

PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MELALUI MODEL GRAMEEN BANK



Penyunting :
Mahmud Thoha

**PUSLITBANG EKONOMI DAN PEMBANGUNAN
LEMBAGA ILMU PENGETAHUAN INDONESIA
JAKARTA, 2000**

PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MELALUI MODEL GRAMEEN BANK



Penyunting

Mahmud Thoha

L I P I

**PUSLITBANG EKONOMI DAN PEMBANGUNAN
LEMBAGA ILMU PENGETAHUAN INDONESIA
Jakarta, 2000**

Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KTD)

Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Model Grameen Bank/Penyunting, Mahmud Thoha. – Cet.1.

Mahmud Thoha, Ary Wahyono, Firmansyah.

Jakarta: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan – LIPI (PEP-LIPI), 2000

xv, 120 hlm, 21 cm.

ISBN 979-9165-09-1

@ Hak pengarang dilindungi Undang-Undang

Cetakan Pertama 2000

Dicetak oleh: CV. Raga Meulaba

Penerbit: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (PEP-LIPI)

Jalan Gatot Subroto 10, Jakarta

Telepon: 5251542, 5207120 (Langsung); Fax: 5262139



KATA PENGANTAR

Penelitian **PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MELALUI MODEL GRAMEEN BANK**, merupakan salah satu dari sepuluh penelitian dan atau kegiatan pemberdayaan ekonomi rakyat yang dilakukan oleh Pusat Penelitian dan Pengembangan Ekonomi dan Pembangunan (PEP-LIPI). Kegiatan ini tergabung dalam Proyek Litbang Potensi Sumber Daya Alam dan Sosial Ekonomi Dan Teknologi Untuk Pengembangan Wilayah-LIPI Tahun Anggaran 1999/2000.

Sebelum menjadi laporan akhir, kegiatan penelitian dan atau pemberdayaan ini telah diuji melalui berbagai tahapan proses penelitian yang panjang dan sangat ketat dalam bentuk diskusi, seminar dan penilaian akhir oleh Tim "Quality Assurance" PEP-LIPI. Dengan demikian, laporan hasil penelitian dan atau kegiatan pemberdayaan ini, secara akademik dapat dipertanggungjawabkan.

Semua kegiatan yang berkaitan dengan penyusunan laporan penelitian dan atau pemberdayaan ini tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak, baik instansi pemerintah maupun swasta. Berkennaan dengan itu kami mengucapkan terima kasih. Kami juga sangat menghargai kerja keras para peneliti dan staf administrasi PEP-LIPI, sehingga berhasil menyajikan laporan penelitian ilmiah yang baik. Harapan kami semoga laporan ini mampu memberikan sumbangsih terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk pengambilan keputusan atau kepentingan praktis lainnya.

Kami menyadari bahwa laporan ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Oleh karena itu, kami mengharapkan adanya masukan berupa kritik dan saran-saran konstruktif guna menyempurnaan laporan-laporan penelitian PEP-LIPI pada masa yang akan datang.

Jakarta, Maret 2000
Kepala Puslitbang Ekonomi dan
Pembangunan – LIPI

Dr. Carunia Mulya Firdausy, MA. APU.
NIP: 320003805

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK.....	xv
 BAB I PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MELALUI MODEL GRAMEEN BANK :Pedekatan Penelitian dan Temuan Lapangan.	
<i>Oleh: Mahmud Thoha</i>	
1.1. Latar Belakang dan Permasalahan	1
1.2. Ruang Lingkup Kegiatan	3
1.3. Tujuan Penelitian dan Pemberdayaan	3
1.4. Metodologi Penelitian	4
1.5. Ruang Lingkup Kegiatan Pemberdayaan	5
1.6. Metode Pelaksanaan Kegiatan Pemberdayaan..	6
1.7. Lokasi Dan Sasaran Kegiatan Pemberdayaan...	6
1.8. Sistematika Penulisan	7
1.9. Beberapa Temuan Penelitian	7
1.10. Pelajaran Yang Dapat Dipetik Dari Pengalaman Implementasi Model Grameen Bank	11
 DAFTAR PUSTAKA	 13
 BAB II GRAMEEN BANK SEBAGAI SEBUAH MODEL PENGENTASAN KEMISKINAN DI PEDESAAN	
<i>Oleh: Mahmud Thoha</i>	
2.1. Pendahuluan	15
2.2. Falsafah Grameen Bank	16
2.3. Prinsip-prinsip Grameen Bank	17
2.4. Peraturan Dalam Penyaluran Kredit	20
2.5. Kinerja Grameen Bank di Bangladesh	24
2.6. Replikasi Grameen Bank di Malaysia	28
2.7. Replikasi Grameen Bank di Jawa Barat	30

2.8.	Replikasi Grameen Bank di Jawa Timur	34
2.9.	Modifikasi Model Grameen Bank di Jawa Timur	36
2.10.	Kinerja Replikasi Grameen Bank di Kab. Blitar ..	37
2.11.	Replikasi dan Kinerja Grameen Bank di Kabupaten Magetan	38
2.12.	Kesimpulan	39
	DAFTAR PUSTAKA	41
BAB III	PERANAN DAN EFEKTIVITAS MODEL GRAMEEN BANK DAN MODEL KUKESRA DALAM PENGENTASAN KEMISKINAN	
	<i>Oleh: Mahmud Thoha</i>	
3.1.	Pendahuluan	43
3.2.	Prinsip dan Mekanisme Kerja Grameen Bank ...	44
3.3.	Konsep dan Program Kukesra Serta Aplikasinya di Jawa Timur	46
3.4.	Kondisi Sosial Ekonomi Nasabah	48
3.5.	Peranan Grameen Bank Dalam Pemberdayaan Usaha-usaha Mikro	53
3.6.	Efektivitas Model Grameen Bank dan Kukesra ...	63
3.7.	Kesimpulan	65
	DAFTAR PUSTAKA	66

**BAB IV KEKUATAN DAN KELEMAHAN GRAMEEN BANK
DAN KREDIT USAHA KELUARGA SEJAHTERA
(KUKESRA) SEBAGAI MODEL PENGENTASAN
KEMISKINAN**

Oleh Ary Wahyono

4.1.	Pendahuluan	67
4.2.	Konsep, Tujuan dan Sasaran	68
4.3.	Sumber Keuangan	71
4.4.	Sumberdaya Manusia	71
4.5.	Mekanisme Kerja dan Prinsip Kerja	72
4.6.	Efektivitas dan Efisiensi	82
4.7.	Organisasi dan Manajemen	78
4.8.	Jumlah Kredit yang Diberikan, Suku Bunga yang Dikenakan, Jangka Waktu Pinjaman	78
4.9.	Metode Pemberdayaan	81

4.10. Pendampingan	84
4.11. Kredit Bermasalah	86
4.12. Kelompok Sasaran	87
4.13. Catatan Penutup	88
 DAFTAR PUSTAKA	 93
 BAB V IMPLEMENTASI MODEL GRAMEEN BANK DI KABUPATEN MAGETAN	
<i>Oleh Firmansyah</i>	
5.1. Pendahuluan	95
5.2. Persiapan Pelaksanaan Grameen Bank	96
5.3. Profil Anggota	100
5.4. Mekanisme Pelaksanaan Program Grameen Bank.....	105
5.5. Kinerja Pelaksanaan Program Grameen Bank ..	109
5.6. Prospek Program Perkreditan Grameen Bank	113
5.7. Kesimpulan	118
 DAFTAR PUSTAKA	 120



LIPI

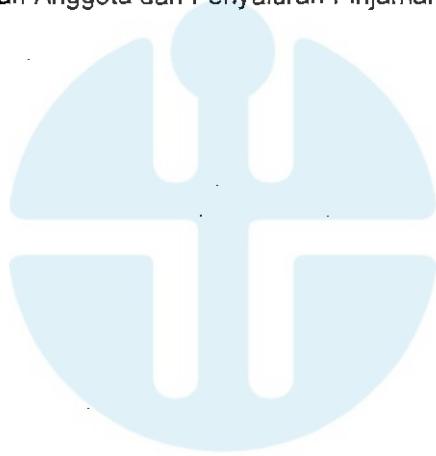


DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
1.1.	Kekuatan dan Kelemahan Grameen Bank dan Kukesra.....	10
2.1.	Perkembangan dan Komposisi Anggota KUM.....	32
2.2.	Perkembangan Pinjaman dan Saldo Pinjaman Kumulatif Anggota KUM.....	33
2.3.	Dana Tabungan Kumpulan (DTK) dan Pinjaman dari DTK.....	33
2.4.	Perubahan Pendapatan Nasabah Dari Usaha yang Dibiayai oleh Kredit KUM Dalam Satu Tahun....	34
3.1.	Tingkat Pendidikan Nasabah.....	50
3.2.	Jumlah Anak Nasabah.....	51
3.3.	Kondisi Rumah Nasabah.....	52
3.4.	Peralatan Rumah Tangga yang Dimiliki Nasabah.....	53
3.5.	Jenis Pekerjaan Sebelum Menjadi Nasabah.....	54
3.6.	Perkembangan Nasabah Berdasarkan Jumlah Kredit yang Diterima.....	55
3.7.	Penggunaan Kredit.....	56
3.8.	Faktor Pendorong Menjadi Nasabah.....	57
3.9.	Penghasilan Nasabah YMK dan Kukesra Sebelum dan Setelah Mendapatkan Kredit.....	59
3.10.	Sumber-sumber Pinjaman dari Lembaga Lain.....	61

3.11.	Tabungan Nasabah YMK dan Kukesra.....	62
3.12.	Manfaat Lain yang Diperoleh Sejak Menjadi Nasabah.....	63
3.13.	Nilai Mandat Lain yang Diperoleh.....	63
3.14.	Bantuan yang Diterima Nasabah Selain Uang.....	64
3.15.	Nilai Bantuan yang Diterima Nasabah Selain Uang....	64
4.1.	Perbandingan Persentase dan Jumlah Responden Menurut Pendapatan Sebelum dan Setelah Menjadi Nasabah Mitra Karya Grameen Bank.....	77
4.2.	Perbandingan Persentase dan Jumlah Responden Menurut Pendapatan Sebelum dan Setelah Menjadi Peserta Kukesra.....	77
4.3.	Pentahapan Pemberian Kredit dan Jangka Waktu Pinjaman Kukesra.....	79
4.4.	Pentahapan Pemberian Kredit dan Jangka Waktu Pinjaman MKGB.....	79
5.1.	Sebaran Anggota di Enam Desa Sampel di Kabupaten Magetan	101
5.2.	Pendapatan per Kapita Keluarga Anggota Binaan Berdasarkan Jumlah Tanggungan.....	103
5.3.	Distribusi Anggota GB dan Peran Penghasilan Usahanya Terhadap Pendapatan Keluarga.....	104
5.4.	Sistem Pengembalian Pinjaman Melalui Model Grameen Bank.....	108

5.5.	Rencana dan Realisasi Pembayaran Angsuran Pokok dan Administrasi Pinjaman Anggota Program Grameen Bank.....	110
5.6.	Rencana dan Realisasi Penerimaan Tabungan Anggota Program Grameen Bank.....	112
5.7.	Sumber Pinjaman yang Dapat Diakses oleh Pengusaha Kecil di Pedesaan di Kabupaten Magetan.....	115
5.8.	Produktivitas Staf Lapangan Dalam Pencapaian Jumlah Anggota dan Penyaluran Pinjaman.....	116





DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1. Bargaining Model dari A.K. Sen.....	25
Gambar 2 Kerangka Kelembagaan Dalam Program Grameen Bank.....	97





ABSTRAK

Salah satu tolok ukur keberhasilan pembangunan adalah kemampuan untuk mengurangi jumlah penduduk miskin dalam jumlah yang signifikan. Isu utama yang ingin dijawab dari penelitian ini adalah seberapa efektifkah model Grameen Bank dapat dijadikan sebagai sarana pemberdayaan usaha berskala gurem (micro enterprises), di pedesaan. Apa saja keunggulan dan kelemahan dari Model Grameen Bank ini dibandingkan dengan model pengentasan kemiskinan lainnya seperti Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (KUKESRA) ? Pelajaran apa yang dapat ditarik dari model Grameen Bank sebagai salah pendekatan dalam pengentasan kemiskinan ?.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dalam batas-batas tertentu model Grameen Bank cukup efektif sebagai sarana untuk meningkatkan kesejahteraan rumah tangga miskin di pedesaan terutama yang mempunyai kegiatan usaha pokok atau sampingan yang produktif dan bersifat "daily activities" seperti sektor perdagangan, kerajinan dan peternakan. Pada sisi yang lain berdasarkan prinsip dan mekanisme kerja yang ada, model ini kurang cocok untuk pengentasan kemiskinan di perkotaan dan atau pengembangan usaha berskala lebih besar (dibandingkan skala gurem)

Adapun pelajaran yang dapat dipetik dari pengalaman implementasi model Grameen Bank yang dilakukan oleh tim peneliti di kabupaten Magetan adalah bahwa keberhasilan atau kekurang berhasil dalam pengentasan kemiskinan melalui model ini tergantung pada dua faktor Pertama, pemahaman yang mendalam dan pengalaman langsung di lapangan dari peneliti dan petugas lapangan tentang filosofi GB, prinsip-prinsip dan mekanisme kerja maupun rambu yang harus dipatuhi. Kedua, kegiatan pemantauan oleh para peneliti secara rutin dengan frekuensi yang cukup, guna mendeksi dan mencegah sedini mungkin berbagai kemungkinan penyimpangan prosedur kerja yang dilakukan oleh petugas lapangan dan secara bersama-sama mencari solusi atau pemecahan masalah yang dihadapi.



BAB I

PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MELALUI MODEL GRAMEEN BANK: Pendekatan Penelitian dan Temuan Lapangan

Oleh: *Mahmud Thoha*

LIPI

BAB I

PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MELALUI MODEL GRAMEEN BANK: Pendekatan Penelitian dan Temuan Lapangan

Oleh: *Mahmud Thoha*

1.1. Latar Belakang dan Permasalahan

Indikator makro dari keberhasilan pembangunan ekonomi di antaranya adalah tingginya laju pertumbuhan ekonomi, meningkatnya pendapatan per kapita, rendahnya tingkat pengangguran, menyempitnya kesenjangan distribusi pendapatan antar golongan masyarakat, antar desa-kota dan antar daerah; rendahnya tingkat inflasi dan menurunnya jumlah penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan absolut.

Berbagai macam model, pendekatan, metode dan cara telah ditempuh untuk mengentaskan penduduk dari kemiskinan, misalnya melalui program Inpres Desa Tertinggal (IDT), Tabungan Keluarga Sejahtera (TAKESRA), Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (KUKESRA), dan lain-lain. Di bidang perkreditan, pemerintah telah mencanangkan berbagai macam kredit yang dirancang untuk memberdayakan usaha kecil dan mikro seperti Kredit Usaha Kecil (KUK), Kredit Kelayakan Usaha (KKU), kredit candak kulak dan lain-lain yang secara langsung maupun tak langsung diharapkan dapat membantu mengatasi masalah kemiskinan.

Meskipun demikian, mekanisme kerja bank konvensional yang mensyaratkan agunan dan persyaratan administratif lainnya yang cukup ketat telah mengakibatkan pelayanannya tidak menjangkau rakyat kecil dan usaha kecil/mikro, apalagi yang lokasi usahanya di pedesaan. Keengganhan bank konvensional dalam menyalurkan kredit kepada usaha kecil/mikro, apalagi di pedesaan disebabkan antara lain karena adanya anggapan dari pihak bank bahwa usaha-usaha tersebut tidak layak kredit. Menyadari akan hal ini, Prof. Muhammad Yunus dari Bangladesh mencoba menawarkan konsep perbankan yang dirancang khusus untuk daerah pedesaan yang disebut dengan Grameen Bank.

Grameen Bank mempunyai beberapa keistimewaan, yaitu metoda penyaluran kredit kecilnya cukup unik yakni gabungan antara mekanisme lembaga keuangan biasa dengan sistem arisan. Grameen

Bank menerapkan manajemen dan teknik-teknik akuntansi seperti halnya sebuah lembaga keuangan, hanya sasarannya yang berbeda, yakni masyarakat paling bawah dengan penghasilan maksimal tertentu. Untuk mendapatkan pinjaman seseorang cukup hanya membuktikan ia miskin, mau bekerja dan memiliki usaha sendiri. Si peminjam kemudian diminta untuk membentuk kelompok bersama dengan orang-orang yang ada dalam situasi serupa, dan mengajukan suatu usulan usaha yang bisa menghasilkan pendapatan.

Selanjutnya kelompok yang terdiri dari 5 orang peminjam tersebut harus saling mengawasi dan memotivasi agar berhasil dan bisa mengembalikan pinjaman. Untuk membuat sistem ini bekerja, sekali sepekan secara berkala dilangsungkan pertemuan untuk memantau dan mengoreksi setiap masalah yang muncul. Pada kesempatan tersebut, para peminjam bisa mendiskusikan rencana usaha, membayar utang atau mengajukan permohonan pinjaman baru.

Menurut Prof. H.I. Latifee, selama metoda tersebut diikuti sungguh-sungguh, tak akan ada kegagalan. Jika hal itu sampai terjadi, itu bukan kegagalan si peminjam melainkan kegagalan staf Grameen Bank karena mereka teledor dan kurang bekerja keras untuk membuat si peminjam berhasil.

Grameen Bank menyediakan kredit kecil kepada masyarakat paling miskin, terutama wanita, dengan alasan bahwa "umumnya wanita lebih serius, bertanggung jawab, dan melihat ke depan dengan strategi lebih terencana untuk memperbaiki kondisi kehidupan keluarganya. Sementara pria tidak peduli mengenai hal-hal seperti itu" (Kompas, 31 Maret 1999).

Jika selama ini sistem yang diciptakan pemerintah mengingkari hak masyarakat miskin untuk mendapatkan akses kredit, maka metoda Grameen Bank justru memanfaatkan kredit untuk memberantas kemiskinan. Dengan cara ini, harkat masyarakat yang selama ini ditolak perbankan karena tak punya kolateral, justru diangkat.

Di Indonesia, Grameen Bank pertama kali direplikasikan di Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor, Jawa Barat oleh Yayasan Karya Usaha Mandiri (KUM) sejak tahun 1989. Sedangkan kaji tindak model Grameen Bank di Jawa Timur dilakukan oleh LSM Yayasan Mitra Karya (YMK) yang pendinannya dipelopori oleh Pusat Riset Universitas Brawijaya sejak September 1993. Untuk pertama kali, penerapannya dilakukan di desa Tangkil, Malang, dan sekarang juga sudah dicoba di beberapa wilayah lainnya di Kabupaten Blitar dan Malang. (Pandu Suharto, 1997 dan Djumilah Zain, 1998)

Yang menjadi fokus penelitian ini adalah seberapa efektifkah model Grameen Bank dapat dijadikan sebagai sarana pemberdayaan usaha kecil atau "micro enterprises", usaha-usaha berskala gurem dan terutama untuk pengentasan kemiskinan? Kendala-kendala apa saja yang dihadapi dalam menerapkan prinsip-prinsip kerja Grameen Bank di lapangan dan berbagai modifikasi apa yang telah dilakukan terhadap prinsip-prinsip kerja dari konsep aslinya? Apa saja keunggulan dan kelemahan dari Model Grameen Bank ini dibandingkan dengan program pengentasan kemiskinan lainnya seperti program Takesra/Kukesra? Seberapa jauh daya jangkau Model Grameen Bank dalam pemberdayaan usaha-usaha mikro, dan dapatkah model ini diaplikasikan untuk pengembangan bisnis yang lebih besar skala usahanya? Pelajaran apa yang dapat ditarik dari model Grameen Bank sebagai salah satu pendekatan untuk pengentasan kemiskinan ?.

1.2. Ruang Lingkup Kegiatan

Ruang lingkup kegiatan ini mencakup dua aspek yaitu penelitian dan pemberdayaan. Penelitian dimaksudkan untuk memetik pelajaran dari pengalaman dalam pengentasan kemiskinan melalui Model Grameen Bank baik yang dilakukan oleh YMK di Jawa Timur, KUM di Jawa Barat, maupun pengalaman dari negara-negara lainnya, terutama Malaysia. Sedangkan kegiatan pemberdayaan adalah "action research" berupa langkah konkret dari tim peneliti untuk mencoba membantu mengentaskan kemiskinan di lokasi lain dengan memanfaatkan pengalaman Grameen Bank di berbagai wilayah tersebut.

1.3. Tujuan Penelitian dan Pemberdayaan

Berdasarkan permasalahan di atas maka yang menjadi **tujuan utama penelitian** ini adalah:

- Mengkaji peranan dan efektivitas Model Grameen Bank dalam pemberdayaan usaha-usaha berskala mikro, terutama dalam pengentasan kemiskinan wanita di pedesaan.
- Mengkaji kekuatan dan kelemahan Grameen Bank sebagai salah satu Model untuk pengentasan kemiskinan dibandingkan dengan model atau pendekatan lainnya, yaitu Kukesra.
- Mengkaji prospek dan kemungkinan replikasi Model Grameen Bank untuk pengentasan kemiskinan pada lingkup daerah yang lebih luas.

Adapun tujuan dari kegiatan pemberdayaan adalah untuk melakukan uji coba Model Grameen Bank di daerah pedesaan Kabupaten Magetan, dengan target mengentaskan kemiskinan di daerah tersebut secara bertahap.

1.4. Metodologi Penelitian

(1) Jenis Data

Jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer yang dikumpulkan baik dari para pengurus dan karyawan Yayasan Mitra Karya maupun dari para nasabah. Informasi dari Yayasan diperlukan dalam rangka menggali prinsip-prinsip dan metoda pemberdayaan usaha-usaha mikro, dan berbagai kendala yang dihadapi dalam upaya pengentasan kemiskinan, kekuatan dan kelemahan Grameen Bank; serta prospek dan kemungkinan replikasi Grameen Bank pada "lingkup" wilayah yang lebih luas. Selain itu juga diperlukan data primer dari para nasabah Yayasan Mitra Karya dan Kukesra. Data ini diperlukan dalam rangka menggali informasi tentang efektivitas model Grameen Bank dan model Kukesra dalam pengentasan kemiskinan.

Selain data primer, juga dikumpulkan data sekunder baik dari Yayasan Mitra Karya maupun dari Kantor BKKBN selaku pengelola lapangan program Kukesra.

(2) Metode Pengumpulan Data

Data sekunder dikumpulkan dengan metoda dokumentasi. Sedangkan data primer dari narasumber dikumpulkan melalui wawancara mendalam yang dipandu dengan pedoman wawancara yang telah dipersiapkan. Adapun data primer dari nasabah dijaring melalui kuesioner yang telah dipersiapkan.

(3) Teknik Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para nasabah Yayasan Mitra Karya dan Nasabah Kukesra di Desa Ngadri, Kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar. Sampel untuk nasabah YMK dan Kukesra ditentukan masing-masing sebanyak 50 responden, sehingga secara keseluruhan berjumlah 100 orang. Sampel tersebut dipilih secara sistematis (*systematic random sampling*) (Nazir, M, 1983).

(4) Teknik Analisis Data

Ada dua jenis teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini. Pertama adalah teknik analisis deskriptif kualitatif guna membahas profil Model Grameen Bank dan Kukesra serta nasabah kedua model pemberdayaan di lokasi penelitian. Analisis kualitatif juga digunakan untuk membahas kekuatan dan kelemahan serta membandingkan aspek operasional kedua model tersebut di daerah penelitian. Teknik analisis deskriptif juga digunakan untuk menguraikan hasil kaji tindak Model Grameen Bank di Kabupaten Magetan. Kedua adalah teknik analisis kuantitatif melalui skala Likert, tabel frekuensi dan analisis statistik untuk mengkaji peranan dan efektivitas Model Grameen Bank dalam pengentasan kemiskinan (Thoha, M., 1999). Analisis kuantitatif juga digunakan untuk mengkaji studi kelayakan Model Grameen Bank di lokasi kaji tindak.

(5) Lokasi Penelitian

Daerah yang menjadi obyek penelitian ini adalah Kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar yang menjadi obyek binaan Yayasan Mitra Karya dan Kukesra.

1.5. Ruang Lingkup Kegiatan Pemberdayaan

Ruang lingkup kegiatan pemberdayaan melalui model Grameen Bank mencakup beberapa aktivitas:

1. Mempersiapkan calon petugas lapangan (penentuan/seleksi manajer kredit/petugas lapangan);
2. Melakukan pelatihan bagi petugas lapangan yang telah terseleksi tentang seluk beluk pengelolaan Grameen Bank;
3. Penentuan lokasi dan potensi wilayah sasaran replikasi Model Grameen Bank dan kriteria usaha kecil yang akan menjadi peserta Model Grameen Bank;
4. Melakukan sosialisasi dan pelaksanaan kegiatan program perkreditan, meliputi:
 - Mengadakan pertemuan atau pendekatan sosial dengan tokoh-tokoh masyarakat, baik formal maupun informal;
 - Seleksi calon peserta yang layak dibantu;
 - Pengesahan kelompok/kumpulan peserta program perkreditan;

- Rapat mingguan rembug pusat (seluruh kelompok peserta);
- Pelaksanaan pemberian pinjaman
- Administrasi dan pembukuan.

5. Pendampingan kegiatan

1.6. Metode Pelaksanaan Kegiatan Pemberdayaan

Metode pelaksanaan kegiatan pemberdayaan yang digunakan adalah metode penelitian partisipatif. Prinsip utama penelitian partisipatif adalah proses belajar bersama antara peneliti dengan kelompok masyarakat untuk meningkatkan pemahaman secara kritis terhadap persoalan-persoalan yang dihadapinya. Riset partisipatif terdiri dari tiga proses yang saling berhubungan, yaitu: (Rasjid, 1988)

1. Penelitian bersama tentang persoalan-persoalan yang dihadapi dengan partisipasi aktif seluruh peserta dalam seluruh proses;
2. Analisis bersama, dimana para peserta mengembangkan suatu pengertian yang lebih baik, peserta tidak hanya mengenal masalah-masalah yang dihadapi, tetapi juga faktor-faktor penyebabnya;
3. Aksi bersama, dimana para peserta mengarahkan cara pemecahan masalah tersebut, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Penelitian partisipatif ini sering diasosiasikan sebagai gerakan pendidikan untuk orang dewasa. Dalam penelitian partisipatif, posisi peneliti yang dianggap sebagai "orang luar" bertindak sebagai fasilitator. Informasi yang diperoleh, kemudian dianalisis bersama dan diaplikasikan (langsung) oleh masyarakat. Hasil yang diharapkan dari kegiatan penelitian partisipatif adalah perubahan perilaku sehingga dalam jangka panjang terbentuk kelembagaan dan tindakan masyarakat yang berkelanjutan (Robert Cambers, 1992).

1.7. Lokasi dan Sasaran Kegiatan Pemberdayaan

Setelah berhasil mengumpulkan data penelitian yang diperlukan, kegiatan berikutnya adalah melakukan replikasi Model Grameen Bank di daerah lainnya, yaitu di Kabupaten Magetan. Pemilihan lokasi ini ditentukan secara "*purposive*", yaitu dalam rangka membantu mengembangkan usaha kecil atau usaha gurem yang digeluti oleh para rumah tangga miskin di daerah pedesaan di daerah tersebut.

Sasaran atau target penduduk miskin yang akan diberdayakan sekitar 80 orang wanita, dan dibina secara berkelompok masing-masing 5 orang dengan metoda pemberdayaan sesuai dengan standar Grameen Bank.

Secara garis besar langkah-langkah kegiatan yang telah ditempuh adalah:

1. Perekutan dan pelatihan tenaga pendamping.
2. Identifikasi wanita miskin yang akan dibantu.
3. Pemberian bantuan kredit dan kegiatan pemberdayaan lainnya.
4. Monitoring kegiatan.

1.8. Sistematika Penulisan

Sistem pelaporan hasil penelitian dan kegiatan pemberdayaan ini disajikan dalam bentuk **antologi**, yang terdiri dari 5 (lima) bab yang terpisah, yang masing-masing dapat diangkat sebagai laporan yang berdiri sendiri namun tetap mengacu dan merupakan pokok bahasan dari setiap tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Adapun susunan laporan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Bab I: Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Model Grameen Bank: Pendekatan Penelitian dan Temuan Lapangan
- Bab II: Grameen Bank Sebagai Model Pengentasan Kemiskinan di Pedesaan
- Bab III: Peranan dan Efektivitas Model Grameen Bank dan Model Kukesra Dalam Pengentasan Kemiskinan
- Bab IV: Kekuatan dan Kelemahan Grameen Bank dan Kukesra Sebagai Model Pengentasan Kemiskinan
- Bab V: Implementasi Model Grameen Bank di Kabupaten Magetan.

1.9. Beberapa Temuan Penelitian

Penelitian ini berhasil menghimpun beberapa temuan penting. Dari laporan hasil penelitian pada bagian II ditemukan bahwa model Grameen Bank mampu membuktikan bahwa orang-orang miskin itu layak kredit atau "bankable". Dengan pendekatan "bottom-up planning"-nya, model Grameen Bank dibangun atas dasar pemahaman bahwa masyarakat mampu merencanakan dan menyelenggarakan proyek investasi yang produktif yang bertumpu pada kondisi dan

kemampuan sendiri. Orang-orang miskin diyakini dan terbukti mempunyai berbagai macam "skill" atau keterampilan, terutama kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup atau *survival skill*, dan keterampilan untuk bekerja atau *occupation skill* sebagaimana terbukti dari adanya berbagai macam usaha yang dilakukan seperti berjualan, tukang becak, pemulung dan lain-lain. Dengan bantuan kredit, orang-orang miskin telah membuktikan bahwa mereka mampu memanfaatkannya untuk kegiatan-kegiatan yang produktif sehingga dapat menolong diri mereka sendiri.

