

## **Model Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Kredit Mikro Koperasi Warga Kesuma Tiara, Jakarta**

Oleh:

Wardoyo ([mickir@plasa.com](mailto:mickir@plasa.com))

Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma

Hendro Prabowo ([ndrahu@yahoo.com](mailto:ndrahu@yahoo.com))

Fakultas Psikologi Universitas Gunadarma

### **Abstrak**

Usaha kredit mikro adalah salah satu bidang usaha yang ternyata memiliki jumlah dan kekuatan yang dominan di Indonesia. Aktivitas usaha kredit mikro tersebut baru mengemuka setelah krisis ekonomi tahun 1997. Keterpinggiran mereka diperparah dengan sedikitnya, atau bahkan tidak adanya perhatian dari dunia pendidikan, baik secara praktis maupun teoritis.

Penelitian ini mencoba mengkaji salah satu dari ribuan usaha kredit mikro di Indonesia, terutama dalam pengelolaan dan pengembangannya, serta faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan dan kegagalannya. Subyek dalam penelitian ini adalah salah satu usaha kredit mikro koperasi warga (Kopaga) Kesuma Tiara, yang berlokasi di Kemanggisan, Jakarta Barat.

Kata kunci: *kredit mikro, dana bergulir, pinjaman bertahap*

### **Latar Belakang Masalah**

Masyarakat kelas bawah melalui usaha kecil dan menengah (UKM) dan lembaga keuangan mikro lainnya amat jarang disentuh oleh ilmu ekonomi formal. Padahal selain jumlahnya yang besar, mereka juga kuat dalam menopang perekonomian Indonesia. Menurut Swasono (2001) kenyataan empiris di Indonesia telah membuktikan krisis moneter tahun 1997 telah melumpuhkan sektor manufaktur (industri-industri besar) yang banyak menggunakan bahan-bahan impor. Ketika mata uang dollar melonjak nilainya karena krisis ekonomi, maka bahan dan komponen impor menjadi mahal, nyaris tidak terbeli oleh sektor industri besar. Jika proses produksi diteruskan, mereka tidak lagi kompetitif. Akibatnya, industri ini tidak dapat bertahan, dan terpaksa diambil alih oleh BPPN. Sementara itu, produk-produk UKM pada umumnya tidak banyak mengandung

bahan-bahan atau komponen-komponen impor, karena yang digunakan adalah abahan-bahan atau komponen-komponen lokal, baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia. Pada saat ada kenaikan kurs dollar, sektor ini tidak saja dapat bertahan hidup tetapi justru mendapatkan perolehan ekspor yang meningkat tajam.

Sabirin (2001) menjelaskan bahwa untuk memberdayakan masyarakat golongan ekonomi lemah atau sektor usaha kecil adalah dengan menyediakan sumber pembiayaan usaha yang terjangkau. Salah satu strategi pembiayaan bagi golongan ini adalah usaha kredit mikro.

Menurut Urata (dalam Dwi Riyanti, 2002) sektor usaha kecil menengah dan koperasi telah dapat menyerap 99,6% tenaga kerja Indonesia. Meski hanya memanfaatkan 10% dari total uang yang beredar, tetapi telah menyumbang 49% GDP dan 15% ekspor non-migas Indonesia. Perhatikan tabel berikut ini.

**Tabel 1. Perbandingan UKM-Koperasi dengan Perusahaan Besar**

Parameter	Usaha Kecil & Menengah (UKM) serta Koperasi	Perusahaan Besar
Jumlah total (39 juta perusahaan)	99,8%*	0,2%*
	99,9%**	0,1%**
Kontribusi GDP	39,8%*	60,2%*
	59,36%**	40,64%**
<i>Market Share</i>	20%	80%
Kontribusi Pertumbuhan	16,4%	83,6%

Sumber: BPS dalam Primahendra (2002)

Keterangan:

\* pada saat sebelum krisis ekonomi

\*\* pada saat krisis ekonomi

Pada tabel di atas, dari jumlah 38 juta usaha di Indonesia 99% didominasi oleh usaha kecil menengah (UKM) yang mempekerjakan 58 juta pekerja, sementara dunia industri ternyata didominasi oleh industri kecil dan rumah tangga sekitar 2,7 juta industri (dengan 6 jutaan pekerja), sedangkan industri besar dan menengah hanya berjumlah 23.000 buah (dengan 6 juta pekerja) (Purbo, 2001).

Beberapa permasalahan yang ditemukan pada UKM/Koperasi yang berkaitan dengan SDM antara lain seperti pada tabel berikut,

**Tabel 2. Masalah-masalah di UKM-Koperasi**

<b>Tipe Masalah</b>	<b>Industri Rumah Tangga</b>	<b>Industri Kecil</b>
Kurangnya modal	40,48%	36,63%
Bahan baku	23,75%	16,76%
Marketing	16,96%	4,43%
Manajemen & produksi	3,07%	26,69%
Persaingan, dll.	15,74%	17,36%
Jumlah	100,00%	100,00%

Sumber: BPS dalam Primahendra (2002)

Dari tabel di atas, terlihat bahwa UKM/Koperasi ternyata memiliki SDM yang cukup kuat karena hanya memiliki masalah yang berkaitan dengan SDM sebesar 35,77% untuk industri rumah tangga dan 48,68% untuk industri kecil. Selebihnya adalah masalah keuangan dan bahan baku. Pada tabel 3 dan 4 terlihat bahwa UKM/Koperasi lebih banyak menggunakan modal di antara mereka sendiri. Padahal mereka hanya memperoleh *market share* sebesar 20%.

