modal kerja.

- Langkah kedua, menghitung tingkat perputaran yaitu dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Tingkat Perputaran} = \frac{360 \text{ hari (th)}}{\text{Jangka waktu perputaran}} = \dots\dots \text{ kali}$$

- Setelah langkah-langkah di atas dihitung kebutuhan dana untuk modal kerja.

$$\text{Kebutuhan Modal Kerja} = \frac{\text{Omset dalam satu tahun}}{\text{Tingkat perputaran modal kerja}}$$

Modal Kerja di sini adalah kebutuhan dana untuk operasional usaha sampai menghasilkan produk dan telah dijual. Adapun yang menentukan besarnya kebutuhan modal kerja adalah

- Jumlah yang dianggarkan tiap periode (1 tahun)
- Tingkat perputaran modal kerja, atau lamanya dana itu terikat dalam modal kerja, dan
- Taksiran beban kas harian selain belanja produksi dan atau non komersial.

2) Anggaran Sumber dan Penggunaan Dana (Struktur Modal)

Selanjutnya yang harus ditetapkan ialah, dari mana kebutuhan dana tersebut diperoleh (sumbernya), dan bagaimana komposisinya (struktur modalnya). Secara ringkas sumber dana dapat diperoleh dari modal sendiri dan modal pinjaman. Anggaran sumber dana dan penggunaan dana dapat disusun sebagai berikut:

Sumber Dana		Penggunaan Dana	
1. Kredit Bank :		1. Investasi Aktiva Tetap :	Rp
KIK	Rp	- Tanah	Rp
KMKP	Rp	- Bangunan	Rp
2. Kredit BUMN	Rp	- Peralatan	Rp
3. Modal	Rp	- Mesin	Rp
Sendiri			
		- dst	Rp
		2. Investasi Modal Kerja	Rp
Jumlah	Rp	Jumlah	Rp

3) Pengertian Arus Kas (*Cash Flow*)

Dalam Perencanaan Usaha, arus kas ini menduduki tempat yang sangat penting sebab pengeluaran dan penerimaan proyek di masa mendatang selalu dinyatakan dalam bentuk arus kas. Penilaian kelayakan juga didasarkan atas perbandingan arus kas masuk dengan arus kas keluar.

Pengertian Arus Kas, menurut Lemer (1971) menyatakan, bahwa arus kas adalah pertambahan, atau peningkatan jumlah kas yang dihasilkan melalui kegiatan operasi selama waktu tertentu, terdiri atas laba sesudah pajak ditambah dengan jumlah penyusutan, sedang rekening utang dan harta tetap tidak berubah.

Selanjutnya pengertian Arus Kas menurut Graham Mott (1985) menyatakan bahwa istilah arus kas biasa digunakan untuk menjelaskan laporan keuangan, yaitu laba operasi setelah dikurangi dengan pajak dan pembayaran dividen, dengan menambahkan kembali beban penyusutan untuk tahun yang bersangkutan.

C. Tolok Ukur Penilaian Kelayakan Usaha

Alat analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan pengembangan usaha baru (kegiatan investasi) dapat dasarnya dibedakan ke dalam dua golongan :

- *Metode undiscounted*
- *Metode discoufted*

C.1. Kriteria *Undiscounted*

Metode *undiscounted* merupakan metode analisis yang hanya didasarkan pada nilai absolut dari pendapatan dan biaya, analisis ini hanya didasarkan pada pertimbangan rugi laba. Sedang untuk metoda *discounted* merupakan metode analisis yang didasarkan pada Mai sekarang (present value) dari arus kas bersih. Alat analisis yang didasarkan pada metode/kriteria ini meliputi :

a). Metode penilaian investasi

Metode penilaian investasi yang didasarkan pada jangka waktu pengembalian investasi (pemulihan investasi) atau jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi. Jangka waktu pemulihan investasi dapat dihitung dengan rumus:

$$\begin{aligned} T &= I_0/A \\ I_0 &= \text{investasi} \\ A &= \text{Laba} + \text{penyusutan} \end{aligned}$$

b). Return On Investment (ROI)

Metode ROI merupakan metode penilaian investasi yang didasarkan pada tingkat pengendalian atas investasi yang dilakukan.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan Tahunan}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$$

c). Average Rate of Return (ARR)

$$\text{ARR} = \frac{\text{Rata-rata Keuntungan}}{\text{Rata-rata Investasi}} \times 100\%$$

Metode ini menggunakan data laba sesudah pajak maka sepanjang ratio laba tersebut bertanda positif, berarti usaha tersebut (pengembangan usaha- baru) berada pada posisi yang menguntungkan.

d). Analisis Titik Impas

Impas adalah keadaan di mana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (laba = 0). Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas apabila jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya. Analisis impas sangat bermanfaat untuk **mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi (lihat penjelasan sebelumnya).**

e). Kemampuan Membayar Angsuran dan Bunga

Metode ini juga dapat digunakan untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha baru, terutama didasarkan pada kemampuan usaha tersebut dari keuntungan bersih dan penyusutan untuk membayar angsuran dan bunga.

Rumus **Kemampuan Membayar Angsuran dan Bunga per tahun.**

$$\frac{\text{Laba Bersih} + \text{Penyusutan}}{\text{Angsuran} + \text{Bunga}}$$

Bila hasilnya lebih besar dari 1 (satu) maka pengembangan usaha tersebut layak dilaksanakan.

C.2 Kriteria Discounted

Kriteria Discounted, yaitu kriteria investasi yang didasarkan pada perbandingan antara manfaat yang akan diperoleh dengan biaya selama umur ekonomis kegiatan usaha yang dinilai sekarang.

$$\text{Jumlah manfaat} > \text{Jumlah Biaya} \rightarrow \text{Layak}$$

Suatu rencana usaha dikatakan layak untuk dilaksanakan apabila nilai selisih antara manfaat dan biaya menunjukkan bahwa nilai manfaat lebih besar dari biaya yang dikeluarkan setelah dipertimbangkan adanya nilai uang berdasarkan waktu (*Time value of money*) dengan menggunakan daftar Tabel discount faktor.

a). Nilai bersih sekarang

Nilai bersih sekarang (Net present value = NPV adalah selisih dari jumlah manfaat dan biaya yang telah dinilai sekarang (present value) dengan tingkat bunga tertentu sebagai penentu discount factor selama umur ekonomis yang diperhitungkan. Nilai bersih sekarang dirumuskan sebagai berikut :

$$NPV = \frac{\sum_{T=1}^n B_t - C_t}{1 + i}$$

Keterangan :

St = besarnya penerimaan pada tahun ke t

Ct = besarnya pengeluaran pada tahun ke t

Ko = Biaya Investasi awal

i = Tingkat bunga yang digunakan untuk menentukan discount factor, adalah tingkat bunga simpanan di bank (berlaku Umum)

NPV>1, Proyek tersebut layak dijalankan

b). Benefit Cost Ratio

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Present Value dari Benefit}}{\text{Present Value dari Cost}}$$

B/C Ratio > 1, proyek layak.

c). Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat bunga tertentu yang digunakan untuk menentukan df, dimana pada tingkat bunga tersebut NPV = 0

$$IRR = DfP + \frac{NPVP \times (DfN - DfP)}{NPVP - NPVN}$$

Keterangan :

Dfp = Df yang digunakan untuk menghasilkan Net Present Value positif

DfN = Df yang digunakan untuk menghasilkan Net Present Value negatif

NPVP = Net Present Value Positif

NPVN = Net Present Value Negatif

Bila $IRR >$ tingkat bunga yang berlaku, proyek layak.

D. Kriteria Penilaian Lainnya Dalam Kelayakan Rencana Usaha

Suatu Rencana usaha dapat dilaksanakan bila rencana tersebut dinyatakan layak (*feasible*). Artinya menguntungkan atau memberikan manfaat bagi anggotanya. Layak dalam artian yang umum bila usaha tersebut menguntungkan, artinya dapat mendatangkan keuntungan atau investasi dapat kembali dengan keuntungan atau penerimaan bersih dari hasil usaha tersebut (surplus) dalam masa umur ekonomis. Bagi koperasi, pengembangan usaha- dikatakan layak bila secara bisnis dapat dilakukan secara efisien (*business efficiency*), bagi anggota dapat memberikan manfaat yang lebih menguntungkan (*member efficiency*) dan memberikan manfaat pula bagi lingkungannya (*public efficiency*). Secara bisnis dikatakan layak bila dari:

- Aspek yuridis, aspek teknis, aspek Organisasi, aspek pemasaran, aspek finansial dan aspek sosial layak untuk dilaksanakan.
- Dari aspek finansial dinyatakan layak bila usaha tersebut dapat menghasilkan keuntungan atau penerimaan lebih besar dari pengeluaran (surplus) selama umur ekonomis. Misal Profit margin dan ROI yang tinggi
- Kriteria investasi (discounted) menghasilkan NPV positif, $BCR > 1$, $IRR >$ tingkat bunga
- Sisi perusahaan koperasi, usaha dikatakan layak bila secara bisnis dapat dilakukan secara efisien (*business efficiency*), bagi anggota dapat memberikan manfaat yang lebih menguntungkan (*member efficiency*) dan memberikan manfaat pula bagi lingkungannya (*public efficiency*).

Dalam menilai rencana usaha koperasi, dapat dilakukan dengan cara/model skoring dari setiap aspek usaha seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Penilaian kelayakan usaha berkaitan dengan keyakinan penilai terhadap rencana usaha, sehingga dapat dinilai kelayakan usahanya, pada dasarnya sama dengan

penilaian kelayakan yang telah didiskusikan pada mated sebelumnya, yaitu didasarkan pada kelayakan dad masing-masing aspek usaha, baik dad aspek yuridis, aspek pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek teknis, aspek finansial dan aspek sosial-ekonomi.

Untuk mempermudah penilaian dari aspek-aspek ini dapat dilakukan dengan model penilaian skoring dengan cara membuat tabel sebagai berikut:

Tabel : Instrumen Penilaian Rencana Usaha

Aspek yang Dinilai	Skala		
	A	B	C
a. Aspek Organisasi			
1. Penetapan Struktur organisasi 2. Penetapan job deskripsi 3. Penerapan fungsi manajemen : a. Perencanaan b. Pengorganisasian c. Pelaksanaan usaha d. Pengawasan e. Evaluasi usaha			
b. Aspek Teknologi Produksi			
1. Sarana prasarana produksi 2. Kapasitas produksi 3. Strategi lokasi usaha 4. Keterampilan tenaga kerja 5. Ketersediaan bahan baku 6. Penanganan limbah			
c. Aspek Finansial			
1. Jumlah dana/modal 2. Akses kepada sumber dana 3. Struktur modal usaha 4. Jaminan modal 5. Analisa pengeluaran- penerimaan keuangan 6. Penyusunan laporan keuangan			

7. Tingkat keuntungan			
d. Aspek Pemasaran			
1. Sasaran konsumen 2. Wilayah pemasaran 3. Jumlah konsumen potensial 4. Jumlah & proyeksi permintaan 5. Rencana Penjualan 6. Program pemasaran 7. Analisis pesaing			
e. Aspek Legalitas Usaha			
1. Badan usaha 2. Perijinan-perijinan yang harus dimiliki 3. Jaminan-jaminan yang harus dimiliki			
Jumlah			

Dari tabel di atas digunakan jenjang skala

- ❖ **3 = baik,**
- ❖ **2 = sedang**
- ❖ **1 = kurang.**

Cara penilaian dapat dilakukan melalui:

*** Penentuan jumlah Jumlah skor terbesar,**

Rencana usaha yang menghasilkan skor terbesar yang akan dipilih, karena dianggap paling layak.

*** Penentuan rencana usaha yang dinilai layak,**

Dengan unsur yang dimiliki sebanyak 27 unsur maka dapat dihitung bahwa:

Nilai maksimal $27 \times 3 = 81$

Nilai minimal $27 \times 1 = 27$.

Nilai antara 27 sampai dengan 81 inilah yang digunakan oleh penilai untuk menentukan tingkat kelayakan usaha, dengan ketentuan Nilai :

- 63 - 81 layak
- 44 - 62 dipertimbangkan;
- 27 - 43 tidak layak

(Perhitungan ini dapat dirubah sesuai kebutuhan)

4.2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia merupakan bagian penting dalam sistem perekonomian nasional, karena mempunyai peran mempercepat pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan ikut berperan dalam perolehan devisa negara serta memperkuat struktur usaha nasional.

1. Penduduk Indonesia : 259,94 Juta Org*
(Laki2 : 132,24 Juta/50,9% ; Perempuan : 127,7 juta/49,1%)
Gamawan Fauzi 31/12/2010 Kompas
2. Jumlah UMKM : 57.900.787 Org (Kemenkop 2013)
3. Jumlah Usaha Mikro : 57.189.393 Org (98,77%)
4. Jumlah usaha Kecil : 654.222 Org (1,13%)
5. Jumlah Usaha Menengah : 52.106 Org (0,09%)
6. Jumlah Usaha Besar : 5.066 Org (0,01%)
7. Jumlah Koperasi : 209.488 Unit (Kemenkop Juni 2015)
8. Jumlah Koperasi Aktif : 70,28% (147.249 Unit)
9. Jumlah Kop Tidak Aktif : 29,72% (62.239 Unit)
10. Jumlah Anggota Koperasi : 35.237.990 orang
11. Kop Aktif & RAT : 38,19% (80.008 unit)
12. Penduduk Miskin : 28,07 Juta Org (11,37%)
13. Data Pengangguran : 7,39 Juta (BPS Mei 2014)

Data kuantitatif ini secara umum mengindikasikan bahwa animo masyarakat untuk berkoperasi masih relatif tinggi. Peningkatan koperasi secara kelembagaan tersebut, juga diikuti oleh perkembangan kinerjanya sebagai suatu badan usaha. Dengan penambahan jumlah anggota yang hanya 0,88%, modal sendiri mengalami peningkatan 27,28%. Indikator modal menunjukkan partisipasi anggota yang secara sadar memahami kedudukannya sebagai anggota. Adapun modal luar koperasi jauh di bawah modal sendiri, yang mengalami kenaikan hanya 13,1%. Indikator lain yang patut dikemukakan ialah adanya peningkatan volume usaha koperasi yang

meningkat sebesar 18,83%, yaitu sebesar Rp 31.683 Milyar (tahun 2003) menjadi Rp 37.970 Milyar (tahun 2004), adapun sisa hasil usaha mengalami peningkatan 15,62% yang tinya sebesar Rp 1.871 Milyar (tahun 2003) menjadi Rp 2.197 Milyar (Tahun 2004)

Sementara data BPS (12-1998) menunjukkan bahwa jumlah pengusaha di Indonesia ialah sebesar 39,8% dari total jumlah penduduk, dari jumlah tersebut 99,8% merupakan pengusaha kecil (UMKM) dengan rincian sektor usaha meliputi (1) sektor pertanian 62,7%, (2) sektor perdagangan 22,67%, (3) industri 5,7% dan (4) jasa 3,9%. Adapun volume usaha dapat dikelompokan dalam tiga kategori dengan tingkat penyerapan tenaga kerja yang bervariasi :

Tabel . Data Penyerapan Tenaga Kerja

Volume Usaha	Persentase	Penyerapan TK
< 1 Milyar	99,8%	88,66%
1 – 50 Milyar	0,14%	10,78%
> 50 Milyar	0,01%	0,56%

Sumber : BPS (1998)

Saat ini UMKMK hanya memutarakan 10 persen dari total uang yang berputar tetapi menghidupi sebagian besar rakyat kecil yang ada di Indonesia seperti ditunjukkan oleh laporan Kompas-BPS bulan Agustus 2000. Jelas bahwa pemberdayaan UMKMK akan menjadi kunci bagi kelangsungan hidup sebagian besar rakyat Indonesia.

Pengembangan UMKMK sejalan dengan proses pembangunan, yang diprioritaskan untuk diarahkan pada upaya membina pola pengelolaan ekonomi nasional, yang mengandalkan kekuatan masyarakat dalam melakukan kegiatan ekonomi. Demikian pula dengan tuntutan pembangunan pada era otonomi saat ini ialah semakin mendesak untuk dapat memperkuat struktur perekonomian nasional. Untuk dapat berperan secara optimal, maka tantangan bagi pelaku usaha ialah bagaimana mewujudkan pelaku usaha yang sesuai dengan kepentingan ekonomi.

UMKM di Indonesia saat ini tersebar di berbagai sektor komoditi usaha, dan pada saat krisis moneter termasuk ke dalam sektor yang paling tahan banting dalam menghadapi perubahan yang terjadi. Pemerintah yang memiliki fungsi untuk memberdayakan UMKMK, dituntut memberikan kontribusi yang nyata, terutama dalam memajukan kegiatan usahanya, sehingga terjadi peningkatan skala ekonomi.

Upaya pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) telah dilakukan dengan berbagai kegiatan, yang secara umum diharapkan agar terjadi peningkatan kemampuan dari sikap pengusaha, pemahaman manajemen usaha dan aksesibilitas terhadap instansi yang terkait dalam mendukung kegiatan usaha. Pemberdayaan ini telah menjadi suatu agenda penting dewasa ini, meskipun dalam implementasinya masih memerlukan keterpaduan dari stakeholders.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, menyebutkan beberapa definisi sebagai berikut,

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Adapun kriterianya ialah sebagai berikut,

(1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

(2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

(3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4.3. Lembaga Keuangan Mikro

Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

4.3.1. Perkembangan Ringkas LKM

Keuangan mikro modern berasal dari kredit mikro yang berkembang di Asia Selatan dan Amerika Latin pada tahun 1970an. Pada tahun 1990-an, sejumlah lembaga yang menangani kredit mikro berubah menjadi lembaga keuangan formal, kemudian pada tahun 2005, PBB meluncurkan Tahun Internasional Kredit Mikro. Pada tahun 2006, Profesor Muhammad Yunus dan Grameen Bank dianugerahi Hadiah Nobel Perdamaian untuk "usaha menciptakan pembangunan ekonomi dan sosial bagi masyarakat lapisan bawah" (Nobel Foundation, 2009). Pada akhir tahun 2007, 3.552 LKM dilaporkan melayani sekitar 155 juta nasabah keuangan mikro di seluruh dunia dimana 83,4 persen dari anggotanya adalah perempuan. (Daley-Harris, 2009)

Pim Engels (2010) membedakan tiga fungsi yang menggambarkan efektivitas keuangan mikro,

- 1) Pertama, keuangan mikro disediakan bagi masyarakat berpenghasilan

- rendah agar dapat meningkatkan kemampuan untuk menghadapi siklus kehidupan seperti pernikahan, pendidikan dan peningkatan kualitas hidup;
- 2) Kedua, keuangan mikro mengurangi kerentanan individu dengan meningkatkan kemampuan untuk menangani kondisi darurat, seperti krisis pribadi dan bencana alam;
 - 3) Ketiga, keuangan mikro dapat menyediakan peluang untuk berinvestasi dalam bisnis, tanah, atau aset rumah tangga lainnya.