Dari hasil studi pada bagian II ini juga ditemukan bahwa Model Grameen Bank ini cocok sebagai sarana untuk mengentaskan kemiskinan karena model ini mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan dengan prosedur dan tata kerja bank-bank konvensional. **Pertama**, bank konvensional (BK) menunggu kedatangan nasabah atau calon nasabah di kantornya, sementara Grameen Bank (GB) proaktif mengunjungi mereka di desanya masing-masing. **Kedua**, transaksi kredit pada BK harus didukung dengan dokumen tertulis berupa formulir-formulir yang harus diisi oleh calon nasabah. Sedangkan dalam GB, yang ada hanyalah beberapa formulir sederhana yang diisi oleh petugas lapangan guna mencatat identitas calon nasabah. **Ketiga**, BK mensyaratkan adanya collateral atau jaminan kebendaan yang cukup bagi setiap calon nasabah yang mengajukan kredit. Nilai jaminan tersebut bahkan harus lebih besar atau mencapai batas minimum tertentu dibandingkan dengan nilai kredit yang diajukan. Sementara itu GB tidak memerlukan jaminan kebendaan sama sekali baik berupa modal, pendapatan atau aset sebagai agunan bagi calon kreditur. GB sebagai lembaga perkreditan untuk orang-orang miskin justru mensyaratkan yang sebaliknya. Dalam hal ini, GB menetapkan batas maksimum bagi pendapatan atau pemilikan aset baik berupa barang-barang tidak bergerak seperti tanah dan rumah maupun barang-barang bergerak seperti perabot rumah tangga, perhiasan, barang-barang elektronik, ternak, alat-alat pertanian dan lain-lain. Penilaian terhadap calon kreditur dilaksanakan dengan uji kelayakan melalui penilaian terhadap pendapatan, harta dan rumahnya. Kalau hasil penilaian menunjukkan bahwa calon kreditur tersebut betul-betul hidup di bawah garis kemiskinan, maka orang tersebut justru layak untuk diberi pinjaman oleh GB. **Keempat**, BK memberikan sangsi hukum bagi kreditor yang gagal mengembalikan pinjaman, misalnya melalui penyeitan barang agunan. Tidak demikian halnya bagi nasabah GB yang mengalami "wanprestasi", karena GB sudah menyediakan alat untuk mengantisipasi kredit macet tersebut dengan cara mempertahankan kedisiplinan anggota tetap tinggi, yaitu melalui kekuatan kelompok dan menciptakan hubungan yang baik antara petugas GB dengan anggota serta antar anggota.

Selain itu juga ada beberapa temuan penting dari hasil penelitian tentang peranan dan efektivitas Model Grameen Bank dan Model Kukesra dalam pengentasan kemiskinan di Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar sebagaimana dikemukakan pada Bagian III dari laporan ini.

Pertama, Grameen Bank mempunyai daya tarik yang lebih kuat daripada Kukesra pada hampir seluruh aspek yang dimonitor yaitu:

- Prosedur peminjaman sangat mudah
- Cara mengangsur pinjaman juga mudah
- Tingkat bunga relatif rendah
- Tidak perlu agunan
- Ada bimbingan usaha
- Ada bantuan pemasaran
- Merasa diperhatikan.

Kedua, dari hasil survei lapangan juga menunjukkan bahwa Model Grameen Bank terbukti lebih efektif sebagai sarana peningkatan kesejahteraan ekonomi dan sosial rumah tangga miskin di pedesaan dibandingkan dengan Kukesra. Keberhasilan tersebut terutama jika diukur dari kemampuannya dalam meningkatkan pendapatan nasabah. Peningkatan pendapatan tersebut pada nasabah Grameen Bank sangat meyakinkan (90% dalam setahun) dan secara statistik sangat signifikan dengan tingkat keyakinan 99%.

Ketiga, manfaat lain yang diterima nasabah Grameen Bank juga lebih banyak atau lebih tinggi nilainya jika dibandingkan dengan nasabah Kukesra. Jenis-jenis manfaat lainnya yang dinikmati nasabah tersebut adalah:

- Mampu menabung, padahal sebelum menjadi nasabah tabungan mereka kebanyakan adalah negatif atau dalam posisi "dissaving"
- Hidup lebih hemat
- Jaringan usaha bertambah luas
- Pengetahuan tentang bisnis meningkat
- Ketergantungan pada rentenir berkurang.

Sementara itu beberapa temuan penting dari hasil penelitian melalui "depth interview" guna mengetahui kekuatan dan kelemahan Grameen Bank dan Kukesra sebagai model pengentasan kemiskinan sebagaimana dibahas pada Bagian IV dari laporan penelitian ini. Beberapa temuan penting tersebut secara singkat dapat diuktisarkan sebagaimana terlihat pada Tabel 1.1. berikut.

Tabel 1.1.
Kekuatan dan Kelemahan Grameen Bank dan Kukesra

No.	Indikator	Grameen Bank	Kukesra
1.	Kriteria keanggotaan	Rumah tangga miskin yang ditentukan berdasarkan studi kelayakan	Keluarga yang masuk kategori Pra Sejahtera dan Sejahtera I
2.	Jumlah anggota dalam setiap kelompok	Lima orang	Tidak ada patokan yang jelas
3.	Wilayah kerja	Tidak terkait dengan batas wilayah administratif pemerintahan desa	Terkait
4.	Pencapaian target nasabah	Ada, karena terkait dengan jumlah optimal dari nasabah yang dapat dikendalikan oleh setiap petugas lapangan	Tidak ada
5.	Supervisi oleh petugas lapangan terhadap anggota	Ada, terkait dengan pertemuan rutin/mingguan	Tidak ada supervisi yang terkait dengan pemberdayaan kelompok
6.	Bonus dan <i>penalty</i> terhadap petugas lapangan	Ada, karena terkait pencapaian target jumlah anggota/nasabah	Tidak ada, petugas lapangan sudah digaji sebagai PNS
7.	Keterkaitan dengan program pemerintah	Secara langsung tidak ada, tetapi secara tidak langsung sangat membantu program pengentasan kemiskinan	Terkait dengan program Keluarga Berencana

8.	Pencarian nasabah/anggota	Pro-aktif, petugas lapangan mendatangi calon nasabah	Pasif
9.	Konsep pemberdayaan	Jelas, solid dan terinci serta baku	Kurang jelas, dan terkesan birokratis
10.	Cara mengatasi resiko kredit	Tanggung renteng dengan mengandalkan pada kekuatan dan dinamika serta kontrol dari kelompok	Ditanggung ketua kelompok
11.	Pembentukan pengurus kelompok	Ditetulkan sendiri oleh kelompok	Ditunjuk oleh PLKB (Petugas Lapangan Keluarga Berencana)
12.	Implementasi konsep	Petugas lapangan secara ketat harus berpedoman pada prinsip-prinsip, mekanisme kerja dan memperhatikan rambu-rambu yang telah ditetapkan oleh Grameen Bank	Sangat longgar dan sering terjadi pelanggaran terhadap pedoman kerja yang telah ditetapkan

Sumber : Hasil Penelitian, diuktisarkan dari Bab IV

1.10. Pelajaran Yang Dapat Dipetik dari Pengalaman Implementasi Model Grameen Bank

Ada beberapa pelajaran penting yang dapat ditarik dari pengalaman implementasi Model Grameen Bank di Kabupaten Magetan sebagaimana dibahas secara panjang lebar pada Bab VI dari laporan penelitian ini.

Pertama, sukses atau kurang suksesnya implementasi Model Grameen Bank tergantung pada pemahaman yang mendalam dari peneliti dan petugas lapangan tentang segala seluk beluk Grameen Bank, baik menyangkut aspek filosofis, prinsip-prinsip, mekanisme kerja maupun rambu-rambu yang harus dipatuhi.

Kedua, pemahaman yang mendalam tersebut hanyalah merupakan prasyarat yang perlu tetapi tidak cukup untuk dijadikan jaminan akan suksesnya program pengentasan kemiskinan melalui

Model Grameen Bank. Oleh karena itu pemahaman tentang Grameen Bank perlu ditunjang dengan pengalaman langsung di lapangan.

Ketiga, kegiatan monitoring oleh para peneliti secara rutin dengan frekuensi yang cukup sangat diperlukan guna mendekripsi dan mencegah sedini mungkin berbagai kemungkinan penyimpangan prosedur kerja yang dilakukan oleh petugas lapangan, serta secara bersama-sama mencari solusi atau pemecahan masalah yang dihadapi.

Keempat, peranan dan efektivitas pemberian kredit dalam membantu peningkatan usaha-usaha mikro yang digeluti oleh rumah tangga miskin di pedesaan terpulang kembali kepada semangat dan daya juang dari orang-orang miskin itu sendiri untuk membebaskan diri dari belenggu kemiskinannya.



DAFTAR PUSTAKA

- Chambers, R. (1988). "Metode-metode Dalam Pengumpulan Informasi Sosial Untuk Proyek-proyek Pembangunan Pedesaan", dalam M. Cernea (eds.), **Mengutamakan Manusia di Dalam Pembangunan, Variabel-variabel Sosiologi di Dalam Pembangunan Pedesaan**, Jakarta: UI Press.
- Kompas, 31 Maret 1999
- Nazir, M., (1983), **Metodologi Penelitian**, Jakarta.
- Suharto, Pandu (1996), **Petunjuk Pelaksanaan Sistem Perkreditan Grameen Bank di Indonesia**, Jakarta: Yayasan Mitra Usaha, tidak dipublikasikan.
- Thoha, M., (1999), Metode Analisis Penelitian Kuantitatif, dalam Firdausy, C.M. et.al. (1999) **Modul Pelatihan Metodologi Penelitian**, Jakarta: PEP – LIPI.
- Zain, Djumilah (1998), **Pemberdayaan Keluarga Miskin Melalui Pemberian Kredit Model Grameen Bank**, Makalah Seminar di LIPI, Jakarta 13 Oktober 1998.



BAB II

GRAMEEN BANK SEBAGAI SEBUAH MODEL PENGENTASAN KEMISKINAN DI PEDESAAN

Oleh: Mahmud Thoha

L I P I

BAB II

GRAMEEN BANK SEBAGAI SEBUAH MODEL PENGENTASAN KEMISKINAN DI PEDESAAN

Oleh: Mahmud Thoha

2.1. Pendahuluan

Grameen Bank adalah sebuah bank di Bangladesh yang melaksanakan pemberian kredit kepada golongan termiskin dalam masyarakat yang tidak mempunyai jaminan kebendaan atau jaminan orang. Secara harfiah Grameen Bank berarti Bank Desa tetapi sebenarnya bank itu bukanlah bank pedesaan atau rural bank, melainkan merupakan bank untuk orang-orang termiskin yang tinggal di daerah pedesaan. Bank tersebut didirikan oleh Profesor Muhammad Yunus yang mengajar ilmu ekonomi pembangunan di Universitas Chittagong, Bangladesh. Ia mendirikan bank itu karena melihat kenyataan baik di negaranya, maupun di dunia, perbankan pada dasarnya tidak ingin berhubungan dengan orang miskin, orang buta huruf dan kaum wanita. Bank-bank pada umumnya didirikan untuk melayani golongan masyarakat yang mampu, oleh karena itu ketentuan dan peraturannya dibuat untuk memenuhi kebutuhan kredit golongan tersebut (Pandu Suharto, 1996, 1997).

Masalah jaminan juga merupakan prinsip yang fundamental dalam pemberian kredit. Semua transaksi dengan bank harus didukung dengan dokumen tertulis. Mengingat di Bangladesh 80% dari penduduknya adalah buta huruf maka jelaslah bahwa perbankan tidak didesain untuk melayani mereka. Demikian pula perbankan juga tidak dimaksudkan untuk melayani kebutuhan para wanita terlebih lagi apabila mereka miskin dan buta huruf.

Perbankan tidak bersedia melayani kebutuhan kredit masyarakat kecil atau orang-orang miskin karena:

- a. orang-orang miskin tidak mempunyai barang-barang atau kekayaan yang dapat dijadikan agunan pinjamannya;
- b. mereka tidak dapat mengisi berbagai formulir yang rumit karena sebagian besar dari mereka tidak dapat membaca dan menulis;

- c. perbankan lebih suka melayani kebutuhan kredit berskala besar daripada yang kecil-kecil yang banyak jumlahnya sehingga memerlukan banyak pekerjaan dan mengandung risiko yang tinggi;
- d. perbankan takut bunga pinjaman yang diterima tidak dapat menutup biaya pelayanan pinjaman kecil yang banyak jumlahnya tersebut.

Pada bagian ini akan dibahas beberapa aspek dari Grameen Bank (GB), terutama aspek filosofis, prinsip-prinsip dan tata cara penyaluran kredit serta kinerja GB di Bangladesh, Malaysia dan Indonesia baik di Bogor, Blitar maupun Magetan. Hasil kajian tersebut dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan, dapatkah model GB digeneralisasi sebagai salah satu model yang handal untuk mengentaskan kemiskinan secara efektif dan berkelanjutan.

2.2. Falsafah Grameen Bank

Grameen Bank adalah suatu konsep kredit yang dirancang untuk mendorong kegiatan ekonomi masyarakat miskin di pedesaan. Model pendekatan yang digunakan adalah "bottom up planning", sedangkan filosofi konsep ini adalah suatu pemahaman bahwa masyarakat mampu merencanakan dan menyelenggarakan proyek investasi yang produktif dengan bertumpu pada kondisi dan kemampuan sendiri. GB bersifat sebagai stimulator dalam mengungkapkan dan mengembangkan kreativitas dan semangat berusaha masyarakat miskin. Sementara itu bantuan dana (kredit) dan konsultasi teknik yang diberikan lebih bermakna sebagai motor pendorong kegiatan ekonomi yang telah mereka pilih.

Program perkreditan GB didasarkan pada falsafah bahwa kredit kepada orang-orang miskin adalah penting sebab kredit tersebut dapat membantu mereka untuk meningkatkan pendapatan dan merekapun mempunyai kemampuan untuk mengembalikan kredit tersebut. Karena itu untuk membantu orang miskin dari kemelaratan hendaknya dilakukan dengan menyediakan sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan secara rasional dan komersial, tetapi dengan persyaratan yang sesuai dengan kondisi mereka. Karena sebagian besar orang miskin tidak mempunyai aset berupa tanah atau peralatan modal yang dapat dijadikan sebagai sumber daya ekonomi untuk meningkatkan pendapatan mereka maka aset dalam bentuk kredit diharapkan dapat dijadikan sebagai salah satu alternatif sarana untuk memperoleh sumber penghasilan (Djumilah Zain: 1996).

Dengan perkataan lain, kredit diyakini merupakan salah satu piranti dalam pengentasan kemiskinan karena dengan kredit, orang-

orang miskin tersebut dapat mengembangkan usaha yang telah ditekuni selama ini, atau untuk mengembangkan usaha-usaha baru sesuai dengan berbagai jenis keterampilan yang dimiliki. Menurut Fugelsang (1986) sebagaimana dikutip oleh Djumilah Zain (*Ibid*), orang miskin mempunyai berbagai macam keterampilan, yaitu:

- listening skill
- memory skill
- survival skill (sabar, tekun dan gigih dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya)
- resources utilization skill
- occupation skill (terbukti adanya bermacam-macam usaha yang dilakukan seperti tukang becak, tukang patri, jualan kue atau sayur-mayur, tukang pijat, pemulung, dan lain-lain).

Berdasarkan keyakinan tersebut, pengentasan orang-orang yang masih hidup di bawah garis kemiskinan tidak didasarkan pada rasa belas kasihan atau kedermawanan seperti pemberian bantuan, sumbangan, hibah, sedekah atau kredit bersubsidi, melainkan didasarkan atas hubungan yang bersifat rasional dan komersial. Pemberian berbagai bentuk santunan justru dianggap tidak mendidik dan tidak membantu mereka keluar dari lembah kemiskinan (Pandu Suharto, 1996).

2.3. Prinsip-prinsip Grameen Bank

Sebagaimana dimaklumi bahwa akses orang-orang miskin terhadap kredit dari perbankan konvensional adalah sangat kecil atau bahkan tertutup sama sekali. Hal itu terjadi karena beberapa alasan berikut. **Pertama**, orang-orang miskin tidak mampu menyediakan agunan yang merupakan persyaratan penting bagi pihak bank. **Kedua**, sebagian besar orang miskin adalah buta huruf atau mempunyai tingkat pendidikan yang sangat rendah sehingga tidak atau kurang bisa mengisi berbagai macam formulir yang disediakan oleh pihak bank. **Ketiga**, adanya prasangka bahwa apabila orang miskin diberi kredit, maka pinjaman tersebut akan digunakan untuk konsumsi, bukan untuk kegiatan produktif, sehingga kemungkinan besar tidak dapat membayar kembali hutangnya, atau kredit menjadi macet. **Keempat**, peminjaman yang jumlahnya banyak dengan nilai pinjaman yang kecil-kecil jelas membutuhkan biaya operasional yang tidak sedikit sehingga penerimaan bunga pinjaman dikhawatirkan tidak akan dapat menutup seluruh biaya operasional tersebut. **Kelima**, cara kerja dan prosedur

kerja perbankan tidak didesain atau dirancang untuk melayani orang-orang miskin.

Berdasarkan kenyataan tersebut, Grameen Bank dibangun atas dasar empat prinsip berikut (Djumilah Zain, 1996):

Pertama: bantuan kredit diberikan tidak perlu ada jaminan (agunan) dan atau penjamin.

Kedua: tidak ada sangsi hukum bila anggota tidak bisa mengembalikan pinjamannya dan kredit tersebut dihibahkan bila anggota meninggal dunia.

Ketiga: anggota tidak perlu datang ke kantor untuk mengurus pinjamannya, tetapi justru petugas yang mendatangi mereka dalam pertemuan rembug pusat (RP).

Keempat: prosedur perkreditan dibuat sesederhana mungkin, dengan tidak menggunakan banyak formulir yang tidak dimengerti oleh anggota.

Keempat prinsip tersebut dimaksudkan untuk memberikan kemudahan bagi orang miskin agar dapat mengakses kredit guna mengembangkan usahanya. Dengan demikian keempat prinsip yang semula merupakan kendala bagi meréka dalam berhubungan dengan perbankan konvensional, kini telah dihapuskan semuanya. Dengan keempat prinsip tersebut, Grameen Bank jelas sangat berbeda dengan bank konvensional, dalam hal-hal berikut:

Pertama, Bank konvensional (BK) menunggu kedatangan nasabah atau calon nasabah di kantornya, GB secara proaktif mengunjungi mereka di desanya masing-masing.

Kedua, transaksi kredit pada BK harus didukung dengan dokumen tertulis berupa formulir-formulir yang harus diisi oleh calon nasabah. Sedangkan dalam GB, yang ada hanyalah beberapa formulir sederhana yang diisi oleh petugas lapangan guna mencatat identitas calon nasabah.

Ketiga, BK mensyaratkan adanya collateral atau jaminan kebendaan yang cukup bagi setiap calon nasabah yang mengajukan kredit. Nilai jaminan tersebut bahkan harus lebih besar atau mencapai batas minimum tertentu dibandingkan dengan nilai kredit yang diajukan. Sementara itu GB tidak memerlukan jaminan kebendaan sama sekali baik berupa modal, pendapatan atau aset sebagai agunan bagi calon kreditur. GB sebagai lembaga perkreditan untuk orang-orang miskin justru mensyaratkan yang sebaliknya. Dalam hal ini, GB menetapkan batas maksimum bagi pendapatan atau pemilikan aset baik berupa barang-barang tidak bergerak seperti tanah dan rumah maupun barang-barang bergerak seperti perabot rumah tangga, perhiasan,

barang-barang elektronik, ternak, alat-alat pertanian dan lain-lain (Adiatman, 1999). Penilaian terhadap calon kreditur dilaksanakan dengan uji kelayakan melalui penilaian terhadap pendapatan, harta dan rumahnya. Kalau hasil penilaian menunjukkan bahwa calon kreditur tersebut betul-betul hidup di bawah garis kemiskinan, maka orang tersebut justru layak untuk diberi pinjaman oleh GB.

Keempat, BK memberikan sangsi hukum bagi kreditor yang gagal mengembalikan pinjaman, misalnya melalui penyitaan barang agunan. Tidak demikian halnya bagi nasabah GB yang mengalami "wanprestasi", karena GB sudah menyediakan alat untuk mengantisipasi kredit macet tersebut dengan cara mempertahankan kedisiplinan anggota tetap tinggi, yaitu melalui kekuatan kelompok dan menciptakan hubungan yang baik antara petugas GB dengan anggota serta antar anggota (Djumilah Zain, 1996)

Secara lebih rinci, beberapa cara yang ditempuh oleh GB untuk mengurangi risiko kredit adalah sebagai berikut :

Pertama, pemberian pinjaman diberikan melalui pengelompokan nasabah secara tanggung renteng. Bila ada kelompok yang menunggak maka anggota lainnya tidak akan diperkenankan mengajukan kredit atau pinjaman baru. Dengan cara ini, maka akan ada tekanan dari anggota lainnya terhadap anggota yang bermasalah untuk memenuhi kewajibannya dalam melunasi pinjaman. Oleh karena itu pembentukan kelompok merupakan saringan bagi calon nasabah, karena dalam pembentukan kelompok, para calon nasabah akan memilih dengan teliti calon anggota kelompoknya. Orang-orang yang mempunyai watak tidak baik seperti penjudi, penipu, pencuri, pemabok dan orang-orang yang tidak dapat dipercaya lainnya tidak akan diterima sebagai anggota kelompok. Dengan demikian karakter yang baik dari setiap anggota kelompok merupakan modal utama bagi GB dalam mengurangi risiko kredit.

Kedua, GB melakukan disiplin kredit dengan cara melakukan pemeriksaan penggunaan pinjaman sesuai dengan rencananya. Untuk itu setiap nasabah diwajibkan menghadiri pertemuan mingguan dan membayar angsuran pinjamannya pada pertemuan tersebut.

Ketiga, pembentukan dana darurat. Dana ini berasal dari bunga dana tabungan kumpulan (DTK), yaitu tabungan para anggota yang disimpan oleh GB, tetapi bunga tersebut tidak dibayarkan kepada anggota melainkan dicadangkan sebagai dana darurat. Dana tersebut digunakan untuk menyantuni anggota yang mengalami musibah seperti banjir, kebakaran dan lain-lain, serta untuk melunasi pinjaman nasabah yang meninggal dunia dan menutup kerugian apabila ada nasabah yang tidak mampu melunasi pinjamannya.

2.4. Peraturan Dalam Penyaluran Kredit

Ada beberapa peraturan yang telah ditetapkan oleh GB dalam penyaluran kredit, baik yang berkaitan dengan kelompok, kewajiban anggota, realisasi pinjaman dan prosedur pembayaran, tabungan kelompok, dana darurat, penggunaan pinjaman dan lain-lain, yang secara rinci diuraikan berikut ini (lihat misalnya Djumilah Zain, 1998; Pandu Suharto, 1996, 1997).

(1) Kelompok

- a. Bantuan kredit kepada keluarga miskin diberikan melalui pembentukan kelompok
- b. Pembentukan kelompok harus memenuhi syarat sebagai berikut:
 - Hanya rumah tangga yang tidak mempunyai tanah atau maksimum memiliki 0,4 are tanah pertanian yang dikategorikan sebagai rumah tangga miskin.
 - Tiap kelompok terdiri dari lima anggota.
 - Tiap kelompok dibentuk atas kemauan para calon anggota sendiri yang mempunyai kondisi ekonomi relatif sama serta saling mempercayai satu sama lain.
 - Antar anggota dalam tiap kelompok tidak diperbolehkan mempunyai hubungan keluarga (ayah, ibu, paman, mertua).
 - Setiap kelompok mempunyai satu ketua dan satu sekretaris. Mereka dipilih oleh anggota untuk jangka waktu satu tahun, sedangkan pemilihan dilakukan sesudah kelompok terbentuk.

(2) Kewajiban dan Tanggung Jawab Seluruh Anggota

- Ketua dan sekretaris memberi rekomendasi bagi anggota yang ingin mengajukan kredit dan menjamin penggunaan kredit sesuai dengan rencana serta pembayaran pinjaman secara teratur.
- Semua anggota harus hadir dalam pertemuan kelompok
- Pada setiap pertemuan rembug pusat setiap anggota menabung 1 taka (Rp. 80,-).

- Setiap anggota wajib mematuhi peraturan dan tugas-tugas anggota.

(3) Realisasi Pinjaman dan Prosedur Pembayaran

- Petugas lapangan akan memproses pengajuan pinjaman sesudah ada persetujuan dari seluruh anggota kelompok. Anggota berikutnya akan menerima pinjaman bila penerima sebelumnya secara teratur melaksanakan pembayaran dengan baik selama tiga kali berturut-turut.
- Semua bentuk pinjaman dibayar dengan angsuran mingguan.

(4) Tabungan Kelompok

- Sebanyak 5% dari total pinjaman tiap anggota dipotong sebagai tabungan kelompok dan disimpan di Bank. Pengambilan dana kelompok ini harus ditandatangani oleh ketua, sekretaris kelompok, dan petugas lapangan. Bila anggota berhenti menjadi anggota, maka yang bersangkutan tidak berhak untuk menarik dana tersebut.
- Tabungan kelompok bersama-sama dengan tabungan wajib mingguan (bersifat individual) dinamakan "dana kelompok". Dana kelompok yang dapat dipinjam oleh kelompok atau individu maksimal sebanyak 50% dari total akumulasi tabungan. Pinjaman dapat diberikan sesudah disetujui oleh seluruh anggota kelompok.
- Peminjaman dana kelompok dikenakan iuran kelompok sebesar 5% dari jumlah pinjaman dan dipotong saat menerima pinjaman.
- Disamping potongan 5% sebagai iuran kelompok, masing-masing kelompok dapat menarik bunga pinjaman dana kelompok. Tingginya bunga ditetapkan sesuai dengan persetujuan seluruh anggota.
- Kelompok bertanggung jawab sepenuhnya terhadap pengembalian pinjaman dana kelompok. Bila pinjaman tidak dibayar dalam waktu yang telah disepakati, dianggap disiplin kelompok menurun.
- Bila ada anggota kelompok yang tidak membayar pinjaman bank, maka pinjaman tersebut harus dibayar sepenuhnya dari dana kelompok.

- Bila pinjaman dana kelompok tidak terbayar sesudah batas waktunya habis, pinjaman baru tidak akan diberikan.

(5) *Dana Darurat*

Dana darurat disisihkan sebanyak 25% dari bunga pinjaman yang sudah dibayar dan didepositokan. Sebagai dana khusus rembug pusat, dana ini dapat digunakan anggota untuk berbagai keperluan asuransi misalnya asuransi jiwa, asuransi ternak, dan asuransi tanaman. Penggunaannya berdasarkan keputusan yang ditetapkan oleh rembug pusat. Pengeluaran dana darurat harus ditandatangani oleh ketua rembug, wakil ketua rembug, dan manajer. Pemanfaatan dana darurat harus ditandatangani secara bersama yang terdiri dari ketua rembug pusat, wakil ketua dan manajer cabang.

(6) *Penggunaan Pinjaman dan Denda*

- Pinjaman harus sudah dimanfaatkan dalam waktu satu minggu setelah penerimaan pinjaman untuk kegiatan sesuai dengan pengajuan. Mereka yang tidak menggunakan uang dalam waktu satu minggu harus didepositokan ke bank sampai peluang untuk melakukan kegiatan dapat dilakukan. Tiap penyimpangan ketentuan yang telah disepakati berarti menurunkan disiplin kelompok.
- Semua barang yang dibeli dengan dana pinjaman ditetapkan sebagai milik bank sampai pinjaman telah kembali sepenuhnya.
- Bantuan kredit yang diberikan bank kepada anggota tergantung kepada tingkat kehadiran semua anggota kelompok dalam pertemuan mingguan dan keteraturan membayar angsuran. Semakin banyak frekuensi ketidakhadiran atau tidak mengangsur, maka peluang untuk mendapatkan bantuan kredit semakin kecil.
- Bila anggota melanggar disiplin kelompok (tidak hadir dalam pertemuan anggota, tidak teratur membayar pinjaman), maka berdasar kesepakatan anggota, dapat dikenakan denda. Denda dimasukkan dalam dana kelompok.

(7) *Keluar Sebagai Anggota*

- Anggota yang tidak berminat lagi kepada lembaga, boleh keluar sebagai anggota sewaktu-waktu. Anggota ini boleh mendapatkan seluruh tabungan individualnya.

- Bagi anggota yang masih punya hutang kepada lembaga, sebelum keluar sebagai anggota harus membayar seluruh hutangnya.
- Bila anggota yang masih punya hutang tetap keluar sebelum melunasi hutangnya, kelompoknya bertanggung jawab untuk membayar pinjaman anggota tersebut. Bila kelompok tidak bersedia membayar, rembug pusat bertanggung jawab untuk membayar semua hutang anggota yang belum terbayar.
- Anggota yang merusak kedisiplinan (lama tak hadir dalam pertemuan mingguan, tidak mengangsur dan sebagainya) atas kesepakatan anggota kelompok dapat dikeluarkan sebagai anggota. Bila anggota tersebut masih punya hutang di Bank, hutang harus dilunasi sebelum dikeluarkan atau kelompok yang bersangkutan harus membayar hutang anggota yang dikeluarkan.

(8) Pertemuan Rembug

- Pertemuan antar kelompok per minggu pada suatu tempat dinamakan “pertemuan rembug pusat”.
- Tiap pertemuan rembug seharusnya dipimpin oleh ketua rembug. Ketua rembug dipilih selama satu tahun. Bila ketua tidak ada, pertemuan dipimpin oleh wakil ketua.
- Tugas ketua rembug adalah melaksanakan pertemuan, bertanggung jawab atas kehadiran anggota pada pertemuan mingguan, pembayaran angsuran serta kedisiplinan. Ketua rembug menolong petugas lapangan untuk menerima angsuran dalam pertemuan rembug.
- Bila ketua rembug tidak hadir lebih dari 50% dari jumlah pertemuan mingguan selama tiga bulan berturut-turut maka ketua rembug sebelumnya diminta untuk mengisi kekosongan dan kemudian rembug harus memilih ketua rembug yang baru.
- Bila ketua rembug menjadi peminjam yang sulit (misalnya tidak membayar pinjaman berturut-turut selama 10 minggu atau tidak hadir sebanyak 10 kali pertemuan secara berturut-turut atau tidak membayar penuh dalam waktu 52 minggu), ia akan diberhentikan sebagai ketua rembug dan ketua sebelumnya mengisi kekosongan sampai diadakan pilihan ketua baru.