**Tabel 3. Sumber Modal UKM-Koperasi**

<b>Sumber Modal</b>	<b>Industri Rumah Tangga</b>	<b>Industri Kecil</b>
Modal sendiri	90,36%	69,82%
Modal pinjaman	3,20%	4,76%
Modal sendiri dan pinjaman	6,44%	25,42%
Jumlah	100,00%	100,00%

Sumber: BPS dalam Primahendra (2002)

**Tabel 4. Sumber Pinjaman UKM-Koperasi**

<b>Sumber Pinjaman</b>	<b>Industri Rumah Tangga</b>	<b>Industri Kecil</b>
Bank	18,79%	59,78%
Koperasi	7,09%	4,85%
Institusi keuangan lain	8,25%	7,63%
Lain-lain (keluarga, rentenir, dll.)	70,35%	32,16%
Jumlah	100,00%	100,00%

Sumber: BPS dalam Primahendra (2002)

## **Kredit Mikro**

Usaha kredit mikro adalah suatu istilah lain dari *micro credit*. Ada banyak pihak yang mencoba mendefinisikan kredit mikro. Berikut ini beberapa di antaranya.

Grameen Banking (2003) mendefinisikan kredit mikro sebagai pengembangan pinjaman dalam jumlah kecil kepada pengusaha yang terlalu lemah kualifikasinya untuk dapat mengakses pada pinjaman dari bank tradisional.

Calmeadow (1999) mengartikan kredit mikro sebagai arisan pinjaman modal untuk mendukung pengusaha kecil dalam beraktivitas, umumnya dengan alternatif jaminan kolateral dan sistem monitoring pengembalian. Pinjaman diberikan untuk

melayani modal kerja sehari-hari, sebagai modal awal untuk memulai usaha, atau sebagai modal investasi untuk membeli asset tidak bergerak. Pada umumnya, kredit mikro melayani area geografi tertentu atau masyarakat tertentu. Dana awalnya diberikan sebagai jawaban terhadap kebutuhan dari kelompok tertentu seperti wanita, pendatang baru, anak-anak, dan orang cacat. Kebanyakan usaha kredit mikro menawarkan beberapa bentuk dari bantuan teknis, seperti pelatihan usaha kecil, pertukaran pengalaman di antara anggota, dan peluang networking.

Selanjutnya, Calmeadow menjelaskan bahwa struktur kepemilikan dari dana pinjaman dari kredit mikro amat bervariasi. Umumnya kredit mikro dimiliki secara campuran antara dana publik dengan investasi swasta. Kredit mikro juga dapat beroperasi secara independen, bagian integral dari program pengembangan masyarakat ekonomi, atau suatu program yang merupakan bagian dari bank komersial.

Pada kenyataannya kredit mikro telah terbukti secara efektif dan populer dalam upaya mengatasi kemiskinan (Grameen Banking, 2003). Meskipun pada awalnya kredit mikro lahir sebagai suatu terobosan bagi penyediaan jasa keuangan kepada masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak memiliki akses ke system keuangan modern. Dalam perkembangannya, konsep pembiayaan mikro telah meluas tidak sekedar sebagai salah satu alternatif sumber pembiayaan usaha kecil, tetapi lebih dari itu, sebagai suatu pendekatan dalam pembangunan ekonomi (Sabirin, 2001).

Sementara itu definisi kredit mikro yang dicetuskan dalam pertemuan *The World Summit on Microcredit* di Washington, pada tanggal 2-4 Februari 1997 adalah *program/kegiatan memberikan pinjaman yang jumlahnya kecil kepada masyarakat miskin untuk kegiatan usaha meningkatkan pendapatan, pemberian pinjaman untuk mengurus diri sendiri dan keluarganya* (Srinivas, 1999).

Definisi kredit mikro diatas bukanlah harga mati, tentu saja definisi yang lebih luas tentang kredit mikro tergantung dari masing-masing negara. Namun pada dasarnya ada beberapa kriteria dasar dalam menjalankan program kredit-mikro yang meliputi :

**Tabel 5. Kriteria Dasar Program Kredit Mikro**

<b>Kriteria</b>	<b>Besaran</b>	<b>Keterangan</b>
1. Ukuran	- Pinjaman kecil atau sangat kecil	Di Grameen Bank pinjaman maksimal 100 \$.
2. Kelompok Sasaran	- Pengusaha kecil (sektor informal) - Keluarga berpendapatan rendah	
3. Penggunaan	- Meningkatkan pendapatan - Pengembangan usaha - Kegiatan sosial (kesehatan, pendidikan)	
4. Waktu dan persyaratan	- Fleksibel - Disesuaikan dengan kondisi asyarakat	

Sumber : Srinivas (1999)

### **Langkah-Langkah Membangun Program Kredit-mikro**

Untuk membangun sebuah kegiatan yang berkesinambungan (*sustainable*) diperlukan usaha dan sumberdaya yang maksimal. Demikian halnya juga dalam membangun program kredit-mikro. Apalagi program kredit-mikro merupakan program dana bergulir yang harus diperhatikan keberlangsungannya (*survival*). Adapun langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk membangun program kredit-mikro yang berkesinambungan adalah sebagai berikut :

- a. Memilih model atau program kredit-mikro
- b. Membangun konsensus
- c. Menunjuk staf untuk pengembangan ekonomi
- d. Mengikuti dan menyelaraskan dengan kebijakan-kebijakan nasional
- e. Memilih dan menilai institusi keuangan sebagai mitra
- f. Membuat kesepakatan dengan mitra
- g. Memelihara kesepakatan kemitraan (Srinivas b), 1999).