Layanan inti dari keuangan mikro adalah penyediaan kredit mikro, didefinisikan sebagai *“Small loans to very poor people for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their families”*. (Grameen Bank, 2009)

Kredit Mikro dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan masyarakat berpenghasilan rendah, dan bertujuan untuk mendukung usaha kecil atau untuk meningkatkan sumber-sumber pendapatan keluarga.

Ledgerwood (2006) menyatakan bahwa Keuangan Mikro merupakan istilah yang dapat dibagi menjadi dua komponen: Mikro dan Keuangan, yang pertama menekankan tingkat keuangan yang terlibat (terutama terdiri dari pinjaman kecil), sedangkan yang kedua berkaitan dengan elemen yang terkait dengan disiplin keuangan. Christopher Pollit (2001) mendefinisikan keuangan mikro sebagai "penyediaan jasa keuangan kepada orang yang miskin dan mereka yang mendapatkan pendapatan lebih rendah dari pendapatan rata-rata nasional."

Menurut Pankaj (2010) keuangan mikro didefinisikan sebagai upaya untuk meningkatkan aksesibilitas dengan pinjaman kecil dan deposito untuk rumah tangga miskin yang sulit untuk mengakses bank. Menurut definisi Venkata Vijay, (2011), kredit mikro adalah program pemberian kredit berjumlah kecil kepada warga miskin untuk membiayai proyek yang dia kerjakan sendiri agar menghasilkan pendapatan, yang memungkinkan mereka menghidupi diri sendiri dan keluarganya, *“programmes extend small loans to very poor for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their family”*

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) memainkan peran penting dalam mengurangi kemiskinan terutama dengan menyediakan akses keuangan bagi masyarakat miskin. Untuk mendukung sikap ini, Michel Tucker (2002) juga mendefinisikan sebagai teknik yang diadopsi oleh LKM untuk memerangi kemiskinan. Selain menghasilkan akses modal produktif bagi masyarakat miskin, LKM juga diharapkan dapat memberikan pelatihan dan pendidikan yang diperlukan

kepada mereka yang membutuhkan dalam rangka untuk meningkatkan potensi mereka, sehingga akhirnya dapat keluar dari lingkaran setan kemiskinan.

Salah satu bentuk lembaga keuangan mikro adalah koperasi jasa keuangan. Koperasi jasa keuangan adalah organisasi yang berbasis, dimiliki dan dikendalikan oleh anggota mereka. Koperasi keuangan sebagian besar adalah lembaga non-profit. Lembaga swadaya masyarakat (LSM) telah menjadi pelopor sebenarnya dari industri keuangan mikro

Cull, Demirgüç-Kunt & Morduch (2007, 2009) membedakan cara peminjaman dari kredit mikro yaitu secara individu atau secara berkelompok.

Pola-pola keuangan mikro di Indonesia meliputi :

- 1) *Saving Ledd microfinance*, yaitu pola keuangan mikro yang berbasis anggota (*membership based*). Dalam pola ini, pendanaan atau pembiayaan yang beredar berasal dari pengusaha mikro. Contohnya: Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), *Credit Union*, dan Koperasi Simpan Pinjam.
- 2) *Credit Ledd Microfinance*, yaitu pola keuangan mikro yang sumber keuangannya bukan dari usaha mikro tetapi dari sumber lain. Contohnya: Badan Kredit Desa, Lembaga Dana Kredit Pedesaan, dan Grameen Bank.
- 3) *Micro Banking*, bank yang difungsikan untuk melayani keuangan mikro. Contohnya: BRI Unit Desa, Bank Perkreditan Rakyat dan Danamon Simpan Pinjam
- 4) Pola hubungan bank dan kelompok swadaya masyarakat

LKM sebagai lembaga penyedia jasa keuangan alternatif perlu memperhatikan sustainabilitas usahanya agar mampu memberikan manfaat yang optimal bagi masyarakat miskin dan usaha mikro dalam jangka panjang. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila layanan jasa keuangan LKM sesuai dengan waktu, tempat, jenis kegiatan ekonomi, dan tingkat perkembangan ekonomi masyarakat. LKM secara internal juga harus mulai menerapkan standar tata kelola perusahaan yang sesuai dengan perkembangan usahanya.

Selama ini LKM merupakan lembaga yang mampu memenuhi kebutuhan modal UMKM karena mampu menyesuaikan dengan karakteristik UMKM yang cenderung dianggap tidak *bankable* oleh sektor perbankan komersial. LKM mampu memberikan pelayanan kredit dalam skala besar tanpa jaminan, tanpa aturan yang ketat, dan dengan cara itu pula mampu untuk menutup seluruh biaya yang mereka keluarkan. Selain itu LKM dapat juga menjadi perpanjangan tangan dari lembaga

keuangan formal, sebelum dana untuk pelayanan keuangan mikro itu tersalur kepada usaha mikro tersebut.

LKM menjadi pilihan bagi masyarakat bawah karena mempunyai karakteristik yang sesuai dengan ritme kehidupan sehari-hari serta menggunakan prosedur yang sederhana, tidak sarat aturan dan cepat. Berdasarkan hal tersebut maka pada saat ini LKM mendapatkan perhatian yang serius dalam rangka pemulihan ekonomi karena LKM mendukung *sustainability* dan pengembangan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang telah terbukti mampu menjadi pilar dasar perekonomian Indonesia.

Pembiayaan mikro diperkirakan sebagai instrumen yang efektif dalam mengurangi kemiskinan. Bagi masyarakat miskin dan masyarakat berpenghasilan rendah yang sulit akses ke pembiayaan formal seperti perbankan, pembiayaan mikro memberi dana untuk mendirikan usaha baru atau dana kecil secara berkesinambungan untuk memelihara usahanya. Pembiayaan mikro seperti itu tidak hanya membantu mereka keluar dari kemiskinan tetapi juga memberi potensi kepada mereka untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan usahanya ke tingkat yang lebih tinggi (usaha kecil, menengah dan besar).

Keuangan mikro pada umumnya merupakan pembiayaan modal usaha skala kecil dan pelayanan keuangan terkait lainnya yang disediakan untuk masyarakat berpenghasilan rendah dan usaha mikro yang mengalami kesulitan dalam akses ke lembaga keuangan seperti perbankan.

Keuangan mikro merupakan instrumen keuangan yang efektif dalam mengurangi kemiskinan yang telah tersebar di negara-negara berkembang di Asia, Afrika, Amerika Latin dan lain-lain. Sesuai dengan kebutuhan masyarakat miskin dan masyarakat berpenghasilan rendah, tidak hanya pembiayaan modal kerja skala kecil (*micro credit*), tetapi juga dikembangkan berbagai produk dan pelayanan lainnya di berbagai negara sesuai dengan pemikiran yang revolusioner dan fleksible, seperti simpanan skala kecil (*micro saving*), pelayanan asuransi (*micro insurance*), *leasing*, *payment* dan transfer, dan lain-lain

LKM memiliki dua aspek, yaitu aspek sosial dan kesejahteraan (*outreach* kepada masyarakat miskin) dan aspek bisnis. Oleh karena itu, tidak realistis kalau dilakukan pengaturan dan pengawasan sebagaimana diterapkan pada bank berdasarkan dengan UU Perbankan yang sudah ada. Namun di satu sisi,

LKM memiliki sifat sebagai lembaga keuangan, maka harus dijamin manajemen risiko minimal dalam kerangka pengaturan dan pengawasan.

4.3.2. Keuangan Mikro Terintegrasi dan Berkelanjutan (Sustainability Micro Finance)

Selama beberapa tahun terakhir, keuangan mikro sebagai salah satu alat pengembangan masyarakat global telah secara bertahap menyadari bahwa keuangan mikro bukanlah alat yang langsung dapat mengentaskan kemiskinan. Beberapa kritik adalah sebagai berikut: beberapa LKM mengambil keuntungan besar dari pinjaman kepada masyarakat miskin, keuntungan yang tidak adil dari LKM dapat menyebabkan mereka kesulitan membayar pinjamannya, dan tidak jelas apakah keuangan mikro tersebut benar-benar berhasil mengangkat orang keluar dari kemiskinan. Beberapa penelitian menggambarkan masalah keuangan mikro utama yang telah diidentifikasi: "Bank membuat keuntungan besar dari pinjaman kecil," dan kredit mikro bukan alat yang secara instan dapat mengentaskan kemiskinan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kredit mikro dapat memungkinkan rumah tangga untuk meminjam uang dan berinvestasi dalam bisnis, studi ini menunjukkan bahwa jasa keuangan dapat diandalkan sebagai alat untuk memerangi kemiskinan pada saat yang berkelanjutan dan terukur untuk organisasi, bukti dari studi Eva Orbuch (2011) juga menunjukkan bahwa LKM dapat membuat nilai tambah bagi masyarakat dengan menyediakan jasa non-keuangan di samping layanan keuangan.

Menurut pendapat Eva Orbuch (2011), keuangan mikro terpadu (Integrated Micro Finance) adalah lebih memberdayakan masyarakat karena layanan tambahan akan lebih memenuhi kebutuhan masyarakat dan memungkinkan mereka lebih meningkatkan taraf kehidupan mereka.

Teori dasar pendekatan untuk sustainabilitas berasal dari penelitian yang dilakukan oleh Ohio State University. Menurut penelitian tersebut dianalisis bahwa kegagalan program kredit pedesaan selama 1960-1970 adalah akibat langsung dari kurangnya "kelayakan institusional". Analisis ini menggambarkan bahwa,

1. Memberikan layanan keuangan kepada masyarakat miskin, memberikan hasil yang penting untuk kelangsungan hidup lembaga keuangan mikro
2. Sustainabilitas keuangan merupakan prasyarat untuk sustainabilitas kelembagaan (Gonzalez-Vega, 1994).

Keberlanjutan LKM juga mencakup pengukuran indikator yang berhubungan dengan keterjangkauan (Meyer dan Zeller 2002). Menurut Schreiner (1997), keterjangkauan didefinisikan sebagai hal yang dapat dilayani oleh LKM. Berdasarkan Meyer dan Zeller (2002) kerangka kerja, penjangkauan perlu diukur melalui dimensi yang berbeda. Keterjangkauan dapat dinilai dengan analisis komparatif tahunan melalui pengukuran beberapa variabel, termasuk jumlah personil dan peminjam aktif, persentase klien yang dilayani di bawah garis kemiskinan, saldo pinjaman rata-rata per debitur, persentase perempuan peminjam, jumlah saver dll Navajas et al (2000), telah mengidentifikasi enam atribut utama untuk penjangkauan pengukuran. Penelitian mereka yang paling khusus adalah variabel pengukuran seperti kedalaman dan keluasan.

Terdapat dua pendekatan yang berbeda berkaitan dengan konsep keberlanjutan: pendekatan institusional dan pendekatan kesejahteraan. Penelitian menunjukkan bahwa Lembaga Keuangan Mikro secara signifikan ditandai dengan pendekatan institusional untuk keberlanjutan.

1. Institutional Approach

Sebagian besar penelitian tentang LKM dari negara-negara berkembang, selama tahun 1990-an, telah mengadopsi pendekatan kelembagaan untuk menganalisis situasi keberlanjutan lembaga (Rhyne, 1998).

2. Welfare Approach

Berbeda dengan pendekatan kelembagaan, pendekatan kesejahteraan berpendapat bahwa mencapai kesinambungan keuangan bukanlah prasyarat untuk menjadi LKM berkelanjutan (Woller, 1999). Menurut pendekatan kesejahteraan, dana dan hibah adalah jenis ekuitas yang disumbangkan oleh investor sosial. Investor sosial yang menyiratkan bahwa mereka berbeda dari investor swasta karena mereka bersedia mengorbankan untuk mendapatkan keuntungan finansial minimal dengan berinvestasi dalam LKM yang memanfaatkan dana untuk meningkatkan aspek sosial sosial. Oleh karena itu, kesejahteraan menekankan pada pengukuran variabel yang menentukan tingkat dampak sosial. Pendekatan ini tidak berarti bahwa variabel untuk pengukuran keberlanjutan keuangan, tidak berguna, tetapi perlu diperhatikan kebutuhan sosial untuk menunjang keberlangsungan LKM

4.3.3. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia

a. Peran Lembaga Keuangan Mikro

Peran dan tanggungjawab pemerintah dalam sektor keuangan sampai saat ini masih dibutuhkan. Namun, partisipasi masyarakat khususnya pihak swasta sangat diharapkan untuk mendorong perkembangan dan kemajuan di sektor keuangan di Indonesia, termasuk partisipasi masyarakat dalam kegiatan perbankan maupun non-perbankan. Pemerintah harus terus mendorong masyarakat untuk berpartisipasi dan berperan aktif dalam kegiatan di sektor keuangan. Keadaan perbankan di Indonesia tidak jauh berbeda dari perbankan di banyak negara di dunia, yaitu belum begitu banyak yang melayani kebutuhan kredit atau dana pinjaman pengusaha-pengusaha skala kecil dan skala mikro. Bank-bank di Indonesia, baik milik Pemerintah (Bank BUMN) maupun bank swasta nasional apalagi bank swasta asing, pada umumnya tidaklah dimaksudkan untuk melayani perusahaan-perusahaan kecil khususnya perusahaan mikro. Tata letak perkantoran, struktur organisasi, program-program pendidikan, manajemen, sistem administrasi, cara dan prosedur pelayanan, serta falsafah perusahaan perbankan lebih diarahkan untuk melayani orang-orang yang sudah mapan dan berada (perusahaan besar dan menengah). Dengan demikian dapat diduga bahwa perbankan di Indonesia belum berperan dalam pemerataan kesempatan berusaha dan pemerataan pendapatan bagi pengusaha kecil dan mikro.

Selain sektor perbankan, penyelenggaraan jasa keuangan juga dilakukan oleh lembaga keuangan lain yang bukan bank, seperti lembaga pembiayaan (leasing), koperasi, pegadaian, dan perusahaan asuransi. Peran lembaga keuangan bukan bank tersebut--dalam perkembangannya dalam mendorong peningkatan kesejahteraan rakyat miskin dan/atau berpenghasilan rendah yang sebagian besar merupakan pengusaha kecil dan mikro.

b. Perkembangan LKM di Indonesia

Perkembangan lembaga keuangan mikro di Indonesia didahului oleh pendirian bank yang khusus ditujukan untuk rakyat kecil yang disebut dengan Bank Priyayi atau Bank Pegawai (1875). Bank rakyat ini kemudian mengidentikkan dirinya menjadi sebuah 'bank perkreditan rakyat'. Setelah Indonesia merdeka tahun 1945, perkembangan lembaga perbankan yang berorientasi pada usaha kecil, menengah dan koperasi (UKMK) lebih banyak diperankan oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI Unit Desa).

Masalah yang dihadapi selama ini adalah tidak semua usaha kecil, usaha koperasi dan usaha mikro yang mendapat fasilitas dana pinjaman atau kredit usaha dari BRI Unit Desa tersebut. Sampai saat inipun, BRI Unit Desa masih membantu sebagian usaha kecil, koperasi dan usaha mikro di Indonesia. Sebagaimana diketahui, sistem dan manajemen yang diterapkan oleh BRI Unit Desa adalah berdasarkan sistem dan manajemen perbankan yang tunduk pada undang-undang perbankan dan peraturan Bank Indonesia (BI). Demikian juga dengan berdirinya BPR di berbagai daerah belum menyentuh seluruh usaha kecil, koperasi dan usaha mikro. Akses usaha kecil, koperasi dan usaha mikro terhadap lembaga perbankan, termasuk BRI Unit Desa dan BPR masih belum maksimal, karena BRI Unit Desa dan BPR adalah sama-sama lembaga perbankan yang menerapkan sistem dan manajemen bank yang cenderung menyulitkan usaha kecil, koperasi dan usaha mikro untuk berkembang, seperti dengan keharusan menyerahkan agunan untuk mendapatkan kredit.

Lahirnya Badan Kredit Desa merupakan cikal bakal dan menjadi sejarah lahirnya lembaga keuangan mikro yang berorientasi membantu masyarakat kecil dan miskin di daerah pedesaan. Badan ini dapat dikatakan bukan berbentuk bank dan bukan berbentuk koperasi. Keberadaan LKM menjadi sangat penting karena belum termasuk dalam ketiga kelompok lembaga keuangan tersebut di atas (perbankan, koperasi dan asuransi). Tetapi yang menjadi perhatian ke depan adalah bahwa setiap usaha pengumpulan dana dari masyarakat, termasuk masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah harus dapat memberikan jaminan atas keamanan (perlindungan) terhadap dana simpanan tersebut. Bentuk perlindungan dimaksud haruslah dijamin dalam suatu peraturan hukum sehingga akan memberikan kepastian hukum apabila terjadi suatu perselisihan yang menyangkut dana simpanan dan dana pembiayaan usaha masyarakat.

Untuk memberdayakan LKM ke depan diperlukan langkah yang harus dilakukan pemerintah untuk mengawasi dan membina LKM guna meningkatkan kemampuan LKM dalam melayani masyarakat miskin dan pelaku usaha kecil dan mikro. Langkah yang harus ditempuh pemerintah antara lain,

- 1) Pertama, memperkuat kelembagaan LKM. Pemerintah hendaknya memiliki 'blue print' LKM sebagai desain yang terstruktur untuk mengembangkan dan memperkuat LKM. Pemerintah juga harus memberikan pelatihan manajemen kepada para pengelola LKM. LKM kedepannya harus diarahkan sebagai lembaga keuangan khusus bagi rakyat kecil di pedesaan. LKM yang telah

kuat akan bisa mengandalkan penerimaannya dari sumber-sumber pihak ketiga yang mayoritas individual. Karena itu pemerintah harus membuat kebijakan yang memberikan rasa aman bagi masyarakat yang ingin menaruh dananya di LKM;

- 2) Kedua, pemerintah juga sudah harus mempersiapkan instansi/lembaga pemerintah, baik di pusat maupun di daerah yang secara khusus membina dan mengawasi kegiatan operasional LKM di Indonesia, agar tumbuh sehat dan normal;
- 3) Ketiga, fokus pengembangan usaha kecil dan mikro di daerah pedesaan. LKM adalah lembaga yang mempunyai peran besar dalam menumbuhkan pengusaha-pengusaha kecil dan mikro di tingkat desa dan kecamatan. LKM harus fokus membantu masyarakat kecil dan miskin di pedesaan untuk meningkatkan produktivitasnya yang pada akhirnya dapat membantu pemerintah mengurangi kemiskinan, khususnya di daerah pedesaan.

Dari penjelasan dan uraian di atas, ada beberapa permasalahan pokok yang harus dipertimbangkan dalam pembentukan lembaga keuangan mikro, antara lain:

- 1) LKM harus memiliki suatu bentuk hukum yang jelas, sehingga akan menjamin adanya accountability dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum.
- 2) LKM harus memiliki ijin usaha atau ijin operasional dari lembaga atau instansi pemerintah (pemda) yang berwenang untuk itu.
- 3) Lembaga/instansi pemerintah (pemda) pemberi ijin usaha atau ijin operasional LKM harus membina dan mengawasi kegiatan LKM, agar LKM dapat tumbuh sehat dan wajar.
- 4) LKM sebaiknya tidak memiliki cabang perusahaan dan tidak boleh memiliki diversifikasi usaha selain usaha jasa keuangan. Tujuannya adalah agar LKM lebih fokus dalam kegiatan usaha jasa keuangan mikro bagi masyarakat di pedesaan.
- 5) Sistem manajemen usaha LKM tidak boleh menyerupai sistem manajemen usaha di lembaga perbankan. Tujuannya agar LKM dapat berdiri dan berkembang dengan karakteristik sendiri yang berbeda dengan bank, sebab LKM bukanlah bank perkreditan rakyat.
- 6) Perlu adanya suatu sistem pendampingan. Hal ini dimaksudkan untuk dapat membantu kepada masyarakat yang memperoleh pinjaman/pembiayaan dari LKM untuk meningkatkan usahanya.