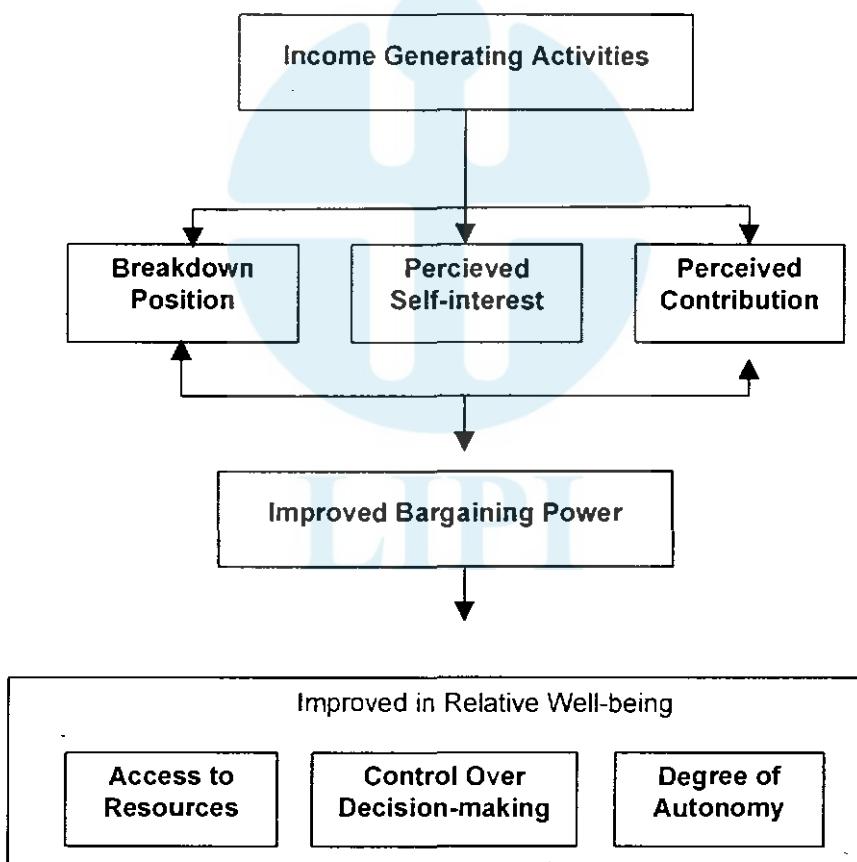
2.5. Kinerja Grameen Bank di Bangladesh

Grameen Bank yang dirintis oleh Prof. Muhammad Yunus sejak tahun 1976 dengan modal awal sebesar US \$ 60, yang disalurkan kepada beberapa keluarga miskin di Desa Jobra, Bangladesh, sampai dengan bulan Agustus 1995 jumlah dana yang telah dipinjamkan mencapai US \$ 1.522,70 juta untuk membiayai 2,01 juta keluarga miskin di 35.300 desa di Bangladesh. Selama periode tersebut di atas keluarga miskin yang dibina oleh GB telah berhasil memupuk tabungan berupa dana kelompok sebesar US \$ 103,7 juta. Hingga Februari 1987 Grameen Bank telah mempunyai 300 kantor cabang dengan wilayah operasi meliputi 5.400 desa. Orang yang terlibat dalam kegiatan ini mencapai 250.000 orang, 75 persen di antaranya adalah wanita (World Development Report, 1989: 117). Sepuluh tahun kemudian, yakni hingga Juni 1997, Grameen Bank telah beroperasi di 36.000 desa, atau lebih dari separuh dari seluruh desa di Bangladesh yang berjumlah 68.000 (A. Tony Prasetyantono, 1999). Prestasi Grameen Bank yang perlu dicatat adalah bahwa tingkat pengembalian kredit lebih dari 95 persen, bahkan ada yang 100 persen. Hal ini diakui oleh Bank Dunia, USAID, dan berbagai lembaga internasional lainnya. Hasil studi Bank Dunia tahun 1998 dalam judulnya: "Fighting Poverty with Micro Credit: Experience in Bangladesh, 1998" menunjukkan bahwa persentase para peminjam dari Grameen Bank yang hidup dalam kemiskinan turun 70 persen setelah 4,2 tahun mengikuti program ini, sementara angka kematian bayi para peminjam turun 34 persen (Kompas, 31 Maret 1999).

Beberapa kunci keberhasilan bank ini, seperti dilaporkan Bank Dunia adalah sebagai berikut: *Pertama*, adanya supervisi atau penanganan yang intensif dalam pelaksanaannya di lapangan. Setiap pekan, staf bank bertemu dengan anggota kelompok untuk mengumpulkan tabungan dan angsuran kredit, serta memberikan supervisi. *Kedua*, dedikasi yang tinggi dari karyawan bank. *Ketiga*, kredit dicairkan untuk kegiatan-kegiatan yang benar-benar dapat memberi pendapatan yang tetap (regular income generation). *Keempat*, adanya solidaritas di antara anggota kelompok. *Kelima*, pengaturan yang baik pada sistem pengangsuran dalam periodisasi mingguan. Faktor lain yang mendorong pembayaran kembali adalah pengetahuan para peminjam bahwa ketersediaan pinjaman pada masa yang akan datang tergantung pada pengembalian dana yang telah dipinjam ("another factor which encourages repayment is the borrower's knowledge that the availability of future loans depends on repayment of borrowed funds") (loc.cit.).

Studi kasus yang dilakukan oleh Osmani (1998) tentang Grameen Bank semakin memperkuat temuan dari studi-studi lainnya, yakni tentang keberhasilan Grameen Bank dalam meningkatkan kesejahteraan wanita. Studi ini menggunakan model tawar-menawar (bargaining model) yang dikembangkan oleh A.K. Sen. Menurut model ini, kesejahteraan relatif wanita tergantung pada kekuatan tawar-menawar relatif terhadap pasangan hidupnya ("women's relativ well-being depends on the relativ bargaining power of the spouses"). Secara singkat model tersebut dapat digambarkan dalam bentuk diagram sebagai berikut:

Gambar 1: Bargaining Model dari A.K.Sen



Sumber: Osmani, 1988: 33

Secara singkat hasil temuan studi tersebut dapat diuktisarkan sebagai berikut:

Impact Variable	Significance of GB
Household income	Positively significant only for those participants who are self-employed in non-farm sector
Indirect test: impact on women's bargaining power	
(1) Breakdown position (a) Land owned by wife (b) Other assets owned by wife (c) Whether wife can support herself	Positively significant; the impact is stronger at higher levels of income Positively significant Positively significant
(2) Perceived contribution (a) Workload (b) Overall family welfare	Not significant Not significant
(3) Perceived self-interest	Not significant
Direct test: impact on women's relative well-being	
(1) Autonomy	Positively significant; the impact is stronger at higher levels of income
(2) Control over decision making (a) Overall (b) Family Planning	Not significant Positively significant
(3) Access to resources (a) Subjective (b) Objective (i) Food consumption (ii) Personal effects	Positively significant Positively significant Not significant

Sumber: IDS Bulletin, Vol. 29, Number: 4, October 1998

Sementara itu, menurut Prof. David S. Gibbons sebagaimana dikutip oleh Djumilah Zain (1996), faktor-faktor yang melatarbelakangi keberhasilan GB adalah sebagai berikut:

1. Adanya hubungan yang erat.

Dikembangkannya hubungan yang erat antara GB dengan anggota yang dibina dan antara sesama anggota binaan itu sendiri.

2. Kontrol dan solidaritas kelompok.

Dengan pembentukan kelompok yang hanya beranggotakan 5 orang dan bergabung dengan kelompok-kelompok lain pada rembug pusat, tercipta sistem kontrol di antara anggota kelompok yang berfungsi meminimalkan peluang terjadinya pelanggaran terhadap aturan yang telah ditetapkan bersama. Disamping itu, keberadaan kelompok yang anggotanya sudah saling mengenal

baik, akan memudahkan membantu anggota yang mungkin mengalami kesulitan.

3. Kesungguhan dalam mendekati rumah tangga miskin.

Mencampurkan rumah tangga miskin dengan yang tidak miskin dalam sebuah kelompok adalah suatu kekeliruan. Dalam membentuk kelompok binaan GB menggunakan beberapa pendekatan sehingga yang diperoleh benar-benar hanya mereka yang sangat miskin. Strategi yang sangat bermanfaat bagi GB dalam mencapai kelompok miskin adalah memulai kegiatan dengan menetapkan wanita sebagai anggota binaannya. Di masyarakat miskin Bangladesh, sangat sulit menarik minat wanita supaya membentuk kelompok dan mengajukan pinjaman kepada GB. Tantangan dari tokoh informal dan desas-desus yang berkembang di masyarakat mengenai kemudaran wanita bila memperoleh pinjaman, sangat menghambat proses pembentukan kelompok. Akhirnya hanya wanita-wanita yang sangat miskin saja yang berani membentuk kelompok untuk memperoleh pinjaman uang yang selama ini merupakan hal yang musykil. Kelompok-kelompok ini secara bertahap memantapkan kondisi ekonomi dan masa depan anggotanya; mereka yang tergolong mampu akan menjauh karena merasa kurang senang bila disejajarkan dengan mereka yang miskin. Karena seluruh kegiatan GB dilakukan di antara anggota binaan, maka GB memahami kondisi mereka dengan jelas.

4. Pembentukan kelompok memerlukan waktu yang cukup longgar.

Proses pembentukan kelompok merupakan kekuatan bagi GB. Biasanya diperlukan waktu yang agak lama bagi calon-calon anggota untuk saling mengenal dan bersepakat sebelum mereka menyatakan kesiapannya membentuk kelompok. Mereka melakukan penilaian satu sama lain sebelum membentuk kelompok. Sesudah terbentuk kelompok, mereka terus berupaya dan tetap menjaga saling kepercayaan di antara anggota sesama kelompok. Namun demikian, mereka seringkali masih harus berhadapan dengan pihak-pihak yang kurang senang terhadap kehadiran GB. Satu keuntungan yang diperoleh dari proses seperti ini, GB bisa memperoleh anggota yang benar-benar mengerti tujuan GB. Sebagai konsekuensinya, GB memerlukan waktu yang cukup lama untuk mengembangkan anggotanya. Setelah mereka dinyatakan lulus dalam latihan wajib kumpul, orang-orang miskin merasa mendapat pengakuan dan kehormatan yang selama ini tidak pernah mereka rasakan. Mereka menyadari bahwa pengakuan dan penghormatan itu diperoleh atas perjuangannya sendiri. Hal ini menimbulkan rasa percaya diri dan rasa mempunyai

kemampuan untuk meningkatkan taraf hidup melalui usaha secara mandiri.

5. Ketekunan dan kesabaran sebagai modal GB.

Setiap melakukan kegiatannya di lokasi baru, GB melaksanakan program-programnya secara hati-hati dan tidak terburu-buru. Strateginya, untuk setiap pembukaan kantor cabang caru, manajer bersama calon manajer mendatangi daerah tersebut, melakukan pendekatan dengan pimpinan formal dan non-formal serta mengenalkan tujuan GB. Untuk keperluan ini, GB membutuhkan waktu sekitar 4 minggu; selanjutnya, diadakan pertemuan resmi dengan seluruh lapisan masyarakat di daerah tersebut untuk diberi penjelasan mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan tujuan dan kegiatan GB. GB memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk mempertimbangkan keberadaannya di wilayah tersebut dan biasanya masyarakat menerima tanpa ada unsur tekanan.

6. Manajer GB mampu menciptakan kesan yang baik di lingkungannya.

Manajer GB yang berada di kantor cabang baru mula-mula bekerja sendiri tanpa ada yang membantu. Dengan penampilannya yang sederhana, awalnya, para tokoh masyarakat di desa kurang menghormati. Tetapi, manajer GB yang rata-rata berperdidikan setingkat master tetap bekerja dengan wajar berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota binaannya. Meningkatnya jumlah anggota dan disertai oleh naiknya penghasilan mereka, menyebabkan berubahnya pandangan dan sikap tokoh-tokoh masyarakat dari negatif menjadi positif.

2.6. Replikasi Grameen Bank di Malaysia

Keberhasilan program Grameen Bank dalam pengentasan kemiskinan di Bangladesh dengan kinerja seperti dijelaskan di atas telah mendorong para peneliti dari berbagai negara untuk mempelajari dan mencoba menerapkan konsep GB tersebut di negara mereka masing-masing, seperti Malaysia, Pakistan, India, Philipina, Vietnam dan beberapa negara Afrika lainnya. Bahkan menurut informasi, konsep GB ini telah dicoba pada 50 negara (Tempo, 1993).

Replikasi Model GB di Malaysia dilakukan sejak tahun 1986 melalui suatu "proyek Ikhtiar", yang disponsori oleh 1) APDC: Lembaga regional yang dirancang untuk mengatasi masalah yang dihadapi dalam pembangunan di negara-negara Asia dan Pasifik; 2) Pemerintah

Kerajaan Negeri Selangor, 3) Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YPEIM), dan 4) Universitas Sains Malaysia. APDC dan Pemerintah Kerajaan Negeri Selangor membiayai operasi dan riset serta biaya perjalanan. YPIEM memberikan hibah sebesar 300.000 ringgit yang dipergunakan sebagai dana pinjaman, yang diperoleh dari amal jariah ummat Islam. Sementara itu Universitas Sains Malaysia bertindak sebagai penyedia tenaga ahli kaji tindak (*action research*).

Dengan dana permulaan sebesar 300.000 ringgit tersebut, Proyek Ikhtiar menetapkan target nasabah sebanyak 300 orang peminjam yang terdiri atas orang-orang miskin. Ukuran keberhasilan dari proyek ini dalam jangka pendek adalah mampu menjangkau orang-orang miskin yang menjadi sasaran, dan sekurang-kurangnya 90% dari pinjaman dapat dilunasi tepat pada waktunya. Sedangkan ukuran keberhasilan dalam jangka panjang adalah tertutupnya biaya operasi dan administrasi proyek dengan perolehan yang didapat dari biaya administrasi pinjaman.

Atas anjuran Profesor Muhammad Yunus, penerapan konsep GB di Malaysia dilakukan secara totalitas, atau sama dengan konsep asli di negara asal Bangladesh, meskipun kondisi sosial budaya di kedua negara tersebut berbeda. Bila hal itu tidak dilakukan maka apabila terjadi kegagalan, maka sulit untuk diketahui apakah kegagalan itu disebabkan karena ketidaksesuaian konsep GB dengan kondisi sosial budaya Malaysia, ataukah disebabkan oleh perubahan konsep GB itu sendiri (Pandu Suharto, et.al., 1997).

Mekanisme kerja Proyek Ikhtiar pada prinsipnya sama dengan GB (Djumilah Zain, 1993 & Pandu Suharto, et. al., 1997), yaitu:

- (a) Petugas bank mendatangi desa-desa, dan menilai kelayakan pemohon kredit.
- (b) Peminjam potensial membentuk kelompok, terdiri dari 5 orang, bertetangga, umur sebaya dan kondisi sosialnya sama.
- (c) Dipilih Ketua dan Sekretaris untuk jangka waktu 1 tahun. Rapat kelompok minimal 1 kali per minggu.
- (d) Pembentukan pusat kelompok yang terdiri dari 4-6 kelompok. Tiap Pusat Kelompok ada Ketua dan Wakil Ketua. Pertemuan diadakan 1 kali seminggu.
- (e) Sebelum menjadi anggota Pusat Kelompok, dan menerima pinjaman, kelompok yang terbentuk harus mengikuti latihan mengenai falsafah dan prinsip operasional GB.
- (f) Setelah lulus latihan, 2 orang dalam kelompok menerima pinjaman, kemudian mengangsur secara mingguan. Setelah mengangsur 6

kali secara teratur, 2 anggota lainnya baru diberi pinjaman. Ketua kumpulan menerima pinjaman setelah 12 minggu.

- (g) Setiap peminjam dikenakan Tabungan 5% dari jumlah pinjaman sebagai tabungan kumpulan. Penggunaan harus disetujui anggota yang lain. Tiap peminjam menabung 1 ringgit (Rp. 760,-) per minggu.
- (h) Pinjaman diberikan tanpa jaminan dan tidak dikenakan bunga. Biaya administrasi 75 ringgit untuk sewa kantor dan gaji karyawan.
- (i) Pinjaman harus dimanfaatkan paling lambat 7 hari setelah diterima, dibayar 50 kali angsuran, setelah melewati tenggang waktu 2 minggu.
- (j) Bila anggota tidak bisa membayar karena sakit atau hal lain, anggota kumpulan dan Pusat bertanggung jawab membayar. Bila peminjam meninggal dibayar ahli waris atau dihapus apabila ahli waris tidak mampu.
- (k) Semua transaksi dilakukan waktu pertemuan kelompok Pusat.
- (l) Bila pinjaman pertama sebesar 500 ringgit (Rp. 400.000,-) sudah dilunasi maka pinjaman ke 2 dapat diberikan, dan seterusnya.

Proyek Ikhtiar berakhir pada bulan Juni 1988 (berlangsung selama 3 tahun) dan dilembagakan dalam bentuk Trust/Amanah dengan nama "AMANAH IKHTIAR MALAYSIA". Titik berat perhatian adalah wanita karena terbukti lebih disiplin dalam menghadiri Rapat Pusat maupun membayar angsuran. Pada saat berakhirnya proyek, jumlah anggota mencapai 448 keluarga miskin, jumlah pinjaman mencapai 16.200 ringgit (= Rp. 320 juta). Kenaikan penghasilan nasabah wanita rata-rata Rp. 80.000,- per bulan, sedangkan pria Rp. 40.000,- per bulan.

Pada tahun 1990 jumlah anggota meningkat menjadi 1.123 orang (91% wanita). Total tabungan setara dengan Rp. 66 juta. Dana diperoleh dari pinjaman pemerintah tanpa bunga. Dengan keberhasilan ini AMANAH IKHTIAR mengembangkan kegiatannya ke negara-negara bagian termiskin di Malaysia bagian Barat (Kedah, Perak, Kelantan, Trengganu).

2.7. Replikasi Grameen Bank di Jawa Barat

Replikasi Grameen Bank di Indonesia pertama kali dilakukan tahun 1989 oleh Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian (PSE) Departemen Pertanian dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI), bekerjasama dengan APDC (Asian and Pacific

Development Centre). Ketiga lembaga tersebut melakukan kaji tindak (*action research*) Pola Pelayanan Kredit Pedesaan dengan nama proyek "Karya Usaha Mandiri" atau KUM. Proyek ini dimaksudkan untuk membantu mengembangkan kegiatan ekonomi masyarakat miskin di Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor dengan pemberian kredit melalui prosedur dan persyaratan yang disesuaikan dengan kondisi mereka.

Dalam pelaksanaan kaji tindak model GB ini tidak dilakukan modifikasi dari prinsip-prinsip yang dipakai GB, namun dalam pelaksanaan selanjutnya KUM juga mengadopsi prinsip-prinsip yang digunakan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Ada tiga prinsip utama KUM yaitu: (1) tidak memerlukan jaminan dan penjamin; (2) peminjaman dikenakan biaya administrasi, dan (3) apabila peminjam meninggal dunia, maka sisa pinjaman dihapuskan (Rasahan, 1997:127).

Menurut Rasahan (*Ibid*) ada beberapa unsur penting pendekatan GB yang harus dipenuhi dalam upayanya mengurangi tingkat kemiskinan di pedesaan yaitu:

- a) Kelompok sasaran harus jelas.
- b) Pinjaman diberikan tanpa agunan dan penjamin, sedangkan prosedur pinjaman dibuat sederhana dan netral terhadap aliansi politik.
- c) Pembentukan kelompok oleh anggota.
- d) Jumlah pinjaman dan angsuran kecil.
- e) Pinjaman hanya boleh digunakan untuk kegiatan usaha dan dapat digunakan semua kegiatan usaha.
- f) Pengawasan yang intensif.
- g) Adanya tabungan wajib.
- h) Latihan yang mantap bagi pelaksanaan.
- i) Uji kelayakan dan latihan yang mantap bagi calon peminjam.

Hasil dari kaji tindak GB tersebut dapat dilihat dari beberapa aspek seperti: (1) Perkembangan dan komposisi anggota; (2) Perkembangan pinjaman dan saldo pinjaman; (3) Perkembangan Dana Tabungan Kumpulan; dan (4) Perubahan pendapatan nasabah.

Perkembangan dan komposisi anggota KUM memperlihatkan bahwa pada tahun 1989, masih mengalami kesulitan memperoleh anggota, karena petugas lapangan menggunakan pendekatan perorangan yaitu bahwa kredit atau pinjaman hanya boleh digunakan untuk mengembangkan usaha dari anggota. Menyadari akan kelemahan tersebut, pendekatannya diubah menjadi pendekatan rumah tangga. Artinya, kredit atau pinjaman dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha suami, anak atau anggota rumah tangga lainnya. Perubahan pendekatan tersebut telah mampu meningkatkan

jumlah anggota, terutama wanita, pada tahun-tahun berikutnya. Atas keberhasilan proyek kaji tindak GB di Kecamatan Nanggung tersebut, maka pada tahun 1994 kegiatan operasional KUM diperluas ke kedua kecamatan tetangganya yaitu Kecamatan Leuwiliang dan Kecamatan Cigudeg, Kabupaten Bogor. Ekspansi wilayah kerja KUM tersebut telah mengakibatkan bertambah banyaknya jumlah anggota, dari hanya 10 orang pada tahun 1989 menjadi 1.979 pada tahun 1996 (lihat tabel 2.1.). Semakin dominannya jumlah anggota perempuan karena beberapa alasan. Pertama, kaum wanita lebih bisa memanfaatkan pinjaman dan merupakan nasabah yang baik karena tunggakan pinjaman sangat kecil. Kedua, para anggota pria kurang berdisiplin baik dalam pembayaran angsuran pinjaman maupun dalam menghadiri pertemuan mingguan rembug pusat, sehingga tidak diadakan penambahan anggota pria. Selain itu keanggotaan mereka pada KUM, sebagian digantikan oleh isteri mereka atau dikeluarkan dari anggota.

Tabel 2.1.
Perkembangan dan Komposisi Anggota KUM

Tahun	Anggota		Jumlah
	Pria	Wanita	
1989	10	0	10
1990	34	85	119
1991	39	285	324
1992	42	560	602
1993	43	892	935
1994	29	1.417	1.446
1995	16	1.562	1.578
1996	0	1.979	1.979

Sumber: Proyek KUM, dalam Adiatman, 1999.

Seiring dengan meningkatnya jumlah anggota maka semakin meningkat pula jumlah pinjaman, dari hanya Rp. 395.000,- pada tahun 1989 menjadi hampir Rp. 950 juta pada tahun 1997. Hal yang menggembirakan dari proyek KUM ini adalah bahwa rasio tunggakan terhadap volume pinjaman relatif kecil yaitu kurang dari 1 persen (lihat Tabel 2.2), meskipun kredit tersebut disalurkan tanpa agunan. Hal lain yang menggembirakan adalah bahwa meskipun para anggota KUM adalah orang-orang miskin, ternyata mereka mampu menabung apabila diberi motivasi dan sarana untuk menabung.

Tabel 2.2.
Perkembangan Pinjaman dan Saldo Pinjaman Kumulatif
Anggota KUM (RP. 000)

Tahun	Volume Pinjaman	Saldo Pinjaman	Tunggakan *)	Rasio Tunggakan Terhadap	
				Volume	Saldo
1989	395	246	-	-	-
1990	4.090	2.164	-	-	-
1991	23.020	9.859	-	-	-
1992	64.055	25.315	585	0,9	2,3
1993	158.885	66.553	2.010	1,3	3,0
1994	316.000	121.383	10.158	3,2	8,3
1995	498.360	128.435	9.176	1,8	6,0
1996	730.555	199.326	5.270	0,7	2,6
1997	947.930	202.680	4.326	0,5	2,1

Keterangan: *) Tunggakan adalah pinjaman yang belum lunas pada waktu jatuh tempo.

Sumber: Proyek KUM, dalam Adiatman, 1999.

Dana Tabungan Kumpulan (DTK) yang dihimpun oleh para anggota KUM, dikelola oleh kumpulan berdasarkan persetujuan bersama. Pengajuan pinjaman dan pembayaran kembali dilakukan pada pertemuan mingguan rembug pusat. Pinjaman dikenakan biaya administrasi sebesar 5% untuk jangka waktu 10 minggu. KUM mengatur agar DTK tidak dipinjamkan semuanya, melainkan dibatasi maksimal sebesar 50% dari dana yang tersedia. Besarnya DTK dapat dilihat pada Tabel 2.3.

Tabel 2.3.
Dana Tabungan Kumpulan (DTK) dan
Pinjaman dari DTK (dalam Rp. 000)

Tahun	DTK	Pinjaman dari DTK	Rasio Pinjaman Terhadap DTK
1989	26	0	0
1990	572	35	61,2
1991	5.730	3.989	69,6
1992	17.050	11.822	69,3
1993	37.752	25.897	68,6
1994	68.110	41.299	60,6
1995	100.594	56.052	55,7
1996	140.888	80.148	56,9
1997	201.369	117.645	56,4

Sumber: Proyek KUM, dalam Adiatman, 1999.

Pemberian kredit ternyata juga telah mampu meningkatkan pendapatan nasabah secara nyata, terutama pada sektor perdagangan dan industri (lihat Tabel 2.4.). Relatif besarnya peningkatan pendapatan pada sektor perdagangan dibandingkan dengan sektor usaha lainnya adalah karena sifat usaha dari sektor ini bersifat jangka pendek atau cepat menghasilkan (*daily generating income*).

Tabel 2.4.

Perubahan Pendapatan Nasabah Dari Usaha yang Dibiayai oleh Kredit KUM Dalam Satu Tahun (Dalam Rp.)

Sektor Ekonomi	Pendapatan		Kenaikan	
	Sebelum Kredit	Setelah Kredit	Jumlah	%
Pertanian	255.812	339.150	83.338	32,6
Perdagangan	555.702	977.482	424.780	76,9
Industri	548.867	873.933	325.066	59,2
Jasa	812.000	922.800	110.800	13,6

Sumber: Rini Rifiani, dalam Adiatman, 1999.

2.8. Replikasi Grameen Bank di Jawa Timur

Replikasi GB di Jawa Timur, dipelopori oleh LSM Mitra Karya sejak September 1993. Tujuan dari kaji tindak pada tahun pertama adalah untuk mengetahui apakah kelompok rumah tangga miskin (RTM) cukup "bankable" bila diberi kredit produktif dengan menerapkan model GB secara murni. Penerapan model GB pada tahun pertama diujicobakan pada 5 (lima) desa yang secara keseluruhan didukung oleh prasarana ekonomi dan sosial yang cukup baik. Sedangkan tujuan kaji tindak model GB pada tahun kedua adalah untuk mendapatkan gambaran tentang peluang penerapan model tersebut pada daerah yang lebih beragam, yaitu di desa yang jauh dari pasar, dan di desa miskin. Pada tahun ketiga, modifikasi model GB diterapkan pada wilayah yang lebih luas dengan tujuan untuk menduga kelayakan usaha (*viability*) dan kesinambungan usaha (*sustainability*) suatu kantor cabang (Djumilah Zain: 1998).

Hasil kaji tindak pada tahun pertama memperlihatkan bahwa RTM cukup *bankable*, yang diukur dari tiga indikator yaitu kemampuan mengangsur, menabung dan kedisiplinan hadir pada pertemuan rembug pusat. Dari data yang ada menunjukkan bahwa 98 persen

anggota mampu mengangsur pokok pinjaman plus bunga (biaya administrasi) secara teratur. Tingkat kemampuan mengangsur pada anggota Yayasan Mitra Karya di Jawa Timur tersebut cukup tinggi bila dibandingkan dengan penerapan model GB di negara-negara lainnya seperti Bangladesh (98-100%), India (97%), China (95%), dan negara-negara lainnya seperti Philipina, Nepal, Nigeria, Vietnam dan Lesoto yang mencapai 97-100%. Selain itu sekitar 80 persen anggota mampu menabung secara sukarela, dan tingkat kehadiran anggota pada rembug pusat mencapai di atas 95%. Rata-rata jumlah tabungan sukarela anggota mencapai Rp. 1.000,- per bulan. Meskipun jumlah tersebut bagi kebanyakan orang mampu hampir tidak ada artinya, namun demikian bagi RTM jumlah tersebut secara ekonomis merupakan indikasi yang positif. Artinya, bila sebelum menjadi anggota posisi tabungan anggota adalah minus atau *dissaving* karena kebutuhan untuk konsumsi sering ditutup dengan pinjaman dari rentenir maka setelah menjadi anggota, mereka telah mampu memenuhi seluruh kebutuhan konsumsinya dan terhindar dari pelepas uang, bahkan telah mampu menabung secara sukarela meskipun nilainya masih relatif kecil.

Dari hasil monitoring lapangan pada tahun pertama maupun kedua menunjukkan bahwa sebelum menjadi anggota YMK, sekitar 40 persen dari anggota telah terjerat pada beberapa rentenir, bahkan ada yang berhutang pada 7 (tujuh) pelepas uang. Setelah menjadi anggota dan mampu memanfaatkan fasilitas kredit dari proyek YMK untuk memperkuat modal usaha maka persentase anggota binaan yang masih mempunyai hutang pada pelepas uang turun menjadi 13,5 persen (Djumilah Zain, 1998: 37). Pelajaran yang dapat dipetik dari fenomena tersebut adalah model GB cukup efektif dalam menyehatkan struktur modal RTM, dengan menggeser beban hutang anggota dari sumber permodalan berbunga tinggi ke sumber modal dari YMK yang jauh lebih ringan biayanya.

Hasil uji coba GB pada desa miskin dan jauh dari pasar juga menunjukkan hasil yang baik, terutama dilihat dari indikator bahwa para anggota dapat memenuhi kewajibannya secara teratur. Keberhasilan tersebut menurut Djumilah Zain (1998) lebih terletak pada dua faktor, yaitu (a) ketepatan seleksi anggota atau "*targetting factor*", dan (b) kemampuan petugas lapangan dan manajer dalam menjalin kerjasama yang baik dengan anggota atau "*close relationship factor*".

Dari hasil kaji tindak tersebut juga ditemukan hal yangmenarik, yaitu bahwa penerapan GB di daerah yang makin dekat dengan perkotaan ternyata kurang berhasil. Menurut Djumilah Zain (1998) hal ini disebabkan oleh dua faktor, yaitu budaya orang kota cenderung lebih individualistik, sehingga keterikatan kelompok menurun. Selain

itu resiko kredit bagi anggota di daerah perkotaan lebih tinggi karena RTM yang tinggal di kota banyak yang tidak mempunyai tempat tinggal tetap sehingga sering berpindah tempat tinggal dengan tidak meninggalkan berita.