Beberapa model kredit mikro dapat ditemukan dari dalam negeri dan manca negara. Di dalam negeri, model-model kredit mikro antara lain adalah model yang dikembangkan oleh pemerintah maupun organisasi non pemerintah. Dari pemerintah, kita mengenal Kredit Usaha Kecil (KUK), Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (KUKESRA), Badan Usaha Unit Desa (BUUD), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Kredit Usaha Tani (KUT), dan Program Jaring Pengaman Sosial Pemberdayaan Daerah dalam Mengatasi Dampak Krisis Ekonomi (JPS-PDMDKE). Adapun model kredit mikro non pemerintah

yang berkembang di masyarakat antara lain adalah arisan, bank plecit, rentenir, dan koperasi simpan pinjam. Dewasa ini beberapa organisasi non pemerintah (Ornop) juga telah mengembangkan usaha kredit mikro seperti YPWI, Bina Swadaya, Kesuma Multiguna, Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK), International Relief Development (IRD), Mercy Corps International (MCI), Baitul Maal Tanwil (BMT), dan sebagainya (Wardoyo & Prabowo, 2001).

Beberapa model yang berkembang di mancanegara antara lain adalah BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee) di Bangladesh, Grameen Bank di Pakistan, SEWA (Self Employed Women's Association) Bank di India, Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC) di Thailand, Rotating Saving and Credit Associations (ROSCAs) atau arisan yang ada di beberapa negara termasuk Indonesia (Wardoyo & Prabowo, 2001).

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini adalah *participatory action research* yang mengambil koperasi warga (kopaga) Kesuma Tiara sebagai subyek. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, pengamatan, dan pengamatan terlibat (*participant observation*). Beberapa orang yang dijadikan informan penelitian antara lain adalah para pendiri koperasi, para pengurus koperasi, petugas lapangan, dan beberapa anggota koperasi.

### **Awal Berdirinya Usaha Kredit Mikro**

Pada jam 10.00 tanggal 15 Mei Juni 1999, di rumah ibu Sarjiyem di wilayah RT 18 RW 08 yang berada di bantaran sungai Grogol, embrio usaha kredit mikro mulai dijalankan pada satu kelompok ibu-ibu yang beranggotakan sepuluh orang. Uang satu juta rupiah dikeluarkan untuk sepuluh anggota, sehingga setiap anggota mendapatkan pinjaman sebesar Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah).

Pada jam 12.00 pada hari yang sama, bertempat di rumah Ibu Sawit di wilayah RT 15 RW 08, telah disosialisasikan pengguliran dana melalui kredit-mikro kepada ibu-ibu di wilayah tersebut. Seminggu setelah itu berhasil digulirkan dana pinjaman untuk yang kedua kalinya. Di wilayah ini situasinya agak lebih serius. Hal ini disebabkan karena beberapa anggotanya adalah mereka-mereka yang pernah bekerja di sektor formal yang umumnya memiliki pendidikan yang cukup. Mereka tidak bekerja lagi karena terkena

PHK akibat krisis ekonomi. Mereka inilah (mbak Sri, mbak Eti dan mbak Har) yang di kemudian hari merupakan wanita yang berani menjadi pemimpin koperasi.

Akhirnya, pada tanggal 26 Mei 1999, bertempat di rumah mbak Sutinah, didirikan koperasi warga (Kopaga) Kesuma Tiara. “Kesuma” adalah nama bunga atau juga merupakan akronim dari kelompok serba usaha mandiri, sedangkan “tiara” adalah penggalan dari kata mutiara, perhiasan yang dijual di suatu toko di Kemanggisan.

Permasalahan yang muncul berikutnya adalah banyaknya peminat yang menginginkan untuk mendapatkan pinjaman sementara dana yang dibutuhkan tidak ada serta tidak punya jaminan untuk meminjam kepada pihak ketiga. Jalan keluar yang diambil adalah mengumpulkan orang-orang yang seide untuk membuat proposal lengkap dengan rancangan aliran kas untuk jangka waktu sampai dengan 81 bulan ke depan dan disosialisasikan ke berbagai lembaga. Setelah mengalami perjalanan panjang dari satu lembaga ke lembaga lain akhirnya ada lembaga yang tertarik dengan proposal yang diajukan. Lembaga itu adalah Yayasan Pengembangan Wirausaha Indonesia (YPWI) yang mau memberikan pinjaman lunak sebesar Rp. 120.000.000,- setelah melalui proses negosiasi selama hampir lima bulan.