- 7) Perlu ada suatu kepastian mengenai batasan jumlah modal (aset) usaha LKM pada saat pendiriannya. Hal ini penting untuk menjelaskan posisi LKM diantara lembaga keuangan yang ada saat ini.
- 8) Perlu ada kepastian mengenai batasan jumlah dana simpanan yang dapat dihimpun oleh LKM dari masyarakat.
- 9) Perlu ada kepastian mengenai jumlah maksimum dana pembiayaan usaha yang diberikan/dialurkan oleh LKM.
- 10) Perlu ada kepastian mengenai area wilayah operasional LKM, dan cakupan kegiatan usaha dari LKM tersebut, yaitu hanya bidang jasa keuangan yang berskala mikro/kecil.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Kajian

5.1.1 Identifikasi Wilayah Kota Depok

A. Aspek Geografis dan Demografis Kota Depok

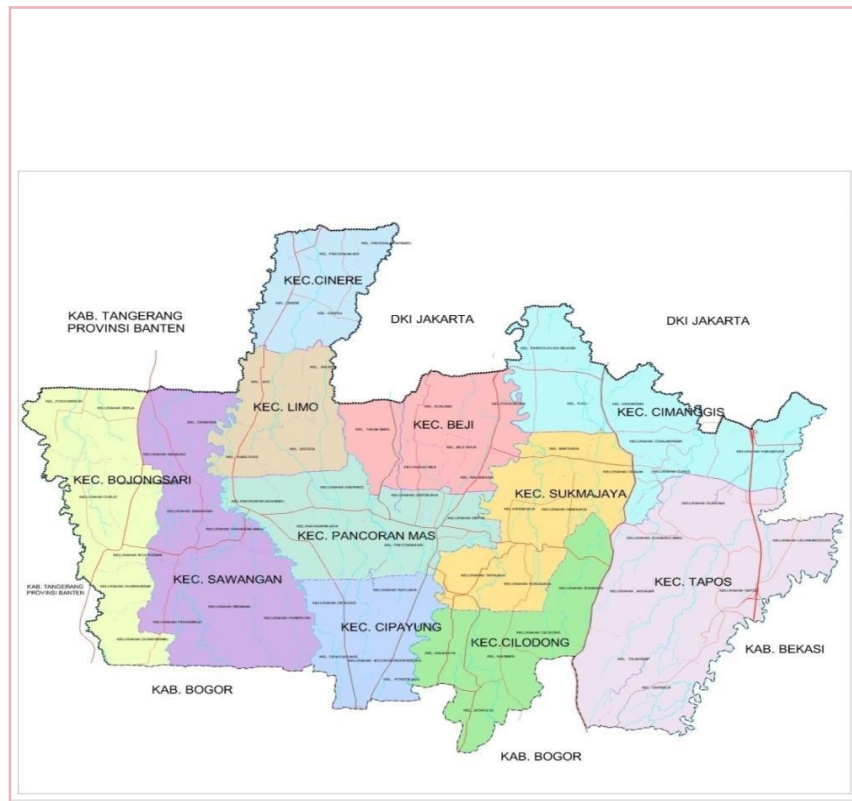
Secara geografis Kota Depok terletak pada koordinat : 6° 19' 00"-6° 28' 00" Lintang Selatan dan 106° 43' 00"-106° 55' 30" Bujur Timur. Kota Depok memiliki luas wilayah 200,29 km² atau 0,58 % dari luas Provinsi Jawa Barat, berbatasan langsung dengan tiga kabupaten/kota dan dua provinsi yaitu :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan Provinsi Banten dan Daerah Khusus Ibukota Jakarta;
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Pondok Gede Kota Bekasi dan Kecamatan Gunung Putri Kabupaten Bogor;
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Cibinong dan Kecamatan Bojonggede Kabupaten Bogor;
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Parung dan Gunung Sindur Kabupaten Bogor

Secara administratif, berdasarkan Perda No 8 Tahun 2008 tentang Pembentukan Wilayah Kecamatan di Kota Depok, Pemerintahan Kota Depok yang tadinya terdiri dari 6 Kecamatan dimekarkan menjadi 11 Kecamatan yakni Kec. Cimanggis, Kec. Sukmajaya, Kec. Tapos, Kec. Sawangan, Kec. Pancoran Mas, Kec. Limo, Kec. Beji, Kec. Cinere, Kec. Bojongsari, Kec. Cipayung dan Kec. Cilodong. Dari sisi topografi, umumnya kemiringan lahan di Kota Depok berkisar 8-15%. Namun terdapat pula kecamatan dengan kemiringan rendah yaitu di sebagian Kecamatan Cinere, Kecamatan Beji Kecamatan Cimanggis. Sedangkan daerah dengan kemiringan >15% terbentang dari Selatan ke Utara yaitu di sepanjang sungai yang melintasi Kota Depok.

Berdasarkan kondisi hidrogeologi, Kota Depok didominasi oleh kelompok litologi endapan lanau, pasir, kerikil dan kerakal hasil pengendapan kembali endapan vulkanik kwarter (*kipas alluvial muda*) serta konglomerat dan pasir sungai (*endapan alluvial tua*), dengan tingkat kelulusan air sedang sampai tinggi termasuk akifer dengan produktivitas tinggi di bagian utara dan akifer dengan produktivitas sedang

di bagian selatan dengan penyebaran akifer luas dengan debit antara 1-5 liter/detik. Keadaan ini menunjukkan bahwa Kota Depok memiliki kandungan air tanah yang cukup baik. Selain sumberdaya air tanah di Kota Depok juga terdapat sumberdaya air lain yang berasal dari sumberdaya air permukaan yang meliputi 30 setu dan 14 sungai yang melintasi Kota Depok.



Gambar 2.1 Pembagian Administrasi Kota Depok Pasca Pemekaran Thn 2008

Sumber : Draft RTRW Kota Depok 2010-2030

Secara umum wilayah Kota Depok memiliki daya dukung yang cukup untuk pengembangan kegiatan budidaya baik budidaya pertanian maupun non pertanian. Namun ada beberapa bagian wilayah yang memiliki daya dukung rendah untuk pengembangan meskipun dengan upaya teknologi yaitu daerah dengan kemiringan lereng curam/tinggi, rawan longsor, dan potensi erosi, di antaranya adalah kawasan sempadan Sungai Ciliwung, Cikeas, Pesanggrahan dan Sungai Angke. Selain itu daerah yang termasuk wilayah kendala/limitasi adalah sempadan jalur pipa gas, sempadan jalan kereta api, sempadan setu dan sempadan jalur distribusi energi listrik saluran udara tegangan tinggi (SUTT) dan saluran udara tegangan ekstra tinggi (SUTET).

Dari sisi penggunaan lahan, berdasarkan rancangan RTRW Kota Depok 2010-2030 tercatat bahwa proporsi lahan terbangun meningkat pesat dalam 5 tahun terakhir, dari sekitar 9.299 ha atau 46.49 % pada tahun 2005 menjadi sebesar 10.461,99 ha atau sekitar 52.23 % dari luas wilayah Kota Depok. Dengan demikian, proporsi lahan tidak terbangun mengalami penyusutan dari 53,51 % pada 2005 menjadi 47,64 % pada 2009. Ini berarti rata-rata pertumbuhan lahan terbangun mencapai 3,14 % per tahun. Dominasi penggunaan lahan terbangun terbesar diperuntukkan bagi lahan permukiman dengan luas sebesar 9540,64 ha atau sebesar 48,57 % dari luas lahan Kota Depok.

Evaluasi perkembangan guna lahan terhadap arahan Revisi RTRW Kota Depok 2005-2010 dalam kajian penyusunan RTRW 2010-2030 mencatat adanya ketidaksesuaian perkembangan penggunaan lahan dari arahan pengembangan perumahan menjadi industri, terutama mulai terlihat adanya pertumbuhan industri secara sporadis seperti di Jalan Meruyung, Jalan Raya Parung dan Jalan Abdul Wahab. Selain itu, terdapat kecenderungan perkembangan kawasan perumahan formal maupun swadaya pada lahan yang diperuntukkan bagi kegiatan pertanian, kawasan lindung setempat (sempadan sungai/irigasi, setu dan SUTET) serta meningkatnya intensitas lahan pada kawasan perumahan kepadatan rendah menjadi kepadatan sedang bahkan cenderung kepadatan tinggi seperti pada sebagian Kecamatan Sawangan, Limo dan Cilodong. Selain itu berkembangnya guna lahan sepanjang jalan-jalan utama Kota Depok menjadi kawasan fungsi campuran (*mixused*) antara peruntukan perkantoran, perdagangan retail dan non retail.

No	Penggunaan Lahan	Kecamatan																							
		Pancoran Mas		Cimanggis		Cinere		Cipayung		Limo		Sawangan		Sukmajaya		Tapos		Beji		Cilodong		Bojong Sari		Jumlah	
		(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)	(ha)	(%)
I	Lahan Terbangun																								
1.1	Permukiman	1083,78	59,81	1361,33	62,73	740,34	69,71	328,59	26,80	575,70	48,34	870,10	35,00	861,24	49,35	850,00	25,43	695,62	48,65	495,92	30,48	547,80	28,27	8.410	41,99
1.2	industri	8,00	0,44	86,79	4,00	1,49	0,14	0,00	0,00	5,33	0,45	12,12	0,49	21,83	1,25	94,69	2,83	4,03	0,28	72,02	4,43	63,58	3,28	370	1,85
1.3	Perdagangan, jasa, perkantoran	54,20	2,99	38,11	1,76	16,90	1,59	49,91	4,07	6,37	0,53	5,50	0,22	22,23	1,27	46,28	1,38	143,00	10,00	55,36	3,40	75,50	3,90	513	2,56
1.4	Fasum/Fasos/lapang/gedung/mesjid	67,08	3,70	50,82	2,34	54,98	5,18	12,54	1,02	19,83	1,67	142,87	5,75	129,13	7,40	206,97	6,19	109,98	7,69	78,16	4,80	93,25	4,81	966	4,82
1.5	GITET	15,60	0,86		0,00	0,00	0,00	6,56	0,53		0,00	0,00	0,00	45,50	2,61		0,00		0,00		0,00	0,00	0,00	68	0,34
1.6	Kawasan Tertentu		0,00		0,00		0,00	12,28	1,00		0,00		0,00	25,99	1,49		0,00		0,00	96,70	5,94		0,00	135	0,67
	Jumlah	1228,65	67,81	1537,05	70,83	813,70	76,62	409,87	33,43	607,23	50,98	1030,58	41,46	1105,93	63,38	1197,94	35,85	952,64	66,62	798,16	49,06	780,13	40,25	10.462	52,23
II	Lahan Non Terbangun																								
2.1	Danau+Situ	12,45	0,69	27,22	1,25	1,50	0,14	12,64	1,03	0,97	0,08	19,64	0,79	11,67	0,67	24,95	0,75	18,30	1,28	19,19	1,18	28,15	1,45	177	0,88
2.2	Sawah Teknis (irigasi)	21,92	1,21	0,00	0,00	0,00	0,00	67,52	5,51	0,00	0,00	118,03	4,75	0,00	0,00	159,95	4,79	0,00	0,00	61,56	3,78	80,47	4,15	509	2,54
2.3	sawan non teknis (sawah)	19,25	1,06	5,96	0,27	5,26	0,50	9,98	0,81	86,06	7,23	107,41	4,32	0,00	0,00	37,84	1,13	4,36	0,31	189,76	11,66	323,81	16,71	790	3,94
2.4	Tegalan/belukar/tanah kosong	87,33	4,82	125,35	5,78	59,75	5,63	458,21	37,37	90,65	7,61	369,23	14,85	198,25	11,36	675,44	20,21	40,56	2,84	199,88	12,28	24,12	1,24	2.329	11,63
2.5	Ladang/kebun	92,96	5,13	181,72	8,37	45,84	4,32	103,77	8,46	228,07	19,15	409,21	16,46	201,05	11,52	568,59	17,01	44,73	3,13	131,54	8,08	383,41	19,78	2.391	11,94
2.6	hutan kota/taman	88,93	4,91	10,99	0,51	8,31	0,78	19,77	1,61	19,39	1,63	42,67	1,72	12,15	0,70	20,51	0,61	182,99	12,80	19,29	1,19	15,73	0,81	441	2,20
2.7	lapangan golf		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	55,84	2,25		0,00	262,97	7,87		0,00		0,00		0,00	319	1,59
2.8	sungai	10,91	0,60	12,69	0,58	2,60	0,25	5,71	0,47	9,62	0,81	13,68	0,55	21,73	1,25	28,72	0,86	7,91	0,55	13,06	0,80	10,09	0,52	137	0,68
2.9	kuburan	9,95	0,55	28,72	1,32	3,05	0,29	4,82	0,39	7,73	0,65	11,46	0,46	5,31	0,30	11,73	0,35	7,20	0,50	8,29	0,51	39,15	2,02	137	0,69
2.10	empang/kolam	56,61	3,12	21,09	0,97	13,83	1,30	8,71	0,71	19,78	1,66	43,66	1,76	12,74	0,73	20,74	0,62	25,92	1,81	21,77	1,34	57,59	2,97	302	1,51
2.11	jalan	180,64	9,97	217,00	10,00	105,76	9,96	122,60	10,00	119,10	10,00	262,21	10,55	173,78	9,96	330,22	9,88	143,00	10,00	162,11	9,96	192,96	9,96	2.009	10,03
	Jumlah	580,96	32,06	630,74	29,07	245,91	23,16	813,74	66,37	581,38	48,81	1453,03	58,45	636,68	36,49	2141,67	64,08	474,97	33,21	826,45	50,80	1155,48	59,62	9.541	47,64
	Total Luas Kota Depok	1812,00	100,00	2170,00	100,00	1062,00	100,00	1226,00	100,00	1191,00	100,00	2486,00	100,00	1745,00	100,00	3342,00	100,00	1430,00	100,00	1627,00	100,00	1938,00	100,00	20.029	100,00

Sumber: *Draf RTRW Kota Depok 2010 - 2030*

B. Kondisi Demografis Kota Depok

Dengan luas wilayah 200,29 km², berdasarkan sensus penduduk tahun 2010, Kota Depok dihuni oleh 1.736.565 jiwa, dengan sex ratio penduduk laki-laki terhadap perempuan sebesar 102. Jumlah ini mengalami peningkatan sebesar 316.085 jiwa dari tahun 2006 yang baru mencapai 1.420.480 jiwa. Menurut perhitungan BPS pula, laju pertumbuhan penduduk (LPP) Kota Depok dalam 10 tahun terakhir menempati posisi kedua setelah Kabupaten Bekasi dengan nilai rata-rata sebesar 4,27%, dengan laju pertumbuhan tertinggi di kecamatan Limo sebesar 8,48% dan terendah di kecamatan Sukmajaya sebesar 3,27% . Pertumbuhan penduduk yang demikian tinggi ini dipengaruhi oleh tingginya arus migrasi yang masuk ke Kota Depok, mengingat Kota Depok dinilai sebagai daerah yang sangat strategis dilihat dari seluruh fungsi kota, terutama jasa, perdagangan dan permukiman. Namun perubahan menyolok ini juga dapat disebabkan oleh perbedaan sumber data. Data 2005-2009 menggunakan data Depok Dalam Angka yang merupakan hasil proyeksi penduduk berdasarkan Sensus Penduduk Tahun 2000. Sedangkan data 2010 menggunakan Data Sensus Penduduk 2010 yang mencatat jumlah penduduk faktual yang ada di lokasi tanpa melihat status administrasi kependudukannya.

Dari sisi kepadatan penduduk, Kepadatan rata-rata Kota Depok tahun 2010 mencapai 9 ribu jiwa/km² dengan kecamatan terpadat adalah Kecamatan Sukmajaya (12,9 ribu jiwa/km²) disusul Kecamatan Pancoran Mas dan Beji (11,5 ribu jiwa/km²). Sedangkan kepadatan terendah adalah di Kecamatan Sawangan (4.7 ribu jiwa/km²) dan Bojongsari (5.1 ribu jiwa/km²). Ini dapat dilihat dalam Tabel 2.2 berikut,

Tabel Kepadatan Penduduk Kota Depok Tahun 2010

NO	KECAMATAN	JUMLAH KELURAHAN	LUAS (km ²)	JUMLAH RT	JUMLAH RW	KEPADATAN RATA-RATA
1	PANCORAN	6	18.17	608	104	11,569
2	CIMANGGIS	6	21.3	637	91	11,372
3	SAWANGAN	7	26.13	356	75	4,721
4	LIMO	4	12.12	214	45	7,229
5	SUKMAJAYA	6	17.99	876	122	12,946
6	BEJI	6	14.3	371	72	11,516
7	CIPAYUNG	5	11.66	321	52	10,953
8	CILODONG	5	16.14	318	60	7,665
9	CINERE	4	10.68	203	41	10,096
10	TAPOS	7	32.24	597	126	6,718
11	BOJONG SARI	7	19.56	301	77	5,101
DEPOK		63	200.2	4802	865	9,080

Sumber: Diolah dari Perda Kota Depok No. 8/2007, Depok Dalam Angka Tahun 2010

Profil penduduk Kota Depok dapat dilihat dari komposisi penduduknya, yakni berdasarkan jenis kelamin, usia, lapangan usaha dan pendidikan. Berdasarkan jenis kelamin, jumlah penduduk laki-laki dalam 5 tahun terakhir lebih banyak daripada perempuan. Rasio penduduk laki-laki terhadap perempuan pada 2010 adalah 102. Sedang dari usianya, persentase penduduk angkatan kerja (usia antara 15 – 64 tahun) masih cukup tinggi yakni sekitar 73% pada tahun 2009.

Dari sisi lapangan usaha, komposisi penduduk yang bekerja di sektor pertanian cenderung tetap dalam 5 tahun terakhir (kurang dari 5%), di sektor industri juga cenderung stagnan dengan kisaran kurang dari 20%. Proporsi terbesar adalah di sektor perdagangan dan jasa dengan kisaran masing-masing sekitar 30%.