Pada bagian lain dari laporan penelitiannya, Djumilah Zain (1998: 33) menyimpulkan bahwa model GB ini pada hakikatnya bisa diterapkan untuk berbagai wilayah yang mempunyai karakteristik berbeda, asal didukung oleh faktor eksternal yang kondusif, khususnya jalan dan sarana transportasi yang murah sehingga memberi peluang yang semakin besar pada usaha RTM untuk melakukan kegiatan usaha secara terus-menerus di luar sektor pertanian. Dengan adanya peluang tersebut maka RTM dapat memperoleh penghasilan setiap hari secara terus-menerus (misalnya pedagang di pasar), atau kegiatan usaha yang bersifat *"daily income"*. Kegiatan usaha semacam ini menjadi sangat penting ditinjau dari sisi GB mengingat bahwa salah satu prinsip atau mekanisme kerja GB adalah bahwa pembayaran angsuran pokok pinjaman dilakukan secara mingguan. Oleh karena itu bagi suatu wilayah yang tidak didukung oleh jalan dan sarana transportasi yang murah sehingga kegiatan usaha RTM hanya tergantung pada sektor pertanian, model GB kurang sesuai untuk diterapkan.

2.9. Modifikasi Model GB di Jawa Timur

Pada prinsipnya penerapan Model GB di Jawa Timur dapat dilaksanakan dengan baik, dalam pengertian bahwa prosedur dan filosofi model bisa diterima dan dimengerti oleh staf lapangan maupun anggota binaan. Dengan demikian tidak ada perubahan atau modifikasi yang berarti terhadap Model GB, kecuali beberapa penyesuaian yang tidak prinsipial memang telah dilakukan, seperti:

- Pada model GB yang asli, ikrar yang harus diucapkan oleh anggota binaan jumlahnya sebanyak 16. Namun karena terdapat beberapa isi yang tidak relevan dengan keadaan di Indonesia, maka ikrar yang diucapkan oleh anggota binaan proyek ini hanya 5 saja.
- Jangka waktu Latihan Wajib Kumpul (LWK) pada calon anggota binaan di proyek ini hanya 5 hari sedangkan di Bangladesh diperlukan waktu 9 hari.
- Tempat diadakan LWK pada proyek ini cukup dilakukan di rumah salah satu anggota saja, karena kita tidak mempunyai tempat LWK khusus seperti di Bangladesh.

- d) Pada awal setiap pertemuan rembug pusat, anggota binaan di Bangladesh harus memberi hormat dan melakukan upacara seperti militer. Untuk proyek di Jawa Timur acara pembukaan rembug cukup dengan mengucapkan salam.
- e) Waktu pelaksanaan rembug pusat atau LWK untuk proyek di Jawa Timur disesuaikan dengan kesempatan yang dimiliki oleh anggota binaan yaitu sore hari sedangkan di Bangladesh pertemuan dilakukan pagi hari dan sore hari.
- f) Bila di Bangladesh anggota binaan tidak diperbolehkan membayar angsuran secara dobel, di proyek ini cara angsuran demikian diperbolehkan, tetapi hanya dua kali setiap mengangsur

2.10. Kinerja Replikasi Grameen Bank di Kabupaten Blitar

Dari hasil studi lapangan tentang kaji tindak replikasi GB di kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar menunjukkan bahwa kredit telah diberikan kepada rumah tangga miskin di pedesaan terutama kepada para wanita yang mempunyai pekerjaan sebagai pedagang dan pengrajin. Sekitar 80% anggota Yayasan Mitra Karya (YMK) yang mengoperasikan Model GB di daerah ini disalurkan kepada kedua golongan masyarakat tersebut. Pilihan prioritas pada kedua jenis mata pencaharian tersebut tidak terlepas dari persyaratan pembayaran angsuran pinjaman yang harus dilakukan secara mingguan. Kredit yang diberikan berkisar antara Rp. 50.000 hingga Rp. 100.000 tetapi sebagian besar (75%) memperoleh kredit sebanyak Rp. 75.000,-. Hampir seluruh kredit tersebut dimanfaatkan untuk modal kerja dan hanya sebagian kecil saja yang digunakan untuk investasi, atau keperluan lainnya.

Beberapa faktor kuat yang menjadi pendorong bagi nasabah untuk mendapatkan kredit dari YMK adalah cara mengangsur pinjaman dan prosedur pinjaman dianggap mudah. Demikian pula tingkat bunga yang rendah dan ketiadaan agunan serta adanya bimbingan usaha merupakan daya tarik lainnya bagi nasabah atau anggota YMK. Setelah memperoleh bantuan kredit sekitar satu tahun maka pendapatan usaha mengalami peningkatan secara meyakinkan yaitu dari sekitar Rp. 75.000 menjadi Rp. 130.000 atau naik sekitar 90%. Selain itu rumah tangga miskin yang biasanya berada pada posisi "dissaving" atau mempunyai tabungan negatif alias berhutang, maka semenjak menjadi anggota YMK, mereka sudah mulai bisa menabung, meskipun nilainya baru sekitar Rp. 10.000,-. Demikian pula ketergantungan pada rentenir secara bertahap dapat dikurangi (lihat Bagian III).

2.11. Replikasi dan Kinerja Grameen Bank di Kabupaten Magetan

Dengan mengikuti prinsip-prinsip dan mekanisme kerja Model Grameen Bank yang ada, petugas lapangan telah mencoba mereplikasikan model tersebut di Kabupaten Magetan. Dengan dana Rp. 12 juta, petugas lapangan telah berhasil menggulirkan dana masing-masing sebesar Rp. 150.000 kepada 80 rumah tangga miskin (RTM) di beberapa desa di kecamatan Maospati, Kecamatan Karangmojo dan Kecamatan Sukomoro.

RTM yang menjadi target atau sasaran pemberdayaan terutama adalah pedagang kecil dan pengrajin dengan pendapatan per kapita rata-rata sekitar Rp. 70.000 atau sekitar US \$10. Tingkat pengembalian relatif lancar karena 95% nasabah dapat mengembalikan kredit tepat pada waktunya. Sisanya (5%), belum dapat dikatakan macet, karena masih diusahakan pengembaliannya. Kelemahan ini disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, materi training dan pelatihan yang diberikan oleh Yayasan Mitra Karya Malang tampaknya kurang mendalam dan kurang dijawai dengan sepenuh hati oleh petugas lapangan. Hal ini terlihat antara lain dari konsesi yang diberikan oleh petugas lapangan kepada dua kelompok nasabah emping melinjo untuk membayar angsuran sebulan sekali. Hal ini jelas-jelas menyalahi prosedur dan mekanisme kerja yang telah ditetapkan oleh Grameen Bank. Selain itu petugas lapangan juga memberikan konsesi penangguhan angsuran selama 2 kali yaitu satu minggu sebelum dan sesudah lebaran Idul Fitri. Petugas lapangan juga lalai karena pinjaman GB adalah bersifat tanggung renteng. Artinya bila ada anggota yang karena satu dan lain alasan tidak bisa mengangsur maka anggota kelompok lainnya harus menjadi penanggungnya.

Kelemahan kedua dari replikasi GB di kabupaten Magetan adalah karena jarak yang terlalu jauh antara lokasi kerja peneliti dengan lokasi kerja petugas lapangan, sehingga monitoring program tidak dapat dilakukan secara intensif. Akibatnya kesalahan dan kelalaian petugas lapangan tidak dapat dideteksi sejak dini.

Kelemahan ketiga dari replikasi GB di Kabupaten Magetan adalah terlalu sedikitnya dana yang digulirkan. Padahal program ini baru berjalan efektif bila tersedia dana minimal sebesar sekitar Rp. 30 juta. Biaya tersebut dapat digulirkan kepada sekitar 200 orang nasabah, yaitu jumlah nasabah yang dianggap optimal bagi seorang petugas lapangan dalam jangka waktu satu tahun. Dengan dana sebanyak itu pula, hasil pendapatan bunga dari pinjaman diperhitungkan dapat menutup biaya operasional lapangan yaitu untuk membayar honorarium petugas lapangan dan alat tulis kantor. Dengan demikian salah satu tantangan utama dalam replikasi GB di Kabupaten

Magetan ini adalah bagaimana memperoleh dana guna menutup defisit anggaran tersebut sehingga program ini dapat berjalan minimal dalam jangka waktu satu tahun pertama.

Meskipun masih ada beberapa kelemahan dan tantangan dalam kaji tindak replikasi GB di daerah ini, hal itu tidak berarti bahwa Model GB tidak cocok untuk diterapkan. Kesuksesan kaji tindak Model GB ini tergantung pada pemahaman yang mendalam dari para pihak terkait tentang filosofi, prinsip dan mekanisme kerja GB dan penerapannya secara konsisten. Dan sebagai suatu konsep bisnis yang berwatak sosial, usaha ini juga memerlukan skala usaha minimal tertentu agar dapat tercapai posisi "*break even point*". Selama kedua persyaratan tersebut dapat dipenuhi maka model Grameen Bank tetap dapat dioperasionalkan sebagai sarana untuk memberdayakan status ekonomi dan usaha-usaha gurem yang digeluti rumah tangga miskin, terutama wanita di pedesaan.

2.12. Kesimpulan

Dari hasil uji coba dan eksperimen lapangan serta kaji tindak Model Grameen Bank di berbagai negara dan wilayah, terutama Bangladesh, Malaysia dan di beberapa daerah di Indonesia seperti kabupaten Bogor, Blitar dan Magetan dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam batas-batas tertentu Model Grameen Bank cukup efektif sebagai sarana untuk meningkatkan kesejahteraan rumah tangga miskin di pedesaan. Kekuatan model ini terletak pada filosofi "*bottom up*" yang mendasarinya dan prinsip kerja yang mengandalkan pada kekuatan kelompok, serta mekanisme kerja operasional yang baku, solid dan terinci. Kekuatan model Grameen bank juga terletak pada kemampuannya dalam menjungkirbalikkan asumsi-asumsi kuno yang dijadikan landasan operasional bank-bank konvensional bahwa orang-orang miskin itu tidak "*bankable*". Model Grameen Bank telah membuktikan bahwa orang-orang miskin itu "*bankable*" ditinjau dari aspek kemampuan mengembalikan angsuran pokok pinjaman dan bunga, kemampuan menabung dan kemampuan memanfaatkan kredit untuk kegiatan-kegiatan yang produktif. Kredibilitas orang miskin tersebut sudah teruji dengan meyakinkan, meskipun pinjaman yang disalurkan kepada mereka tanpa disertai dengan agunan, tanpa subsidi bunga, tanpa harus bisa baca tulis serta, tanpa harus disertai formulir yang banyak dan rumit yang tidak dimengerti oleh orang-orang miskin tersebut.

Selain itu model ini sangat efektif dan paling cocok untuk mengentaskan rumah tangga miskin yang mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Wanita, berumur maksimal 50 tahun;
2. Tinggal di pedesaan;
3. Mempunyai kegiatan usaha pokok atau sampingan yang produktif dan menghasilkan atau bersifat "*daily activities*", terutama yang bergerak pada sektor perdagangan dan kerajinan.

Dengan demikian model ini kurang efektif dan kurang cocok untuk mengentaskan kemiskinan yang terjadi di daerah perkotaan, atau daerah pedesaan tetapi mata pencaharian penduduk miskinnya adalah petani, buruh tani atau kegiatan usaha lainnya yang bersifat musiman. Salah satu alasan utamanya adalah bahwa dalam model ini sudah ditentukan bahwa cara pengangsuran pinjaman dilakukan secara mingguan. Persyaratan ini pula tampaknya menjadi ganjalan bagi laki-laki untuk mengikutinya dengan baik sebagaimana terbukti di Bangladesh, Malaysia, juga Indonesia.

Kekurang cocokan model ini untuk diterapkan di daerah perkotaan antara lain karena masyarakat kota cenderung lebih individualistik dibandingkan masyarakat pedesaan, sedangkan model Grameen Bank ini mensyaratkan adanya solidaritas kelompok yang kuat.

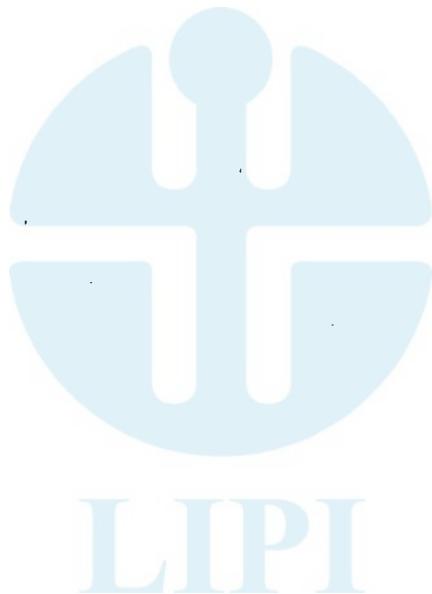
Berdasarkan pengalaman kaji tindak di lapangan, persyaratan tentang solidaritas kelompok ini pula yang nampaknya kurang memungkinkan untuk menjadikan model ini tidak sekedar sebagai sarana pengentasan kemiskinan melainkan juga untuk mencakup usaha-usaha yang luas lagi, misalnya untuk mengembangkan usaha-usaha skala yang lebih besar (tidak sekedar usaha-usaha berskala gurem). Hal ini terbukti dari kenyataan di lapangan bahwa orang-orang yang tidak miskin (karena mis-targetting) ternyata sangat sulit untuk memenuhi kewajiban untuk kumpul secara mingguan, dan kurang peduli terhadap anggota kelompok lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiatman, P.S. (1999), Peranan Kredit Sebagai Piranti Pengentasan Kemiskinan (Replikasi Grameen Bank di Indonesia), Skripsi, Jakarta: STIE Perbanas.
- Fugelsang, A. dan Chandler, D. (1998), **Participation as Process: What we can Learn from Grameen Bank**, Bangladesh, Dhaka: Pearl Printing & Packaging.
- Kompas**, 31 Maret 1999
- Oakley, Peter, et.al. (...), **Projects with People, The Practice of Participation in Rural Development**, Geneva: International Labour Office.
- Osmani, L.N.K. (1998), **Impact of Credit on the Relative Well-being of Women, Evidence from the Grameen Bank**, IDS Bulletin, Vol. 29, No. 4.
- Prasetyantono, A. Tony (1999), **Lembaga Keuangan Mikro "Pendulum" Koperasi dan Rentenir**, Makalah pada Seminar Sehari oleh INDEF, Jakarta, 13 April 1999.
- Rasahan, C.A. dan Syukur, M. (1997), Karya Usaha Mandiri, Arah Baru Menjangkau Golongan Termiskin di Pedesaan, dalam Danusaputro, M., et.al., (1997), **Monetisasi Pedesaan: Bunga Rampai Keuangan Pedesaan**, Edisi Kedua, Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Suharto, Pandu (1996), **Petunjuk Pelaksanaan Sistem Perkreditan Grameen Bank di Indonesia**, Jakarta: Yayasan Mitra Usaha, tidak dipublikasikan.
- Suharto, Pandu, dan Hafid, A. (1997), **Pelaksanaan Pola Grameen Bank di Bangladesh dan Malaysia**, dalam Danusaputro, et.al., (1997), **Monetisasi Pedesaan: Bunga Rampai Keuangan Pedesaan**, Edisi Kedua, Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Tempo**, 1993
- World Bank, Financial Systems and Development World Indicators, **World Development Report 1989**. Washington D.C.: Oxford University Press.
- Zain, Djumilah, (1993), **Kaji Tindak Lembagaa Keuangan Pedesaan Untuk Membantu Keluarga Miskin di Kabupaten Malang dan Kabupaten Blitar**, Usulan Penelitian, Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.

-----, (1998), **Pemberdayaan Keluarga Miskin Melalui Pemberian Kredit Model Grameen Bank**, Makalah Seminar di LIPI, Jakarta 13 Oktober 1998.

-----, (1998), **Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Bantuan Modal Bagi Rumah Tangga Miskin di Pedesaan**, Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.





BAB III

PERANAN DAN EFEKTIVITAS MODEL GRAMEEN BANK DAN MODEL KUKESRA DALAM PENGENTASAN KEMISKINAN

Oleh: Mahmud Thoha

LIPI

BAB III

PERANAN DAN EFEKTIVITAS MODEL GRAMEEN BANK DAN MODEL KUKESRA DALAM PENGENTASAN KEMISKINAN

Oleh: Mahmud Thoha

3.1. Pendahuluan

Berbagai cara telah dipikirkan, diujicoba dalam skala kecil, dan diterapkan secara luas dalam rangka membantu meningkatkan kesejahteraan rumah tangga miskin. Indonesia sebagai salah satu negara yang dianggap berhasil oleh lembaga internasional seperti Bank Dunia dalam mengentaskan kemiskinan secara signifikan dari jutaan warganegaranya, tiba-tiba harus dihadapkan pada kenyataan bahwa jumlah orang miskin di negeri ini secara absolut maupun relatif telah mengalami kenaikan drastis sejak terjadinya krisis ekonomi bulan Juli 1997 hingga sekarang. Menurut data BPS, jumlah penduduk miskin di Indonesia tahun 1999 mencapai 37,5 juta jiwa atau 17,5 persen dari seluruh jumlah penduduk

Salah satu program pengentasan kemiskinan yang cukup dikenal masyarakat adalah Inpres Desa Tertinggal (IDT) yang telah diterapkan secara meluas di seluruh tanah air selama kurun waktu 1994 sampai 1996. Hasil dari program tersebut telah banyak diteliti dan dipublikasikan. Guna melengkapi program IDT tersebut, pemerintah sejak tahun 1997 mengenalkan program Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (KUKESRA) yang dimaksudkan untuk mengentaskan penduduk miskin di daerah non-IDT. Dari sisi non-pemerintah, program pengentasan rumah tangga miskin (RTM) melalui Model Grameen Bank telah diterapkan di beberapa desa di Jawa Barat sejak 1989 oleh LSM Karya Usaha Mandiri (KUM), sedangkan di Jawa Timur dilaksanakan sejak 1993 oleh LSM Mitra Karya East Java (MKEJ).

Pada bagian ini akan dikaji peranan dan efektivitas pengentasan kemiskinan melalui model Grameen Bank dan Kukesra di Kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Untuk itu pertama-tama akan dikaji secara singkat beberapa prinsip dan mekanisme kerja kedua pendekatan tersebut, kemudian dilanjutkan dengan pembahasan tentang kondisi sosial ekonomi nasabah, dan ditutup dengan kesimpulan.

3.2. Prinsip dan Mekanisme Kerja Grameen Bank

Program perkreditan Grameen Bank memiliki beberapa karakteristik (Pandu Suharto, 1996: 1) yaitu:

Pertama, program ini tidak didasarkan atas kedermawanan atau charity; sebab cara ini diyakini tidak dapat membantu orang miskin keluar dari kemiskinan, bahkan sebaliknya dapat melanggengkan mereka dalam kemiskinan karena selalu tergantung pada orang lain sehingga tidak bisa mandiri. Oleh karena itu dalam pemberian kreditnya bank benar-benar didasarkan atas hubungan yang bersifat rasional dan komersial.

Kedua, Grameen Bank tidak mengarahkan penggunaan kredit yang diberikan karena diyakini bahwa orang-orang miskin telah memiliki keterampilan-keterampilan tertentu yang memungkinkan mereka tetap bertahan hidup.

Prinsip kerja Grameen Bank, menurut Djumilah Zain (1998) adalah sebagai berikut:

1. Bantuan kredit yang diberikan tidak perlu ada jaminan dan tidak perlu ada penjamin.
2. Tidak ada sangsi hukum bila anggota tidak mampu mengembalikan pinjaman, dan dihibahkan bila meninggal.
3. Anggota tidak perlu datang ke kantor untuk mengurus pinjaman, petugas yang justru mendatangi mereka dalam pertemuan rembug.
4. Prosedur dibuat sederhana, tidak banyak menggunakan formulir yang tidak dimengerti oleh anggota.

Sementara itu program perkreditan Grameen Bank, di negara asalnya, Bangladesh (op.cit.: 7-8) adalah sebagai berikut:

- a. Hanya orang-orang yang sangat miskin yang memenuhi tolak ukur yang ditetapkan oleh bank dapat menjadi anggota/nasabah dan memperoleh pinjaman dari bank.
- b. Pinjaman diberikan tanpa agunan atau penjamin.
- c. Prosedur pinjaman dibuat sederhana.
- d. Pinjaman diberikan untuk kegiatan produktif.
- e. Pinjaman yang diberikan adalah relatif kecil dengan angsuran mingguan selama satu tahun.
 - f. Pinjaman diorganisasikan dalam kelompok yang terdiri dari 5 orang.

- g. Pinjaman diberikan secara berurutan, yaitu mula-mula 2 orang anggota yang paling membutuhkan diberi prioritas pertama untuk menerima pinjaman, kemudian menyusul dua anggota lainnya; dan terakhir adalah anggota kelima. Penentuan prioritas ditetapkan sendiri oleh kelompok.
- h. Pengawasan dilakukan dalam penggunaan pinjaman.
- i. Peminjam diberi kemungkinan meminjam kembali setelah pinjamannya lunas.
- j. Setiap peminjam dipotong 5% untuk dana tabungan kelompok, dan setiap minggu anggota menabung 1 Taka (kira-kira Rp.50,-) yang dimasukkan dalam Data Tabungan Kelompok.
- k. Setiap anggota membayar sejumlah uang sebesar 25% dari bunga yang dibayar untuk disetor ke dalam Dana Darurat. Pada dasarnya dana ini merupakan dana untuk asuransi terhadap kemacetan pinjaman, kematian, cacat tubuh dan kecelakaan.
- l. Bunga pinjaman ditarik menjelang akhir masa pinjaman sebanyak dua angsuran terakhir.
- m. Sejumlah kelompok di desa yang sama terdiri dari 6 sampai dengan 8 kelompok mengadakan rapat mingguan bersama. Pertemuan atau rapat ini dikenal sebagai rapat pusat atau "centre".
- n. Semua transaksi Grameen Bank dengan anggota kelompok dilaksanakan pada waktu rapat mingguan dari pusat.
- o. Petugas Grameen Bank menghadiri rapat tersebut untuk menerima angsuran pinjaman dan menghimpun Dana Tabungan kelompok dan Dana Darurat untuk disimpan di bank. Semua urusan pinjaman dibahas pula dengan petugas bank dalam rapat tersebut.

Pada prinsipnya penerapan Model GB di Jawa Timur dapat dilaksanakan dengan baik, dalam pengertian bahwa prosedur dan filosofi model bisa diterima dan dimengerti oleh staf lapangan maupun anggota binaan. Dengan demikian tidak ada perubahan atau modifikasi yang berarti terhadap Model GB, kecuali beberapa penyesuaian yang tidak prinsipial memang telah dilakukan, seperti (Zain, 1998):

- g) Pada model GB yang asli, ikrar yang harus diucapkan oleh anggota binaan jumlahnya sebanyak 16. Namun karena terdapat beberapa isi yang tidak relevan dengan keadaan di Indonesia, maka ikrar yang diucapkan oleh anggota binaan proyek ini hanya 5 saja.

- h) Jangka waktu Latihan Wajib Kumpul (LWK) pada calon anggota binaan di proyek ini hanya 5 hari sedangkan di Bangladesh diperlukan waktu 9 hari.
- i) Tempat diadakan LWK pada proyek ini cukup dilakukan di rumah salah satu anggota saja, karena kita tidak mempunyai tempat LWK khusus seperti di Bangladesh.
- j) Pada awal setiap pertemuan rembug pusat, anggota binaan di Bangladesh harus memberi hormat dan melakukan upacara seperti militer. Untuk proyek di Jawa Timur acara pembukaan rembug cukup dengan mengucapkan salam.
- k) Waktu pelaksanaan rembug pusat atau LWK untuk proyek di Jawa Timur disesuaikan dengan kesempatan yang dimiliki oleh anggota binaan yaitu sore hari sedangkan di Bangladesh pertemuan dilakukan pagi hari dan sore hari.
- l) Bila di Bangladesh anggota binaan tidak diperbolehkan membayar angsuran secara "double" atau rangkap, di proyek ini cara angsuran demikian diperbolehkan, tetapi hanya dua kali setiap mengangsur.

3.3. Konsep dan Program KUKESRA serta Aplikasinya di Jawa Timur

Konsep sejahtera dirumuskan lebih luas daripada sekedar definisi kemakmuran ataupun kebahagiaan. Konsep sejahtera tidak hanya mengacu pada pemenuhan kebutuhan fisik orang ataupun keluarga sebagai entitas tetapi juga kebutuhan psikologis mereka. Tiga kelompok kebutuhan yang harus dipenuhi adalah kebutuhan dasar, kebutuhan sosial dan kebutuhan pengembangan (Thamrin, H., et.al., 1998). Pembangunan program keluarga sejahtera mencakup 13 variabel seperti pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan, agama, keluarga berencana, interaksi dalam keluarga, interaksi dengan lingkungan, transportasi, tabungan, informasi dan peranan dalam masyarakat.

Berdasarkan variabel-variabel tersebut dan dikaitkan dengan tingkat pemenuhannya, BKKBN menetapkan 5 tahapan keluarga sejahtera: Pra Sejahtera, Sejahtera I, Sejahtera II, Sejahtera III dan Sejahtera III plus (Anonymous 1997; Thamrin, H., et.al., 1998). Keluarga-keluarga Indonesia, dengan kemampuannya sendiri ataupun dengan dukungan masyarakat, dapat meningkatkan dirinya agar mencapai tahap ideal tersebut. Hanya perlu juga dipertahankan sebaik mungkin supaya keluarga-keluarga Indonesia tidak turun ke tahap di bawahnya.

Keluarga Pra Sejahtera, yaitu keluarga yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasarnya secara minimal, seperti kebutuhan akan pangan, sandang, papan dan kesehatan.

Keluarga sejahtera tahap I, yaitu keluarga yang telah dapat memenuhi kebutuhan dasarnya secara minimal, tetapi belum dapat memenuhi keseluruhan sosial psikologisnya, seperti kebutuhan akan pendidikan, keluarga berencana, interaksi dalam keluarga, interaksi dengan lingkungan tempat tinggal dan transportasi.

Keluarga sejahtera tahap II, yaitu keluarga yang disamping telah dapat memenuhi kebutuhan dasarnya, juga telah dapat memenuhi seluruh kebutuhan sosial psikologisnya, tetapi belum dapat memenuhi keseluruhan kebutuhan perkembangan seperti kebutuhan untuk menabung dan memperoleh informasi.

Keluarga sejahtera tahap III, yaitu keluarga yang telah dapat memenuhi seluruh kebutuhan dasar, kebutuhan sosial psikologis dan kebutuhan pengembangannya, namun belum dapat memberikan sumbangan yang maksimal terhadap masyarakat, seperti secara teratur memberikan sumbangan dalam bentuk materiel dan keuangan untuk kepentingan sosial kemasyarakatan serta berperan serta secara aktif dengan menjadi pengurus lembaga kemasyarakatan atau yayasan-yayasan sosial, keagamaan, kesenian, olah raga, pendidikan dan sebagainya.

Keluarga sejahtera tahap III plus, yaitu keluarga yang telah dapat memenuhi seluruh kebutuhannya, baik bersifat dasar, sosial psikologis maupun yang bersifat pengembangan serta telah dapat pula memberikan sumbangan yang nyata dan berkelanjutan bagi masyarakat.

Sasaran program Takesra/Kukesra adalah keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I di daerah non-IDT. Di Jawa Timur, keluarga tersebut berjumlah 2.696.048 keluarga. Keluarga-keluarga sebagai sasaran penerima Kukesra tersebut semuanya akan mendapatkan saldo awal sejumlah Rp.2.000,-. Dengan demikian, saldo awal yang telah disiapkan sekitar Rp. 5,3 miliar. Dana untuk saldo awal tersebut telah cair pada pertengahan bulan April 1996. Dengan cairnya dana Takesra tersebut, maka ketua kelompok telah dapat memulai membuka rekening kelompok di kantor pos pembantu. Semua ketua kelompok di Jawa Timur telah membuka rekeningnya di kantor pos pembantu terdekat, sehingga dengan demikian kelompok tersebut secara administratif telah dapat meminjam melalui Kukesra. Sekaligus dengan demikian, para anggota kelompok telah menerima buku anggota perorangan dan dengan sendirinya para anggota kelompok

tersebut telah bisa mulai menabung melalui ketua kelompoknya masing-masing (Thamrin, H., et.al., 1998).

Sementara itu, dana Kukesra pada bulan September 1996 untuk propinsi Jawa Timur telah turun Rp. 11,4 miliar yang digunakan untuk memberi pinjaman pada 572.875 keluarga di Jawa Timur. Pada tahap pertama ini, pemberian Kukesra di masing-masing daerah diprioritaskan kepada kelompok-kelompok penerima Takesra-Kukesra yang sebelumnya telah mempunyai usaha. Sedangkan bagi mereka yang belum mempunyai usaha tetap, akan mendapatkan Kukesra pada tahap berikutnya sambil menunggu rekomendasi dari Tim KKBS kecamatan tentang jenis usaha apa yang sebaiknya akan dilakukan oleh masing-masing penerima Takesra/Kukesra.

3.4. Kondisi Sosial Ekonomi Nasabah

Keprihatinan Prof. Muhammad Yunus terhadap kemiskinan dinegaranya, Bangladesh, telah mendorongnya untuk memikirkan dengan serius tentang cara-cara yang cocok untuk membantu meningkatkan taraf hidup mereka. Melalui penelitian eksperimen di lapangan yang berlangsung sekitar 7 (tujuh) tahun, akhirnya ditemukan konsep pengentasan kemiskinan yang kemudian dikenal dengan sebutan "Grameen Bank". Bank ini dirancang khusus untuk mengentaskan kemiskinan, terutama para wanita di pedesaan. Dengan demikian yang menjadi target atau sasaran dari GB adalah strata ekonomi terendah dari masyarakat miskin, terutama wanita di pedesaan.

Dalam pada itu, KUKESRA tampaknya juga dirancang oleh Kantor Menteri Negara Koordinator Kesejahteraan Rakyat dan Pengentasan Kemiskinan (Menko Kesra dan Taskin) untuk mengentaskan kemiskinan di pedesaan, terutama para wanita peserta keluarga berencana.

Bagaimana kehandalan kedua konsep tersebut dan bagaimana prinsip dan mekanisme kerja kedua model tersebut diterapkan secara ketat di daerah penelitian merupakan pokok bahasan utama dalam bagian ini. Untuk itu, pertama-tama akan disoroti potret kondisi sosial ekonomi nasabah kedua model tersebut. Adakah persamaan-persamaan dan perbedaan-perbedaan yang signifikan mengenai karakteristik sosial ekonomi nasabah kedua model pemberdayaan wanita miskin tersebut?