### **Pelaksanaan Program Usaha Kredit Mikro Kesuma Tiara**

Tahapan pelaksanaan program usaha kredit-mikro di Kesuma Tiara lalu dijalankan melalui tahap-tahap sebagai berikut: *social mapping*, penentuan kelompok sasaran, sosialisasi program, seleksi anggota, implementasi program, dan pelatihan manajemen usaha.

a. Identifikasi lokasi (wilayah) atau *social mapping*

Melakukan penelitian kelurahan atau wilayah yang akan dijadikan wilayah sasaran program kredit-mikro. Pendataan yang dilakukan dalam *social mapping* meliputi data geografi, demografi, sosial-ekonomi, institusi formal dan informal. Data penunjang juga diperlukan dalam tahap ini, yang berupa *needs assessment* yang meliputi masalah sosial, kebutuhan dan pelayanan, potensi dan sumber daya masyarakat.

b. Penentuan kelompok sasaran

Kelompok sasaran (*target groups*) program ini adalah kelompok yang sudah ada dalam masyarakat (*existing groups/indigenous*) baik laki-laki maupun perempuan.

Apabila kelompok sasaran belum terbentuk maka dapat dilakukan pembentukan kelompok baru. Kelompok sasaran yang diutamakan adalah perempuan, mempunyai usaha, membutuhkan modal usaha atau tambahan modal.

c. Sosialisasi program kredit-mikro

Menyampaikan dan mensosialisasikan program kredit-mikro, apa tujuan dan maksud dari program tersebut. Dengan adanya pemahaman yang jelas, diharapkan penunggakan angsuran dapat dihindari atau paling tidak dapat dikurangi. Tahap ini juga menjelaskan bahwa program kredit-mikro ini merupakan program dana bergulir (*revolving funds*) artinya apabila terjadi tunggakan angsuran maka akan ada anggota yang seharusnya mendapatkan pinjaman menjadi tertunda. Sosialisai dilakukan sepanjang program kredit-mikro ini berjalan. Terutama pada saat merekrut anggota baru.

d. Seleksi anggota

Seleksi anggota dilakukan untuk mendapatkan calon anggota yang sesuai dengan sasaran dan syarat dari program kredit-mikro. Dalam seleksi anggota ini pada mulanya calon anggota mengajukan diri sebagai anggota dengan berbagai persyaratan administratif. Lalu anggota kelompok lainnya melakukan seleksi secara kolektif untuk menerima atau menolak calon anggota tersebut. Persyaratan anggota adalah :

- 1). Mempunyai usaha, baik usaha sendiri maupun yang dilakukan suami
- 2). Tinggal di wilayah Rt/Rw kelurahan setempat
- 3). Mempunyai reputasi yang baik di masyarakat, artinya secara umum diketahui oleh tetangga sekitar tidak mempunyai masalah dengan pihak lain yang berhubungan dengan utang-piutang
- 4). Menyerahkan foto copy KTP dan Kartu Keluarga.

e. Implementasi Program

Langkah selanjutnya setelah kelompok terbentuk dengan anggota-anggotanya adalah melakukan implementasi program kredit-mikro. Tahap ini adalah tahap implementasi dengan mulai menggulirkan pinjaman kepada anggota. Pada tahap ini ditegaskan kembali bahwa program ini adalah merupakan program dana bergulir, dimana apabila ada yang macet atau menunggak maka anggota yang lain tidak bisa mendapatkan pinjaman. Dan akan mengganggu program secara keseluruhan.

f. Pelatihan manajemen usaha

Pada tahap pelatihan manajemen usaha anggota secara bergantian dan secara selektif mendapatkan pelatihan tentang pencatatan dan pembukuan sederhana (buku kas harian), pemasaran, penentuan harga, dan pengelolaan usaha.

**Tabel 6. Jadwal Kegiatan Tahun Pertama Implementasi Program Kredit-mikro**

Tahap	Bulan ke											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Identifikasi lokasi ( <i>social mapping</i> )	■	■										
2. Penentuan Kelompok Sasaran		■										
3. Sosialisasi Program			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4. Seleksi Anggota			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5. Implementasi Program				■	■	■	■	■	■	■	■	■
6. Pelatihan Manajemen Usaha										■	■	■

Sumber : Wardoyo dan Prabowo (2001)

### Tahap Pemberian Pinjaman

Pemberian pinjaman kepada anggota secara bertahap. Mulai dari tahap *rescue* (darurat), *recovery* (pemulihan), dan *development* (pengembangan). Akan tetapi dalam perkembangannya lalu disesuaikan dengan kondisi lapangan dan dalam rangka memenuhi permintaan anggotamaka dikembangkan tahap keempat, yang bernama *entrepreneur* (wirausaha). Seorang anggota tidak bisa langsung mendapatkan pinjaman pada tahap *entrepreneur*, tapi harus melalui *tahap rescue, recovery, development*, baru bisa *entrepreneur*. Itupun harus dilihat catatan angsuran dan perkembangan usahanya.