Menurut tingkat pendidikannya, Depok termasuk daerah dengan tingkat pendidikan rata-rata cukup baik. Ini dapat dilihat dari proporsi penduduk usia 10 tahun ke atas yang memiliki ijazah setara SMA menempati urutan terbesar yaitu sekitar 35%. Adapun yang terendah

ialah penduduk yang tidak mempunyai ijazah sebanyak 12%, kendati sebagiannya masih duduk di kelas 5 dan 6 SD. Hal lain yang menggembirakan adalah terjadinya peningkatan lulusan setara Akademi atau lebih sebanyak hampir 3%, dari tahun 2006 yang baru mencapai 11,73 % menjadi 14,20 % di tahun 2009, kendati proporsi tersebut menuruj pada 2010, kemungkinan karena tingginya migrasi penduduk tanpa ijazah yang proporsinya naik 2% di tahun 2010. Dari sisi agama, komposisi penduduk berdasarkan agama pada tahun 2009 didominasi oleh agama Islam (93%), sedangkan proporsi agama lainnya masing-masing Kristen 5%, Katholik 2% dan sisanya 1%. Secara umum kondisi kehidupan antara warga beragama di Kota Depok cukup kondusif. Secara historis di Kota Depok telah hidup secara berdampingan, khususnya antara penganut agama Islam dan Nasrani sejak masa pra kemerdekaan. Misalnya, para pejuang kemerdekaan di Kota Depok dengan komunitas Cornelis Chastelein yang telah hidup rukun selama ini. Kemudian bertambah dengan migrasi dan urbanisasi penduduk baru yang berbeda agama, suku, dan budaya; telah memperkaya kondisi sosial keagamaan di Kota Depok.

B.1. Aspek Kesejahteraan Masyarakat Kota Depok

Aspek kesejahteraan masyarakat terdiri dari kesejahteraan dan pemerataan ekonomi serta kesejahteraan di bidang sosial. Salah satu variabel penting dalam pembangunan daerah adalah pertumbuhan ekonomi, yang lazim diukur dengan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Secara umum PDRB Kota Depok terus mengalami kenaikan dari Rp 7,5 Trilyun pada tahun 2005 menjadi Rp 14,06 Trilyun pada tahun 2009. Berdasarkan struktur ekonomi, potensi unggulan daerah Kota Depok adalah sektor tersier yang meliputi subsektor perdagangan, hotel dan restoran, dan subsektor jasa. Sektor ini memberikan kontribusi pada perekonomian daerah sebesar 48,44% pada tahun 2005 dan meningkat pada tahun 2009 menjadi sebesar 52,77%. Fenomena dominannya sektor tersier dalam perekonomian Kota Depok menunjukkan pergeseran struktur

ekonomi Kota Depok yang semakin mengarah pada kota perdagangan dan jasa.

Perkembangan tersebut merupakan kecenderungan yang lazim terjadi pada berbagai kota, namun bisa menimbulkan permasalahan jika tidak diantisipasi berbagai hal berikut ini, yaitu *Pertama*, kesiapan infrastruktur Kota Depok dalam mengantisipasi perkembangan sektor ini, karena dampaknya cukup besar, seperti terhadap konsentrasi penduduk, kelancaran lalu lintas, sampah, dan masih banyak lagi. *Kedua* adalah seberapa besar peran masyarakat Kota Depok dalam sektor ini, sehingga tidak memberikan keuntungan bagi masyarakat kelompok tertentu dan masyarakat dari luar kota Depok. Bila hal ini sampai terjadi, maka yang akan memperoleh manfaat dari kemajuan sektor tersier ini akan keluar dari Kota Depok. *Ketiga*, terwujudnya Kota Depok sebagai kota perdagangan dan jasa di kemudian hari, seharusnya juga dapat mengangkat dan berdampak positif bagi sektor lainnya, dan bukan sebaliknya.

Berdasarkan hasil kajian Input-Output Sektor Perdagangan dan Jasa di Kota Depok (2010), sektor tersier yang mendorong pertumbuhan ekonomi daerah (*pro growth*) adalah : perdagangan eceran (kecuali mobil dan sepeda motor), warung makan, bar kedai, penjual makan minum keliling, angkutan jalan raya, jasa pemerintahan umum, jasa real estat, perdagangan mobil dan sepeda motor, penjual eceran bahan bakar kendaraan, jasa perorangan dan rumah tangga lainnya, perdagangan besar dalam negeri selain ekspor dan impor, dan jasa perbengkelan. Beberapa sektor ini juga sekaligus memberikan dampak *income* bagi masyarakat (*pro poor*) dan penyerapan tenaga kerja secara signifikan (*pro job*) yaitu perdagangan eceran, jasa pemerintahan umum, angkutan jalan raya, warung makan, bar kedai, penjual makan minum keliling, dan penjualan eceran bahan bakar kendaraan. Sektor lain yang memberikan *income* kepada masyarakat cukup berarti adalah perdagangan mobil, sepeda motor, dan kesehatan swasta. Adapun yang memberikan dampak pada penyerapan tenaga kerja sektor perdagangan besar dalam negeri dan

sektor jasa boga catering.

Adapun sektor primer (pertanian), selama kurun waktu 2005 hingga 2009 mengalami penurunan. Apabila pada tahun 2006 sektor ini masih memberikan peran 3,52%, maka di tahun 2009 sektor ini hanya memberikan kontribusi sebesar 2,84%. Semakin menurunnya peran sektor ini lebih disebabkan pada semakin menyempitnya lahan untuk pertanian, peternakan dan juga perikanan yang ada, sehingga mendorong menurunnya produktifitas sektor ini dan beralihnya pekerjaan masyarakat pada sektor lainnya, khususnya perdagangan dan jasa. Namun demikian, secara kualitatif beberapa produk pertanian Kota Depok memiliki keunggulan komparatif, yaitu belimbing yang telah dijadikan ikon kota, tanaman hias, ikan hias, ikan konsumsi dan benih ikan konsumsi.

Sektor sekunder, khususnya dari sektor industri pengolahan masih cukup besar peranannya terhadap PDRB Kota Depok kendati proporsinya mengalami penurunan. Bila pada tahun 2005 kontribusinya mencapai 48,57 %, pada tahun 2009 kontribusinya menjadi 45,02 %. Masih tingginya peran sektor pengolahan ini perlu mendapat perhatian, terutama dikaitkan dengan semakin menurunnya peran sektor primer. Ini menunjukkan bahwa dominasi bahan baku industri berasal dari luar wilayah. Bila hal ini terjadi, maka ketergantungan pada daerah lain akan semakin meningkat, dan dari sisi biaya produksi, hal ini akan memicu kenaikan yang dapat berdampak pada daya saing hasil industri pengolahan dari Kota Depok

B.2 Laju Pertumbuhan Ekonomi Kota Depok

Kondisi ekonomi yang baik harus didukung dengan kestabilan dan pertumbuhan yang baik pula. Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, pertumbuhan ekonomi Kota Depok mengalami pasang surut (fluktuatif) yang disebabkan oleh dampak eksternal. Pernah mengalami pertumbuhan tertinggi, yaitu pada tahun 2007 mencapai 7,04 %, tetapi mengalami penurunan pada tahun 2008 menjadi

6,42 % dan menjadi 6,22 % pada tahun 2009 sebagai dampak dari krisis

keuangan global. LPE 2010 menurut perhitungan BPS Kota Depok mengalami peningkatan menjadi sebesar 6,36%. Pertumbuhan ekonomi tahun 2010 membaik seiring dengan membaiknya kondisi finansial global meskipun tetap perlu diantisipasi adanya kemungkinan krisis baru.

Pertumbuhan ekonomi Kota Depok ke depan membutuhkan fondasi ekonomi yang lebih kuat lagi, sehingga pertumbuhan yang ada dapat stabil dan memiliki kecenderungan yang meningkat. Berdasarkan data terakhir, sektor yang mengalami pertumbuhan tertinggi justru sektor sekunder (tumbuh sebesar 6,6 %), sedangkan sektor tersier tumbuh sebesar 5,95 % dan primer hanya 3,99%. Tingginya pertumbuhan sektor sekunder disebabkan oleh pertumbuhan yang tinggi pada subsektor bangunan/konstruksi, sedangkan pada sektor tersier, pertumbuhan tertinggi ditemukan pada subsektor jasa-jasa.

B.3 PDRB Perkapita Daerah dan Gini Ratio

PDRB perkapita sering digunakan sebagai indikator makro tingkat kemakmuran masyarakat. Semakin tinggi nilai PDRB per kapita daerah Kota Depok, maka semakin tinggi kemampuan dan kesejahteraan di Kota Depok. Pada tahun 2009, PDRB per kapita daerah Kota Depok mencapai Rp 9.081.790, mengalami peningkatan sebesar 41,1 % dalam kurun 5 tahun terakhir. PDRB per kapita tahun 2006 sebesar Rp 6.435.596,73. Angka sementara 2010 bahkan memperkirakan PDRB per kapita Kota Depok sudah mencapai Rp. 9.959.785,39 (Harga Berlaku).

PDRB per kapita berbeda dengan Pendapatan per kapita yang sampai saat ini belum dapat disediakan datanya oleh BPS Kota Depok. Data nasional menunjukkan bahwa pendapatan perkapita rata-rata masyarakat Indonesia sebesar US\$ 2.883 (dengan kurs 1 dollar US sama dengan Rp. 9.000,-, maka pendapatan per kapita rata-rata masyarakat Indonesia mencapai kira- kira 26 juta rupiah).

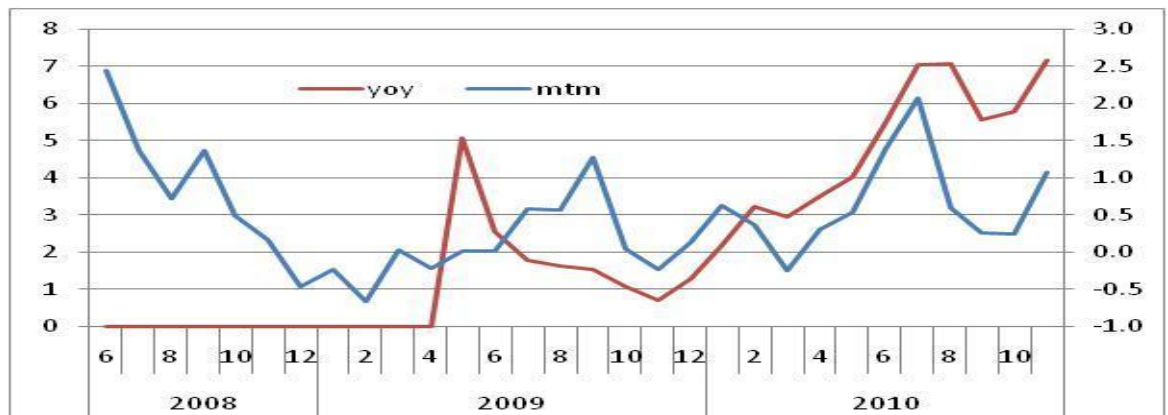
Aspek lain yang perlu diperhatikan adalah distribusi pendapatan, karena pendapatan perkapita lebih menggambarkan rata-rata pendapatan per

orang, dan kurang menggambarkan distribusinya. Dengan kata lain, dapat saja nilai tersebut diperoleh dari sekelompok masyarakat dengan penghasilan sangat tinggi dan sekelompok besar lainnya dengan penghasilan yang sangat rendah. Untuk mengukur hal ini digunakan indeks gini rasio yang sering digunakan untuk menilai kesenjangan distribusi pendapatan. Berdasarkan perhitungan BPS Kota Depok (2010), angka Gini Ratio Kota Depok sebesar 0,281632. Angka ini termasuk dalam kategori ketimpangan rendah (kurang dari 0,3).

B.4 Inflasi

Pada dasarnya inflasi di suatu daerah sebagai konsekuensi logis dari adanya transaksi atau kegiatan ekonomi di daerah tersebut. Sebagai ilustrasi, kecenderungan naiknya hampir semua harga selama periode tertentu (inflasi), salah satunya didorong oleh meningkatnya permintaan atau kebutuhan masyarakat. Peningkatan ini tentunya sangat baik bagi tumbuhnya produksi masyarakat lainnya. Sebaliknya tidak adanya kecenderungan naiknya harga, dapat berarti lesunya kegiatan perekonomian, karena rendahnya permintaan masyarakat. Namun demikian, perlu juga diwaspadai bahwa inflasi yang terlalu tinggi, akan mendorong kegiatan perekonomian menjadi tidak terkendali, sehingga besaran kecenderungan kenaikan harga tersebut juga perlu dikendalikan.

Menurut data BI, kendati inflasi Kota Depok cukup rendah pada tahun 2009 terutama pada Februari 2009 yang mencapai angka di bawah 1%, namun pada 2010 meningkat sejalan dengan peningkatan nilai inflasi nasional. Bahkan pada November 2010, nilai inflasi Depok menempati peringkat tertinggi di Provinsi Jawa Barat dengan nilai 7.16%. Pembentuk Inflasi Kota Depok relatif berbeda dengan kota lainnya di Jabar, yakni biaya transportasi, biaya tempat tinggal, dan harga makanan jadi menjadi penyumbang utama. Karakteristik inflasi ini relatif sama dengan Jakarta, karena Depok merupakan salah satu penyangga Jakarta.



Gambar . Laju Pertumbuhan Inflasi Kota Depok Tahun 2008 – 2010

Sumber: Lembaga Keuangan Mikro Indonesia, 2010

B.5 Fokus Kesejahteraan Sosial

Analisis kinerja atas fokus kesejahteraan sosial dilakukan terhadap indikator kesejahteraan sosial seperti seperti indeks pembangunan manusia (IPM), indeks pendidikan dan indeks kesehatan.

B.6 Indeks Pembangunan Manusia

Capaian IPM Kota Depok dari tahun ke tahun menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan dengan rata-rata capaian peningkatan sebesar 0.29 point. Pada tahun 2007 tercapai IPM sebesar 78.1, pada tahun 2008 tercapai IPM sebesar 78.22, pada tahun 2009 tercapai IPM sebesar 78.68 dan pada 2010 mencapai 78.9. Nilai IPM Kota Depok adalah yang tertinggi di Propinsi Jawa Barat. Bahkan secara nasional, IPM Kota Depok menempati urutan ketiga setelah Jakarta Selatan dan Jogjakarta. IPM diukur melalui 3 indikator yakni indeks pendidikan, indeks kesehatan dan indeks daya beli. Tingginya nilai IPM Kota Depok menunjukkan bahwa tingkat kesejahteraan masyarakat Kota Depok relatif baik.

B.7 Indeks Pendidikan Masyarakat

Pada tahun 2005 AMH Kota Depok sebesar 97,98 dan meningkat di tahun 2009 menjadi 98,92, dan menjadi 99,10 pada 2010. Kendati nilai AMH cukup tinggi, angka ini menunjukkan bahwa masih ada 1.08% penduduk atau hampir 19 ribu penduduk Kota Depok yang buta huruf. Dari sisi lama sekolah, angka rata-rata lama sekolah (ARLS) meningkat dari tahun 2005 sebesar 10,64 menjadi 10,68 di tahun 2009 dan 10,69 pada 2010. Ini menunjukkan bahwa rata-rata penduduk Depok mengenyam pendidikan lebih dari 10 tahun atau setara dengan kelas 2 SMA.

B.8 Fokus Layanan Urusan Pilihan

Urusan Pilihan yang perkembangannya meningkat di Kota Depok adalah jasa pendidikan dan jasa perdagangan. Dari tahun 2006-2010, pembangunan ekonomi dan infrastruktur Kota Depok sangat luar biasa. Tempat-tempat usaha, baik itu restoran, mal, industri jasa, maupun usaha-usaha kecil dan menengah (UKM) telah banyak berdiri di Kota Depok. Hal ini bisa dilihat antara lain dari jumlah Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) yang diterbitkan Disperindag Kota Depok dalam 5 tahun terakhir mencapai 5531 SIUP (Gambar 2.13). Sedangkan data jumlah los dan kios menunjukkan bahwa perkembangan fasilitas perdagangan tersebut melonjak antara tahun 2007 dan 2008, demikian pula halnya dengan pertumbuhan pedagang kaki lima. Total los, kios dan pedagang kaki lima pada tahun 2009 berjumlah 4.842 buah (Gambar 2.14). Pertumbuhan jasa perdagangan ini memperkuat adanya pergeseran struktur ekonomi Kota Depok ke sektor tersier, kendati perkembangannya perlu diwaspadai karena tanpa ditopang daya beli masyarakat yang memadai, sektor ini dapat mengalami kejenuhan, bahkan penurunan nilai. Dari sisi aset lokal, ada 4 (empat) jenis industri yang mulai menunjukkan perkembangan yang positif yakni industri agro, makanan & kuliner, disain dan fesyen serta kerajinan. Namun keempat jenis industri ini masih membutuhkan dukungan dari berbagai sisi seperti pemodal, kemampuan managerial dan promosi.

Adapun satu aset daerah yang kurang dikembangkan secara optimal adalah aset wisata setu/danau. Berdasarkan Perda No.12 tahun 2001 tentang RTRW Kota Depok, Kota Depok memiliki 21 setu yang tersebar di 11 kecamatan dengan berbagai kondisinya. Terkait dengan pemanfaatan ruang sempadan Setu, kawasan sempadan Setu (kawasan lindung setempat) merupakan kawasan yang harus dilindungi agar terjaga fungsi dan kelestariannya karena merupakan salah satu sumber air permukaan di Kota Depok.

B.9 Aspek Daya Saing Daerah

Daya saing daerah adalah kemampuan perekonomian daerah dalam mencapai pertumbuhan tingkat kesejahteraan yang tinggi dan berkelanjutan dengan tetap terbuka pada persaingan dengan provinsi dan kabupaten/kota lainnya yang berdekatan, nasional atau internasional. Aspek daya saing daerah terdiri dari kemampuan ekonomi daerah, fasilitas wilayah atau infrastruktur, iklim berinvestasi dan sumber daya manusia.

B.10 Fokus Kemampuan Ekonomi Daerah

Analisis kinerja atas aspek kemampuan ekonomi daerah dilakukan terhadap indikator pengeluaran konsumsi rumah tangga per kapita, pengeluaran konsumsi non pangan per kapita dan produktivitas total daerah. Dari sisi daya beli masyarakat, terjadi peningkatan daya beli dari 576,76 di tahun 2006 menjadi 648,58 pada tahun 2010. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kemampuan ekonomi masyarakat Depok meningkat dari tahun ke tahun dan menjadi potensi pasar yang cukup besar mengingat jumlah penduduk saat ini sudah mencapai 1,7 juta jiwa. Daya beli masyarakat Depok juga lebih tinggi dari nilai rata-rata Provinsi Jawa Barat sebesar 628,71. Ini menunjukkan daya saing Kota Depok sebagai potensi pasar juga cukup besar terhadap wilayah lainnya di Provinsi Jawa Barat. Dari data pola konsumsi menunjukkan bahwa pada rentang tahun 2005 – 2009, proporsi pengeluaran rumah tangga untuk belanja non makanan rata-rata adalah 59%, sedang

pengeluaran untuk makanan rata-rata adalah 41%. Proporsi belanja non makanan yang lebih besar menunjukkan makin meningkatnya penghasilan rumah tangga, dan menjadi salah satu indikator kesejahteraan yang menggambarkan bahwa masyarakat Depok secara umum sudah lebih sejahtera.