Ada beberapa aspek yang akan disoroti dalam rangka menjawab pertanyaan tersebut, antara lain: umur, tingkat pendidikan,

jumlah anak, kondisi rumah, jenis pekerjaan, penghasilan, jumlah ternak dan jenis peralatan rumah tangga yang dimiliki.

(1) Umur

Dari segi umur, tidak ada perbedaan yang nyata antara nasabah Yayasan Mitra Karya (YMK) yang mengaplikasikan model Grameen Bank(GB) dengan nasabah Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (Kukesra). Sekitar 80 persen umur nasabah kedua model pengentasan kemiskinan tersebut berkisar antara 25 hingga 45 tahun, yaitu rentang umur yang sangat produktif dalam kegiatan ekonomi. Hal ini berarti bahwa rambu-rambu usaha yang ditetapkan oleh GB (dan mungkin juga Kukesra) diterapkan relatif ketat oleh pengelola dan petugas lapangan. Seperti diketahui bahwa salah satu rambu dalam pengelolaan GB adalah tidak boleh memberikan kredit kepada calon nasabah yang relatif tua (umur di atas 50 tahun). Rambu-rambu ini ditetapkan dengan maksud untuk memperkecil resiko kredit macet. Menurut keterangan Dr. Djumilah Zain, salah seorang pelopor dalam implementasi model GB di Jawa Timur, pemberian pinjaman kepada wanita berumur di atas 50 tahun sangat beresiko karena pada umur tersebut para wanita biasanya telah mempunyai cucu, sehingga kemungkinan terjadinya misalokasi kredit adalah sangat besar. Kredit yang seharusnya dimanfaatkan untuk meningkatkan kegiatan usaha, sangat boleh jadi digunakan untuk membelikan oleh-oleh atau hadiah untuk cucu-cucunya, atau kegiatan non-bisnis lainnya.

(2) Tingkat Pendidikan

Kemajuan peradaban suatu bangsa sangat ditentukan oleh tingkat pendidikan masyarakatnya. Pada level mikro individual, pendidikan juga merupakan sarana yang sangat efektif untuk mobilitas vertikal baik dalam aspek sosial, ekonomi, bisnis maupun politik. Semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin luas wawasan berfikir dan semakin besar pula kemampuan mengaktualisasikan potensi dirinya, termasuk kemampuan dalam berbisnis atau pengelolaan usaha. Demikian pula kemampuan pengelolaan usaha para nasabah YMK dan Kukesra diduga kuat sangat dipengaruhi oleh tingkat pendidikannya. Namun demikian dalam bagian ini tidak akan dibahas pengaruh tingkat pendidikan nasabah terhadap kemampuan dalam pengelolaan usaha melainkan sekedar untuk mengetahui tingkat kesejahteraan nasabah dilihat dari aspek pendidikan.

Hasil analisis tingkat pendidikan nasabah dengan menggunakan skala Likert seperti tampak pada tabel 3.1. Sekor atau nilai pendidikan nasabah Kukesra adalah lebih tinggi (168) daripada

nasabah YMK (149). Hal ini terjadi karena lebih dari 80 persen nasabah YMK berpendidikan SD ke bawah (tamat, tidak tamat, tidak pernah sekolah), sementara bagi nasabah Kukesra jumlahnya lebih kecil yaitu sekitar 60 persen saja. Sedangkan jumlah nasabah Kukesra yang berpendidikan SLTP dan SLTA adalah sekitar 40 persen atau dua kali lebih banyak daripada nasabah YMK. Dengan demikian segmen pasar YMK adalah lapisan masyarakat yang lebih rendah dibandingkan dengan Kukesra. Hal ini tampaknya tetap konsisten dengan prinsip Grameen Bank yang memang tidak mensyaratkan calon nasabahnya untuk bisa baca tulis dan mengerti seluk beluk administrasi keuangan.

Tabel 3.1.

Tingkat Pendidikan Nasabah

Tingkat Pendidikan	Skala	Frekuensi		Sekor	
		YMK	Kukesra	YMK	Kukesra
Tidak pernah sekolah	1	3	-	3	0
SD tidak tamat	2	9	7	18	14
SD tamat	3	29	24	87	72
SLTP tamat	4	4	13	16	52
SLTA tamat	5	5	6	25	30
Jumlah	-	50	50	149	168

Sumber: Diolah dari data primer

(3) *Jumlah Anak dan Tingkat Pendidikannya*

Tingkat pendidikan, umur, dan pendapatan diduga kuat sangat mempengaruhi cara pandang seseorang tentang jumlah anak yang ideal dalam suatu keluarga. Dari aspek umur, tidak ada perbedaan menyolok antara nasabah YMK dan Kukesra, sehingga pengaruhnya terhadap jumlah anak dalam analisis ini dapat diabaikan. Sementara itu tingkat pendidikan dan pendapatan nasabah Kukesra sedikit lebih baik dibandingkan dengan nasabah YMK, ditambah lagi dengan faktor khusus dimana nasabah Kukesra adalah peserta KB, maka secara hipotesis dapat diduga bahwa jumlah anak-anak nasabah Kukesra seharusnya lebih sedikit dibandingkan dengan nasabah YMK. Namun demikian data pada tabel 3.2. berikut tampaknya berseberangan dengan hipotesis di atas karena ternyata jumlah anak nasabah Kukesra adalah lebih banyak daripada nasabah YMK.

Tabel 3.2.
Jumlah Anak Nasabah

Jumlah Anak	Jumlah Nasabah		Jumlah Anak Keseluruhan	
	YMK	Kukesra	YMK	Kukesra
Satu	16	10	16	10
Dua	14	16	28	32
Tiga	12	15	36	45
Empat	5	4	20	16
> Lima	3	5	15	25
Jumlah	50	50	115	128

Sumber: Data Primer

(4) Kondisi rumah

Papan atau tempat tinggal, atau tanah dan bangunan rumah diatasnya merupakan salah satu indikator utama tingkat kesejahteraan masyarakat. Ada 6 (enam) unsur pokok yang disoroti berkaitan dengan papan atau kondisi tempat tinggal responden yaitu luas bangunan, luas tanah, kondisi lantai, kondisi dinding, kondisi rumah dan status pemilikan rumah. Ada persamaan dan perbedaan kualitas tempat tinggal antara nasabah kedua model di atas. Dalam hal luas tanah dan luas bangunan rumah, tidak ada perbedaan yang menyolok antara keduanya. Sekitar 60 persen responden memiliki rumah dengan luas kurang dari 60 M², dan sekitar separuh responden mempunyai tanah dengan luas kurang dari 150 M² (lihat Tabel 3.3.). Namun dalam hal kualitas rumah, tampaknya nasabah Kukesra mempunyai posisi atau peringkat yang lebih baik. Hal itu terlihat dari lebih sedikitnya jumlah nasabah Kukesra yang kondisi lantainya berupa tanah dibandingkan dengan nasabah YMK. Pada sisi yang lain jumlah nasabah Kukesra yang kondisi lantainya berupa semen, tegel dan keramik lebih banyak dibandingkan dengan nasabah YMK. Demikian pula dalam hal kondisi rumah dan status pemilikan rumah, tampaknya para nasabah Kukesra lebih unggul. Nasabah Kukesra yang telah memiliki rumah sendiri dan kondisinya bersifat permanen, jumlahnya juga lebih banyak. Fakta-fakta itu semua memperlihatkan bahwa kondisi sosial ekonomi nasabah Kukesra lebih baik daripada nasabah YMK. Dengan demikian para pengelola dan petugas lapangan YMK yang mengaplikasikan model Grameen Bank, secara ketat menjalankan misinya yaitu membantu kegiatan usaha masyarakat dari lapisan atau strata ekonomi paling bawah.

Tabel 3.3.
Kondisi Rumah Nasabah

No.	Keterangan	YMK (%)	Kukesra (%)
1.	Luas Bangunan (M2)	100	100
	< 50	44	52
	51 – 60	18	14
	61-70	6	8
	>70	32	26
2.	Luas Tanah (M2)	100	100
	< 75	16	10
	76 – 100	16	20
	101 – 150	16	16
	151 – 200	4	16
3.	Kondisi Lantai	100	100
	Tanah	44	28
	Semen	54	58
	Tegel	-	6
	Keramik	2	8
4.	Kondisi Dinding	100	100
	Gedek/Bambu	14	10
	Bata Semen	82	86
	Bambu & Batu	4	4
5.	Kondisi Rumah	100	100
	Darurat	6	6
	Semi Permanen	32	14
	Permanen	62	80
6.	Status Pemilikan Rumah	100	100
	Milik Sendiri	84	92
	Numpang Pada Mertua/Saudara	14	6
	Lainnya	2	2

Sumber: Data primer

(5) Peralatan Rumah Tangga yang Dimiliki

Indikator lainnya yang digunakan untuk mengetahui kondisi sosial ekonomi nasabah adalah peralatan rumah tangga yang dimiliki, karena merupakan aset rumah tangga. Semakin banyak jumlah peralatan yang dimiliki seseorang merupakan indikasi bahwa kondisi sosial ekonomi orang tersebut semakin baik. Jenis peralatan rumah tangga tersebut antara lain berupa tempat tidur, meja-kursi, radio, tape recorder, televisi, sepeda dan sepeda motor. Karena dalam penelitian ini tidak ditanyakan nilai setiap peralatan tersebut maka untuk kepentingan analisis digunakan skala Likert dengan memberikan bobot yang sama yaitu sebesar 1 (satu) pada setiap jenis peralatan tersebut. Dengan demikian skala Likert disusun berdasarkan jumlah peralatan yang dimiliki. Bila seseorang memiliki 5 jenis peralatan rumah tangga

berarti skalanya adalah 5, bila jumlah peralatan ada 2 maka skala atau bobotnya adalah 2 dan seterusnya.

Dari hasil pengolahan data primer pada Tabel 3.4. memperlihatkan bahwa sekor atau "score" total peralatan yang dimiliki nasabah Kukesra adalah 170, sementara sekor nasabah YMK sebanyak 158. Hal ini sekali lagi memperlihatkan bahwa tingkat kondisi sosial ekonomi nasabah Kukesra lebih baik daripada nasabah YMK, atau lebih tepatnya adalah bahwa segmen pasar YMK adalah lapisan masyarakat yang lebih rendah bila dibandingkan dengan Kukesra.

Tabel 3.4.

Peralatan Rumah Tangga yang Dimiliki Nasabah

Bobot/Jumlah Peralatan*)	YMK		Kukesra	
	Frekuensi	Sekor	Frekuensi	Sekor
5	11	55	11	55
4	9	36	14	56
3	15	45	13	39
2	7	14	8	16
1	8	8	4	4
Jumlah	50	158	50	170

Sumber: Diolah dari Data Primer

Keterangan: *) Jenis peralatan rumah tangga yang dimiliki terdiri dari berbagai kemungkinan tempat tidur, radio, tape recorder, televisi, meja kursi, sepeda motor.

3.5. Peranan Grameen Bank Dalam Pemberdayaan Usaha-usaha Mikro

Usaha-usaha mikro yang banyak digeluti oleh sebagian besar lapisan masyarakat kelas bawah seperti para pedagang di pasar-pasar tradisional, pengrajin kecil, pedagang keliling dan lain-lain seringkali tidak tersentuh oleh berbagai kebijakan dan program pemerintah. Hal itu disebabkan antara lain oleh karena jumlahnya yang sangat banyak sehingga tidak terjangkau oleh pemerintah, dan dari segi bisnis juga kurang menarik bagi sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Karena itulah para pedagang dan pengrajin atau petani kecil seringkali menjadi obyek sapi perah para rentenir atau pelepas uang dengan pembebanan bunga yang sangat tinggi (biasanya sekitar 30 persen per bulan). Skala usaha yang sangat kecil dan tingkat keuntungan yang sangat kecil pula pada satu sisi dan beban bunga yang sangat tinggi pada sisi yang lain seringkali mengakibatkan usaha kecil tidak mampu berkembang, tetapi juga tidak mati. Oleh karena itu pemberian pinjaman melalui lembaga keuangan model Grameen Bank dan atau

Kukesra diharapkan dapat memutuskan rantai keterbelengguan usaha-usaha mikro tersebut dari tangan-tangan rentenir, dan sekaligus mampu mengembangkan skala usahanya,

Pada bagian ini akan dibahas bagaimana kedua model pengentasan kemiskinan tersebut melakukan seleksi terhadap calon nasabah, prosedur untuk memperoleh kredit, jumlah dan penggunaan kredit oleh nasabah, berbagai jenis pembinaan yang diberikan kepada nasabah dan lain-lain.

(1) Jenis Usaha Nasabah

Dalam kaitannya dengan seleksi calon nasabah, YMK lebih selektif atau lebih ketat. Hal ini terlihat dari jenis pekerjaan dan jenis usaha yang dikembangkan nasabah. Sekitar 80 persen nasabah YMK terdiri dari pedagang dan pengrajin, selebihnya adalah petani, buruh tani dan lainnya, tetapi tidak satupun yang tidak bekerja. Sementara itu, jumlah nasabah Kukesra hanya 60 persen saja yang merupakan pedagang dan pengrajin, dan lebih dari 10 persen tidak bekerja atau belum mempunyai usaha. Dengan demikian, kemungkinan terjadinya kredit macet bagi Kukesra adalah lebih besar. Pertama, karena Kukesra menyalurkan sebagian kreditnya kepada nasabah yang belum bekerja. Kedua, Kukesra juga terlalu banyak menyalurkan kredit kepada jenis-jenis usaha yang tidak sepenuhnya bersifat "daily activities" seperti kerajinan, peternakan ayam dan lain-lain (lihat Tabel 3.5.). Pemilihan nasabah yang mempunyai jenis usaha bersifat "daily activities" merupakan faktor penting karena pengembalian pinjaman dilakukan secara mingguan. Bila ada jenis usaha yang tidak setiap hari menghasilkan pemasukan uang, hal itu tentu akan dapat mengganggu kelancaran pengembalian pinjaman, yang pada gilirannya juga dapat mengganggu eksistensi usaha GB dan Kukesra sendiri.

Tabel 3.5.

Jenis Pekerjaan Sebelum Menjadi Nasabah

Jenis Pekerjaan	YMK (%)	Kukesra (%)
Pedagang	58	44
Pengrajin	20	16
Petani	6	12
Buruh Tani	4	4
Lainnya	12	12
Tidak Bekerja	-	8
Tidak Berlaku	-	4
Jumlah N = 50	100	100

Sumber Data Primer

(2) Jumlah dan Penggunaan Pinjaman

Jumlah kredit yang disalurkan YMK adalah relatif kecil yaitu Rp. 50.000,- dan Rp. 75.000,- serta Rp. 100.000,-. Sebanyak 75 persen nasabah mendapatkan pinjaman dari YMK sebanyak Rp. 100.000,-, sekitar 20 persen menerima Rp. 75.000,- dan hanya beberapa orang yang mendapatkan kredit sebesar Rp. 50.000,-. Kredit dari YMK disalurkan sejak tahun 1998 hingga 1999. (Lihat Tabel 3.6). Sementara itu jumlah kredit yang disalurkan Kukesra sejak tahun 1996 itu berkisar antara Rp. 20.000,- hingga Rp. 200.000,- tetapi sebagian besar nasabah (75%) baru menerima pinjaman sebesar Rp. 20.000,- hingga Rp. 40.000,- saja. Relatif kecilnya jumlah pinjaman ini seringkali menimbulkan pertanyaan di masyarakat, apa yang bisa diperbuat dengan pinjaman sekecil itu. Karena nilainya terlalu kecil maka seringkali terjadi bahwa pinjaman kepada nasabah tersebut hanya di atas kertas saja, karena dalam kenyataannya pinjaman kepada beberapa nasabah tersebut dimanfaatkan oleh ketua atau anggota kelompok lainnya yang telah mempunyai usaha dan membutuhkan tambahan modal yang lebih besar. Nilai pinjaman yang dianggap terlalu kecil ini ternyata tidak hanya dikeluhkan oleh nasabah Kukesra melainkan juga oleh nasabah YMK. Sekitar 50% nasabah Kukesra dan 60% nasabah YMK menyatakan hal demikian (data primer).

Tabel 3.6.

Perkembangan Nasabah Berdasarkan Jumlah Kredit yang Diterima

Nasabah Kredit (Rp.000)	1996		1997		1998		1999	
	A	B	A	B	A	B	A	B
20	-	22	-	14	-	6	-	-
40	-	-	-	17	-	7	-	-
50	-	-	-	-	-	-	1	-
60	-	-	-	-	-	5	-	-
75	-	-	-	-	11	-	-	-
80	-	-	-	-	-	9	-	-
100	-	1	-	1	9	2	28	-
120	-	-	-	-	-	1	-	-
150	-	-	-	-	-	1	-	-
200	-	-	-	1	-	1	-	-
Jumlah	0	23	0	33	10	32	30	0

Sumber: Data Primer

Keterangan: A = YMK; B = Kukesra

Mengenai penggunaan kredit, ternyata lebih dari 90 persen responden baik YMK maupun Kukesra memanfaatkannya untuk modal kerja dan hanya sebagian kecil saja yang memanfaatkan untuk investasi. Ada juga yang memanfaatkannya untuk membiayai pendidikan anak dan kegiatan lainnya (lihat tabel 3.7.).

Tabel 3.7.
Penggunaan Kredit

Jenis Pekerjaan	YMK (%)	Kukesra (%)
1. Investasi	16	2
< 25.000	4	2
25.000 – 50.000	10	-
51.000 – 75.000	2	-
2. Modal Kerja	94	92
< 25.000	2	30
25.000 – 50.000	24	28
51.000 – 75.000	46	22
76.000 – 100.000	22	10
> 100.000	-	2
3. Pendidikan Anak	28	6
< 25.000	10	4
25.000 – 50.000	18	1
4. Lainnya	58	26
< 25.000	22	22
25.000 – 50.000	34	2
51.000 – 75.000	2	-
> 75.000	-	2
Jumlah N = 50	196*	126*

Sumber: Data Primer

* Satu responden bisa menjawab lebih dari satu kemungkinan jawaban

(3) Faktor Pendorong Menjadi Nasabah

Salah satu faktor yang menyebabkan para pedagang kecil terjerat dalam rentenir adalah karena relatif mudahnya memperoleh pinjaman. Bahkan si pedagang tidak perlu mendatangi rentenir tetapi sebaliknya rentenirlah yang mendatangi dan menawarkan jasanya kepada pedagang. Pada saat itu juga si pedagang mendapatkan sejumlah pinjaman yang diinginkan, dengan persyaratan harus mengembalikan pinjaman secara harian plus bunganya sampai jangka waktu yang ditentukan (misalnya sebulan). Metode kerja seperti inilah yang tampaknya cocok untuk melayani kebutuhan modal kerja pedagang atau usaha-usaha mikro di pedesaan.

Prosedur kerja petugas YMK yang menjalankan bisnis berdasarkan prinsip Grameen Bank tampaknya juga relatif sederhana.

Dalam hal ini, setelah melakukan orientasi lapangan dengan melakukan konsultasi dengan pamong desa, maka petugas lapangan secara aktif "menjemput bola" atau mencari salah seorang calon nasabah yang potensial dan "credible". Kemudian calon nasabah tersebut disuruh membentuk kelompok yang terdiri 5 (lima) orang, yang sama-sama menginginkan pinjaman. Setelah dilakukan wajib kumpul selama 5 hari berturut-turut guna dijelaskan tentang seluk beluk Grameen Bank, pada minggu ke 1, 2 orang anggota kelompok sudah memperoleh pinjaman. Kemudian pada waktu pertemuan kelompok pada minggu berikutnya, 2 orang anggota lagi juga mendapatkan pinjaman. Akhirnya pada pertemuan kelompok minggu berikutnya lagi Ketua Kelompok juga memperoleh kredit. Prosedur untuk memperoleh kredit semacam ini dianggap **mudah** oleh ¾ responden yang menjadi nasabah YMK, dan dianggap **sangat mudah** oleh selebihnya, dan tidak ada seorangpun yang menyatakan **sulit**. Sementara itu sekitar 80% nasabah Kukesra juga menganggap prosedur untuk memperoleh kredit Kukesra termasuk mudah atau sangat mudah, tetapi ada sekitar 20% yang menyatakan agak sulit atau sulit.

Mengenai jangka waktu pencairan kredit, hampir seluruh nasabah YMK menyatakan bahwa mereka memperoleh pinjaman dalam jangka waktu satu minggu, dan hanya beberapa orang (2 orang) yang menyatakan 2 minggu. Sementara itu lebih dari separuh responden nasabah Kukesra menyatakan bahwa mereka baru mendapatkan pinjaman setelah menunggu 1 bulan sejak pengajuan atau penawaran kredit. Selebihnya bahkan baru mendapatkan pinjaman setelah dua atau tiga bulan, bahkan ada yang lebih lama lagi. Masih banyak faktor-faktor lain yang menjadi pendorong untuk menjadi nasabah YMK dan Kukesra sebagaimana terlihat pada tabel 3.8. berikut.

Tabel 3.8.
Faktor Pendorong Menjadi Nasabah

Faktor Pendorong	YMK (%)	Kukesra (%)
1. Cara mengangsur pinjaman mudah	94	62
2. Prosedur peminjaman mudah	80	56
3. Tingkat bunga relatif rendah	84	70
4. Untuk memperoleh kredit	78	96
5. Tidak perlu agunan	58	26
6. Merasa diperhatikan	40	30
7. Ada bimbingan usaha	76	54
8. Ada bantuan pemasaran	22	2
Jumlah N = 50	532	396

Sumber Data Primer, diolah

Keterangan: Jawaban bisa lebih dari satu.

Ada delapan faktor penting yang dianggap sangat kondusif bagi pengembangan usaha nasabah, terutama cara mengangsur pinjaman yang mudah, bunga relatif rendah, tidak perlu agunan, ada bimbingan usaha, dan lain-lain. Hal yang cukup menarik adalah bahwa lebih dari 80% nasabah YMK menganggap tingkat bunga relatif rendah, padahal bunga pinjaman yang dikenakan YMK sebesar 30% per tahun, yaitu tingkat bunga yang relatif tinggi bila dibandingkan dengan tingkat bunga bank-bank komersial dewasa ini. Jawaban responden tersebut memberikan indikasi bahwa tinggi rendahnya bunga pinjaman sangat tergantung kepada sifat dari jenis usaha yang digeluti nasabah. Seperti telah dikemukakan di atas bahwa sebagian besar kegiatan usaha nasabah merupakan "*daily activities*" yaitu jenis usaha yang setiap hari menghasilkan pemasukan atau penerimaan. Bila seluruh pinjaman diasumsikan digunakan untuk modal kerja, dan setiap hari diasumsikan memperoleh keuntungan bersih sebesar 10%, dan dalam setahun diasumsikan bekerja selama 300 hari, maka selama setahun keuntungan bersih yang diraih adalah 3000 persen. Oleh karena itu bunga pinjaman 30 persen per tahun dapat dipastikan tidak ada artinya, dalam pengertian sama sekali tidak memberatkan konsumen atau nasabah.

Faktor lain yang menjadi pendorong bagi masyarakat untuk menjadi nasabah YMK atau Kukesra adalah adanya bimbingan usaha. Faktor ini tampaknya tidak ditemukan dari institusi keuangan lainnya, baik bank konvensional maupun rentenir. Faktor ini dianggap penting oleh nasabah karena masalah yang dihadapi oleh usaha-usaha mikro memang bukan hanya kekurangan modal melainkan menyangkut aspek-aspek teknis bisnis lainnya termasuk kemampuan pengelolaan usaha. Oleh karena itu sangat tepat bila pembinaan terhadap usaha-usaha mikro tidak bersifat mono dimensional (misalnya bantuan modal saja) melainkan multi dimensional.

Hal lain yang juga menarik untuk disimak adalah bahwa YMK mempunyai daya tarik yang lebih kuat bila dibandingkan dengan Kukesra. Hal ini terlihat dari lebih banyaknya jumlah responden YMK yang memberikan tanggapan positif terhadap faktor-faktor yang menjadi daya tarik bagi responden (532%) bila dibandingkan dengan Kukesra (396%) (Tabel 3.8.).

3.6. Efektivitas Model Grameen Bank dan Kukesra

Suatu model pemberdayaan dikatakan efektif kalau model tersebut memiliki sejumlah prinsip dan mekanisme kerja yang solid, yang memungkinkan model tersebut bekerja dengan baik sehingga dapat menjalankan fungsinya sebagaimana mestinya.

Kedua model pengentasan kemiskinan yang dijadikan obyek studi ini tampaknya juga memiliki beberapa kesamaan dalam mekanisme kerjanya misalnya melalui pembentukan kelompok, pemberian kredit skala kecil tanpa agunan, angsuran pinjaman secara mingguan dan lain-lain. Namun demikian ada pula perbedaan di antara keduanya. Dalam hal anggota kelompok misalnya, model Grameen Bank secara pasti menetapkan bahwa jumlahnya 5 orang, tidak ada hubungan atau pertalian keluarga di antara anggota kelompok, umur tidak boleh lebih dari 50 tahun dan lain-lain. Sementara ketentuan ketat seperti itu tampaknya tidak ada dalam Kukesra. Misalnya jumlah anggota kelompok cukup besar yaitu 15 sampai dengan 20 orang. Dalam GB ada alasan tertentu mengapa jumlah anggota kelompok harus 5 orang, tidak boleh lebih atau kurang. Demikian pula mengapa dalam GB disyaratkan tidak adanya hubungan kekeluargaan di antara anggota kelompok adalah karena alasan tertentu yakni untuk menghindari kemungkinan terjadinya kolusi atau persekongkolan jahat di antara nasabah yang mempunyai pertalian keluarga untuk tidak mengembalikan pinjaman. Demikian seterusnya, semua prinsip-prinsip dan mekanisme kerja GB dibangun atas dasar hasil riset eksperimen yang telah teruji. Sementara bagi Kukesra, kelenturan prinsip dan mekanisme kerja diduga kuat karena model tersebut dibangun atau dirancang di belakang meja saja.

Pada bagian ini akan dikaji seberapa jauh prinsip-prinsip dan mekanisme kerja kedua model ini telah berpengaruh nyata terhadap kinerja usaha nasabah dan keberlangsungan bisnis dari kedua model itu sendiri.

Secara lebih spesifik akan dikaji pengaruh pemberian kredit terhadap pendapatan usaha nasabah yang disajikan pada Tabel 3.9.

Tabel 3.9.

Penghasilan Nasabah YMK dan Kukesra Sebelum dan Setelah Mendapatkan Kredit

Keterangan	Y M K		Kukesra	
	Sebelum Mendapat kan Kredit	Sesudah Mendapat kan Kredit	Sebelum Mendapat kan Kredit	Sesudah Mendapat kan Kredit
Mean (Rp)	75.380	132.280	83.100	109.000
Standar deviasi	47.630	56.970	59.900	52.900
Tingkat signifikansi Uji statistik ($\alpha/2$)	-	0,01	-	0,20

Sumber: Diolah dari data primer.

Dari tabel 3.9 terlihat bahwa pemberian kredit yang diberikan oleh YMK telah mampu meningkatkan pendapatan nasabah secara meyakinkan. Pendapatan rata-rata nasabah YMK sebelum mendapatkan kredit adalah sekitar Rp. 75.000,- dan setelah mendapatkan pinjaman sekitar Rp. 75.000,- hingga Rp. 100.000,- yang dikucurkan sejak tahun 1998 hingga 1999, maka pendapatan mereka naik menjadi sekitar Rp. 132.000,- atau mengalami peningkatan sebesar 75%. Kenaikan tersebut secara statistik sangat signifikan dengan tingkat keyakinan 99%.

Sementara itu pemberian kredit oleh Kukesra juga telah mampu meningkatkan pendapatan rata-rata nasabah dari Rp. 83.000,- menjadi Rp. 109.000,- atau mengalami peningkatan sebesar 30 persen. Kenaikan tersebut cukup signifikan pada tingkat keyakinan 80%.

Dengan demikian pemberian kredit kepada pengusaha-pengusaha mikro melalui model Grameen Bank lebih berhasil bila dibandingkan dengan model Kukesra. Keberhasilan ini kemungkinan besar disebabkan oleh beberapa faktor:

- a. Model Grameen Bank mempunyai prinsip-prinsip dan mekanisme kerja yang lebih solid. Selain itu pengelola dan petugas lapangan tampaknya mengikuti prinsip-prinsip tersebut secara lebih konsisten bila dibandingkan dengan Kukesra.
- b. Jumlah pinjaman yang diberikan oleh Kukesra lebih besar (Rp.20.000,- hingga Rp. 40.000,- dan ada yang Rp. 80.000). Meskipun harus diakui bahwa nasabah Kukesra telah lebih dahulu menerima pinjaman (ada yang sejak 1996) bila dibandingkan nasabah YMK (sejak 1998).

Meskipun demikian, kenaikan pendapatan nasabah YMK dan Kukesra tersebut tampaknya bukan semata-mata karena pemberian kredit dari kedua lembaga keuangan tersebut, karena para nasabah ternyata juga memperoleh pinjaman dari sumber-sumber lainnya (lihat Tabel 3.10.).

Sekitar 40 persen nasabah YMK ternyata juga memperoleh pinjaman dari sumber-sumber lain, terutama dari Bank pemerintah/swasta. Tetapi jumlah nasabah Kukesra yang memperoleh pinjaman dari sumber-sumber lain ternyata lebih banyak lagi yaitu 60%, sebanyak 14% diantaranya memperoleh pinjaman dari rentenir. Masih banyaknya nasabah YMK yang memperoleh kredit dari lembaga-lembaga keuangan atau sumber-sumber lainnya merupakan indikasi bahwa petugas lapangan kurang selektif dalam menentukan calon nasabah atau telah terjadi "*mis-targeting*" dalam seleksi calon nasabah. Mis-targeting juga bisa terjadi karena setiap petugas lapangan harus

mampu mengejar target minimal jumlah anggota per bulan agar aspek bisnis dari Model Grameen Bank ini juga tercapai.