**Tabel 7. Tahapan Pinjaman dan Kontribusi Anggota**

Tahapan	Besar Pinjaman	Waktu Pelunasan	Angsuran	Kontribusi Anggota Bulanan		
				BOP	Sosial	Simpanan
<i>Rescue</i>	Rp. 100.000,-	5 Bulan	Rp. 20.000,-	Rp. 1.000,-	Rp. 1.000,-	Rp. 5.000,-
<i>Recovery</i>	Rp. 300.000,-	6 Bulan	Rp. 50.000,-	Rp. 3.000,-	Rp. 3.000,-	Rp. 20.000,-
<i>Development</i>	Rp. 500.000,-	10 Bulan	Rp. 50.000,-	Rp. 5.000,-	Rp. 5.000,-	Rp. 30.000,-
<i>Entrepreneur</i>	Rp. 1.000.000,-	10 Bulan	Rp. 100.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 70.000,-

Sumber : Kopaga Kesuma Tiara (2001)

Keterangan :

- BOP dipergunakan untuk biaya operasional Koperasi
- Dana Sosial terdiri dari PIKMA dan Dana Tanggung Renteng.
- PIKMA dipergunakan untuk kegiatan-kegiatan sosial di lingkungan Koperasi berada.
- Dana Tanggung Renteng dipergunakan untuk menutup pinjaman anggota yang tidak mengembalikan yang disebabkan karena meninggal dunia, mengalami kebangkrutan usaha, terkena musibah atau kabur dari wilayah setempat.

Anggota yang pada saat tanggal pembayaran tidak bisa membayar angsuran diberikan tenggang waktu satu minggu, dan apabila setelah kelonggaran masih belum bisa

juga membayar maka secara administratif akan diambilkan dari dana *tanggung renteng* yang disisihkan dari dana sosial. Tapi ini akan menjadi catatan bagi petugas lapangan, dimana anggota yang menunggak tersebut akan mendapatkan sanksi berupa penundaan pinjaman pada tahap berikutnya dan tidak dapat mendapatkan pinjaman sampai dengan tahap *entrepreneur*. Karena hanya anggota yang mempunyai *track record* yang baik dan kemajuan usahanya saja yang bisa mencapai tahap *entrepreneur*.

Perkembangan berikutnya berdasarkan temuan-temuan di lapangan besarnya pinjaman pada tahap *rescue* (Rp. 100.000,-) tidak atau kurang berarti untuk menopang penambahan modal bagi mereka, maka berdasarkan kesepakatan antara pengurus dan anggota maka pada tahap ini pinjaman menjadi Rp. 200.000,-. Besarnya pinjaman pada tahap ini juga berpengaruh pada besarnya pinjaman pada tahap selanjut, seperti pada tabel 8 berikut:

**Tabel 8. Tahapan Pinjaman dan Kontribusi Anggota (Edisi Revisi)**

Tahapan	Besar Pinjaman	Waktu Pelunasan	Angsuran	Kontribusi Anggota Bulanan		
				BOP	Sosial	Simpanan
<i>Rescue</i>	Rp. 100.000,-	5 Bulan	Rp. 20.000,-	Rp. 2.000,-	Rp. 1.000,-	Rp. 5.000,-
<i>Rescue 2</i>	Rp. 200.000,-	5 Bulan	Rp. 40.000,-	Rp. 4.000,-	Rp. 2.000,-	Rp. 15.000,-
<i>Recovery</i>	Rp. 300.000,-	6 Bulan	Rp. 50.000,-	Rp. 6.000,-	Rp. 3.000,-	Rp. 20.000,-
<i>Recovery 2</i>	Rp. 400.000,-	8 Bulan	Rp. 50.000,-	Rp. 12.000,-	Rp. 6.000,-	Rp. 40.000,-
<i>Development</i>	Rp. 500.000,-	10 Bulan	Rp. 50.000,-	Rp. 15.000,-	Rp. 7.500,-	Rp. 50.000,-
<i>Development 2</i>	Rp. 600.000,-	10 Bulan	Rp. 60.000,-	Rp. 18.000,-	Rp. 9.000,-	Rp. 50.000,-
<i>Entrepreneur</i>	Rp. 1.000.000,-	10 Bulan	Rp. 100.000,-	Rp. 20.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 75.000,-

Sumber : Kopaga Kesuma Tiara (2002)

### Perkembangan Usaha

Memulai usaha dengan modal awal Rp. 2.000.000,- dan bermodalkan tekad yang kuat untuk membantu kelompok ekonomi mikro kini KOPAGA Kesuma Tiara telah dapat menghimpun dana dari berbagai sumber dana, baik hibah maupun pinjaman lunak. Sampai dengan bulan Desember 2002 jumlah dana keseluruhan yang dikelola dapat dilihat pada tabel 9.

**Tabel 9. Jumlah Keseluruhan Dana**

Sumber Dana	Sifat Dana	Jumlah
AUSAID	Hibah	Rp. 130.000.000,-
YPWI	Pinjaman lunak	Rp. 120.000.000,-
Simpanan Anggota	Tabungan	Rp. 65.010.000,-
BRI	Pinjaman lunak	Rp. 100.000.000,-
	Jumlah	Rp. 415.010.000,-

Sumber : Kopaga Kesuma Tiara (2002)

Sampai dengan tutup tahun Desember 2001 simpanan anggota sebesar Rp. 29.500.000,-. Sementara itu pada tahun berikutnya ( Desember 2002) menjadi Rp. 65.010.000,- atau naik 120% dibandingkan tahun 2001, dan sampai dengan April 2003 simpanan anggota Rp. 110.000.000,- atau naik 70% dalam empat bulan dari Desember 2002. Ini menunjukkan kepercayaan anggota dan masyarakat meningkat terhadap Kopaga Kesuma Tiara. Kepercayaan ini juga tidak terlepas dari promosi pengurus terhadap anggota koperasi dan masyarakat sekitar arti pentingnya menabung.