B.11 Fokus Iklim Berinvestasi

Iklim investasi Kota Depok dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Dari sisi internal dapat dilihat dari situasi keamanan dan ketertiban masyarakat, kenyamanan investor dalam mengurus proses perijinan termasuk bea pajak dan retribusi yang dikenakan, akses terhadap bahan baku serta potensi pasar lokal dalam menyerap hasil produksi. Kondisi kemananan dan ketertiban masyarakat di Kota Depok secara umum masih dalam kendali penuh aparatatur terkait. Pada umumnya kondisi kamtibmas berkaitan dengan permasalahan ekonomi, sosial, dan budaya yang akhirnya melahirkan munculnya permasalahan kriminalitas, penyandang masalah sosial, migran liar, penghuni liar, dan pada akhirnya menjadi gangguan terhadap keamanan dan ketertiban masyarakat.

B.12 Fokus Sumber Daya Manusia

Angka Partisipasi Murni (APM) Kota Depok termasuk kategori baik dengan untuk pendidikan setara SMP mencapai lebih dari 80% pada 2009. Hanya APM untuk pendidikan setara SMA masih perlu ditingkatkan dalam jumlah sarana maupun keterjangkauan biayanya oleh seluruh masyarakat karena nilainya belum mencapai 70%. Dalam rangka meningkatkan kualitas tenaga pendidik dan kependidikan selama kurun waktu tahun 2006 – 2009 telah dilakukan pelatihan beragam materi dengan jumlah yang dilatih sebanyak 5505 orang. Sedangkan untuk meningkatkan kualitas guru berstandar telah dilakukan sertifikasi sebanyak 2166 guru baik PNS maupun Non PNS. Lembaga pendidikan yang ada di Kota Depok juga telah melakukan afiliasi dan kerjasama dengan lembaga

pendidikan di luar negeri. Hal ini menunjukkan bahwa kapabilitas pendidikan di Kota Depok turut diperhitungkan ditingkat internasional. Bahkan prestasi yang ditunjukkan mahasiswa dan pelajar dari Kota Depok pada ajang olimpiade sains cukup membanggakan.

B.13 Potensi Ekonomi Wilayah Kota Depok

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah pasal 157, sumber pendapatan daerah terdiri dari Pendapatan Asli Daerah, Dana Perimbangan, dan Lain-lain Pendapatan Daerah yang Sah. Pengelolaan pendapatan daerah bertujuan untuk mengoptimalkan sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan kapasitas fiskal daerah guna memaksimalkan penyelenggaraan pemerintahan daerah dalam memberikan pelayanan dan kesejahteraan kepada masyarakat sebagai hakikat pemerintahan.

Dalam kurun waktu lima tahun, Pemerintah Kota Depok telah menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam pencapaian realisasi pendapatan daerah. Hal ini terlihat dari realisasi pendapatan daerah pada tahun 2006 sebesar 599,21 milyar rupiah atau 101,23% dari target yang ditetapkan dan meningkat sebesar 512,5 milyar rupiah atau 104 % dari target yang ditetapkan pada tahun 2010. Dengan demikian, persentase realisasi peningkatan pendapatan dari tahun 2006 ke tahun 2010 mencapai 85,53%.

Pendapatan Asli Daerah Terdiri atas Pajak Daerah, Retribusi Daerah, Hasil Pengelolaan Kekayaan Daerah dan Lain-lain Pendapatan Asli Daerah yang sah. Pajak daerah terdiri dari 6 jenis pajak yakni pajak hotel, restoran, hiburan, reklame, penerangan jalan umum dan parkir, sedang retribusi daerah terdiri dari 22 jenis retribusi. Hasil pengelolaan kekayaan daerah bersumber dari 2 pos jenis yaitu bagian laba PDAM dan dan Bagian laba atas penyertaan modal pada Lembaga Keuangan Mikro Jabar.

Untuk tahun 2010 Pendapatan Asli Daerah Kota Depok sebesar 142,38 milyar rupiah atau 11,04% dari target yang telah ditetapkan,

meningkat cukup signifikan jika dibandingkan pada tahun 2006 yang hanya sebesar 67,22 milyar rupiah. Adapun komponen PAD meliputi Pajak Daerah, Retribusi Daerah, Hasil Pengelolaan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan, dan Lain-lain Pendapatan Asli Daerah yang Sah.

Pendapatan Asli Daerah Kota Depok selama 6 tahun (2004-2010) memiliki pertumbuhan rata-rata pertahun sebesar 14,66% dan kontribusinya terhadap APBD rata-rata pertahun sebesar 10,56%. Kontribusi dana perimbangan terhadap APBD dalam setiap tahunnya rata-rata sebesar 80% dari total pendapatan Kota Depok, dan Lain-lain pendapatan yang sah rata-rata hanya sebesar 5% total pendapatan Kota Depok. Rata-rata pertumbuhan pendapatan selama 4 tahun terakhir berkisar 17,8% per tahun. Pertumbuhan rata-rata terbesar dari Dana Perimbangan, yaitu sebesar 26,9% per tahun, sementara pertumbuhan rata-rata Pendapatan Asli Daerah (PAD) hanya sebesar 9% per tahun, sedangkan Lain-lain Pendapatan yang Sah mengalami pertumbuhan rata-rata negatif, yaitu rata-rata turun sebesar 30,2% per tahun.

Table . Perkembangan Pendapatan Asli Daerah APBD Kota Depok

No	Thn	PAD	Pertumbuhan		APBD	Proporsi (%)
			Rp	%		
1	2004	49.916.768.407,91			462.589.805.400,00	10.79
2	2005	64.060.869.668,97	14.144.101.261,06	28,34	534.250.945.945,27	11.99
3	2006	68.631.174.736,00	4.570.305.067,03	7.13	689.819.605.865,97	9.95
4	2007	75.457.361.773,64	6.826.187.037,64	9.95	905.334.160.948,24	8.33
5	2008	97.139.989.565,57	21.682.627.791,93	28.73	1.031.980.164.297,70	9.41
6	2009	115.720.347.455,90	18.580.357.890,00	19.13	1.108.487.601.508,56	10.43
7	2010	142.380.788.621,00	26.660.441.165,10	23.04	1.092.828.783.538,00	13.03
Rata-rata pertahun			7,540,133,175,85	14.66	341.723.095.845,62	10.56

Sumber: Diolah dari Data DPPK Kota Depok 2006 - 2010

B.14 Kinerja Pajak Daerah

Pencapaian Pajak Daerah pada tahun 2010 sebesar Rp. 68.323.364.446,00, angka ini meningkat jika dibandingkan dengan pencapaian pajak daerah pada tahun 2006 sebesar Rp.

38.385.172.874,00. Dengan demikian *trend* peningkatan dari tahun 2006 ke tahun 2010 mencapai 77,90 %. Dari sisi kontribusi, pajak Penerangan Jalan Umum (PJU) memberikan kontribusi terbesar hingga 50% pada tahun 2006, namun *trend*-nya menurun hingga sekitar 40% pada 2010. Peningkatan kontribusi pajak terlihat pada jenis pajak restoran, reklame dan hiburan dalam 5 tahun terakhir, dan khususnya pajak restoran mencapai sekitar 35% dari keseluruhan nilai pajak.

B.15 Kinerja Retribusi Daerah

Penerimaan retribusi daerah dalam kurun waktu lima tahun telah menunjukkan hasil yang terus meningkat. Pada tahun 2006 retribusi daerah hanya sebesar 19,26 milyar rupiah dan mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 2010 menjadi sebesar 42,43 milyar rupiah. Dengan demikian, peningkatan retribusi daerah dari tahun 2006-2010 mencapai 120,33%. Perkembangan nilai retribusi daerah dari jenisnya menunjukkan bahwa hampir semua jenis retribusi memiliki *trend* pertumbuhan yang positif kecuali retribusi jasa usaha yang pertumbuhannya cenderung menurun dalam 3 tahun terakhir. Nilai retribusi perijinan tertentu pada tahun 2010 bahkan naik lebih dari 3 kali lipat dari tahun 2006.

Dari sisi kontribusi terhadap total nilai retribusi, retribusi jasa umum yang pada 2006 mendominasi hampir 50% dari penerimaan retribusi, mengalami penurunan hingga kurang dari 20% pada tahun 2010. Posisinya digantikan retribusi perijinan tertentu yang pada 2006 hanya menyumbang 45% menjadi 57% pada 2010 (Gambar 3.5). Kinerja retribusi Kota Depok tersebut dapat dilihat secara positif sebagai keberhasilan pemerintah daerah dalam meningkatkan iklim usaha di Kota Depok. Namun demikian, pergeseran kontribusi nilai retribusi perijinan tertentu mengindikasikan adanya peningkatan kegiatan yang berkaitan dengan izin penggunaan tanah, IMB dan operasionalisasi trayek angkutan umum. Dikaitkan dengan tingginya konversi lahan untuk perumahan, nilai retribusi ini menunjukkan meningkatnya jumlah dan kualitas

sektor properti yang harus diantisipasi dengan kesiapan infrastruktur lainnya.

Aset daerah merupakan sumber daya ekonomi yang dimiliki dan dikuasai pemerintah daerah, memberikan manfaat ekonomi dan sosial bagi pemerintah daerah maupun masyarakat di masa mendatang sebagai akibat dari peristiwa masa lalu, serta dapat diukur dalam uang. Selama kurun waktu 2006-2010, pertumbuhan rata-rata jumlah aset daerah Pemerintah Kota Depok mencapai 38 % yang menandakan bahwa jumlah aset Pemerintah Kota Depok meningkat sebesar 38 % setiap tahun. Aset tersebut berupa tanah, gedung dan bangunan serta sarana mobilitas dan peralatan kantor yang semuanya dipergunakan untuk menunjang kelancaran tugas pemerintahan.

Pertumbuhan rata-rata aset lancar mencapai 49 %, komponen terbesar adalah persediaan yang merupakan aset lancar dalam bentuk barang atau perlengkapan yang diperoleh dengan maksud untuk mendukung kegiatan operasional Pemerintah Kota Depok, persediaan yang mengalami kenaikan sebesar 2,6% , sementara kas tumbuh sebesar 34% dan piutang tumbuh sebesar 9,2%. Tingginya pertumbuhan aset lancar ini menunjukkan bahwa kondisi aset Pemerintah Kota Depok berada pada kondisi sehat.

Kewajiban, baik Jangka Pendek maupun Jangka Panjang, memberikan informasi tentang utang pemerintah daerah kepada pihak ketiga atau klaim pihak ketiga terhadap arus kas pemerintah daerah. Kewajiban umumnya timbul karena konsekuensi pelaksanaan tugas atau tanggungjawab untuk bertindak di masa lalu yang dalam penyelesaiannya mengakibatkan pengorbanan sumber daya ekonomi di masa yang akan datang. Kewajiban Pemerintah Kota Depok dalam kurun waktu 2006-2010 dengan rata-rata sebesar -1,25 %, yang berarti bahwa kewajiban kepada pihak ketiga atau klaim pihak ketiga terhadap arus kas pemerintah daerah dari tahun 2006 sampai dengan 2010 mengalami penurunan. Hal ini menunjukkan bahwa Pemerintah Daerah Kota Depok selama kurun waktu tersebut selalu dapat melaksanakan kewajiban finansial jangka pendek yang cukup tinggi secara tepat waktu.

Beberapa rasio yang dapat diterapkan di sektor publik adalah rasio likuiditas, rasio solvabilitas dan rasio utang. Rasio likuiditas terdiri rasio lancar (*current ratio*) yang menggambarkan kemampuan pemda dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih, Kualitas pengelolaan keuangan daerah dikategorikan baik apabila nilai rasio lebih dari satu. Rasio kas (*cash ratio*) dan rasio cepat (*quick ratio*) menggambarkan kemampuan pemda dalam memenuhi atau membayar kewajiban atau utang lancar (utang jangka pendek) dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai persediaan,

Tabel . Analisis Rasio Keuangan Pemerintah Kota Depok Tahun 2007-2010

NO	Urai	2007 (%-hari)	2008 (%-hari)	2009 (%-hari)
1.	Rasio lancar (<i>current ratio</i>)	24,82	29,86	32,84
2.	Rasio quick (<i>quick ratio</i>)	24,44	28,52	31,04
3.	Rasio total hutang terhadap total asset	0,60%	0.60%	0,45%
4.	Rasio hutang terhadap modal	0,54%	0.60%	0,45%
5.	Rata-rata umur piutang	4,26	5,85	3,8
6.	Rata-rata umur persediaan	59,76	61,38	50,82

Sumber : Diolah dari Buku Laporan Keuangan Daerah Tahun 2006-2010

Hasil analisis rasio menunjukkan bahwa rasio lancar Pemerintah Kota Depok selama kurun waktu tahun 2006-2009 sangat baik, yang berarti bahwa pemerintah daerah Pemerintah Kota Depok dapat memenuhi kewajiban yang jatuh tempo. Rasio lancar pada tahun 2009 mencapai 32,84 yang berarti bahwa aset lancar pemerintah Pemerintah Kota Depok adalah 32,84 kali lipat bila dibandingkan dengan kewajiban yang jatuh tempo (Tabel 3.4).

Rasio *quick (quick ratio)* Pemerintah Kota Depok pada tahun 2009 mencapai 31,04. Hal ini mengindikasikan apakah pemerintah Kota Depok sangat mampu untuk membayar kewajiban jangka pendeknya dalam waktu dekat. Rasio solvabilitas, menggambarkan kemampuan aset pemda dalam menutupi seluruh utang pemda baik jangka pendek maupun jangka panjang, yaitu perbandingan total utang dengan total aset, dalam Tabel 3.4 menunjukkan bahwa pada tahun 2009 rasio total kewajiban terhadap total

aset sebesar 0,45% artinya aset pemda sangat jauh lebih dari cukup untuk menutup seluruh utang pemda, dan rasio kewajiban terhadap modal adalah 0,45%. Hal ini menunjukkan bahwa total kewajiban Pemerintah Kota Depok dapat ditutupi oleh modal pemerintah Kota Depok.

Rata-rata umur piutang pemerintah Kota Depok. menunjukkan kinerja yang sangat baik, karena rata-rata umur piutangnya adalah 4,64 hari. Hal ini menunjukkan bahwa Pemerintah Kota Depok memiliki kemampuan yang sangat baik dalam menagih piutang atau merubah piutang menjadi kas, yaitu 4,26 hari pada tahun 2007, sebesar 5,85 hari pada tahun 2008 dan 3,82 hari pada tahun 2009

Rata-rata umur persediaan adalah yaitu rasio untuk melihat berapa lama dana tertanam dalam bentuk persediaan (menggunakan persediaan untuk memberi pelayanan publik). Rata-rata umur persedian Pemerintah Kota Depok , selama kurun waktu 2007-2009 mencapai 57 hari per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pemerintah Kota Depok berada pada tingkat aman karena mempunyai persediaan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan selama kurang lebih 57 hari. Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) adalah salah satu indikator potensi ekonomi suatu wilayah. Berdasarkan PDRB juga dapat diukur pertumbuhan ekonomi, baik secara sektoral maupun keseluruhan.

5.1.2 Identifikasi Potensi Pembiayaan dan Permasalahan Usaha

Terkait dengan permodalan, kebanyakan UMKM mengeluhkan sulitnya mendapatkan permodalan dari Lembaga Keuangan Mikro. Sampai saat ini masih ada perbedaan persepsi antara UMKM dengan Lembaga Keuangan Mikro, khususnya mengenai kelayakan kredit. UMKM memiliki usaha yang prospektif dan menguntungkan (*feasible*) namun demikian belum layak dari sudut pandang LKM karena minimnya agunan, atau agunan yang dimiliki kurang mencukupi dalam mengcover risiko kredit.

Salah satu upaya dalam persoalan permodalan UMKM adalah dengan dilakukan peningkatan akses kepada sumberdaya produktif melalui dukungan

peningkatan kualitas layanan lembaga keuangan mikro (LKM), KSP/USP Koperasi, serta lembaga keuangan sekunder, perluasan sumber- sumber pembiayaan UMKM. Berkembangnya UMKM sangat ditentukan oleh keberadaan LKM yang menawarkan model-model pembiayaan yang beragam. Dapat dikatakan bahwa LKM menjadi partner UMKM dalam hal ini sebagai penyedia jasa keuangan, melalui model-model pembiayaan yang beragam. Namun di sisi lain keberagaman model-model pembiayaan yang ditawarkan LKM belum sepenuhnya mampu dimanfaatkan.

Menurut Rudjito (2003), Lembaga Keuangan Mikro merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh Lembaga Keuangan formal dan yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis. Robinson (2001), memberikan definisi Lembaga Keuangan Mikro, merupakan penyedia jasa keuangan dalam skala kecil, dengan kegiatan utama berupa pemberian kredit dan menghimpun tabungan, dengan tujuan untuk membantu masyarakat yang pekerjaannya sebagai petani, nelayan, masyarakat dengan usaha kecil yang aktivitasnya berupa produksi, mendaur ulang, memperbaiki, dan menjual barang, masyarakat yang memperoleh penghasilan atau komisi dari menjual jasa, masyarakat dengan pendapatan yang berasal dari menyewakan sebagian kecil lahan, kendaraan, binatang pengolah lahan, dan alat pertanian.

Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro memberikan definisi Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

Dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa LKM adalah lembaga keuangan yang mempunyai peran sebagai penyedia jasa

keuangan bagi UMKM dan sebagai salah satu alternatif untuk membantu pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat. Kontribusi penting LKM dapat menyediakan kredit dan jasa keuangan lainnya untuk pengusaha kecil dan masyarakat berpenghasilan rendah, sehingga memungkinkan mereka dapat membangun usahanya secara berkelanjutan. Hal ini mengingat segmen pasar LKM pada umumnya adalah kelompok UMKM yang dianggap oleh Lembaga Keuangan Mikro tidak memiliki persyaratan yang memadai, sedangkan akses modal bagi UMKM menjadi persoalan tersendiri yang tidak dapat dipenuhi oleh perLembaga Keuangan Mikroan.

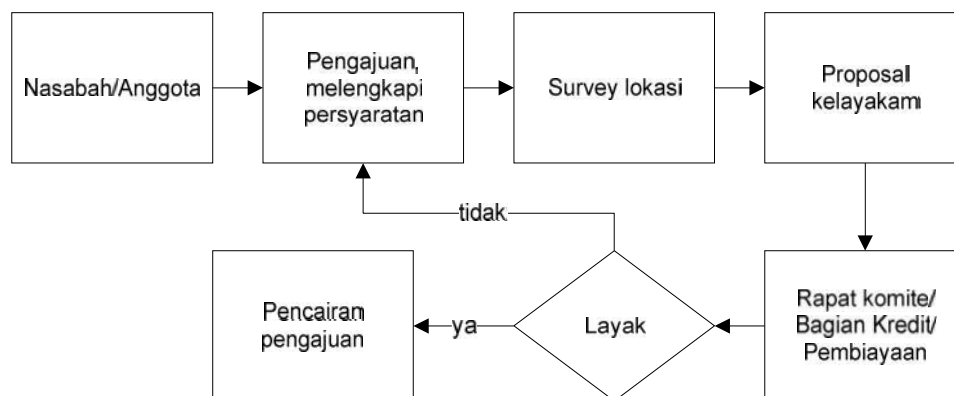
Menurut Bharti dan Shylendra (2011) dikutip oleh Emmanuel (2012), akses terhadap modal sangat penting dalam pengembangan usaha khususnya usaha mikro. Demikian pula, Simtowe dan Phiri (2007) dan Muktar (2009) dikutip oleh Emmanuel (2012), menyatakan kredit sebagai prasyarat untuk pertumbuhan perusahaan. Sehingga LKM memiliki kontribusi bagi pengembangan UMKM secara berkelanjutan.