Tabel 3.10.
Sumber-sumber Pinjaman dari Lembaga Lain

Lembaga	YMK (%)	Kukesra (%)		
Bank Pemerintah/swasta	16,0	38,1	8,0	12,5
Bank Pasar/BPR	-	-	10,0	15,6
Pemerintah (IDT/Kukesra/JPS)	8,0	19,0	2,0	3,1
Tukang Kredit/Rentenir	4,0	9,5	14,0	21,9
BMT	2,0	4,8	4,0	6,3
Keluarga/Saudara	-	-	2,0	3,1
Lainnya	12,0	28,6	24,0	37,5
Tidak Meminjam	58,0	-	36,0	-
Jumlah	100,0	100,0	100,0	100,0
N = 50				

Sumber: Data primer

Masalah mis-targeting ini juga sering terjadi dalam implementasi GB di negara lain. Dalam salah satu studi yang komprehensif tentang Grameen Bank yang dilakukan oleh Hossain (1988) ditemukan bahwa telah terjadi mis-targeting sekitar 4 hingga 6 persen. Tetapi studi yang dilakukan pada tahun-tahun sebelumnya dilaporkan telah terjadi mis-targeting dalam jumlah yang lebih besar yaitu sekitar 20 hingga 30 persen dari jumlah sasaran (Zaman 1996, Mustafa, 1995; Murdoch, 1998; Sen, 1996; dan Kamal 1996). Salah satu penjelasan tentang hal itu adalah bahwa dengan berjalannya waktu para anggota atau nasabah telah mampu membeli tanah dan telah terangkat dari bawah garis kemiskinan. Kemungkinan penjelasan yang lain adalah bahwa memang telah terjadi kekurang-selektifan dalam pemilihan anggota atau terjadi mis-targeting sejak langkah awalnya (Matin, I., 1998). Banyaknya nasabah YMK yang juga merangkap sebagai nasabah bank pemerintah/swasta menunjukkan bahwa nasabah tersebut memiliki agunan yang dapat dijaminkan untuk memperoleh kredit dari lembaga keuangan formal. Kemungkinan yang lain adalah bahwa jumlah kredit yang diterima dari bank relatif kecil sehingga tidak memerlukan agunan. Apapun alasannya, aksesibilitas nasabah YMK pada sumber-sumber keuangan lainnya telah melanggar rambu-rambu yang dicanangkan oleh pengurus kantor pusat, bahwa YMK hanya memberi kredit atau pinjaman kepada keluarga miskin yang tidak punya akses kredit kepada lembaga keuangan formal.

Bagaimana pengaruh kemajuan usaha tersebut terhadap kemampuan nasabah untuk menabung, dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3.11.

Tabungan Nasabah YMK dan Kukesra

Nasabah Tabungan (Rp)	YMK	Kukesra
Mean	9.300	9.200
Standar deviasi	8.600	7.800

Sumber: Diolah dari data primer.

Terlihat bahwa setelah memperoleh kredit dari YMK sejak tahun 1998 hingga 1999, para nasabah telah mampu menabung rata-rata sebanyak Rp. 9.300,- dengan deviasi standar Rp. 8.600,-. Hal itu berarti bahwa tabungan minimal adalah Rp. 700,- dan maksimal Rp. 17.900,-. Perbedaan yang menyolok tersebut terjadi karena ada nasabah yang telah menerima kredit labih dari 1 tahun tetapi ada juga yang baru memperolehnya beberapa bulan yang lalu. Sementara itu kemampuan menabung rata-rata nasabah Kukesra adalah Rp. 9.200,- dengan deviasi standar Rp. 7.800,-. Tampak bahwa tidak ada perbedaan yang menyolok dalam kemampuan menabung antara nasabah YMK dan Kukesra.

Kedua model pengentasan kemiskinan tersebut selain telah berhasil mendorong nasabah untuk menabung, juga telah memberikan manfaat lain seperti lebih percaya diri, hidup lebih hemat, jaringan usaha bertambah luas, pengetahuan baca tulis meningkat (lihat tabel 3.12). Bentuk-bentuk manfaat tersebut sangat baik dan berperan dalam rangka meletakkan dasar-dasar kewirausahaan. Nilai manfaat tersebut bila diukur dengan skala Likert adalah tampak seperti pada Tabel 3.13. berikut.

Ternyata nilai total manfaat yang diterima oleh nasabah YMK lebih besar daripada nasabah Kukesra. Hal itu berarti bahwa para pengelola YMK lebih berhasil dalam meletakkan dasar-dasar kewirausahaan dibandingkan Kukesra.

Tabel 3.12.
Manfaat Lain yang Diperoleh Sejak Menjadi Nasabah

Jenis Manfaat	YMK (%)	Kukesra (%)
Mampu menabung	94	94
Lebih percaya diri	72	36
Hidup lebih hemat	52	54
Jaringan usaha bertambah	40	30
Pengetahuan usaha meningkat	22	32
Kemampuan baca tulis meningkat	30	4
Jumlah N = 50	310	250

Sumber: Data Primer

Tabel 3.13.
Nilai Manfaat Lain yang Diperoleh Nasabah

Jumlah Manfaat	YMK		Kukesra	
	Frekuensi	Sekor	Frekuensi	Sekor
5	5	25	9	45
4	13	52	5	20
3	19	57	7	21
2	10	20	11	22
1	3	3	18	18
Jumlah	50	157	50	126

Sumber: Diolah dari Data Primer

Keterangan: Jumlah manfaat 5 artinya responden memperoleh 5 jenis manfaat dari YMK atau Kukesra. Jenis-jenis manfaat yang dipperoleh, lihat Tabel 3.12.

Selain itu para nasabah juga diberi pembinaan dalam bentuk cara-cara mengelola usaha, cara-cara berorganisasi, administrasi pembukuan, cara-cara memecahkan masalah dan perencanaan usaha.

Seberapa jauh metode pembinaan tersebut mendapatkan respon dari nasabah, dapat dilihat pada Tabel 3.14. berikut.

Tabel 3.14.

Bantuan yang Diterima Nasabah Selain Uang

Jenis Bantuan	YMK (%)	Kukesra (%)
1. Cara mengelola usaha dengan baik	32	22
2. Cara-cara berorganisasi yang baik	32	12
3. Administrasi pembukuan	30	40
4. Cara memecahkan masalah	26	4
5. Perencanaan usaha	22	14
Jumlah	142	
N = 50		92

Sumber: Data Primer

Keterangan: Jawaban responden bisa lebih dari satu.

Seberapa efektifkah pembinaan yang diberikan oleh kedua model tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.15 berikut.

Tabel 3.15.

Nilai Bantuan yang Diterima Nasabah Selain Uang

Skala Nilai Bantuan	YMK		Kukesra	
	n	Jumlah	n	Jumlah
5	1	5	5	25
4	3	12	1	4
3	13	39	7	21
2	12	24	4	8
1	21	21	33	33
Jumlah	50	101	50	91

Sumber: Diolah dari Data Primer

Keterangan: Skala 5 menunjukkan bahwa responden menikmati 5 jenis bantuan non-finansial. Skala 4 menunjukkan bahwa responden menikmati 4 jenis bantuan, dan seterusnya. Jenis-jenis bantuan, lihat Tabel 3.14.

Fakta tersebut sekali lagi menunjukkan bahwa model Grameen Bank lebih dirasakan manfaatnya oleh nasabah dibandingkan dengan Kukesra. Secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa Model Grameen Bank lebih efektif dibandingkan Kukesra.

3.7. Kesimpulan

Pemberian kredit melalui model Grameen Bank telah berhasil meningkatkan pendapatan usaha nasabah secara meyakinkan. Demikian pula model Kukesra. Namun demikian tingkat keberhasilan model Grameen Bank lebih tinggi bila dibandingkan model Kukesra. Keberhasilan Model Grameen Bank dalam meningkatkan kesejahteraan rumah tangga miskin terutama ditinjau dari aspek: peningkatan pendapatan, kemampuan menabung, kemampuan mengembalikan pinjaman dan mengurangi ketergantungan kepada rentenir. Selain itu metode pembinaan yang diberikan oleh Grameen Bank kepada nasabah dirasakan lebih besar manfaatnya (yang diukur dari berbagai aspek) bila dibandingkan dengan Kukesra. Salah satu kunci keberhasilan Grameen Bank tersebut adalah karena memiliki konsep, prinsip-prinsip dan mekanisme kerja yang solid dan diimplementasikan secara konsisten oleh pengelola dan petugas lapangan. Sedangkan dalam Kukesra, konsepnya tampak kurang komprehensif, sementara prinsip dan mekanisme kerjanya tampak lebih birokratis, lebih longgar dan kurang solid. Demikian pula dalam implementasinya terdapat banyak penyimpangan terhadap ketentuan yang telah ditetapkan. Salah satu kritik utama dari nasabah terhadap Grameen Bank maupun Kukesra adalah bahwa nilai pinjaman yang diberikan terlalu kecil. Selain itu diduga kuat juga telah terjadi "mis-targeting" dalam seleksi calon anggota seperti diperlihatkan dari relatif banyaknya anggota yang mempunyai akses kredit pada lembaga keuangan formal.

The LIPI logo watermark is a circular emblem containing a stylized plant or flower design, with the letters 'LIPI' written vertically in the center.

LIPI

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous (1997), **Petunjuk Pelaksanaan Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (Kukesra)**, Kantor Meneg Kependudukan/BKKBN, PT BNI, PT Pos Indonesia dan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri, Jakarta.
- Anonymous (1997), **Petunjuk Bersama Pelaksanaan Tabungan Keluarga Sejahtera (Takesra)**, Kantor Meneg Kependudukan/BKKBN, PT BNI, PT Pos Indonesia dan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri, Jakarta.
- Matin, Imron, (1998), Mis-Targeting by the Grameen Bank: A Possible Explanation, **IDS Bulletin**, Vol. 29, No. 4, October 1998.
- Suharto, Pandu (1996), **Petunjuk Pelaksanaan Sistem Perkreditan Grameen Bank di Indonesia**, Jakarta: Yayasan Mitra Usaha, tidak dipublikasikan.
- , dan Hafid, A. (1997), Pelaksanaan Pola Grameen Bank di Bangladesh dan Malaysia, dalam Danusaputro, et.al., (1997), **Monetisasi Pedesaan: Bunga Rampai Keuangan Pedesaan**, Edisi Kedua, Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Thamrin, H.; Sunaryo, Ashar, K.; Puspaningrum A., Susilo, (1998), **Manajemen Pengelolaan Program Takesra dan Kukesra Dalam Meningkatkan Penghasilan Keluarga Tertinggal di Kotamadya Malang**, Laporan Penelitian, Malang: Pusat Penelitian Kependudukan Universitas Brawijaya.
- Zain, Djumilah (1999), **Pemberdayaan Keluarga Miskin Melalui Pemberian Kredit Model Grameen Bank**, Makalah Seminar di LIPI, Jakarta 13 Oktober 1998.
- , (1998), **Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Bantuan Modal Bagi Rumah Tangga Miskin di Pedesaan**, Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.
- Zaman, Hassan (1998), Can Mis-Targeting be Justified? Insights from BRAC's Micro Credit Programme, **IDS Bulletin**, Vol. 29, No. 4, October 1998.

BAB IV

KEKUATAN DAN KELEMAHAN GRAMEEN BANK DAN KREDIT USAHA KELUARGA SEJAHTERA (KUKESRA) SEBAGAI MODEL PENGENTASAN KEMISKINAN:

Oleh: Ary Wahyono

LIPI

BAB IV

KEKUATAN DAN KELEMAHAN GRAMEEN BANK DAN KREDIT USAHA KELUARGA SEJAHTERA (KUKESRA) SEBAGAI MODEL PENGENTASAN KEMISKINAN:

Oleh: Ary Wahyono

4.1. Pendahuluan

Secara tradisional, kebutuhan akan pinjaman atau kredit dalam suatu masyarakat berjalan sejajar dengan upaya pemenuhan kebutuhan hidup. Dalam konteks masyarakat pedesaan, Soedjito Sosrodihardjo (1987), mencatat bahwa masyarakat petani hanya memiliki modal cadangan pangan, yaitu berupa hasil pertanian yang tidak dapat hidup secara layak. Modal cadangan pangan tidak dapat untuk memenuhi tiga macam kebutuhan. Pertama, yaitu dana yang dibutuhkan petani untuk mengganti peralatan produksi dan konsumsi. Kedua, dana yang dibutuhkan untuk membiayai kegiatan-kegiatan sosial, dan ketiga, dana yang dibutuhkan petani untuk membayar sewa tanah apabila tidak memiliki tanah sendiri. Idealnya, seorang petani dapat hidup layak harus memenuhi tiga kriteria tersebut, atau memiliki modal cadangan pengembangan usaha, yang didasarkan pada perhitungan pemilikan modal uang atau kekayaan lain yang dapat diuangkan. Oleh karena itu, apabila kebutuhan-kebutuhan ini, tidak dapat ditanggulangi dengan sumber-sumber yang dikuasai sendiri, maka umumnya dipenuhi dengan memanfaatkan mekanisme pinjam-meminjam yang lazim berlaku, antara lain rentenir. Pinjaman yang diperoleh biasanya dibayar dalam tiga bentuk, yakni tenaga kerja, hasil produksi, atau uang.

Berkembangnya jenis-jenis pinjaman informal (natura maupun uang tunai) yang berkembang pada masyarakat petani maupun penduduk miskin di perkotaan memperlihatkan adanya hubungan antara kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidup yang layak (sosio-ekonomi) dengan keterbatasan atau tiadanya modal cadangan pengembangan usaha (tanah, tenaga kerja, dll). Berbagai kalangan mengakui bahwa kredit informal, seperti kredit ijon ataupun *money lender* telah memberi kontribusi yang cukup berarti pada petani dan

usaha kecil dengan memberi pinjaman yang tepat waktu. Sekalipun dengan tingkat bunga pinjaman yang tinggi, kredit informal ini dapat terjadi karena prosedur yang sangat sederhana dan fleksibel dengan kebutuhan serta tanpa agunan, atau tanpa aset/modal yang dapat dijaminkan.

Sejalan dengan hal di atas, kehadiran institusi kredit yang lebih modern, seperti KUKESRA dan Grameen Bank yang bergerak dengan pendekatan *community development*, yaitu kredit disalurkan melalui kelompok-kelompok peminjam, sejauh mana dapat mengganti peran lembaga informal yang beroperasi di kalangan petani atau golongan masyarakat miskin. Karena, seperti diketahui bahwa tujuan dari suatu institusi kredit yang lebih "modern" itu adalah untuk menanggulangi kemiskinan sekaligus mengatasi ketergantungan dari kredit informal dengan bunga yang sangat tinggi dan menjerat peminjam. Tulisan ini mencoba mengulas keberadaan kedua institusi tersebut, seberapa besar Grameen Bank dan KUKESRA cukup berarti untuk mengatasi kemiskinan dan sekaligus mengurangi ketergantungan dengan pelepas uang/rentenir. Dengan melihat kelemahan dan kekuatan Grameen Bank dan KUKESRA, paling tidak dapat dilihat model yang paling berhasil dalam pengentasan kemiskinan.

4.2. Konsep, Tujuan dan Sasaran

Secara harfiah, Grameen adalah suatu istilah yang berasal dari bahasa Bangladesh yang berarti desa. Namun demikian, Grameen Bank tidak sekaligus berarti bank pedesaan (rural bank) melainkan bank untuk orang-orang termiskin yang tinggal di pedesaan, yang tidak mempunyai jaminan kebendaan dan jaminan orang. (Pandu Suharto, 1996; Andreas Fuglesang, 1988). Grameen Bank yang didirikan di negara Bangladesh oleh seorang Guru Besar ekonomi Universitas Chittagong, Bangladesh pada tahun 1976, lebih menggarap kelompok-kelompok miskin di masyarakat yang tidak dapat disentuh oleh lembaga perbankan, seperti orang miskin, buta huruf dan kaum wanita. Menurut Pandu Suharto (1996), lembaga perbankan tidak bersedia melayani kebutuhan kredit masyarakat kecil atau orang-orang miskin karena:

- a) orang-orang miskin tidak mempunyai barang-barang atau kekayaan yang dapat dijadikan agunan pinjaman;
- b) mereka tidak dapat mengisi formulir-formulir yang rumit karena sebagian terbesar dari mereka tidak dapat membaca dan menulis;

- c) perbankan lebih suka melayani kebutuhan kredit yang besar-besar dari pada yang kecil-kecil yang banyak jumlahnya sehingga memerlukan banyak pekerjaan dan mengandung resiko tinggi;
- d) perbankan takut bahwa bunga pinjaman yang diterima tidak dapat menutup biaya pelayanan pinjaman kecil yang banyak jumlahnya tersebut.

Mitra Karya Grameen Bank (MKGB) adalah salah satu dari proyek percontohan replikasi di Indonesia dari proyek sejenis yang dilaksanakan Grameen Bank di Bangladesh¹. Penerapan model pendekatan Grameen Bank yang berlokasi di Jawa Timur ini, sudah berlangsung sejak tahun 1995. MKGB lebih memfokuskan pada kegiatan usaha rumah tangga miskin yang memberi penghasilan tiap hari secara terus menerus (*daily activity, daily income*), dan tidak menggarap rumah tangga miskin yang hanya tergantung dari sektor pertanian, baik petani gurem maupun buruh tani yang bersifat musiman. Menurut Djumilah Zain (1998), pilihan sasaran pada rumah tangga miskin yang memiliki kegiatan usaha di luar sektor pertanian merupakan bentuk penyesuaian dalam menerapkan prinsip-prinsip Grameen Bank di Jawa Timur. Buruh tani dan petani gurem akan menghadapi kesulitan untuk melakukan pertemuan-pertemuan mingguan secara teratur yang bermanfaat untuk menambah pengetahuan, ketrampilan, dan belajar memecahkan persoalan bersama. Pertemuan secara teratur akan membawa pengaruh pada kelancaran usaha dan tercapainya kelayakan usaha lembaga. Selain itu dilakukan pula penyesuaian-penesuaian model Grameen Bank lainnya yang tidak begitu prinsipial, misalnya perubahan isi ikrar, jangka waktu wajib kumpul, tempat Latihan Wajib Kumpul, angsuran rangkap².

Dibandingkan dengan Mitra Karya Grameen Bank, dalam Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (KUKESRA) dijumpai beberapa perbedaan yang menonjol. KUKESRA lebih terkesan sebagai program pemerintah. KUKESRA adalah program peningkatan penghasilan keluarga miskin melalui pemberian bantuan modal dan kebiasaan menabung, yang diprakarsai oleh Kantor Menteri Negara Kependudukan/BKKBN sejak tahun 1996. KUKESRA merupakan bagian dari program INPRES No. 3 Tahun 1996 tentang Pembangunan Keluarga Sejahtera dalam Rangka Peningkatan Penanggulangan Kemiskinan. Program INPRES No. 3 Tahun 1996 adalah kelanjutan INPRES No. 5 Tahun 1993 tentang upaya penanggulangan kemiskinan, yang belum mencantumkan secara

¹ Model Grameen Bank lain yang dikembangkan di Indonesia adalah Karya Usaha Mandiri (KUM) sejak awal tahun 1989 di Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Lembaga yang melakukan replikasi adalah Institut Bangkit Indonesia (IBI).

² Penyesuaian sasaran Grameen Bank ini didasarkan atas hasil dari kaji tindak yang dilakukan terhadap kinerja cabang MKGB yang sudah berjalan 3 tahun.

spesifik program pembangunan keluarga sejahtera dalam upaya penanggulangan kemiskinan. Dalam INPRES No. 3 Tahun 1996 ditetapkan Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional sebagai pelaksana dan koordinator pembangunan keluarga sejahtera.

Sasaran program Kukesra adalah keluarga yang masih rendah status sosial ekonominya, atau dalam kategori yang dipakai BKBN, adalah keluarga Pra-Sejahtera dan Pra Sejahtera I³. Dalam buku petunjuk pelaksanaan Kukesra dan Takesra yang dikeluarkan Kantor BKBN pusat, disebutkan bahwa kredit lunak ini diberikan kepada keluarga Pra Sejahtera dan Pra Sejahtera I agar dapat dikembangkan kegiatan ekonomi produktif. Dari uraian ini jelas bahwa sasaran program KUKESRA lebih ditujukan kepada keluarga-keluarga yang dapat dimasukkan dalam kriteria keluarga Pra Sejahtera yang ditentukan oleh 13 indikator sebagai cara menentukan kelayakan kelompok sasaran yang akan diberikan pinjaman. Pencapaian target dari program KUKESRA secara makro adalah menaikkan jumlah keluarga Pra Sejahtera menjadi Pra Sejahtera I, Sejahtera I dan seterusnya. Sasaran utama MKGB adalah kelompok wanita yang paling miskin, yakni kelompok penduduk yang dianggap paling membutuhkan. Karena, peningkatan pendapatan yang dialami wanita cenderung dibelanjakan kepada peningkatan kesejahteraan, selain itu wanita dianggap lebih disiplin dalam mengangsur pinjaman.

Wilayah sasaran program KUKESRA ditentukan pada wilayah kegiatan kantor BKBN daerah, sedang MKGB tidak mengenal pendekatan teritorial. Wilayah sasaran program KUKESRA ini jelas mengikuti jalur-jalur wilayah kerja kedinasan kantor BKBN. Oleh karena itu, kelompok sasaran program KUKESRA sudah ditentukan berdasarkan wilayah kerja masing-masing kecamatan dan desa. Hal ini berbeda dengan penentuan wilayah kerja kegiatan MKGB yang lebih ditentukan oleh kemampuan masing-masing petugas lapangan dalam mencari nasabah yang dapat melampaui batas-batas wilayah administrasi kewilayahnya. Wilayah kerja MKGB dapat melampaui batas administratif pemerintahan.

³ Penentuan kriteria kategori keluarga sejahtera didasarkan 13 variabel: pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan, agama, keluarga berencana, interaksi dalam keluarga, interaksi dengan lingkungan, transportasi, tabungan, informasi, dan peranan dalam masyarakat. Berdasarkan variabel ini, BKBN menetapkan lima tahapan keluarga sejahtera: Pra Sejahtera, Pra Sejahtera I, Pra Sejahtera II, Sejahtera III, dan Sejahtera Plus.

4.3. Sumber Keuangan

Pendanaan operasi MKGB didukung dari dana hibah Departemen Pendidikan dan Kebudayaan (melalui dana PHB dan DPP Unibraw), Institut Bankir Indonesia (IBI), Rotary Club West Lake California (US\$ 10,000), serta pinjaman lunak dari PT. Bank Negara Indonesia (Rp.130 juta dengan bunga 6% setahun), Bank Central Asia (Rp. 50 juta dengan bunga 6% setahun), Grameen Trust (Pinjaman lunak US\$ 30.000 dengan bunga 2% dan hibah US\$ 2.500). Sementara itu, sumber pendanaan KUKESRA berasal dari Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (YDSM). YDSM yang didirikan pada tanggal 15 Januari 1996, diketuai mantan Presiden Suharto dan Dr. Haryono Suyono, Ketua BKKBN sebagai wakil ketua, adalah dimaksudkan untuk mengatasi masalah kemiskinan di Indonesia. Sumber keuangan YDSM diperoleh dengan cara mewajibkan kepada pengusaha yang tergabung kelompok Jimbaran untuk menyetorkan sebagian kecil keuntungan. Misalnya, Bank BNI telah menyetorkan Rp. 6,3 miliar dari laba keuntungan tahun 1997. Menurut laporan dari Bank BNI, sampai bulan September 1999 tercatat 11.423 keluarga peserta KUKESRA yang sudah mendapat dana dengan total pinjaman sebanyak Rp. 22,57 miliar untuk daerah non IDT dan Rp. 2,53 miliar untuk daerah IDT yang diberikan kepada 1.262 keluarga peserta KUKESRA.

4.4. Sumberdaya Manusia

Profesionalisme pengelolaan lembaga perkreditan antara Program KUKESRA dan MKGB terletak pada pelaksanaan supervisi di lapangan. Petugas Lapangan pada program KUKESRA tidak memiliki beban tanggung jawab terhadap pengelolaan kredit KUKESRA. Di Blitar misalnya, yang terjadi justru petugas lapangan menghambat proses pengembalian angsuran kelompok. Angsuran kelompok yang seharusnya disetorkan oleh ketua kelompok ke Kantor Pos ternyata ditahan oleh petugas lapangan sehingga menyebabkan terhambatnya realisasi pinjaman pada periode berikutnya.

Staf lapangan pada program KUKESRA masing-masing memiliki wilayah kerja di setiap desa. Setiap desa bisa terdiri dari beberapa kelompok KUKESRA. Sementara, di tingkat kecamatan terdapat koordinator petugas Keluarga Berencana yang juga sekaligus sebagai koordinator staf lapangan program KUKESRA. Jumlah staf lapangan ditentukan oleh jumlah desa yang terdapat dalam suatu kecamatan.

Pada MKGB, staf lapangan merupakan ujung tombak keberhasilan pengelolaan kredit. Staf lapangan yang menentukan berjalan atau tidaknya kegiatan Grameen Bank. Jumlah staf lapangan ditentukan oleh jumlah nasabah yang dilayani. Pada Mitra Karya Grameen Bank ditentukan kapasitas staf lapangan di dalam membina anggota-nasabah yang dilayani. Dalam ketentuan disebutkan bahwa seorang staf lapangan rata-rata mampu membina 200-250 anggota yang tergabung dalam 50 kelompok. Kemudian sebuah kantor cabang secara efektif bisa didirikan jika membina sekitar 2.000 anggota dengan jumlah staf sekitar 8-9 orang.

Untuk meningkatkan profesionalisme staf lapangan, MKGB telah menyusun 6 (enam) faktor penting yang perlu diperhatikan dalam rekruitment sumberdaya manusia: berwatak sosial, jujur, mampu berkomunikasi, berbadan sehat, bersedia tinggal di desa , dan tingkat pendidikan yang memadai. Sistem bonus dan "penalty" adalah metode untuk meningkatkan motivasi kerja staf lapangan. Bonus dan penalty itu diterapkan pada staf lapangan yang telah memiliki nasabah minimal 100 orang. Bonus diberikan jika setiap bulan rata-rata tunggakan anggota kurang dari 5%. Besarnya bonus yang diterima berkisar antara Rp. 5.000,- sampai dengan Rp. 25.000,- sebaliknya "pinalty" dikenakan jika tunggakan rata-rata per bulan mencapai 6% lebih. Dalam hal ini, gaji staf lapangan dipotong sebesar Rp. 2.000,- hingga Rp. 10.000,- sesuai dengan tingkat besarnya tunggakan.

4.5. Mekanisme Kerja dan Prinsip Kerja

Mekanisme kerja dalam pengajuan kredit KUKESRA dapat dilakukan sebagai berikut:

- a) pemohon kredit diajukan secara berkelompok, setiap kelompok yang akan mengajukan mendaftarkan para anggotanya, yang kemudian ditulis dalam formulir pengajuan kredit yang telah tersedia;
- b) formulir tersebut kemudian ditandatangani oleh ketua kelompok dan diketahui oleh PLKB/Penyuluh Lapangan KB serta dimintakan rekomendasi dari Koordinator PLKB;
- c) formulir yang telah diisi tersebut di atas kemudian diajukan ke Kantor Pos Pembantu di Kecamatan untuk mendapatkan kredit;
- d) Kredit diberikan dalam bentuk modal kerja dan besarnya kredit per anggota kelompok yang dapat dipertimbangkan adalah 10 kali saldo TAKESRA, yang diberikan secara bertahap, mulai dari pinjaman pertama sebesar Rp. 20.000,- tahap kedua Rp. 40.000,-, tahap ketiga Rp. 80.000,- dan seterusnya pinjaman terakhir Rp.

320.000,- dengan jangka waktu pengembalian disesuaikan dengan besarnya pinjaman. Setiap penerima KUKESRA diwajibkan menyisihkan 10% dari kredit yang diterima untuk disimpan dalam TAKESRA yang dipotong pada saat kredit diberikan dengan maksud untuk memperbesar saldo TAKESRA guna mendapatkan kredit dengan jumlah yang lebih besar pada tahap berikutnya.⁴

Mekanisme kerja dalam replikasi Grameen Bank dikenal beberapa tahap pelaksanaan, yaitu:

- a) melakukan survei pendahuluan untuk menentukan peta wilayah yang menggambarkan lokasi sebaran kelompok-kelompok miskin;
- b) melakukan pertemuan antara staf lapangan dengan tokoh-tokoh masyarakat beserta staf lapangan. Pertemuan ini, selain untuk mengkonfirmasikan hasil-hasil studi potensi lokal yang dilakukan sebelumnya, juga merupakan media untuk memperkenalkan Grameen Bank kepada masyarakat dan pendaftaran kepada masyarakat yang berminat mengikuti program ini;
- c) uji kelayakan terhadap calon nasabah dengan menggunakan sebuah instrumen yang disebut "housing indeks" dimana sudah ditetapkan kriteria umum yang ditetapkan;
- d) pembentukan kelompok yang terdiri dari lima orang;
- e) pelatihan wajib kelompok. Pelatihan ini dilaksanakan lima hari berturut-turut kemudian dilanjutkan dengan "ujian pengesahan". Disamping berusaha memupuk kekentalan hubungan dan disiplin, pelatihan ini juga menjelaskan semua persyaratan dan tata cara pengambilan pinjaman. Dalam pelatihan ini disusun pula pengurus kelompok oleh anggota;
- f) membentuk rembug pusat yang merupakan gabungan dua hingga enam kelompok yang telah dinyatakan lulus pelatihan. Forum ini membangun komunikasi rutin seminggu sekali untuk membicarakan antara lain pengajuan permohonan pinjaman, pembayaran angsuran dan bisa juga aktivitas-aktivitas lain yang berkaitan dengan kebutuhan anggota.

Kredit Mitra Karya, sebagaimana proyek-proyek replikasi Grameen Bank, disalurkan melalui kelompok-kelompok masyarakat yang selanjutnya akan digunakan secara individual. Kredit Mitra Karya memberlakukan mekanisme peminjaman dengan urutan prioritas anggota, sekretaris, ketua, dan kembali lagi ke anggota untuk putaran

⁴ Lihat Petunjuk Umum Pelaksanaan Pembinaan Keluarga Sejahtera Dalam Rangka Peningkatan Penanggulangan Kemiskinan (Buku I), Kanwil BKKBN Jawa Timur, 1996.

berikutnya. Mekanisme penggiliran ini dikonfirmasikan lebih dahulu kepada kelompok lain untuk mendapatkan persetujuan.