Disamping itu kepercayaan dari pihak perbankan terhadap kinerja Kopaga Kesuma Tiara mulai tumbuh yaitu ditandai dengan pemberian pinjaman dari BRI sebesar Rp. 100.000.000,- pada Mei 2002 untuk meningkatkan kapasitas usaha. Pinjaman BRI dengan masa pinjaman selama satu tahun, yang artinya pada bulan Mei 2003 harus sudah lunas. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa pinjaman tahap kedua dengan jumlah yang sama Rp. 100.000.000,- sudah cair.

Selama tahun 2003 jumlah uang beredar terlihat pada tabel 10, sedangkan perkembangan jumlah anggota yang meminjam dapat dilihat pada tabel 11. Sedangkan grafik 1 dan grafik 2 di bawah ini menjelaskan jumlah uang beredar berdasarkan sumber dana yang ada dan perkembangan jumlah anggota pada KOPAGA Kesuma Tiara sampai dengan April 2003.

Jumlah uang beredar mengalami puncak pada Januari 2003 yakni sebesar Rp. 437.180.000,- dengan anggota sebanyak 395. Pada bulan-bulan berikutnya jumlah uang beredar menurun yang dibarengi penurunan jumlah anggota. Hal ini disebabkan a). ada anggota yang keluar, b). ada anggota yang tidak meminjam lagi, hanya menabung saja, c). ada anggota yang menunggak beberapa kali yang akhirnya dikeluarkan.

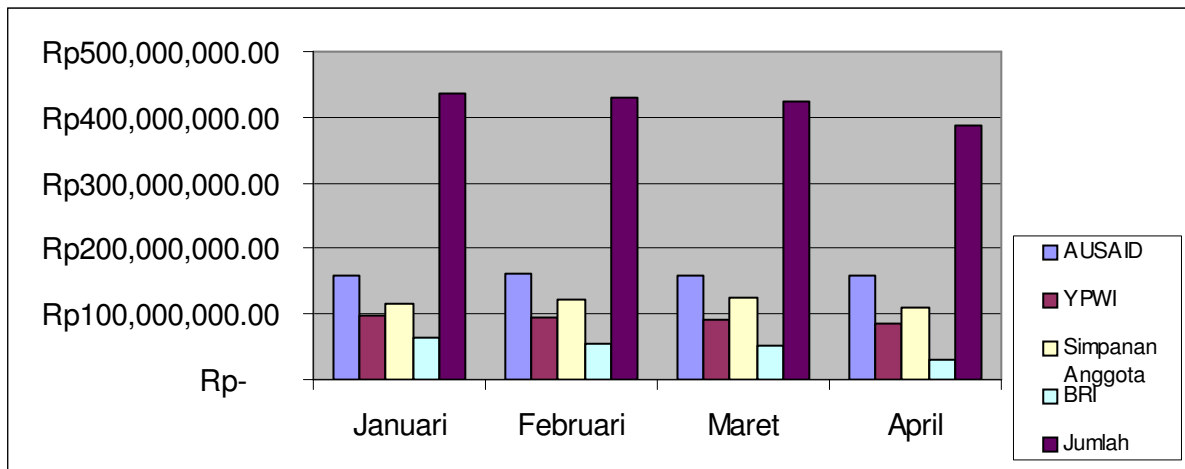
**Tabel 10. Jumlah uang beredar**

Sumber Dana/Bulan	Januari	Februari	Maret	April
AUSAID	Rp 158,380,000.00	Rp 160,300,000.00	Rp 159,400,000.00	Rp 159,400,000.00
YPWI	Rp 97,500,000.00	Rp 94,500,000.00	Rp 91,500,000.00	Rp 86,500,000.00
Simpanan Anggota	Rp 116,300,000.00	Rp 120,500,000.00	Rp 123,500,000.00	Rp 110,500,000.00
BRI	Rp 65,000,000.00	Rp 55,000,000.00	Rp 50,500,000.00	Rp 29,500,000.00
Jumlah	<b>Rp437,180,000.00</b>	<b>Rp430,300,000.00</b>	<b>Rp424,900,000.00</b>	<b>Rp385,900,000.00</b>