Usaha mikro memiliki akses yang rendah terhadap perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank. Namun demikian, dilihat dari kepentingan Lembaga Keuangan Mikro, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, tidak sensitif terhadap suku bunga, tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat. Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.

Salah satu karakteristik dari usaha kecil dibandingkan dengan usaha lainnya, seperti usaha menengah dan usaha kecil, dapat dilihat dari tidak dimilikinya sistem pembukuan yang baik, yang menyebabkan

pengusaha kecil tidak memiliki akses yang cukup menunjang terhadap jasa perbankan. Pengusaha kecil memiliki kesulitan dalam meningkatkan usahanya, karena teknologi yang digunakan masih bersifat semi modern, bahkan masih dikerjakan secara tradisional. Terbatasnya kemampuan pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya serta masalah permodalan. Persoalan permodalan dari usaha kecil ini dijelaskan oleh beberapa peneliti sebelumnya. Sumaryanto (2010). menjelaskan salah satu faktor yang mendorong kegagalan suatu usaha kecil adalah kurangnya modal untuk mejalankan usaha. Sedangkan Hubeis (2009), menjelaskan permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil dalam bebeberapa kategori. Permasalahan klasik dan mendasar adalah keterbatasan modal. Menurut Bastian (2007) salah satu ciri dari usaha kecil umumnya sulit memperoleh modal jangka panjang.

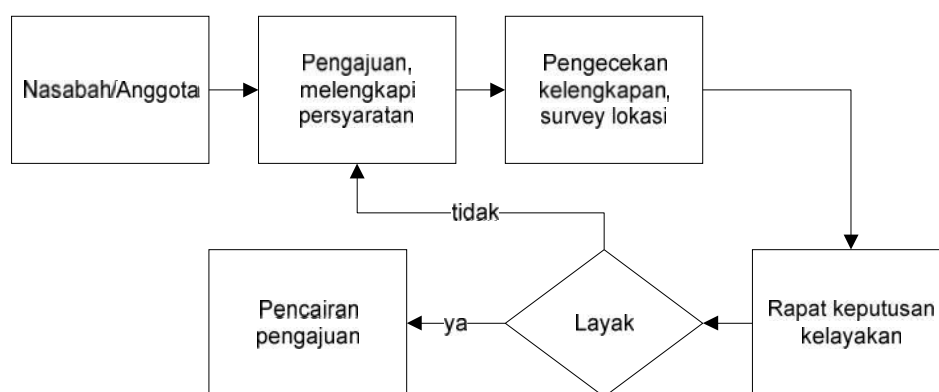
Terdapat dua alur pembiayaan, yaitu alur pembiayaan model-1 dan alur pembiayaan model-2. Alur pembiayaan model-1 dapat dilihat sebagai berikut :



Gambar . Alur Pemberian Pinjaman Model-1

Pada bagan alur pemberian pembiayaan model 1, dapat dijelaskan bahwa proses pengajuan pinjaman dimulai dari pengajuan pinjaman melalui pengisian formulir aplikasi pinjaman dan penyerahan kelengkapan administrasi yang dipersyaratkan oleh nasabah atau anggota dalam koperasi

kepada pihak LKM, survei lokasi oleh pihak LKM terhadap kemampuan dan agunan pemohon secara langsung, penyusunan proposal kelayakan kredit berdasarkan kelengkapan administrasi dan hasil survei lapangan yang dilakukan, rapat komite bagian kredit untuk memutuskan kelayakan pengajuan kredit, apabila dinyatakan layak maka dapat dilakukan pencairan pada pemohon. Adapun alur pembiayaan model-2 dapat dilihat dalam bagan sebagai berikut :



Gambar . Alur Pemberian Pinjaman Model-2

Pada bagan alur pemberian pembiayaan model 2, dapat dijelaskan bahwa proses pengajuan pinjaman dimulai dengan pengisian formulir aplikasi pinjaman dan penyerahan persyaratan oleh nasabah atau anggota dalam koperasi kepada pihak LKM, kemudian dilakukan pengecekan kelengkapan administrasi serta survei lokasi usaha oleh pihak LKM, rapat penentuan kelayakan pengajuan pinjaman, apabila dinyatakan layak maka dilakukan pencairan dana. Dilihat dari persyaratan pengajuan pembiayaan yang harus dilengkapi oleh nasabah/anggota bagi koperasi dapat dikelompokkan kedalam 3 persyaratan, yaitu 1) persyaratan dokumen administrasi mengenai identitas diri berupa foto copy KTP, KK, PBB; 2) Persyaratan dokumen berkaitan dengan agunan (foto copy SHM, BPKB, STNK) dan 3) Persyaratan tambahan dari LKM berupa membayar simpanan pokok bagi anggota koperasi, surat keterangan desa dan foto

lokasi/tempat usaha. Cara pengambilan dan penyetoran pinjaman dapat dilakukan di kantor LKM, atau melalui marketing dengan cara jemput bola. Fasilitas yang diberikan oleh LKM ini untuk memudahkan nasabah dalam mengakses keuangan tanpa datang langsung ke kantor LKM. Penentuan jenis agunan yang dipersyaratkan dari LKM yang ada cukup beragam, namun secara umum memiliki kesamaan.

Untuk potensi penghimpunan dana, maka o dalam menjalankan usahanya sebagaimana fungsinya sebagai *financial intermediaries* adalah menghimpun dana dari masyarakat (*raising fund*) dan menyalurkannya kembali dalam berbagai alternatif investasi (*allocating fund*). Sehubungan dengan fungsi penghimpunan dana ini, Lembaga Keuangan Mikro sering disebut dengan lembaga kepercayaan. Kegiatan penghimpunan dana merupakan kegiatan pokok Lembaga Keuangan Mikro yang dapat dilihat pada sisi pasiva neraca Lembaga Keuangan Mikro. Keberhasilan Lembaga Keuangan Mikro dalam melakukan penghimpunan dana atau mobilisasi dana sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

- 1) Kepercayaan masyarakat pada suatu Lembaga Keuangan Mikro, tingkat kepercayaan ini dipengaruhi oleh kinerja Lembaga Keuangan Mikro yang bersangkutan, posisi keuangan, kapabilitas, integritas dan kredibilitas manajemen Lembaga Keuangan Mikro.
- 2) Perkiraan pendapatan yang akan diterima oleh penabung maupun deposan.
- 3) Jaminan keamanan atas dana nasabah yang disimpan di Lembaga Keuangan Mikro.
- 4) Ketepatan waktu pengembalian simpanan dana nasabah.
- 5) Pengelolaan dana Lembaga Keuangan Mikro yang hati-hati (*prudent*)
- 6) Pelayanan yang memadai dan memuaskan.

5.1.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika

yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Oppurtunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian Kantor Fungsional Usaha Kecil dan Mikro harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam setiap kondisi.

a. Faktor Kekuatan

- 1) Visi dan misi perusahaan yang tegas dan jelas dalam menjalankan usaha di bidang Lembaga Keuangan Mikro.
- 2) Komitmen manajemen dan pemilik Lembaga Keuangan Mikro dalam mengelola perusahaan yang berorientasi jangka panjang (*going concern*), menjalankan bisnis dunia perLembaga Keuangan Mikroan yang menetapkan prinsip kehati-hatian (*prudent*) sebagai dasar pedoman kerja.
- 3) Memiliki permodalan yang kuat untuk mendukung kegiatan operasional.
- 4) Berpengalaman dalam penguasaan pasar perLembaga Keuangan Mikro di Kota Depok.
- 5) Sumber daya manusia yang dimiliki berbasis kompetensi dan memiliki kualitas yang dapat diandalkan.
- 6) Memiliki jaringan relasi bisnis yang kuat dan *customer base* yang dapat mendukung pemasaran produk Lembaga Keuangan Mikro.
- 7) Memiliki kemampuan adaptasi terhadap berbagai kondisi sosial budaya di Kota Depok.
- 8) Prosedur pengurusan yang sederhana
- 9) Untuk mengajukan permohonan pembiayaan para nasabah terkesan tidak dipersulit dengan berbagai formulir yang harus diisi.
- 10) Syarat pengajuan mudah yakni hanya mengisi aplikasi yang dikehendaki dan pengurus LKM yang selanjutnya akan menyelesaikan
- 11) Didukung masyarakat

12) Pelayanan yang lebih personal yakni bersifat kekeluargaan dengan sapaan baik antar petugas dengan nasabah

b. Faktor Kelemahan

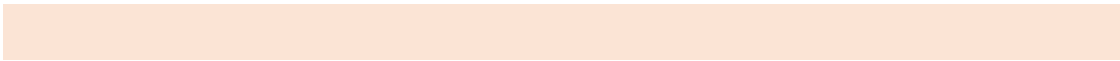
- 1) Pengenalan dan pemahaman masyarakat pengguna jasa perLembaga Keuangan Mikroan terhadap LKM masih kurang.
- 2) Jaringan kerja LKM masih terbatas.
- 3) Penerapan teknologi informasi Lembaga Keuangan Mikro belum bisa mengimbangi fasilitas yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan Mikro Umum Lainnya.
- 4) Persepsi masyarakat terhadap jaminan dan kecepatan pelayanan yang masih kurang baik.
- 5) Ada kemungkinan masyarakat UMKM menganggap pembiayaan dari LKM milik pemerintah kota adalah bantuan, sehingga akan timbul masalah dalam pengembalian kredit.
- 6) Modal masih terbatas dari pemerintah, sehingga perlu dicarikan solusi optimal

c. Faktor Peluang

- 1) Prospek dunia usaha yang semakin cerah mendorong pelaku bisnis khususnya usaha kecil dan menengah kembali mengembangkan usahanya.
- 2) Dukungan, bantuan dan pembinaan dari otoritas moneter dalam hal ini Lembaga Keuangan Mikro Indonesia yang sangat besar dalam pengembangan dan kemajuan usaha Lembaga Keuangan Mikro.
- 3) Pertumbuhan perekonomian Kota Salatiga yang positif dan selalu meningkat dari tahun ke tahun.
- 4) Potensi UMKM yang besar untuk dijadikan sasaran pemberian kredit
- 5) Program ini membantu pemerintah dalam rangka program pengentasan kemiskinan.

- 6) Masih banyak masyarakat terjerat rentenir, sulitnya mengakses perbankan, sehingga masyarakat punya potensi untuk beralih pada pembiayaan ini.

d. Faktor Ancaman

- 1) Kondisi Politik dan Keamanan yang belum begitu menenangkan bagi sebagian masyarakat untuk melakukan investasi dan penanaman modal dalam usaha.
 - 2) Lembaga Keuangan Mikro-Lembaga Keuangan Mikro umum mulai merambah sektor kredit mikro, retail dan konsumen, hal ini akan menambah daya saing UKM Lembaga Keuangan Mikro LKM terhadap industri Lembaga Keuangan Mikro.
 - 3) Hadirnya lembaga keuangan bukan Lembaga Keuangan Mikro yang beroperasi layaknya sebuah Lembaga Keuangan Mikro yang menawarkan berbagai produk jasa simpanan dan pinjaman yang langsung berhadapan (*head to head*) dengan LKM kota Depok. Lembaga keuangan yang mempunyai jaringan dan modal lebih besar dapat mengancam kelangsungan LKM, karena lebih berpengalaman dan agresif dalam melakukan pemasaran produknya.
 - 4) LKM pesaing yang mempunyai pasar sasaran yang sama dengan LKM kota, sehingga terjadi persaingan antar sesama LKM khususnya dalam mencari nasabah .
- 

5.2. Pembahasan

5.2.1 Kelayakan Pembentukan PT. LKM DEPOK

Berbagai program telah dilaksanakan dalam rangka pengentasan kemiskinan, namun masih terjadi banyak hambatan untuk menuju Indonesia bebas kemiskinan. Seharusnya mereka dijadikan sebagai subjek, yaitu sebagai pelaku perubahan yang aktif terlibat dalam aktivitas program penanggulangan kemiskinan, salah satunya dengan memberikan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Upaya dalam mengurangi angka pengangguran harus dilakukan karena memiliki korelasi terhadap angka kemiskinan. Program ini memicu tumbuhnya UMKM terutama dalam skala usaha mikro sehingga dapat mengembangkan sektor riil. Saat jumlah orang yang menganggur meningkat akan maka angka kemiskinan dan masalah sosial meningkat pula. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria kepemilikan aset maksimal Rp 50.000.000,- dan omset maksimal Rp 200.000.000,-. Menurut Hendro Wibowo.(2011), usaha mikro saat ini mencapai 99,9 % dari total UMKM di Indonesia yang memiliki potensi untuk dikembangkan sehingga mampu menampung pengangguran yang ada. Namun usaha mikro kerap kali tersendat masalah permodalan sehingga perlu adanya sarana pembiayaan.. Sementara itu, bagi sebagian besar masyarakat seringkali tidak memiliki akses terhadap permodalan sehingga keberadaan Lembaga Keuangan Mikro menjadi solusi potensial bagi kalangan tersebut untuk memiliki usaha mikro sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan pribadi pada khususnya dan mengurangi angka kemiskinan pada umumnya.

Oleh karena itu Pemkot Depok bertujuan untuk mendirikan Lembaga Keuangan Mikro Disamping karena Pemberdayaan usaha mikro melalui LKM merupakan langkah strategis dalam menghadapi masalah klasik usaha mikro, yaitu akses terhadap modal yang terbatas. LKM juga sangat cocok didirikan di Depok karena masyarakatnya yang relative membutuhkan pembiayaan

yang tidak sulit untuk dijangkau. Sehingga kepercayaan terhadap LKM dari masyarakat khususnya UKM mudah di bangun.

Tujuan dari perencanaan pendirian LKM ini ialah:

- 1) Untuk mengkaji alternatif strategi yang dapat dikedepankan guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pemberdayaan usaha mikro di Indonesia sebagai penggerak sektor riil yang menyentuh masyarakat dengan optimalisasi sarana pembiayaan LKM;
- 2) Untuk menghindari kegagalan investasi yang memakan biaya yang relatif besar yang ternyata justru tidak memberikan keuntungan secara ekonomi dan sosial.

Adapun manfaat yang diharapkan dilakukan studi kelayakan adalah memberikan masukan informasi kepada pengambil keputusan dalam rangka membuka PT.LKM DEPOK. Beberapa pihak yang membutuhkan studi kelayakan ini adalah pemilik yaitu pemerintah Daerah Propinsi Jawa Barat dan Pemerintah Kota Depok dan manajemen PT.LKM DEPOK.

Secara lengkap studi kelayakan pembentukan PT. LKM DEPOK disusun dengan memperhtaikan beberapa aspek, yaitu :

- 1) Aspek Pemasaran
- 2) Aspek Hukum/ Legal
- 3) Aspek Teknis
- 4) Aspek Manajemen dan
- 5) Aspek Keuangan

I. Aspek Pemasaran

Kelayakan dari aspek pemasaran pendirian P T . LKM KOTA DEPOK dapat dilakukan dengan melihat kemampuannya untuk menghimpun dana menyalurkan dana secara ekonomis dan terus berkesinambungan dalam jangka panjang.

1.1 Visi dan Misi

Visi :

Mewujudkan LKM sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang profesional, bersahabat dalam menumbuhkembangkan produktivitas usaha anggota dan dapat meningkatkan kualitas ibadah anggota dalam segala aspek kehidupan.

Misi :

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat yang adil berkemakmuran dan memberdayakan Usaha Mikro Kecil Menengah

Strategi

Strategi yang saat ini dirasa paling tepat untuk memberdayakan usaha mikro adalah mengoptimalkan peran dari LKM. Pemberdayaan LKM melalui peminjaman modal untuk memulai usaha. Keberadaan LKM sejauh ini memberikan kontribusi positif dalam peran aktifnya memberdayakan usaha mikro, yaitu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan produktivitas masyarakat miskin dan sangat miskin, mencegah ketimpangan distribusi pendapatan, dan pada akhirnya mengurangi angka kemiskinan sehingga solusi untuk mengatasi hambatan yang ada harus dilaksanakan.

Tujuan

- 1) Memberikan pembiayaan modal kepada kelompok usaha kecil di kota Depok
- 2) Menanggulangi adanya praktek rentenir di kota Depok.
- 3) Media perantara untuk kelompok-kelompok /individu yang ingin memperkenalkan produknya secara lebih luas.

- 4) Melatih kebiasaan menabung untuk UMKM pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya.

Sasaran

Pelaku UMKM di kota Depok yang terdaftar di Pemkot Depok

1.2 Diskripsi Produk dan Jasa

Jenis produk yang ditawarkan ialah sebagai berikut :

a. Pembiayaan

- 1) Kerja sama antara pihak Lembaga Keuangan sebagai penyedia dana 100% sedangkan nasabah menjadi pengelola dana dengan keuntungan dibagi menurut kesepakatan.
- 2) Prinsip-prinsip jual beli barang dengan mengadakan harga perolehan keuntungan atau margin yang disepakati antara bank sebagai penjual dengan nasabah sebagai pembeli.
- 3) Penyertaan modal antara pihak LKM dengan nasabah dengan keuntungan menurut kesepakatan.

b. Tabungan

- 1) Tabungan yang berupa tabungan umum
- 2) Tabungan usaha
- 3) Tabungan Haji : simpanan investasi yang bertujuan membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji & umrah.

c. Asuransi

Produk yang kemungkinan besar akan di aturkan dengan lebih luas oleh LKM dikemudian hari misalnya asuransi kesehatan atau kredit dalam hal kematian atau kehilangan harta.