Pada putaran pertama, setiap anggota kumpulan dapat mengajukan kredit maksimal Rp. 75.000.-⁵ Pada putaran kedua angka ini akan meningkat hingga Rp. 150.000.- Selanjutnya pada putaran ketiga jumlah maksimal kredit yang diperoleh anggota Rp. 300.000.- Kredit ini harus dilunasi dalam tenggang waktu 50 minggu, sementara pengangsuran dilakukan sekali dalam seminggu. Dari serangkaian wawancara dengan staf lapangan diperoleh kesan bahwa Mitra Karya sangat berhati-hati dalam memberikan pinjaman putaran berikutnya terutama terhadap nasabah yang mempercepat angsuran mingguan. Percepatan angsuran biasanya nasabah ingin memperbesar pinjaman pada tahun selanjutnya. Wawancara dengan Ibu Mistin, peserta Mitra Karya Grameen Bank dari Desa Kalisari, Kecamatan Kalirejo, Malang diperoleh gambaran bahwa 2-3 kali angsuran yang dirangkap dalam sekali angsuran mingguan, karena sangat membutuhkan modal untuk jualan warung kebutuhan sehari-hari.

Angsuran rangkap dilakukan agar pinjaman tahap pertama dapat cepat lunas sehingga peminjam dapat mengajukan kredit pinjaman tahap berikutnya dimana jumlahnya jauh lebih besar dibandingkan dari pinjaman sebelumnya. Ibu Mistin ini sebenarnya termasuk kategori rumah tangga miskin yang sangat membutuhkan permodalan karena memiliki beberapa bidang usaha. Suami dari Ibu Mistin juga memiliki usaha pembuatan batu bata. Modal yang diperoleh Ibu Mistin dari Grameen Bank sebenarnya belumlah cukup untuk memenuhi kebutuhannya. Oleh sebab itu, selain menjadi anggota Grameen Bank, Ibu Mistin juga terdaftar sebagai nasabah BMT⁶ - sebuah bank perkreditan pedesaan yang beroperasi di wilayah itu.

Angsuran rangkap memang diperbolehkan dalam Grameen Bank, namun dalam kenyataannya setiap anggota yang mengajukan pinjaman tahap kedua harus dikaji kelayakan terlebih dahulu kemampuannya dalam pengembalian pinjaman. Kelayakan kemampuan mengangsur tampaknya sangat diperhitungkan para petugas lapangan. Kelayakan perlu dilakukan Mitra Karya Grameen Bank, karena tidak mau ambil resiko terhadap ketidaklancaran angsuran. Menurut pengalaman manajer Grameen Bank bahwa realisasi pentahapan peminjaman yang mendekati pada putaran ke 4 atau 5, ada kecenderungan menunjukkan ketidaklancaran dalam

⁵ Jumlah pinjaman ini tidak sama antara nasabah satu dengan nasabah lainnya, tergantung kemampuan usaha.

⁶ Menurut pengakuan Ibu Mistin sudah dua kali meminjam uang di BMT. Pinjaman pertama sebesar Rp. 100.000,- dan pinjaman kedua sebesar Rp. 200.000,-. Pinjaman diangsur selama 10 kali mingguan, dengan bunga 4,8% per bulan.

mengangsur pinjaman. Pengkajian setiap pengajuan pinjaman seperti ini yang tidak pernah dilakukan dalam program KUKESRA.

Pencapaian target anggota merupakan prioritas kerja yang digariskan MKGB. Misalnya, di Desa Ngadri sampai akhir tahun 1999 ditargetkan harus mencapai 750 anggota sehingga setiap bulan, staf lapangan harus mencari anggota rata-rata 30-40 nasabah. Pada bulan Agustus, jumlah anggota MKGB pada Desa Ngadri 470 nasabah, sehingga harus mencari sekitar 280 nasabah untuk mencapai target di akhir tahun 1999. Jumlah staf lapangan hanya 3 orang, jadi setiap staf lapangan harus mencapai rata-rata 70 orang nasabah, suatu kerja yang cukup keras karena perolehan staf lapangan setiap bulan di bawah 40 nasabah. Jadi faktor produktivitas staf lapangan memegang peranan penting dalam pertambahan jumlah nasabah. Prinsip kerja seperti ini yang membedakan dengan program kredit lainnya. Misalnya, program KUKESRA tidak mengenal pencapaian target jumlah nasabah, karena keanggotaan KUKESRA dipilih tidak melalui uji kelayakan.

Pencapaian target jumlah anggota menjadi sangat penting dalam pengelolaan Grameen Bank. Target anggota nasabah akan berpengaruh terhadap biaya operasional pengelolaan Grameen Bank. Semakin banyak rumah tangga miskin yang dilayani semakin cepat meningkatkan kemampuan menutup biaya operasional. Biaya operasional pada program KUKESRA tidak menjadi masalah, karena pengelolaan program ditangani instansi-instansi pemerintah: BKKBN dan Kantor Pos Pembantu. Pengelolaan program KUKESRA memanfaatkan institusi lembaga pemerintah.

4.6. Efektifitas dan Efisiensi

Ada 11 (sebelas) ukuran untuk mengetahui keberhasilan program KUKESRA. Indikator-indikator keberhasilan KUKESRA, sebagai berikut:

- a) meningkatnya jumlah anggota kelompok yang memanfaatkan Takesra/KUKESRA;
- b) meningkatnya jumlah tabungan anggota kelompok yang dapat dilihat pada buku Takesra kelompok/perorangan;
- c) meningkatnya kualitas usaha produktif anggota kelompok atau usaha bersama anggota kelompok;
- d) meluasnya pemasaran hasil usaha produktif;
- e) meningkatnya modal usaha kelompok;

- f) semakin mantapnya kelompok UPPKS-Takesra/KUKESRA yang dapat dilihat dari aktivitas anggota, intensitas pertemuan kelompok, keragaman kegiatan kelompok, dan semakin dibutuhkannya keberadaan kelompok oleh masyarakat;
- g) meningkatnya tahapan keluarga sejahtera anggota kelompok;
- h) meningkatnya keanggotaan ber-KB dengan pola reproduksi sehat sejahtera di antara anggota kelompok terutama Pasangan usia Subur Paritas Rendah;
- i) menurunnya rata-rata jumlah anak yang dimiliki anggota kelompok, maksimal 2 anak;
- j) meningkatnya kemandirian ber-KB bagi anggota kelompok.

Sementara ada 4 (empat) indikator untuk melihat efektivitas keberhasilan program Grameen Bank yaitu :

- a) Usaha rumah tangga miskin yang berjalan dengan baik dan stabil yang dilihat dari keteraturan membayar pinjaman. Dilihat dari indikator ini, Mitra Karya Grameen Bank sangat berhasil. Tingkat pengembalian pinjaman nasabah di Ngadri, Blitar misalnya sebesar 100%. Jika indikator ini diterapkan pada program KUKESRA, tampaknya memperlihatkan kecenderungan yang sama. Tingkat keteraturan membayar angsuran pinjaman kelompok berjalan baik. Tetapi hal ini tidak menggambarkan kelancaran usaha para anggotanya, karena yang mendukung keteraturan membayar pinjaman bukan anggota kelompok KUKESRA.
- b) Pendapatan dan aset keluarga miskin meningkat. Peningkatan pendapatan diukur dengan membandingkan pendapatan sebelum dan sesudah memanfaatkan dana. Untuk melihat tingkat keberhasilan tersebut telah dilakukan survei terhadap 50 nasabah Mitra Karya Desa Ngadri yang memperlihatkan perubahan pendapatan cukup berarti. Hal ini berarti bahwa replikasi Grameen Bank di Desa Ngadri, Kabupaten Blitar cukup efektif meningkatkan pendapatan rumah tangga kaum miskin pedesaan. Dari tabel 4.1. terlihat bahwa perubahan pendapatan justru terlihat pada responden yang memiliki pendapatan pertahun di atas Rp. 1.500.000,- Jika dibandingkan dengan program KUKESRA, ada sedikit perbedaan, yaitu jumlah responden peserta KUKESRA yang memiliki pendapatan per tahun di atas Rp. 1.500.000,- justru jumlahnya semakin mengecil seperti terlihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.1.

**Perbandingan Prosentase dan Jumlah Responden
Menurut Pendapatan Sebelum dan Setelah
Menjadi Nasabah Mitra Karya Grameen Bank**

Pendapatan per tahun (Rp)	Sebelum menjadi Peserta		Setelah Menjadi Peserta	
	N	%	N	%
1. < 500,000.	1	2.0	-	-
2. 501,000-750,000	12	24.0	1	2.0
3. 751,000-1,000,000	6	12.0	4	8.0
4. 1,001,000-1,250,000	13	26.0	9	18.0
5. 1,251,000-1,500,000	8	16.0	4	8.0
6. 1,501,000-2,000,000	6	12.0	19	38.0
7. > 2,000,000,-	3	6.0	13	26.0

Sumber: Hasil Penelitian

Tabel 4.2.

**Perbandingan Prosentase dan Jumlah Responden
Menurut Pendapatan Sebelum dan Setelah Menjadi Peserta KUKESRA**

Pendapatan per tahun (Rp)	Sebelum menjadi Peserta		Setelah Menjadi Peserta	
	N	%	N	%
1. < 500,000.	2	4.1	-	-
2. 501,000-750,000	6	12.2	1	2.0
3. 751,000-1,000,000	6	12.2	5	10.2
4. 1,001,000-1,250,000	9	18.3	10	20.4
5. 1,251,000-1,500,000	2	4.1	7	14.3
6. 1,501,000-2,000,000	10	20.4	9	18.3
7. > 2,000,000,-	5	10.2	14	28.5

Sumber: Hasil Penelitian

- c). Ketergantungan penduduk miskin kepada pelepas uang semakin menurun. Mengurangi ketergantungan terhadap rentenir adalah salah satu indikator keberhasilan lembaga perkreditan Grameen Bank. Hasil survei lapangan menunjukkan bahwa hanya 10 responden (dari 49 sampel) peserta KUKESRA yang mengaku masih mempunyai pinjaman dari rentenir atau pelepas uang, sementara jumlah responden nasabah MKGB yang mempunyai pinjaman dengan rentenir jauh lebih sedikit, yaitu 3 orang responden dari 50 sampel) Dari sini jelas bahwa ketergantungan responden MKGB terhadap rentenir semakin kecil. Hasil penelitian Djumilah dkk. (1998) terhadap nasabah MKGB di Wlingi

menunjukkan bahwa 40 % responden sebelum menjadi nasabah MKGB terjerat hutang terhadap pelepas uang, kemudian menurun menjadi 13,5% setelah menjadi nasabah.

Ada persamaan antara lembaga perkreditan yang dikelola dengan model Grameen Bank dan model pelepas uang/rentenir atau sejenisnya (Bank Plecit/Bank Titil), yaitu petugas lapangan lebih pro aktif mendatangi calon-calon nasabah, sementara dalam program KUKESRA petugas sangat pasif dan sifatnya hanya berupa pendaftaran anggota.

4.7. Organisasi dan Manajemen

Organisasi proyek Mitra Karya Grameen Bank atau Mitra Karya East Java (MKEJ) terdiri dari kantor pusat dan beberapa kantor cabang. Pengelola Kantor Pusat melakukan modifikasi dan pemantapan model Grameen Bank yang disesuaikan dengan budaya masyarakat lokal tanpa menghilangkan esensi model aslinya. Kantor Pusat juga berperan dalam mempelopori penerapan model Grameen Bank, melatih dan memberi contoh kepada petugas lapangan, mengevaluasi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi, memotivasi staf lapangan dan kelompok-kelompok, mengevaluasi dan melakukan monitoring secara intensif terhadap kantor cabang guna menyempurnakan konsep. Untuk melakukan tugas monitoring dan evaluasi tim dari kantor pusat mengunjungi kantor cabang seminggu sekali. Dalam pertemuan mingguan ini manajer lapangan sekaligus menyertorkan jumlah angsuran kelompok setelah dikurangi realisasi pinjaman. Kantor pusat memiliki kewajiban membangun hubungan dengan berbagai pihak dalam rangka memperoleh sumber dana dan bantuan teknis.

Kantor Pusat dipimpin oleh seorang ketua tim yang dibantu oleh 3 (tiga) orang asisten yang menangani bidang personalia, administrasi keuangan dan bendahara. Di lapangan, proyek dilaksanakan oleh manajer lapangan (kantor cabang) yang dibantu petugas lapangan. Jumlah petugas lapangan ditentukan berdasarkan jumlah nasabah yang dilayani. Satu orang petugas lapangan secara efektif dapat mengendalikan 20 hingga 25 kelompok nasabah.

4.8. Jumlah Kredit yang Diberikan, Suku Bunga yang dikenakan, Jangka Waktu Pinjaman

Jumlah kredit KUKESRA yang diterima per anggota ditentukan berdasarkan lima tahapan. Ada perbedaan jangka waktu pinjaman

antara satu tahap dengan tahap lainnya seperti terlihat pada tabel 4.3. dan 4.4.

Tabel 4.3.

Pentahapan Pemberian Kredit dan Jangka Waktu Pinjaman KUKESRA

Pentahapan Pemberian Kredit	Besarnya Pinjaman setiap anggota	Jangka Waktu Pinjaman
I	Rp. 20,000.-	4 bulan
II	Rp. 40,000.-	6 bulan
III	Rp. 80,000.-	8 bulan
IV	Rp. 160,000.-	10 bulan
V	Rp. 320,000.-	12 bulan

Tabel 4.4.

Pentahapan Pemberian Kredit dan Jangka Waktu Pinjaman MKGB

Pentahapan Pemberian Kredit	Besarnya Pinjaman setiap anggota	Jangka Waktu Pinjaman
I	Rp. 75,000.-	50 bulan
II	Rp. 150,000.-	50 bulan
III	Rp. 300,000.-	50 bulan

Kalau pengajuan kredit dapat diproses dengan mudah dan cepat, seorang anggota untuk mendapatkan pinjaman Rp. 160.000,- maka ia harus menunggu selama 18 bulan, kemudian untuk mendapatkan pinjaman dua kali lipatnya (Rp.320.000,-) memerlukan waktu 28 bulan.

Besarnya pinjaman dan jangka waktu pinjaman antara model Grameen Bank dan KUKESRA sebenarnya tidak begitu besar selisihnya. Seorang nasabah KUKESRA dalam jangka waktu 10 bulan sudah bisa mendapat pinjaman sebesar Rp. 80.000,-, sementara nasabah MKGB dalam jangka waktu 12 bulan pertama dapat merealisasi pinjaman Rp. 75.000.-).

Perbedaan yang cukup berarti antara model KUKESRA dan Grameen Bank terletak pada percepatan pinjaman. Nasabah Grameen Bank dapat mempercepat pinjaman melalui cara "double" angsuran.

Seorang nasabah Grameen Bank dapat mempercepat jangka waktu pengembalian pinjaman menjadi 6 bulan⁷ dan kemudian dapat mengajukan realisasi pinjaman II yang besarnya ditentukan dari hasil kelayakan usaha. Upaya percepatan angsuran pada KUKESRA tidak dimungkinkan, karena realisasi pentahapan pinjaman sudah ditentukan secara baku dari pusat (Kebijaksanaan Kantor BKKBN Pusat). Besarnya bunga pinjaman KUKESRA relatif kecil, yaitu 5% per tahun. Sedangkan besarnya bunga pinjaman MKGB adalah 30% per tahun atau 2,5% per bulan.

Penundaan angsuran pinjaman Kukesra bukan menjadi tanggungan kelompok (tanggung renteng) melainkan merupakan tanggung jawab ketua kelompok. Wawancara dengan salah satu ketua kelompok KUKESRA di Desa Kalirejo, Kabupaten Malang menyimpulkan tentang hal ini. Ibu Sri (45 tahun) sebagai ketua kelompok berkewajiban mengumpulkan seluruh angsuran pinjaman anggota kelompok. Setiap bulan seluruh angsuran pinjaman disetorkan ke Kantor Pos yang letaknya berada di pusat kecamatan (Desa Kalipare). Ibu Sri merasa keberatan menyetorkan angsuran pinjaman kelompok karena anggaran transportasi menuju ke Kantor Pos Kecamatan dibebankan kepada ketua kelompok. Jarak antara tempat tinggal Ibu Sri dengan Kantor Pos Kecamatan harus ditempuh menggunakan kendaraan ojek dengan ongkos Rp. 10.000,- pulang pergi. Menurut Ibu Sri penundaan mengangsur menjadi beban ketua kelompok, dan ketua kelompok harus "nomboki" kekurangan angsuran kelompok. Pengalaman yang sama dialami oleh Ibu Maryati, ketua kelompok KUKESRA di desa Ngadri, Kecamatan Binangun, Blitar. Ibu Maryati (46 tahun) pernah mengaku menanggung angsuran pinjaman anggota yang harus disetor setiap bulan ke Kantor Pos di kecamatan.

Konsekuensi beban pinjaman kepada ketua kelompok, maka untuk mengatasi resiko kemacetan angsuran pinjaman, seringkali ketua kelompok memiliki kewenangan secara bebas untuk meminjamkan kucuran dana KUKESRA yang sudah direalisasi kepada orang lain non-anggota yang sanggup mengembalikan. Ibu Lies (40 tahun), salah satu ketua kelompok KUKESRA di Desa Kalirejo, Malang, mengemukakan bahwa dari realisasi pengucuran kredit tahap I untuk seluruh anggota kelompok yang besarnya Rp. 540.000,- tidak dapat disalurkan kepada semua anggota kelompok yang jumlahnya 30 anggota. Menurut Ibu Sri, dari seluruh anggota KUKESRA yang tertarik meminjam hanya 15 orang. Sementara, di lain pihak anggota lain yang tidak sanggup mengembalikan cukup puas dengan mendapatkan tabungan. Dari tabungan ini, seorang peserta KUKESRA yang telah meminjam lima

⁷ Percepatan angsuran pinjaman menjadi 6 bulan merupakan batas maksimal percepatan angsuran pinjaman yang masih bisa diterima pihak pengelola MKGB.

tahap, akan mendapatkan tabungan Takesra sebesar Rp. 62.000,-. Besarnya tabungan ini diperoleh dari potongan 10% dari setiap tahap pinjaman.

Penundaan angsuran pada sistem Model Grameen Bank tidak mungkin terjadi karena menggunakan sistem tanggung renteng. Semua anggota kelompok berkewajiban menanggung bersama jika salah satu anggota Grameen Bank yang menunda angsuran pinjaman. Beban keterlambatan angsuran pinjaman dipikul bersama seluruh anggota kelompok yang jumlahnya 5 orang. Ketua kelompok tidak memiliki beban hutang kelompok. Kedatangan petugas lapangan ke rumah-rumah anggota kelompok secara rutin setiap minggu (pro aktif) tidak ada angkos transportasi yang dibebankan kepada nasabah. Ongkos transportasi dibebankan kepada petugas lapangan.

4.9. Metode Pemberdayaan

Indikator kelancaran angsuran pinjaman sebenarnya tidak sepenuhnya dapat memperlihatkan gambaran kewirausahaan para nasabah. Pada kasus KUKESRA, kelancaran angsuran pinjaman karena penggunaan kredit tidak dikontrol oleh petugas lapangan (PLKB). Petugas lapangan KB tidak pernah berurusan dengan kegiatan usaha peserta KUKESRA. Jadwal pertemuan kelompok tidak seragam, ada yang menggunakan mekanisme pertemuan mingguan, ada pula yang menggunakan bulanan. Dalam pertemuan tersebut hanya digunakan untuk mengumpulkan angsuran pinjaman. Pertemuan tersebut lebih merupakan inisiatif ketua kelompok dan tidak perlu dihadiri petugas lapangan. Karena, dalam ketentuan setoran pinjaman tidak diserahkan ke petugas lapangan (PLKB), melainkan disetor langsung oleh ketua kelompok Kantor Pos Kecamatan.

Jadi dengan demikian, program KUKESRA tidak memiliki langkah-langkah untuk memberdayakan anggota kelompok. Hal ini berbeda dengan Grameen Bank. Secara konsep, MKGB memiliki langkah-langkah untuk memberdayakan anggota, antara lain melalui pertemuan kelompok secara mingguan dan rembug pusat yang dihadiri petugas lapangan MKGB. Pertemuan-pertemuan ini dimaksudkan tidak hanya digunakan untuk melakukan pengangsuran pinjaman, tetapi juga sebagai wahana tukar pikiran untuk memecahkan masalah bersama. Disamping itu, ada beberapa aspek lain yang juga penting dalam rangka pemberdayaan anggota sebagai berikut :

a. *Aspek tabungan (wajib & sukarela, serta darurat)*

Dilihat dari sudut pemberdayaan anggota, jenis-jenis tabungan yang dikembangkan dalam Grameen Bank pada dasarnya untuk mendidik peserta Grameen Bank dalam mengelola keuangan. Di Grameen Bank, tabungan kelompok dapat bersumber dari tabungan wajib anggota kelompok dan potongan 5% dari jumlah pinjaman. Tabungan wajib dikumpulkan pada saat mengikuti Latihan Wajib Kumpul (LWK)⁸ dan pertemuan mingguan pada dasarnya untuk mendidik anggota mengembangkan dana kelompok yang digunakan untuk keperluan pendidikan ahak, pengobatan atau keperluan rumah tangga lain. Dana kelompok yang dikumpulkan dari tabungan wajib diharapkan dapat menjadi semacam "bank mini" untuk melindungi dari ketergantungan pinjaman dari pelepas uang. Sementara, tabungan darurat pada dasarnya diperuntukkan sebagai dana asuransi seperti kematian, cacat tubuh atau kecelakaan lain.

Besarnya tabungan merupakan gambaran untuk melihat tingkat kemampuan/indikator ekonomi rumah tangga. Kemampuan menabung (terutama pada tabungan sukarela) adalah menggambarkan seberapa besar suatu rumah tangga dapat menyisihkan sebagian dari pendapatan untuk menabung. Jadi jenis-jenis tabungan itu merupakan instrumen untuk mengetahui tingkat kemampuan ekonomi rumah tangga. Namun demikian, untuk jenis seperti tabungan wajib adalah suatu cara untuk mengatasi kemacetan dalam mengangsur pinjaman. Salah satu kegunaan tabungan wajib adalah untuk mengantisipasi apabila terjadi terganggunya angsuran pinjaman salah satu anggota kelompok. Di sini tabungan wajib kelompok yang dikumpulkan setiap minggu sekali itu dapat juga dilihat sebagai usaha untuk membentuk agunan pinjaman. Oleh karena itu, pengelolaan tabungan wajib ini tidak diserahkan kepada kelompok anggota. Hal ini dapat dilihat besarnya tabungan wajib maupun saldo pinjaman tertera dalam buku setoran dan tabungan yang dibawa petugas lapangan.

⁸ LWK merupakan proses awal sebelum calon nasabah benar-benar menjadi anggota Grameen Bank. Selama lima hari calon-calon nasabah diberi penjelasan mengenai prinsip-prinsip dasar Grameen Bank. LWK merupakan proses sosialisasi dari nilai-nilai dasar dalam Grameen Bank, mulai dari dasar filosofi, prosedur pinjaman sampai dengan berkelompok.

b. Syarat nasabah

Ketentuan umum nasabah adalah seorang wanita – ibu rumah tanggadari keluarga miskin yang memiliki kegiatan ekonomi produktif. Syarat nasabah harus perempuan sudah merupakan syarat nasabah yang tidak bisa diubah atau modifikasi sebagaimana berlaku di Bangladesh asal Model Grameen Bank. Berbagai replikasi Grameen Bank di Indonesia umumnya mensyaratkan nasabah harus perempuan. Kenapa harus perempuan? Menurut hasil pengamatan terhadap replikasi Grameen Bank pertama di Malaysia membuktikan bahwa perempuan ternyata lebih baik dibandingkan kaum pria dalam kehadiran rembug pusat dan keteraturan mengangsur (Pandu Suharto, 1999).

Namun demikian, untuk syarat nasabah perempuan harus memiliki aktivitas ekonomi dilakukan penyesuaian. Tidak semua nasabah perempuan Grameen Bank memiliki kegiatan ekonomi produktif, melainkan tidak secara langsung dalam kegiatan mencari nafkah untuk menambah pendapatan rumah tangga. Kegiatan ekonomi produktif hanya dimiliki suaminya. Jadi dengan demikian, syarat nasabah harus memiliki aktivitas ekonomi-produktif tampaknya tidak diterapkan secara kaku. Di sini, nasabah perempuan dilihat sebagai bagian dari unit rumah tangga miskin yang perlu mendapat bantuan. Sementara ukuran tumah tangga miskin yang dipakai antara replikasi Grameen Bank satu daerah dengan daerah lain berbeda. Di Mitra Karya Grameen Bank, menggunakan kriteria untuk memilih anggota potensial dengan indikator sebagai berikut:

- wanita yang keluarganya memiliki pendapatan per kapita kurang dari Rp.28.500/tahun. Nilai rupiah ini tampaknya didasarkan pada kebutuhan 210 kalori per kapita per hari ditambah pengeluaran penting seperti rumah, bahan bakar, pakaian, pendidikan, kesehatan dan transportasi (1977);
- memiliki rumah maksimum 30 M2;
- memiliki total nilai asset kurang dari nilai 0,25 Ha tanah kualitas sedang di daerah pedesaan (Djumilah Zain, 1998).

c. Ikrar

Ikrar didalam Grameen Bank merupakan cara untuk menegakkan disiplin nasabah anggota terutama untuk kepentingan Grameen Bank, yaitu pengembalian pinjaman, tetapi juga ada nuansa yang bersifat pendidikan keluarga. Pembacaan ikrar yang dilakukan setiap minggu untuk mengingatkan kepada anggota bahwa

penggunaan pinjaman itu untuk modal kegiatan usaha dan menjauhkan dari perbuatan penyalahgunaan pinjaman serta menekankan kembali bahwa pinjaman itu harus dikembalikan. Ikrar bagi peserta Grameen Bank ini yang membedakan dengan model-model lain pemberian kredit masyarakat pedesaan. Ikrar ini diatasnamakan kepada anggota pada setiap kali pembukaan dan penutupan latihan dan pertemuan mingguan rembug pusat. Dari berbagai replikasi Grameen Bank di Indonesia, intinya bunyi ikrar itu hampir sama, yaitu tentang hal-hal sebagai berikut:

- tanggung jawab nasabah dan keluarga untuk berusaha menambah rejeki;
- penggunaan pinjaman untuk peningkatan pendapatan keluarga;
- dorongan pentingnya pendidikan anak;
- komitmen untuk mengembalikan pinjaman setiap minggu.

4.10. Pendampingan

Dalam kenyataannya, PLKB sebagai pendamping kelompok tidak pernah melakukan pendampingan kelompok. PLKB tidak memiliki uraian tugas yang jelas dalam program KUKESRA. Kegiatan pendampingan dalam model Grameen Bank sebenarnya sudah diwadahi dengan mekanisme mulai dari pertemuan mingguan sampai dengan rembug pusat. Petugas lapangan harus hadir minimal setiap minggu dalam pertemuan mingguan untuk membicarakan persoalan-persoalan yang dihadapi nasabah. Jadi, pada Grameen Bank sebenarnya sudah terdapat instrumen dalam pendampingan anggota sekalipun belum dimanfaatkan oleh petugas lapangan, sedangkan dalam program KUKESRA, kegiatan pendampingan peserta tidak pernah dilakukan; peranan petugas lapangan (PLKB) terbatas mengingatkan ketua kelompok KUKESRA, jika terjadi keterlambatan angsuran.

Pendampingan kelompok yang bertujuan untuk memperkuat ikatan kelompok sehingga terbentuk kelompok usaha bersama (KUB), tidak tampak baik pada program MKGB maupun program KUKESRA. Padahal secara konsep program KUKESRA sebenarnya telah menggariskan kegiatan pendampingan, yang di dalam buku petunjuk disebutkan "pembinaan kelompok". Ada 7 (tujuh) aspek yang disebutkan dalam buku petunjuk umum pembinaan kelompok: (1) menentukan jenis usaha ekonomi keluarga yang potensial; (2)

mengembangkan usaha bersama; (3) membimbing penyusunan rencana usaha bersama; (4) membantu usaha penggalian dana; (5) merintis pelaksanaan latihan keterampilan; (6) membantu usaha pemasaran; (7) meningkatkan kualitas produksi. Pendampingan dilakukan agar kelompok KUKESRA dapat menjadi suatu kelompok yang mampu melibatkan anggotanya secara aktif dalam mengelola kegiatan kelompok sebagai satu kesatuan yang utuh untuk mempercepat tercapainya keluarga yang memiliki ketahanan ekonomi guna meningkatkan ketahanan keluarga sejahtera.⁹

a. Pembinaan administrasi

Pembinaan administrasi kelompok dikembangkan dalam model Grameen Bank melalui pembagian tugas dan tanggung jawab anggota dalam kelompok. Dalam kelompok itu belajar cara-cara mengelola administrasi kelompok, mulai dari pengumpulan tabungan kumpulan mingguan, pembayaran angsuran mingguan. Misalnya, ketua kelompok harus meandatangani semua formulir pinjaman simpanan kelompok dan menyerahkannya kepada petugas lapangan. Ketua kelompok juga diberikan kewenangan mengesahkan penggunaan dan pemeriksaan pinjaman dalam satu minggu. Mengadakan rapat kumpulan apabila diperlukan, misalnya kalau ada anggota yang ingin keluar, anggota yang ingin meminjam dari dana tabungan kelompok. Pembinaan administrasi kelompok ini tidak dijumpai dalam kelompok Kukesra.

b. Networking dan pemasaran

Pendampingan kelompok yang dilakukan dengan membentuk jaringan dengan pihak-pihak lain tampaknya masih belum dilakukan baik oleh Mitra Karya Grameen Bank maupun KUKESRA. Petugas lapangan pada kedua kegiatan penyaluran kredit masih terbatas pada usaha pembinaan anggota dalam mengangsur pinjaman. Belum terlihat secara massal adanya pengembangan jaringan untuk: (1) menentukan jenis usaha ekonomi keluarga yang potensial; (2) mengembangkan usaha bersama/kelompok; (3) merintis pelaksanaan latihan keterampilan usaha, dan (4) membantu usaha pemasaran. Pengembangan jaringan dan pemasaran dilakukan baru pada beberapa kelompok peserta di Mitra Karya Grameen Bank, yaitu pengembangan kerajinan rumah tangga pada produksi tikar dan anyam-anyaman yang dititipkan di beberapa toko.