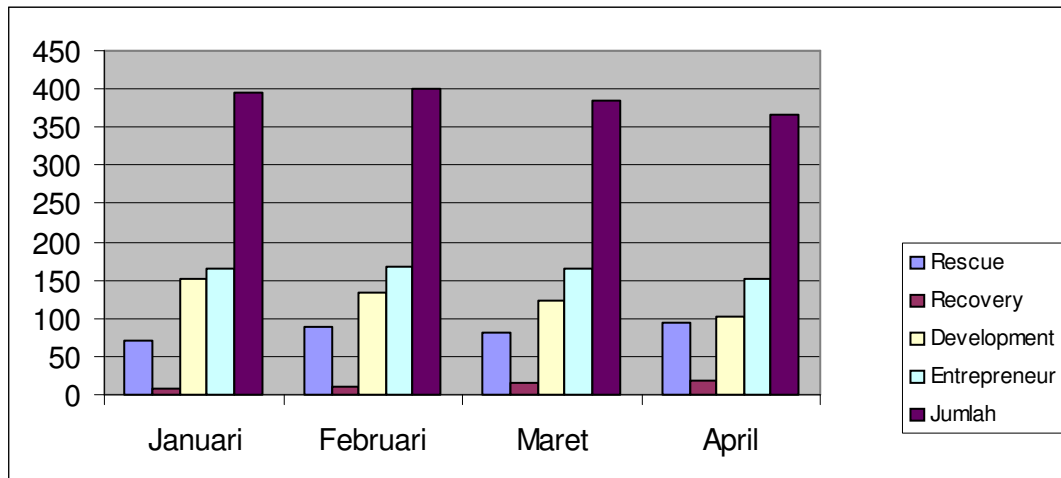
**Tabel 11. Perkembangan jumlah anggota yang meminjam**

Jumlah Anggota	Januari	Februari	Maret	April
Rescue	70	88	82	94
Recovery	8	11	15	18
Development	153	133	122	103
Entrepreneur	164	168	166	151
Jumlah	<b>395</b>	<b>400</b>	<b>385</b>	<b>366</b>

**Grafik 1. Jumlah uang beredar**



**Grafik 2. Perkembangan jumlah anggota**



### Koperasi Mandiri

Mulai tahun 2002 Kopaga Kesuma Tiara menjadi koperasi mandiri yang telah dilepas oleh lembaga induknya yaitu YPM Kesuma Multiguna. Persiapan kurang lebih

satu tahun untuk melakukan pembenahan administrasi serta hal lain untuk menjadi koperasi mandiri, dalam arti :

1. Biaya operasional koperasi tidak disubsidi lagi oleh YPM Kesuma Multiguna atau seratus persen menjadi tanggungjawab koperasi
2. Tidak ada lagi intervensi dari YPM Kesuma Multiguna dalam keputusan dan kebijakan koperasi dan semua pengurus adalah anggota koperasi
3. Pengurus Koperasi bertanggungjawab sepenuhnya terhadap jalannya kegiatan koperasi dan bertanggungjawab kepada anggota
4. Permasalahan yang ada dalam koperasi diselesaikan sendiri oleh pengurus koperasi, tetapi apabila ada permasalahan yang tidak dapat dipecahkan maka berkonsultasi kepada YPM Kesuma Multiguna

Hal penting yang dapat dicapai oleh Kesuma Tiara adalah dapat menutup biaya operasional dan memperoleh keuntungan, serta dapat mengangsur pinjaman ke YPWI mulai bulan Juni 2002 sebesar Rp. 2.500.000,- per bulan. Pengurus dan karyawan Kesuma Tiara saat ini adalah delapan orang dengan honor berkisar antara Rp. 300.000,- - Rp. 700.000,-, dan sewa kantor Rp. 6.500.000,- per tahun.

### Replikasi

Dari hasil replikasi program yang merupakan hasil sinergi dengan program Mitra Warga, maka dewasa ini hasil replikasi di empat wilayah di luar Kemanggisan dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 12. Replikasi di empat Wilayah di DKI Jakarta**

No	Mulai Replikasi	Wilayah	Jumlah Anggota	Jumlah Uang Beredar (juta)	Lembaga Donor
1.	April 2001	Kelurahan Kramat, Jakarta Pusat	224	Rp. 100	CIDA
2.	Mei 2001	Kelurahan Pasar Minggu, Jakarta Selatan	193	Rp.100	MCI-II
3.	Juni 2001	Kelurahan Gedong, Jakarta Timur	153	Rp. 75	MCI-II
4.	Juli 2001	Kelurahan Kamal Muara Jakarta Utara	90	Rp. 21	MCI-I

Sumber : Kesuma Multiguna (2002)

### Faktor Pendukung

Keberhasilan koperasi warga Kesuma Tiara dalam menjalankan usaha kredit mikro, dapat dilihat dari beberapa indikator, antara lain: penambahan jumlah anggota,

peningkatan besarnya pinjaman, dan kemandirian koperasi dalam menjalankan pengelolaannya. Beberapa factor yang mendukung keberhasilan tersebut antara lain adalah factor geografis, akses, dan ekonomi.

1. Faktor Geografis

Pelayanan yang diberikan kopaga Kesuma Tiara kepada anggotanya dilakukan berdasarkan wilayah geografis dan dalam lingkup wilayah administrative setingkat RT.

2. Faktor Akses

Berdasarkan factor geografis di atas, maka kemudahan akses juga diperoleh oleh para anggota. Hal ini disebabkan karena ketua kelompok adalah di antara mereka sendiri yang tinggal bersama dalam lingkup RT. Sebulan sekali petugas lapangan mendatangi para anggota untuk menyelesaikan masalah transaksi keuangan dan administrasi lapangan. Kemudahan ini hampir sama dengan yang diberikan para rentenir.