Adapun jenis jasa yang ditawarkan ialah :

a. Jasa pembayaran, meliputi hak istimewa keuangan cek dan pembukuan cek bagi nasabah yang menempatkan simpanan.

b. Jasa pengembangan usaha

1.3 Pasar Sasaran

Pada umumnya pasar sasaran menentukan suatu LKM untuk dapat berkembang secara efektif dan efisien baik dari segi pelayanan yang diberikan oleh LKM maupun dari segi sasaran produk LKM

Dengan adanya pasar sasaran kita dapat menentukan sasaran pasar yang seperti apa yang cocok dengan LKM yang akan didirikan. Demikian pula dengan lingkungan sekitar pasar yang harus mendukung pendirian LKM, sehingga disini dipilih pasar sasaran adalah UMKM kota Depok yang berada di lingkungan pasar

1.3.1 Persaingan

Lembaga Keuangan Mikro di kota Depok pada umumnya dimiliki pihak swasta, sehingga LKM yang akan didirikan Pemerintah Kota akan sangat menarik bagi masyarakat. Adapun keunggulan dibandingkan dengan pesaing lainnya ialah :

- 1) Dikelola oleh Pemerintah Kota
- 2) Tidak dikenakan biaya administrasi bulanan
- 3) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan (untuk tabungan)
- 4) Bersedia antar jemput setoran

1.3.2 Strategi Pemasaran

Strategi yang ditentukan oleh LKM dalam menarik nasabahnya yaitu dengan cara sebagai berikut :

a. Menginformasikan keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh konsumen dari produk LKM

Informasi tersebut menjadi salah satu cara untuk mendorong ketertarikan konsumen dengan penawaran yang disampaikan. memberikan bukti nyata kepada konsumen mengapa mereka perlu produk LKM

b. Mengintensifkan pemberian informasi tentang LKM Depok

Mendorong para konsumen untuk ingin mengetahui dan mengenal lebih jauh lagi tentang produk yang ditawarkan.

c. Memberikan inovasi-inovasi baru

Dengan adanya inovasi baru maka menjadi salah satu kelebihan yang dapat dijadikan sebagai daya terhadap para konsumen. Ketika produk LKM Depok memiliki nilai lebih dibandingkan produk lainnya, maka peluang konsumen menjadi nasabah semakin terbuka lebar. Dan keuntungan yang diperoleh meningkat seiring bertambahnya jumlah konsumen yang tertarik untuk menjadi nasabah .

1.3.3 Resiko

Tidak dapat dipisahkan dari tinjauan harafiahnya bahwa terdapat beberapa pilar yang menjadi konstruktor berdirinya manajemen resiko untuk LKM, seperti kemungkinan resiko sebagai berikut :

- a. **Resiko Kredit**, yakni Resiko yang terjadi akibat kegagalan pihak lawan (counterparty) untuk memenuhi kebutuhannya dalam melakukan pembayaran. Resiko kredit dapat bersumber dari berbagai aktivitas fungsional LKM seperti pembiayaan, atau investasi yang tercatat dalam pembukuan LKM.
- b. **Resiko Pasar**, yakni Resiko yang terjadi akibat berubahnya variabel dari portfolio yang dimiliki oleh LKM.
- c. **Resiko Likuiditas**, yakni Resiko yang dimiliki karena LKM gagal melakukan pembayaran terhadap kewajibannya yang jatuh tempo. Resiko dapat bersumber dari aktivitas LKM dalam bidang perkreditan, penyediaan dana, dan instrumen hutang.
- d. **Resiko Operasional**, adalah Resiko yang timbul karena tidak berfungsinya sistem internal yang berlaku, kesalahan manusia, atau kegagalan sistem. Sumber terjadinya Resiko operasional paling luas dibanding Resiko lainnya yakni selain bersumber dari aktivitas di atas juga bersumber dari kegiatan operasional dan jasa, akuntansi, sistem teknologi informasi, sistem informasi manajemen atau sistem pengelolaan sumber daya manusia.

- e. **Resiko Hukum**, timbul dari kegiatan yuridis antara lain dalam timbulnya tuntutan hukum dari pihak ketiga, ketiadaan peraturan perundangan yang mendukung, kelemahan pengikatan, atau pengikatan jaminan yang tidak sempurna sehingga LKM tidak dapat melakukan tindakan likuidasi. Resiko ini dapat timbul dari aktivitas pembiayaan maupun aktivitas operasional.
- f. **Resiko Reputasi**, adalah Resiko yang timbul dari persepsi masyarakat atau publikasi negatif terhadap kondisi LKM
- g. **Resiko Strategik**, adalah Resiko yang timbul apabila LKM salah menerapkan strategi, terlambat merubah strategi, kurang responsif terhadap strategi yang dijalankan untuk mencapai sebuah tujuan. Pengambilan keputusan bisnis yang tidak tepat juga salah satu penyebab timbulnya Resiko strategik.
- h. **Resiko Kepatuhan**, adalah Resiko yang bersinggungan erat dengan Resiko yang lain. Pada dasarnya Resiko kepatuhan terkait dengan Resiko yang timbul apabila kita tidak mentaati regulasi yang ada. Misalnya Resiko kredit dapat muncul apabila kita tidak dapat memenuhi ketentuan Kewajiban Pemenuhan Modal Minimum (KPMM), Kualitas Aktiva Produktif (KAP), Pembentukan Penyisihan Aktiva Produktif (PPAP) atau Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK).

II. Aspek Hukum

Sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia bahwa pemilik modal harus tidak mempunyai keterlibatan baik dalam perkara pidana maupun perkara perdata. Karena pemilik modal adalah pemerintah daerah baik pemerintah daerah kabupaten maupun pemerintah daerah propinsi dan selama ini tidak memiliki keterlibatan baik perkara pidana maupun perkara perdata demikian juga dengan PT. LKM KOTA DEPOK. Dengan demikian maka pemilik modal telah memenuhi ketentuan hukum yang ditetapkan

Menurut Pasal 13 Undang-undang Nomor 7 tahun 1992, disebutkan bahwa Usaha PT.BPR meliputi: kegiatan menghimpun dana dari masyarakat

dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu; pemberian kredit; menyediakan pembayaran bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah; menempatkan dana dalam bentuk sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan/atau tabungan pada bank lain.

Sedangkan kegiatan-kegiatan perbankan yang terlarang bagi PT.BPR, menurut Pasal 14 Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 meliputi: menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran; melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing; melakukan penyertaan modal; melakukan usaha perasuransian dan melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 Undang-undang ini. Kegiatan PT. LKM DEPOK akan mengacu pada kedua pasal di atas. PT. LKM DEPOK akan membuat produk-produk perbankan yang sesuai dengan ketentuan Pasal 13 Undang-undang Nomor 7 tahun 1992. Kegiatan perbankan yang dilarang dalam Pasal 14 Undang-undang Nomor 7 tahun 1992, yang lebih dikenal dengan sistem pembayaran, tidak akan dilakukan oleh PT. LKM.KOTA DEPOK. Dengan demikian, kegiatannya tidak akan bertentangan dengan ketentuan Undang-undang Perbankan yang mengaturnya. Dengan melihat ketentuan-ketentuan hukum yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan bahwa pada prinsipnya secara hukum pendirian PT. LKM KOTA DEPOK layak untuk didirikan.

III. Aspek Teknis

Pemilihan lokasi akan sangat menentukan keberhasilan usaha yang akan didirikan. Pada dasarnya pemilihan lokasi bisnis adalah memilih lokasi yang paling strategis baik dilihat dari sudut pasar maupun dari sudut sumber daya yang dibutuhkan. Lokasi yang strategis diartikan sebagai lokasi yang memberikan banyak keuntungan tetapi memiliki sedikit segi-segi negatif. Dengan lokasi yang dekat dengan pasar ini akan sangat memudahkan dalam memperoleh pasar potensial, hal ini karena banyak

pedgagang pasar yang menjadi nasabah baik nasabah tabungan maupun nasabah kredit. Disamping dekat dengan Pasar lokasi ini juga sangat dekat dengan pusat pemerintahan yang juga merupakan target pasar potensial. Dengan melihat lokasi yang dipilih tersebut maka dapat terlihat bahwa lokasi berada pada daerah yang memiliki potensi pasar yang sangat baik, sehingga diharapkan manajemen mampu memberikan pelayanan yang prima untuk menarik nasabah. Dengan lokasi yang sangat strategis tersebut diharapkan LKM dapat memberikan pelayanan yang lebih baik dengan pelanggan, dan akan dapat mengurangi biaya operasional. Pemilihan lokasi ini juga telah mempertimbangkan besarnya pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh nasabah untuk mendapatkan pelayanan. Karena lokasi relatif mudah untuk dijangkau oleh para nasabah. Disamping itu karena lokasi ini juga dengan dengan pasar potensial maka akan dapat mengurangi biaya operasional PT.LKM DEPOK dalam menerapkan strategi jemput bola. Lingkungan masyarakat di sekitar lokasi sangat kondusif akan dirasakan manfaat oleh masyarakat, sehingga masyarakat disekitar merasa ikut bertanggung jawab untuk menjaga keamanan .

Sarana transportasi untuk menjangkau PT.LKM KOTA DEPOK sangat memadai hal ini karena lokasi sangat dekat dengan jalan utama yang selalu dilewati oleh angkutan umum. Dengan lokasi yang relatif strategis dan mudah diakses diharapkan PT. LKM DEPOK lebih lancar dalam menjalankan operasinya. Dengan melihat faktor-faktor teknis untuk mendukung kelancaran operasional PT. LKM DEPOK Dengan demikian maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa secara layak untuk didirikan.

IV. Aspek Manajemen

4.1 Pengelolaan SDM

Sumber daya manusia adalah kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki individu, perilaku dan sifatnya ditentukan oleh keturunan dan lingkungannya, sedangkan prestasi kerjanya dimotivasi oleh keinginan untuk memenuhi kepuasannya. Perencanaan SDM merupakan

proses analisis dan identifikasi tersedianya kebutuhan akan sumber daya manusia sehingga organisasi tersebut dapat mencapai tujuannya.

a. Kepentingan Perencanaan SDM

Ada tiga kepentingan dalam perencanaan sumber daya manusia (SDM), yaitu:

- 1) Kepentingan Individu.
- 2) Kepentingan Organisasi.
- 3) Kepentingan Nasional.

b. Komponen-komponen Perencanaan SDM

Terdapat beberapa komponen yang perlu diperhatikan dalam perencanaan SDM, yaitu:

- 1) Pendidikan
- 2) Pengalaman sebelumnya
- 3) Pengetahuan yang spesifik
- 4) Keuletan
- 5) Kejujuran
- 6) Bertanggung jawab
- 7) Semangat kerja yang tinggi
- 8) Karakteristik utama yang dibutuhkan oleh posisi, baik skill maupun quality
- 9) Job analisis (Job Description dan Job Spesification)

4.2 Struktur Organisasi PT. LKM DEPOK

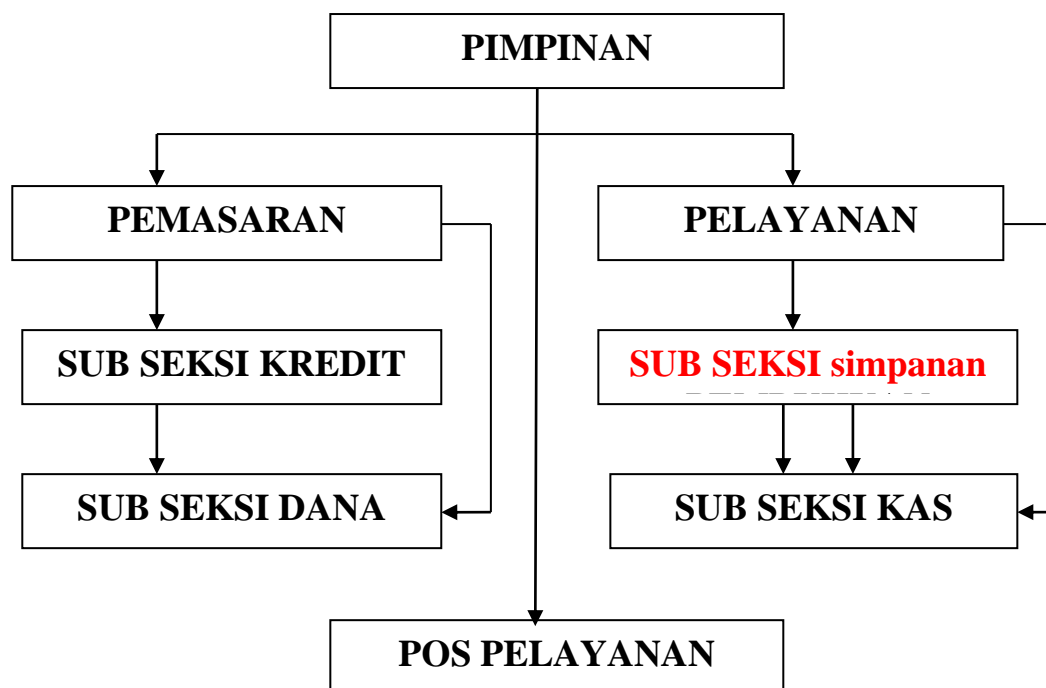
Struktur organisasi PT. LKM DEPOK disusun dengan maksud agar pembagian pekerjaan, hubungan pekerjaan, jabatan atau posisi karyawan jelas. Untuk lebih jelasnya Struktur Organisasi PT. LKM DEPOK dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :

Struktur organisasi PT. LKM DEPOK terdiri dari :

1. Pimpinan
2. Seksi Pemasaran
 - 2.1. Sub. Seksi Kredit

- 2.2. Sub. Seksi Dana
- 3. Seksi Pelayanan
 - 3.1. Sub. Seksi Pembukuan
 - 3.2. Sub. Seksi Kas
- 4. Pos Pelayanan

Adapun struktur organisasi PT. LKM DEPOK dapat dilihat dalam bagan sebagai berikut :



Untuk mendapatkan sumberdaya manusia yang berkualitas maka dalam rekrutmen karyawan harus dilakukan proses seleksi yang cermat sesuai dengan spesifikasi masing-masing jabatan. Perekrutan karyawan PT. LKM DEPOK dapat berasal dari dua sumber yaitu sumber intern dan sumber ekstern. Dalam perekrutan karyawan ini PT. LKM DEPOK tidak akan mengalami kesulitan, hal ini karena sumberdaya manusia yang sesuai dengan spesifikasi jabatan tersedia sangat banyak baik yang berasal dari sumber internal maupun yang bersumber dari eksternal.

Berdasarkan pada struktur organisasi diatas maka dapat diidentifikasi kebutuhan tenaga kerja pada PT.LKM DEPOK seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel: Kebutuhan Jumlah dan Kualifikasi Pegawai

Jabatan	Jumlah	Kualifikasi
Pimpinan Cabang	1 Orang	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tidak termasuk daftar orang tercela di bidang perbankan. ✓ Pendidikan minimal D3 diutamakan Sarjana ✓ Ekonomi/Hukum. ✓ Pengalaman di bidang perbankan minimal 2 tahun. ✓ Memiliki penilaian baik dari perusahaan sebelumnya.
Seksi Pemasaran	1 Orang	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tidak termasuk daftar orang tercela di bidang perbankan. ✓ Pendidikan minimal D3 diutamakan Sarjana ✓ Ekonomi/Hukum ✓ Pengalaman di bidang perbankan minimal 2 tahun. ✓ Memiliki penilaian baik dari perusahaan sebelumnya.
Seksi Pelayanan	1 Orang	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tidak termasuk daftar orang tercela di bidang perbankan. ✓ Pengalaman di bidang perbankan minimal 2 tahun. ✓ Tidak memiliki hubungan keluarga dengan bagian yang diawasi.
Sub. Seksi Pembukuan	1 Orang	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pendidikan minimal D3 ✓ Memiliki ketrampilan tentang tata buku dan akuntansi ✓ Dapat berkomunikasi dengan baik dengan nasabah. ✓ Dapat mengoperasikan program komputer minimal Ms Office
Sub. Seksi Kas	1 Orang	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pendidikan minimal D3 ✓ Memiliki ketrampilan tentang tata buku dan akuntansi ✓ Dapat berkomunikasi dengan baik dengan nasabah ✓ Dapat mengoperasikan program komputer minimal Ms Office

Dengan melihat potensi sumberdaya manusia yang ada baik sumberdaya manusia yang berasal dari sumber eksternal maupun sumber internal dan didukung dengan pengalaman dalam mengelola Perusahaan

yang menunjukkan kinerja yang terus meningkat maka ditinjau dari aspek manajemen Pendirian PT. LKM DEPOK dinyatakan layak.

3.3. Perencanaan Operasional

a. Unit Usaha

- Kredit
- Tabungan
- Jasa pembiayaan
- Jasa pengembangan usaha

3.4. Proyeksi Keuangan dan Administrasi

Sistem Administrasi

- Penyiapan administrasi pencairan pembiayaan(dropping).
- Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan.
- Pengarsipan jaminan pembiayaan.
- Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan.
- Penyiapan kupon dan kontrol terhadap kupon.
- Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.
- Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang akan dan telah jatuh tempo.
- Membuat surat-surat perjanjian dengan pihak lain.

Proyeksi Perhitungan

Dasar Perhitungan & Kesepakatan Penyerahan Bagi Hasil

- Proyeksi Total Pendapatan Usaha : Rp per Hari / Minggu / Bulan
- Proyeksi Total Pengeluaran & Biaya Usaha : Rp per Hari / Minggu / Bulan
- Proyeksi Sisa Awal Hasil Usaha (1 – 2) : Rp per Hari / Minggu / Bulan

- Penyisihan Cadangan Modal Usaha : Rp per
Hari / Minggu / Bulan
- Pengembalian Pokok / Modal : Rp per
Hari / Minggu / Bulan
- Proyeksi Sisa Akhir Hasil Usaha (3 – 4 – 5) : Rp per
Hari / Minggu / Bulan

LAMPIRAN : contoh form pembiayaan

Nama Lembaga :

Alamat :

Prioritas :

Prioritas penguatan lembaga, sistem manajemen dan pengembangan potensi usaha dan peningkatan kualitas sumber daya insani melalui pensosialisasian sistem kaderisasi yang dapat menunjang kemandirian organisasi dan usaha.

Persyaratan Pembiayaan :

- a. Sudah menjadi nasabah LKM (Penabung/deposan)
- b. Domisili usaha di kota Depok.
- c. Usaha sudah berjalan minimal 1 (satu) tahun.
- d. Mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan.
- e. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
- f. Fotocopy Surat Nikah.
- g. Pasphoto suami/istri 3 (tiga) lembar.
- h. Surat pernyataan persetujuan suami/istri.
- i. Jangka waktu pengembalian 12, 24 dan 36 Bulan.
- k. Memiliki barang yang bisa dijaminkan.
- l. Bersedia disurvey ke tempat usaha.

5.2.2 Tahapan Pembentukan PT. LKM DEPOK

Lembaga Keuangan Mikro menempati peran yang cukup strategis dalam perekonomian Indonesia terutama dalam mendorong perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Keberhasilan Lembaga keuangan mikro dalam memberikan pelayanan kepada usaha kecil menengah dan mikro adalah karena lokasi yang dekat dengan masyarakat yang membutuhkan, prosedur pelayanan yang sederhana dan lebih mengutamakan pendekatan personal serta fleksibilitas pola dan model pinjaman.

Sebagian anggota masyarakat memandang bahwa Lembaga keuangan mikro merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh sumber pendanaan yang relatif lebih fleksibel, tidak seperti Lembaga Keuangan Mikro-Lembaga Keuangan Mikro besar dengan menampilkan dimensi *tangible* (wujud fisik) yang relatif megah sehingga dianggap terlalu mewah bagi sebagian kelompok masyarakat. Dengan tampilan Lembaga keuangan mikro yang lebih dekat dengan rakyat diharapkan mampu menyelesaikan masalah-masalah permodalan yang dihadapi oleh usaha kecil dan mikro di tingkat kecamatan maupun sampai ke desa-desa.

Kelangkaan sumber dana/pembiayaan bagi usaha kecil, usaha mikro, usaha menengah dan koperasi merupakan masalah yang sudah ada dan belum bisa diselesaikan. Hal ini disebabkan karena masih kecilnya kredit yang disalurkan ke usaha kecil dan menengah oleh dunia perLembaga Keuangan Mikroan, serta kemampuan usaha kecil menengah dan mikro untuk memenuhi persyaratan kredit yang ditetapkan oleh Lembaga Keuangan Mikro umum, disamping itu juga kurangnya informasi yang dimiliki oleh usaha kecil dan menengah terhadap informasi-informasi sumber pendanaan alternatif selain dunia perLembaga Keuangan Mikroan.

Salah satu alternatif untuk memecahkan masalah permodalan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah adalah dengan mendirikan PT. LKM KOTA DEPOK. Alasan pendirian adalah karena selama ini dirasa pasar sangat potensial . Agar penyerapan pasar menjadi lebih optimal dan

dapat meningkatkan kepercayaan kepada masyarakat maka perlu adanya PT. LKM KOTA DEPOK. Dengan adanya LKM ini maka kemampuan untuk menarik dana masyarakat diharapkan semakin besar, disamping itu kemampuan untuk menyalurkan kredit juga akan semakin optimal, juga akan mampu meningkatkan perekonomian di wilayah tersebut. Pada dasarnya PT. LKM DEPOK yang akan didirikan sudah memiliki *captive market* yang sangat baik, namun demikian harus dilakukan kajian secara mendalam dengan mempertimbangan berbagai aspek agar tidak menimbulkan disinvestasi dikemudian hari.

Tujuan studi kelayakan pendirian PT. LKM DEPOK ialah untuk menghindari kegagalan investasi yang memakan biaya yang relatif besar yang ternyata justru tidak memberikan keuntungan secara ekonomi dan sosial. Adapun manfaatnya ialah untuk memberikan masukan informasi kepada pengambil keputusan dalam rangka membuka PT. LKM DEPOK. Beberapa pihak yang membutuhkan studi kelayakan ini adalah pemilik yaitu pemerintah Daerah Propinsi Jawa Barat dan Pemerintah Kota Depok dan manajemen PT. LKM DEPOK.

Secara filosofis pembentukan LKM dijiwai oleh semangat yang terdapat dalam Pasal 33 ayat (1) dan ayat (4) UUD 1945. Dalam Pasal 33 ayat (1) UUD 1945 menyatakan bahwa Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan. Selanjutnya Pasal 33 ayat (4) UUD 1945 menyatakan bahwa Perekonomian nasional diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional. Pembentukan LKM, pada prinsipnya ditujukan sebagai upaya untuk memberikan dorongan pembiayaan bagi usaha mikro.

Semangat yang terdapat dalam Pasal 33 ayat (1) dan ayat (4) UUD 1945, pada prinsipnya ingin menjadikan LKM sebagai lembaga pembiayaan terhadap Usaha Mikro yang merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas

kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, LKM ini pun diharapkan berperan sebagai lembaga pembiayaan bagi Usaha Mikro sebagai salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara.

Terkait hasil studi dan pengalaman dari 31 lembaga agen bantuan pembangunan, baik yang dimiliki swasta maupun pemerintah dari negara-negara maju, yang tergabung kedalam Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), menetapkan 11 prinsip keuangan mikro untuk memperluas akses masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah terhadap jasa keuangan. Kesebelas prinsip adalah sebagai berikut:

- 1) Masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah tidak hanya membutuhkan pinjaman saja, tetapi juga membutuhkan jasa keuangan lainnya, seperti jasa simpanan/tabungan, asuransi, anjak piutang, sewa guna, dan jasa pengiriman uang.
- 2) Keuangan mikro merupakan alat yang sangat tepat untuk memerangi kemiskinan, karena masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah pada umumnya menggunakan jasa keuangan untuk meningkatkan pendapatannya, menambah asetnya, dan untuk berjaga-jaga (melindungi diri) apabila terjadi suatu kejadian tak terduga, seperti bencana alam, gagal panen, dan sebagainya.
- 3) Keuangan mikro akan jauh lebih bermanfaat secara optimal apabila terintegrasi dengan sistem keuangan nasional.
- 4) Keuangan mikro harus dapat menghidupi diri sendiri, agar dapat menjangkau masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah lebih banyak lagi. Apabila lembaga keuangan mikro tidak mampu menghidupi sendiri (minimal mampu menutupi seluruh biaya), maka

keberadaan mereka akan sangat terhambat, dan akan sangat tergantung dari bantuan pemerintah atau donor yang juga sangat terbatas.

- 5) Keuangan mikro mampu membangun lembaga keuangan lokal yang berkelanjutan, dimana lembaga tersebut dapat menghimpun dana dari masyarakat suatu wilayah tertentu dan diputar kembali dalam bentuk pinjaman kepada masyarakat di wilayah yang sama. Dalam konteks Indonesia, hal ini juga akan mengurangi pelarian uang dari daerah ke pusat, atau dari desa ke kota seperti yang terjadi selama ini. Selain itu, prinsip ini juga sejalan dengan semangat membangun daerah dalam kerangka pelaksanaan otonomi daerah.
- 6) Keuangan mikro bukanlah segalanya dalam mengatasi kemiskinan, oleh karenanya dukungan program lainnya juga diperlukan, khususnya program yang ditujukan kepada masyarakat yang sangat miskin yang tidak memiliki penghasilan dan tidak memiliki kemampuan untuk membayar kembali pinjamannya.
- 7) Pembatasan ambang atas terhadap tingkat suku bunga justru akan menyulitkan masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah untuk memperoleh pinjaman dalam jangka panjang. Apabila ambang atas tingkat suku bunga dibatasi yang menyebabkan tidak tertutupnya seluruh biaya, maka lembaga keuangan mikro itu akan punah cepat atau lambat. Ketika lembaga keuangan mikro banyak yang punah, maka masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah akan kembali mengalami kesulitan dalam mengakses pinjaman.
- 8) Peran pemerintah adalah menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi terselenggaranya layanan jasa keuangan bagi masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah, dan bukan bertindak sendiri lembaga keuangan yang menyediakan jasanya secara langsung. Dari berbagai pengalaman menyatakan bahwa tidak pernah ada pemerintah yang berhasil mengelola pinjaman. Oleh karena itu,

sebaiknya pemerintah cukup membuat kebijakan yang mendukung iklim usaha.

- 9) Dana dari donor seharusnya hanya dijadikan pelengkap saja, bukan kewajiban untuk memenuhi kebutuhan modal usaha lembaga keuangan mikro. Dana dari donor sebaiknya diberikan untuk membantu sementara pada tahapan start-up sampai pada titik tertentu, dan ditempatkan dalam bentuk simpanan (bukan modal).
- 10) Pertumbuhan dan perkembangan keuangan mikro terhambat pada kapasitas kelembagaan dan kurangnya tenaga profesional. Oleh karena itu, lembaga donor seharusnya fokus untuk mendukung pengembangan kapasitas kelembagaan.
- 11) Keuangan mikro akan dapat bekerja baik apabila kinerjanya terukur dan terbuka bagi masyarakat. Lembaga keuangan mikro perlu membuat laporan kinerja keuangan yang akurat dan mudah dibandingkan agar meningkatkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga tersebut, serta perlunya membuat laporan kinerja sosial (misal jumlah nasabah yang terlayani, sektopr usaha, dan sebagainya) untuk mengukur manfaatnya bagi pengentasan kemiskinan.

Kebijakan dan strategi yang dibuat untuk LKM di beberapa negara pada umumnya untuk memfasilitasi kemudahan bagi LKM dalam melakukan usahanya, terutama dalam penghimpunan dana dari masyarakat dengan pembatasan tertentu, seperti batas wilayah dan jumlah dana yang dapat dihimpun, atau lainnya.

Dari berbagai riset yang dilakukan World Bank (1999) menemukan kebanyakan negara memberikan izin penghimpunan dana dari masyarakat hanya kepada lembaga keuangan formal (yang mendapatkan izin). Hal ini menunjukkan perlu adanya pembedaan izin yang jelas kepada LKM informal, dengan menekankan perlu adanya treshholds yang menentukan pendekatan regulasi yang akan diambil. Sebagai contoh, LSM menghimpun dan menggunakan dana dari pihak lain, terutama dari donor, koperasi

menghimpun dan menggunakan dana hanya dari anggota, dan bank menghimpun dan menggunakan dana dari masyarakat.

LKM yang menghimpun dana dari masyarakat seharusnya diatur dengan regulasi yang menerapkan prinsip kehati-hatian. Sedangkan hasil riset yang dilakukan CGAP (2002) menyimpulkan bahwa kebanyakan regulasi keuangan mikro bertujuan positif, yaitu baik memfasilitasi kemudahan pelaku baru untuk masuk kedalam industri keuangan mikro maupun kegiatan-kegiatan keuangan mikro itu sendiri. Namun demikian, ketika LKM dimungkinkan untuk menghimpun dana dari masyarakat, maka regulasi dengan prinsip kehati-hatian harus diberlakukan dengan tujuan untuk melindungi penyimpan dana / penabung. Selain itu, apabila skala usaha LKM sudah sangat besar dan memberikan dampak yang signifikan kepada sektor keuangan sebuah negara, maka risiko sistemik harus menjadi pertimbangan penting dalam penetapan regulasi.

5.2.2.1 Layanan Lembaga Keuangan Mikro

Keuangan mikro didefinisikan sebagai layanan jasa keuangan berupa penghimpun dana dan pemberian pinjaman dalam jumlah kecil, dan penyediaan jasa-jasa keuangan terkait, yang ditujukan untuk kelompok masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah. Sedangkan pengertian umum Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan penyedia jasa keuangan mikro. Dengan demikian, dalam pengertian umum tersebut, lembaga penyedia jasa keuangan mikro dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu

- 1) Badan hukum bank (seperti BPR, BRI Unit, dsb.);
- 2) Badan hukum Koperasi (seperti KSP, USP, dsb.); dan
- 3) Belum berbadan hukum tetap berdasarkan undang-undang, dimana kelompok ini sering disebut sebagai LKM.

Total LKM yang ada sebanyak 77.422 unit (2014) diluar Kelompok Masyarakat (Pokmas) sebagai pendukung berbagai program pemerintah. LKM yang berbentuk bank, seperti BPR, BRI Unit, Danamon Simpan Pinjam

(DSP), dan unit-unit pelayanan mikro dari bank umum lainnya, berjumlah sebanyak 8.239 unit. LKM yang berbadan hukum Koperasi, baik dalam bentuk Koperasi Simpan Pinjam (KSP) maupun Unit Simpan Pinjam (USP), berjumlah 37.820 unit. Adapun LKM seperti BMT, BKD, LDKP, dan sebagainya, diluar Pokmas, sebanyak 31.363 unit.

Sementara itu, jumlah Pokmas pendukung program pemerintah yang juga melaksanakan kegiatan LKM, seperti PPK, P2KP, P4k, UPPKS, KUBE, dan sebagainya hingga saat ini berjumlah 606.475 unit . Dengan demikian, total LKM saat ini berjumlah 637.838 unit. LKM pada umumnya beroperasi dalam lingkup wilayah tertentu yang cakupannya sangat kecil, seperti dalam satu desa / kelurahan atau kecamatan. Hingga kini belum ada jumlah pasti berapa orang yang mendapatkan pelayanan dari LKM tersebut, termasuk nilai pelayannya. Namun, apabila diasumsikan masing-masing unit LKM tersebut mampu menyalurkan pembiayaan kepada 30 orang miskin dan atau usaha mikro, masing-masing sebesar Rp. 100 ribu, maka LKM akan menjangkau sekitar 19 juta orang, dengan total pembiayaan yang dapat disalurkan sebanyak hampir Rp. 64 trilyun.

Melihat besarnya potensi LKM tersebut, maka LKM dapat dijadikan salah satu instrumen strategis yang efektif untuk menjangkau usaha mikro, masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah, guna meningkatkan kapasitas usaha, serta menurunkan tingkat kemiskinan secara struktural dan berkelanjutan. Jumlah LKM yang sangat besar dan beragam tersebut, merupakan salah satu aset bangsa yang sangat besar. Indonesia merupakan laboratorium keuangan mikro terbesar di dunia, yang telah melakukan berbagai pengujian terhadap beragam LKM. Dengan kata lain, apabila LKM di Indonesia ditata kembali dengan baik, maka bukan tidak mungkin Indonesia akan menjadi kiblat bagi LKM di seluruh dunia, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan citra bangsa.

5.2.2.2 Pembentukan PT. LKM DEPOK

Dalam upaya mendorong pemberdayaan masyarakat, khususnya masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) diperlukan dukungan yang komprehensif dari lembaga keuangan. Selama ini UMKM terkendala akses pendanaan ke lembaga keuangan formal. Untuk mengatasi kendala tersebut, di masyarakat telah tumbuh dan berkembang banyak lembaga keuangan non-bank yang melakukan kegiatan usaha jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik yang didirikan pemerintah atau masyarakat. Lembaga-lembaga tersebut dikenal dengan sebutan lembaga keuangan mikro (LKM). Tetapi LKM tersebut banyak yang belum berbadan hukum dan memiliki izin usaha. Dalam rangka memberikan landasan hukum yang kuat atas operasionalisasi LKM, pada 8 Januari 2013 telah diundangkan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro.

A. Dasar hukum

1. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (Undang-Undang LKM).
2. Peraturan Pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman Atau Imbal Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro.
3. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK), SEOJK Nomor 29/SEOJK.05/2015 tentang Laporan Keuangan Lembaga Keuangan Mikro.
4. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK):
 - a. POJK Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro.
 - b. POJK Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro.
 - c. POJK Nomor 14/POJK.05/2014 tentang Pembinaan dan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro.

- d. POJK Nomor 61/POJK.05/2015 tentang Perubahan atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro.
- e. POJK Nomor 62/POJK.05/2015 tentang Perubahan atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro.

B. Definisi LKM

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

C. Kegiatan Usaha LKM

1. Kegiatan usaha LKM meliputi jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui Pinjaman atau Pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan Simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha.
2. Kegiatan usaha yang dapat dilakukan secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah.
3. LKM dapat melakukan kegiatan berbasis *fee* sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.

D. Tujuan LKM

1. Meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat;

2. Membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat; dan
3. Membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat miskin atau berpenghasilan rendah

E. Kewajiban Memperoleh Izin Usaha LKM

1. Lembaga yang akan menjalankan usaha LKM setelah berlakunya Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, wajib memperoleh izin usaha LKM.
2. Permohonan izin usaha sebagai LKM disampaikan kepada Kantor Regional/Kantor OJK/Direktorat LKM sesuai tempat kedudukan LKM.

F. Bentuk Badan Hukum LKM

1. Koperasi; atau
2. Perseroan Terbatas (sahamnya paling sedikit 60 persen dimiliki oleh pemerintah daerah kabupaten/kota atau badan usaha milik desa/kelurahan, sisa kepemilikan saham PT dapat dimiliki oleh WNI atau koperasi dengan kepemilikan WNI paling banyak sebesar 20 persen).

G. Kepemilikan LKM

LKM hanya dapat dimiliki oleh:

1. Warga Negara Indonesia;
2. Badan usaha milik desa/kelurahan;
3. Pemerintah daerah kabupaten/kota; atau
4. Koperasi.

LKM dilarang dimiliki, baik langsung maupun tidak langsung, oleh warga negara asing atau badan usaha yang sebagian atau seluruhnya dimiliki oleh warga negara asing atau badan usaha asing.

H. Luas Cakupan Wilayah Usaha dan Permodalan LKM

1. Luas Cakupan wilayah usaha suatu LKM berada dalam satu wilayah desa/kelurahan, kecamatan, atau kabupaten/kota sesuai dengan skala usaha masing-masing LKM.
2. Skala usaha LKM yang dimaksud ditetapkan berdasarkan distribusi nasabah peminjam atau Pembiayaan sebagai berikut:
 - a. LKM memiliki skala usaha desa/kelurahan apabila memberikan Pinjaman atau Pembiayaan kepada penduduk di 1 (satu) desa/kelurahan;
 - b. LKM memiliki skala usaha kecamatan apabila memberikan Pinjaman atau Pembiayaan kepada penduduk di 2 (dua) desa/kelurahan atau lebih dalam 1 (satu) wilayah kecamatan yang sama;
 - c. LKM memiliki skala usaha kabupaten/kota apabila memberikan Pinjaman atau Pembiayaan kepada penduduk di 2 (dua) kecamatan atau lebih dalam 1 (satu) wilayah kabupaten/kota yang sama.
3. Modal LKM terdiri dari modal disetor untuk LKM yang berbadan hukum PT atau simpanan pokok, simpanan wajib, dan hibah untuk LKM yang berbadan hukum Koperasi dengan besaran:
 - a. Wilayah usaha desa/kelurahan : Rp 50.000.000
 - b. Wilayah usaha kecamatan : Rp 100.000.000
 - c. Wilayah usaha kabupaten/kota : Rp 500.000.000

I. Transformasi LKM

LKM wajib bertransformasi menjadi bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah jika:

1. Melakukan kegiatan usaha melebihi 1 (satu) wilayah kabupaten/kota tempat kedudukan LKM; atau
2. LKM telah memiliki:

- a. Ekuitas paling kurang 5 (lima) kali dari persyaratan modal disetor minimum bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
- b. Jumlah dana pihak ketiga dalam bentuk simpanan yang dihimpun dalam 1 (satu) tahun terakhir paling kurang 25 (dua puluh lima) kali dari persyaratan modal disetor minimum bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

J. Laporan Keuangan LKM

1. LKM wajib menyampaikan laporan keuangan secara berkala setiap 4 (empat) bulan untuk periode yang berakhir pada 30 April, 31 Agustus, dan 31 Desember kepada OJK.
2. Penyampaian laporan keuangan dilakukan paling lambat pada akhir bulan berikutnya.
3. Ketentuan mengenai laporan keuangan LKM diatur dalam surat edaran OJK.

K. Larangan Bagi LKM

Dalam melakukan kegiatan usaha, LKM dilarang:

2. Menerima Simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran;
3. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing;
4. Melakukan usaha perasuransian sebagai penanggung;
5. Bertindak sebagai penjamin;
6. Memberi pinjaman atau pembiayaan kepada LKM lain, kecuali dalam rangka mengatasi kesulitan likuiditas bagi LKM lain dalam wilayah kabupaten/kota yang sama;
7. Melakukan penyaluran pinjaman atau pembiayaan di luar cakupan wilayah usaha; atau

8. Melakukan usaha di luar kegiatan usaha seperti yang dimaksud dalam Pasal 2 Peraturan OJK Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro.

L. Pembinaan, Pengaturan, dan Pengawasan LKM

1. Pembinaan, pengaturan, dan pengawasan LKM dilakukan oleh OJK.
2. Dalam melakukan pembinaan LKM, OJK berkoordinasi dengan kementerian yang menyelenggarakan urusan koperasi dan Kementerian Dalam Negeri.
3. Pembinaan dan pengawasan LKM didelegasikan kepada pemerintah daerah kabupaten/kota atau pihak lain yang ditunjuk.

M. Peraturan LKM