3. Faktor Sosial Ekonomi

Beberapa factor social ekonomi yang ikut berpengaruh antara lain adalah tidak adanya agunan, bunga yang relatif kecil, tanggung renteng, dan pelayanan social.

a. Tidak adanya agunan

Untuk menjadi anggota hanya diperlukan fotokopi KTP dan tanpa ada agunan.

b. Bunga yang relatif kecil

Bunga yang ditawarkan kepada anggota lebih kecil jika dibandingkan dengan bunga rentenir.

c. Tanggung renteng

Untuk mendapatkan anggota yang baru, para anggota lama menyeleksi dengan ketat siapa yang akan dijadikan anggota berikutnya. Hal ini disebabkan karena, jika salah satu anggota tidak dapat mengembalikan kredit, maka semua anggota kelompok secara bersama-sama yang akan mengembalikannya.

d. Pelayanan social

Bunga dikembalikan dalam bentuk pelayanan social yang diberikan kepada para anggota maupun non anggota yang memerlukan.

## **Kesimpulan**

Program kredit-mikro yang diprakarsai dan diselenggarakan oleh YPM Kesuma Multiguna melalui lembaga kopaga Kesuma Tiara Jakarta hanya merupakan salah satu dari model kredit-mikro yang ada. Kreteria dasar kredit-mikro yang meliputi ukuran, kelompok sasaran, penggunaan, dan waktu dan persyaratan telah terpenuhi.

Program kredit-mikro Kesuma dijalankan melalui beberapa tahap, yaitu (i) Indentifikasi lokasi (*social mapping*), (ii) Penentuan Kelompok Sasaran, (iii) Sosialisasi Program, (iv) Seleksi Anggota, (v) Implementasi Program, (vi) Pelatihan Manajemen Usaha.

Apabila ingin mengembangkan program kredit-mikro di suatu wilayah, maka dapat dipilih model kredit-mikro yang sesuai dengan situasi dan kondisi wilayah tersebut. Program kredit-mikro yang berhasil di suatu wilayah belum tentu dapat berhasil di wilayah lain, juga untuk jenis kegiatan berbeda tentu saja diperlukan model yang berbeda pula. Model kredit-mikro bisa diterapkan diberbagai bidang kegiatan misalnya dalam Kredit Usaha Tani (KUT) dengan modifikasi-modifikasi tertentu disesuaikan dengan kebutuhan dan kebiasaan masyarakat setempat. Jadi, pada dasarnya kredit-mikro dapat dikembangkan secara fleksibel.

## Daftar Pustaka

- Anonim. 2003. Grameen Banking for the Poor: Microcredit. Dalam <http://www.grameen-info.org/mcredit/index.html>
- Calmeadow. 1999. Community Micro-loan Funds in Canada. Dalam *Sorce of Finance*. <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insofsdf.nsf/vwGeneratedInterE/so03061e.html>
- Diana. 2003. Lembaga Keuangan Mikro Dalam Wacana & Fakta : Perlukah Pengaturan. Editorial Jurnal Analisis Sosial. Dalam <http://www.akatiga.or.id/d-lemabaga-keu/editorial-Ind.htm>
- Dwi Riyanti, B.P. 2002. Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Skala Kecil: Studi tentang Faktor Demografi Wirausaha, Perilaku Inovatif, dan Inovasi Organisasi dari Wirausaha yang Berhasil. *Disertasi*. Jakarta: Program Pascasarjana Universitas Indonesia.
- Prabowo, H. 2002. Berawal dari Dua Kelompok: Kini Kami Sudah Mulai Berkembang (Pengalaman Bekerja di Kopaga Kesuma Tiara, Jakarta). Naskah dalam lomba esai Departemen Koperasi dan UKM. Tidak diterbitkan.
- Primahendra, R. 2002. The Role of Micro Finance In Economic Development & Poverty Eradication. Workshop On Micro Credit Schemes In NAM Member Countries (Empowering Women's Role In Small-Scale Business Development), Jakarta, 24 –25 June 2002.
- Purbo, O.W. 2001. Usaha Kecil dan Rumah Tangga di Dunia Maya. Artikel harian Kompas di [www.bmtlink.web.id](http://www.bmtlink.web.id)
- Sabirin, S. 2001. Pemanfaatan Kredit Mikro untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Rakyat di dalam Era Otonomi Daerah. Orasi Ilmiah Lustrum IX Universitas Andalas, Padang, 13 September 2001.
- Srinivas, H. 1999. The Virtual Library on Microcredit. Dalam <http://gdrc.org/icm/concept.html>
- Swasono, S. E. 2001. *Empowerment vs Disempowerment: Restrukturisasi, Ekonomi Rakyat dan Globalisasi*. Lokakarya Inovasi dalam Manajemen Kemandirian Daerah Era Otonomi. Kerjasama Depdagri Otda dengan Bank Dunia. Sanur, Bali, Juni, 2001.
- Wardoyo & Prabowo, H. 2001. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Kredit-mikro Model Kesuma. Lokakarya Inovasi dalam Manajemen Kemandirian Daerah Era Otonomi. Kerjasama Depdagri Otda dengan Bank Dunia. Sanur, Bali, Juni, 2001.