⁹ Lihat Petunjuk Umum Pembinaan Kelompok UPPKS-TAKESRA/KUKESRA, Buku Pegangan Untuk Penyuluhan/Petugas Lapangan Keluarga Berencana di Propinsi Jawa Timur (Buku III), Kantor Wilayah BKKBN, Propinsi Jawa Timur.

4.11. Kredit Bermasalah

Secara umum, tidak terjadi kredit bermasalah yang dihadapi KUKESRA maupun MKGB. Kalau diukur dari angsuran pinjaman (*repayment*) di kedua lembaga kredit pedesaan tersebut cukup berhasil karena jumlah anggota yang menunggak angsuran sangat kecil. Kerberhasilan ini disebabkan oleh faktor yang berbeda. Pada KUKESRA, kecilnya angsuran yang macet disebabkan karena dana pinjaman disalurkan oleh ketua kelompok kepada orang-orang non anggota yang memiliki kegiatan usaha yang benar-benar membutuhkan modal untuk usaha. Pada umumnya, orang-orang yang menikmati pinjaman KUKESRA sudah tidak lagi diklasifikasikan sebagai orang miskin tetapi orang yang memiliki usaha yang seharusnya memanfaatkan lembaga perbankan yang ada. Sementara keberhasilan MKGB lebih banyak disebabkan faktor kedisiplinan anggota yang dikontrol petugas setiap pertemuan mingguan.

Kredit bermasalah justru terjadi di tingkat penyetoran angsuran kelompok KUKESRA ke Kantor Pos Kecamatan. Dari wawancara dengan sejumlah ketua kelompok KUKESRA di Desa Ngadri, Kecamatan Binangun, Blitar dijumpai penyimpangan mekanisme pengembalian angsuran pinjaman KUKESRA. Petugas PLKB yang seharusnya tidak menyetorkan angsuran kelompok, tetapi mengambil uang setoran kelompok digunakan untuk keperluan sendiri. Penyetoran angsuran KUKESRA di luar kebiasaan ini pada mulanya tidak menimbulkan kecurigaan peserta KUKESRA, tetapi akhirnya ketahuan ketika kelompok menanyakan realisasi pinjaman berikutnya kepada Kantor Pos setempat. Rupanya PLKB belum menyetorkan angsuran kelompok ke Kantor Pos. Akibat dari perilaku PLKB ini realisasi pinjaman berikutnya terhambat hampir setengah tahun.

Kasus realisasi kredit KUKESRA yang terhambat datang dengan tidak ada alasan yang jelas sering terjadi pada KUKESRA. Salah satu ketidakjelasan realisasi pinjaman terjadi pada kelompok KUKESRA di Desa Ngembul, Kecamatan Binangun, Blitar. Kelompok KUKESRA yang beranggotakan 15 ibu-ibu rumah tangga ini kini tidak aktif lagi karena ajuan pinjaman KUKESRA tidak kunjung tiba. Menurut Ibu Citas (50 tahun), ketua kelompok, dana KUKSRA tahap kedua yang belum ada realisasinya, padahal kelompok yang sama waktu pengajuan sudah keluar dan anehnya tidak ada penjelasan dari pihak petugas PLKB. Ketika kucuran dana KUKESRA tahap pertama keluar, tidak mengalami keterlambatan, semua anggota mendapat pinjaman walaupun pinjaman rata-rata jumlahnya kecil dan masih ada lagi potongan tabungan serta potongan untuk administrasi PLKB secara sepihak. Namun, pada kucuran dana KUKESRA tahap kedua,

Kelompok ini menghadapi persoalan, yaitu dana KUKESRA tahap kedua tidak diberikan dan tidak jelas alasannya karena semua buku tabungan dibawa oleh petugas PLKB sehingga praktis kelompok KUKESRA itu tidak ada aktivitas lagi.

4.12. Kelompok Sasaran

a) Kelompok sasaran MKGB

Proyek ini menetapkan wanita miskin yang mempunyai usaha sendiri sebagai kelompok sasaran. Namun demikian dalam realisasinya juga dijumpai kriteria istri, yaitu bila si istri tidak bekerja tetapi suami memiliki kegiatan usaha yang produktif Secara umum, kriteria miskin yang dipakai dalam proyek ini adalah semua orang atau rumah tangga dengan pendapatan perkapita per tahun di bawah 320 kg beras (Sayoga). Penilaian lain adalah peminjam telah memiliki kegiatan usaha atau akan dijalankan. Bisnis itu sendiri harus merupakan kegiatan usaha yang jelas dan dapat dipertanggungjawabkan kelayakannya. Untuk peminjam yang bergerak dalam bisnis yang bersifat panjang atau musiman, harus ditopang oleh bisnis lain (sampingan) dengan putaran yang realtif pendek, termasuk juga buruh tani.

b) Kelompok sasaran KUKESRA

- *Pembentukan kelompok.* Dari serangkain wawancara dengan sejumlah kelompok sasaran Kukesra ternyata tidak ada keseragaman dalam penentuan keanggotaan kelompok KUKESRA. Di Kabupaten Blitar, peranan petugas PLKB sangat dominan dalam pembentukan daftar keanggotaan. Kepada Ketua kelompok yang ditunjuk berasal dari kader KB desa sudah disodorkan daftar anggota kelompok KUKESRA. Sementara itu pembentukan keanggotaan kelompok KUKESRA di Kabupaten Malang cenderung diserahkan kepada petugas KB Desa yang secara otomatis ditunjuk sebagai ketua kelompok. Ketua kelompok yang pada umumnya kader KB desa itu diberi wewenang untuk mendaftar dan menarik warganya menjadi anggota KUKESRA. Selain itu, jumlah anggota Kelompok KUKESRA di Blitar adalah 15 orang, sedangkan jumlah anggota kelompok KUKESRA di Kabupaten Malang sebanyak 15 orang. Dari sini jelas bahwa KUKESRA tidak memiliki ketentuan jumlah kelompok Kukesra yang baku. Dengan demikian jumlah keanggotaan bukan merupakan faktor yang begitu penting untuk diperhatikan dalam pembentukan kelompok sasaran KUKESRA.

- *Kriteria keanggotaan.* Kriteria kelompok KUKESRA tidak menggambarkan kelompok rumah tangga miskin semua yang memerlukan bantuan pinjaman. Kelompok KUKESRA tidak semuanya terdiri dari keluarga pra sejahtera dan sejahtera I dan rumah tangga yang memiliki kegiatan usaha produktif. Tidak adanya kelayakan dalam pemberian pinjaman KUKESRA sering kali peserta yang terdaftar sebagai kelompok KUKESRA tidak mau dan mampu memanfaatkan pinjaman; pinjaman KUKESRA lebih banyak dimanfaatkan orang lain, yaitu kelompok atau non-anggota yang sanggup mengangsur sesuai dengan ketentuan KUKESRA. Selanjutnya, untuk lebih mendalamai situasi kelompok sasaran yang terlibat dalam kegiatan KUKESRA, berikut disajikan dua profil partisipan. Profil pertama, Ibu Sri (45 tahun) telah ditunjuk sebagai petugas lapangan Keluarga Berencana (PLKB) untuk menjadi ketua kelompok KUKESRA. Setelah ditunjuk sebagai ketua, Ibu Sri diminta untuk mencari 30 ibu-ibu yang menjadi anggota kelompok. Menurut Ibu Sri, kriteria keanggotaan kelompok yang diberikan petugas PLKB adalah ibu-ibu yang tidak mampu ekonominya, itu saja. Kriteria-kriteria lain tidak dianjurkan termasuk harus memiliki kegiatan usaha yang produktif. Oleh karena tidak ada kejelasan kriteria keanggotaan kelompok KUKESRA, sebagian besar anggota kelompok KUKESRA adalah ibu-ibu rumah tangga yang tidak memiliki kegiatan usaha produktif, ada sekitar 22 ibu rumah tangga dari 30 anggota kelompok KUKESRA yang tidak memiliki kegiatan usaha produktif. Profil kedua, Ibu Wiwik (35 tahun), ditunjuk PLKB sebagai ketua kelompok KUKESRA sudah disodorkan daftar keanggotaan yang jumlahnya 15 orang. Menurut Ibu Wiwik, dari seluruh anggota kelompok KUKESRA hanya 5 ibu-ibu yang memiliki usaha produktif, yaitu jualan nasi pecel, usaha menjahit, jualan es dan kredit sepatu/pakaian. Jadi sedikit sekali, keanggotaan KUKESRA yang memiliki usaha produktif.

4.13. Catatan Penutup

Dari serangkaian wawancara dengan sejumlah ketua kelompok KUKESRA terdapat perbedaan yang mendasar pelaksanaan KUKESRA di Kabupaten Blitar dan Malang. Di Blitar, dalam soal pembentukan kelompok KUKESRA cenderung dilakukan oleh petugas PLKB kecamatan, sedangkan di Malang diserahkan ketua kelompok. Ketua kelompok, yang pada umumnya seorang kader KB diberi wewenang untuk mendaftar dan menarik menjadi anggota kelompok. Di Blitar, ketua kelompok yang ditunjuk oleh petugas PLKB sudah disodori daftar anggota kelompok KUKESRA.

Dalam kenyataannya kelompok sasaran KUKESRA, baik yang dibentuk dari atas (petugas PLKB) dan dari bawah (pendaftaran ketua kelompok) tidak mencerminkan rumah tangga miskin yang memerlukan bantuan. Hal ini disebabkan tidak ada persyaratan yang jelas dalam rekrutmen anggota kelompok. Akibatnya, kucuran dana KUKESRA yang diberikan tidak dapat diserap seluruh anggota. Pada tahap I, dimana besarnya dana KUKESRA Rp. 20.000,- dianggap terlalu kecil yang tidak dapat digunakan untuk memodali suatu kegiatan usaha apapun. Dari wawancara dengan sejumlah ketua kelompok, terlihat bahwa dana pinjaman sebesar itu digunakan oleh sebagian kecil anggota yang memiliki kegiatan usaha produktif. Motivasi sebagian besar anggota yang mau mengambil pinjaman KUKESRA adalah karena mengharapkan tabungan yang diterima setiap kali kucuran dana KUKESRA. Selanjutnya ada indikasi bahwa pendistribusian pinjamn KUKESRA yang semakin meningkat cenderung dilasurkan kepada orang bukan anggota kelompok yang membutuhkan. Cara seperti ini untuk mengatasi ketidakmampuan kelompok dalam menyerap dana KUKESRA yang semakin bertambah.

Mengenai persyaratan keanggotaan kelompok terlihat tidak ada ketentuan yang jelas, beberapa informan hanya menyebutkan persyaratan keanggotaan adalah seorang ibu rumah tangga yang tidak mampu. Selanjutnya, tidak disebutkan secara rinci kriteria ketidakmampuan tersebut. Mengenai jumlah anggota kelompok KUKESRA tidak seragam. Di wilayah Kabupaten Malang, jumlah anggota yang dianjurkan sejumlah 30 orang, sedang di wilayah Kabupaten Blitar, adalah 15 orang.

Kalau dilihat dari struktur keanggotaannya, maka tujuan KUKESRA untuk menaikkan jumlah keluarga sejahtera I menjadi pra sejahtera dan seterusnya melalui bantuan pinjaman, tampaknya tidak mungkin terjadi. Hal ini disebabkan tidak semua keluarga sejahtera I menjadi anggota kelompok KUKESRA, atau kalaupun ada umumnya tidak memiliki kegiatan usaha yang produktif. Sementara ini, kucuran dana KUKESRA yang disalurkan cenderung dinikmati oleh orang-orang yang bukan berasal dari keluarga sejahtera I.

Dilihat dari mekanisme pengembalian angsuran pinjaman, di Blitar terjadi penyimpangan dari ketentuan KUKESRA yang ada. Angsuran pinjaman yang disetorkan ketua kelompok, diambil alih oleh petugas PLKB sehingga menyebabkan proses pengajuan dana pinjaman berikutnya menjadi terhambat dan prosesnya menjadi lama. Pengambilalihan penyetoran dana ini mengindikasikan bahwa tidak ada kontrol dalam mekanisme pengangsuran dana KUKESRA. Sebaliknya, kasus di Blitar mengindikasikan terjadi intervensi dan pengrusakan sistem penyaluran kredit yang diciptakan sendiri. Dalam menangani

kasus penyalahgunaan angsuran yang merugikan konsumen/nasabah, pihak kantor pos tidak berlaku secara obyektif, yaitu menegur PLKB, namun ketika nasabah/kelompok terlambat mengangsur maka dilakukan peneguran atas keterlambatan pengangsuran tersebut. Dalam mengafasi keterlambatan angsuran ini, pihak kantor pos kecamatan seolah-olah tidak mau tahu kalau kesalahan itu berada di tangan PLKB. Kantor pos meminta nasabah/kelompok untuk mengurus sendiri ke kantor BKKBN Kabupaten.

Dalam pada itu, ada beberapa temuan penting dari nreplikasi Grameen Bank di Jawa Timur. Di balik keberhasilan Mitra Karya Grameen Bank di Malang cenderung tidak diikuti prinsip-prinsip organisasi. Semakin besar jumlah anggota Mitra Karya tampaknya tidak disertai pembagian kerja dalam pengelolaannya. Dari wawancara dengan staf Mitra Karya di lapangan diperoleh informasi bahwa semua aktivitas keorganisasian (misalnya masalah penggajian) masih ditangani Ibu Djumilah Zain. Kesan umum yang diperoleh, peranan Ibu Djumilah Zain sangat dominan dalam pengelolaan Mitra Karya Grameen Bank.

Pencapaian target nasabah.

Pengejeraan jumlah nasabah tampaknya menjadi prioritas utama Mitra Karya Grameen Bank. Target jumlah nasabah merupakan kebijakan yang digariskan Mitra Karya Pusat di Malang. Misalnya untuk target nasabah di Mitra Karya ditetapkan 750 nasabah untuk bulan Desember 1999, sementara rata-rata perolehan nasabah setiap bulan berkisar 30-40 anggota yang digarap oleh 3 staf pengelola. Pada bulan Agustus 1999, jumlah anggota Mitra Karya yang tercatat sekitar 470 orang. Jadi, target nasabah yang belum terpenuhi sampai bulan Desember sekitar 280 orang, atau setiap bulan harus mencapai target sekitar 70 orang. Target ini cukup berat bagi staf lapangan mengingat rata-rata perolehan jumlah nasabah di bawah 40 orang setiap bulannya. Kalau melihat prinsip Mitra Karya Grameen Bank yang lebih menggarap penduduk lapisan bawah/miskin, maka bisa dimengerti kalau pengejeraan nasabah lebih diprioritaskan. Mitra Karya tidak mau menggarap nasabah yang menjadi target lembaga keuangan perbankan. Oleh sebab itu, dalam ketentuan jika anggota nasabah yang sudah dianggap mandiri atau mampu secara ekonomis, maka dipersilahkan keluar sebagai anggota Mitra Karya, sekalipun dalam kenyataannya dari wawancara dengan pengelola Mitra Karya hal ini tidak pernah terjadi.

Kewirausahaan.

Kalau dilihat dari prinsip kerja Mitra Karya yang hanya mengejar target jumlah nasabah, maka peningkatan usaha nasabah tampaknya belum menjadi agenda utama lembaga ini. Kewirausahaan tampaknya belum digarap Mitra Karya karena staf di lapangan belum dibekali pengetahuan kewirausahaan. Dari serangkaian wawancara, diperoleh kesan bahwa Mitra Karya sangat hati-hati merespon anggota yang ingin mempercepat angsuran. Mitra Karya lebih membatasi jumlah maksimal kelipatan angsuran dalam setiap minggunya yaitu 5 kali dari angsuran. Mitra Karya tidak mau ambil resiko ketidaklancaran angsuran terhadap nasabah yang ingin mengajukan volume kredit yang lebih besar. Dari berbagai staf lapangan MKGB diperoleh penjelasan bahwa sekalipun ada peserta yang mempercepat angsuran, hal itu tidak begitu saja diluluskan oleh pengurus. Jumlah pinjaman pada realisasi tahap selanjutnya harus dilakukan studi kelayakan lebih dahulu. Karena semakin besar pinjaman, maka semakin kecil realisasi pengembalian, sebagaimana terjadi di MKGB Cabang Wlingi, yaitu sekitar 65%.

Mengenai batas pinjaman/plafon pinjaman, untuk tahun I (pinjaman ke-1) maksimum Rp.75.000,-; Tahun II sebesar Rp. 150.000,-; Tahun III sebesar Rp. 300.000,- dan tahun selanjutnya dibatasi Rp. 500.000,- (sesuai dengan kekuatan anggaran Mitra Karya). Jadi, anggota nasabah Mitra Karya dapat meminjam Rp. 300.000,- pada tahun ketiga. Jumlah ini sebenarnya tidak jauh berbeda jika dibandingkan dengan KUKESRA. Dana pinjaman KUKESRA pada tahun III dapat dicapai Rp. 320.000,-.

Mengenai jumlah anggota dapat disebutkan bahwa jumlah kelompok adalah 5 orang untuk Mitra Karya, dan 15-30 orang untuk KUKESRA. Di MKGB, penerimaan pinjaman dibagi tiga tahap penerimaan dengan susunan 2-2-1, artinya pada tahap pertama dua orang yang berhak mendapat pinjaman diikuti dua orang anggota berikutnya dan terakhir adalah ketua kelompok. Di KUKESRA, penerimaan pinjaman dibagi rata semua anggota secara serentak, sekalipun dalam praktiknya dapat diterima sebagian anggota saja, atau diterimakan kepada non-anggota. Di MKGB penentuan anggota berdasarkan musyawarah. Dua orang pertama yang mendapat pinjaman berdasarkan pertimbangan musyawarah, yaitu yang paling membutuhkan dana.

Dari uraian di atas, sedikitnya ada empat hal penting yang perlu dicatat dalam seluruh aktivitas replikasi Grameen Bank di Jawa Timur.

Pertama, sebagai sebuah proyek percontohan, MKGB telah menunjukkan kinerja yang cukup baik, paling tidak dibandingkan dengan lembaga perkreditan seperti KUKESRA. Kesulitan seperti

pencapaian target, tenaga pelaksana, pendanaan, dan manajemen tidak begitu dirasakan pada di saat-saat tahun pertama realisasi pinjaman.

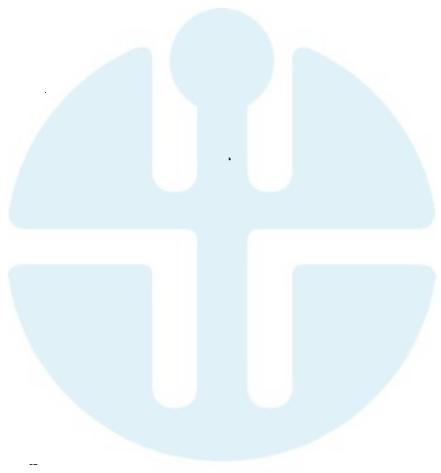
Kedua, proyek MKGB memfokuskan fasilitas kepada bisnis-bisnis dagang dan warung kecil atau pembiayaan bisnis dengan waktu pengembalian yang relatif cepat. Proyek-proyek income generating lain yang bergerak dalam pertanian, perikanan, dan peternakan memiliki waktu pengembalian yang cukup panjang dan dijumpai pula persoalan di sisi permintaan terhadap output yang dihasilkan.

Ketiga, kendati proyek ini dapat dibaca dalam kerangka pengorganisasian masyarakat, ternyata aspek-aspek di luar penyaluran kredit masih lepas dari perhatian proyek. Di sini, misalnya pengaliran informasi, dengan berbagai bentuk, tentang pengetahuan dan keterampilan bisnis tidak dijalankan. Masing-masing anggota masih menjalankan bisnis sendiri-sendiri secara terpisah.

Keempat, sebagai sebuah proyek percontohan, peluang keberlangsungan tetap diperhitungkan, apalagi jika direncanakan permasalahan dan replikasi. Kinerja MKGB telah berusaha mempelajari, meniru dan menerapkan pengalaman pembiayaan bisnis rakyat di berbagai tempat serta program maupun proyek-proyek sejajar lainnya di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous (1997), **Petunjuk Pelaksanaan Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (Kukesra)**, Kantor Meneg Kependudukan/BKKBN, PT BNI, PT Pos Indonesia dan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri, Jakarta.
- Anonymous (1997), **Petunjuk Bersama Pelaksanaan Tabungan Keluarga Sejahtera (Takesra)**, Kantor Meneg Kependudukan/BKKBN, PT BNI, PT Pos Indonesia dan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri, Jakarta.
- Chambers, R., (1988), "Metode-metode Dalam Pengumpulan Informasi Sosial untuk Proyek-proyek Pembangunan Pedesaan", dalam M. Cernea (ed.), **Mengutamakan Manusia di dalam Pembangunan, Variabel-varibel Sosiologi di Dalam Pembangunan Pedesaan**, Jakarta: UI Press.
- Fugelsang, A. dan Chandler, D. (1998), **Participation as Process: What we can Learn from Grameen Bank, Bangladesh**, Dhaka: Pearl Printing & Packaging.
- Gunardy, H. Seldayo (1994), **Kredit Untuk Rakyat, Dari Mekanisme Arisan Hingga BPR**, Bandung: Penerbit Yayasan Akatiga.
- Kantor Wilayah BKKBN Jawa Timur (1988) **Petunjuk Umum Pembinaan Kelompok UPPKS-TAKESRA/KUKESRA** (Buku I), Buku Pegangan Untuk Petunjuk Penyuluhan/Petugas Lapangan KB di Jawa Timur.
- Soedjito, S. (1987), **Aspek Sosial Budaya Dalam Pembangunan Pedesaan**, Yogyakarta: PT. Tiara Wacana Yogya.



LIPI

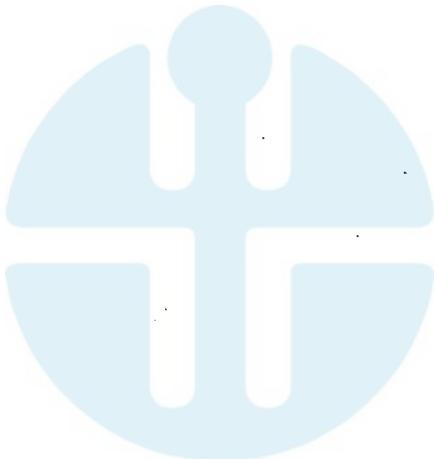


BAB V

IMPLEMENTASI MODEL GRAMEEN BANK DI KABUPATEN MAGETAN

Oleh: Firmansyah

LIPI



LIPI

BAB V

IMPLEMENTASI MODEL GRAMEEN BANK DI KABUPATEN MAGETAN

Oleh: *Firmansyah*

5.1. Pendahuluan

Salah satu faktor yang menjadi kendala usaha kecil, terutama yang digeluti oleh individu maupun rumah tangga yang tergolong miskin di daerah pedesaan, adalah terbatasnya peluang untuk memperoleh pinjaman modal yang mudah prosedurnya, murah biayanya, dan tepat waktunya. Sementara kenyataan lapangan menunjukkan bahwa pelayanan bank-bank umum yang diharapkan dapat mengatasi masalah tersebut semakin jauh dari harapan. Hal ini terjadi karena beberapa faktor. **Pertama**, bank umum menerapkan perlunya jaminan atau penjamin (avalis) yang hampir mustahil dapat dipenuhi oleh orang miskin. **Kedua**, bank umum mempunyai persyaratan teknis administratif yang cukup rumit, seperti pengisian formulir yang sulit dilakukan oleh orang-orang miskin yang sebagian besar dari mereka berpendidikan rendah dan tidak dapat membaca dan menulis. **Ketiga**, bank umum bertujuan mencari laba yang maksimum dengan biaya yang minimum, sehingga perbankan lebih cenderung memprioritaskan pelayanan kredit yang besar-besar dari pada melayani kebutuhan kredit yang kecil-kecil yang banyak jumlahnya dengan biaya yang dikeluarkan lebih besar serta mengandung resiko yang lebih tinggi.

Apabila keadaan tersebut terus dibiarkan, maka dikhawatirkan kegiatan usaha kecil yang digeluti orang-orang miskin akan semakin terpinggirkan dan pada gilirannya proses kesenjangan antara pemodal besar dan pengusaha kecil akan terus berlanjut. Oleh karena itu, bila pemerintah tetap bertekad untuk membangun ekonomi rakyat/usaha kecil secara sungguh-sungguh, maka salah satu upaya yang perlu dilakukan adalah memberdayakan lembaga keuangan mikro di tingkat pedesaan untuk menyediakan sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan oleh usaha kecil atau orang miskin dengan cara yang rasional dan komersial, tetapi dengan persyaratan dan prosedur yang disesuaikan dengan kondisi mereka. Hal ini sejalan dengan Deklarasi Microcredit Summit yang diselenggarakan di Washington DC, tanggal 2-4 Februari 1997, yang mengungkapkan bahwa perlu adanya suatu tekad untuk menghapus kemiskinan dengan mendukung proses

pemberdayaan kelompok masyarakat termiskin, terutama kaum perempuan.

Berdasarkan konteks di atas, maka program perkreditan melalui model Grameen Bank (GB) yang telah diterapkan di berbagai negara termasuk Indonesia dan telah teruji keberhasilannya mengangkat status ekonomi pengusaha kecil dan orang-orang miskin terutama kaum perempuan ke arah yang lebih baik, dapat dijadikan sebagai model lembaga pembiayaan alternatif di pedesaan (Djumilah Zain, 1998). Dari segi persyaratan dan prosedur, program perkreditan melalui model GB tersebut sesuai dengan kebutuhan dan keinginan dari pengusaha kecil dan orang miskin karena: (1) tidak perlu adanya jaminan atau penjamin (avalis), (2) cepat dalam pelayanan, (3) longgar dalam waktu angsuran, (4) tidak dikenakan sangsi hukum bila tidak mampu mengembalikan pinjaman, (5) persyaratan administrasi yang sangat sederhana, (6) tidak perlu mendatangi kantor, (7) dihibahkan bila si peminjam meninggal dunia.

Namun perlu dipahami bahwa lembaga GB ini perlu menjaga kelangsungan usahanya untuk jangka panjang (*sustainable*) dengan tetap memperhatikan prinsip kerja yang efektif dan efisien. Dengan kata lain, lembaga GB dalam memberikan pinjaman selain memperhatikan misi sosialnya juga perlu mempertimbangkan tingkat kelayakan ekonomi dari suatu usaha yang akan dibiayai agar program perkreditan dapat berjalan secara berkesinambungan.

Hal inilah yang mendorong peneliti dalam proyek ini untuk melakukan suatu *implementation research* (penelitian implementasi) dalam rangka pemberdayaan usaha kecil yang diusahakan kaum wanita miskin di pedesaan melalui model GB, dengan mengambil lokasi di Kabupaten Magetan.

Pada bab ini akan dibahas hal-hal yang menyangkut masalah; persiapan pelaksanaan GB; profil anggota; pelaksanaan GB; kinerja pelaksanaan GB; dan prospek usaha program perkreditan melalui model GB serta kesimpulan.

5.2. Persiapan Pelaksanaan Grameen Bank

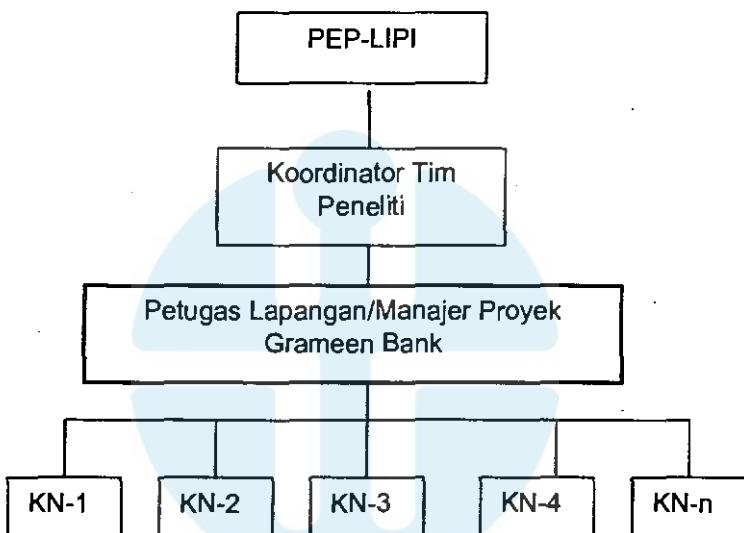
5.2.1. Kelembagaan

Untuk melaksanakan kegiatan pemberian pinjaman kepada rumah tangga miskin (RTM) melalui model GB di Kabupaten Magetan tidak diperlukan lembaga khusus, melainkan cukup dengan menunjuk seorang petugas lapangan atau manajer proyek yang bertanggung jawab penuh terhadap penyaluran pinjaman dan menarik kembali

pokok pinjaman ditambah bunga serta kewajiban-kewajiban lainnya. Petugas lapangan ini bertanggung jawab penuh kepada PEP – LIPI (melalui koordinator tim peneliti). Selain itu petugas lapangan wajib melaporkan kegiatannya secara bulanan kepada PEP-LIPI. Secara diagramatis, kerangka kelembagaan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 2. Kerangka Kelembagaan Dalam Program

Grameen Bank



Keterangan:

KN-1 = Kelompok Nasabah ke-1

KN-n = Kelompok Nasabah ke-n

Tiap kelompok terdiri dari 5 orang

5.2.2. Perizinan

Dalam pengurusan izin, tim peneliti mengikuti prosedur seperti yang pernah dilakukan oleh Yayasan Mitra Karya pada awal penerapan model GB di Kecamatan Wlingi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Izin yang diperlukannya adalah berupa izin penelitian dalam rangka replikasi model GB sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan proyek. Setelah proyek berakhir tim peneliti mengusahakan untuk perpanjangan izin yang diperlukan.

Bagi petugas lapangan, adanya izin tersebut adalah penting karena pada waktu mengunjungi calon anggota yang akan diberi

pinjaman dia tidak merasa ragu-ragu tentang legalitas kegiatan pemberdayaan yang dilakukannya. Sebab kegiatan ini menyangkut peminjaman uang/modal secara langsung pada masyarakat luas, khususnya penduduk miskin yang tersebar di beberapa desa di Kabupaten Magetan. Disamping itu dengan adanya izin kegiatan diharapkan masyarakat akan lebih yakin bahwa usaha penyaluran kredit melalui model GB ini bukan merupakan kegiatan pemberian pinjaman seperti yang dilakukan oleh pelepas uang/rentenir yang masih banyak dijumpai di desa-desa. Namun kegiatan ini semata-mata bertujuan untuk menguji-cobakan model GB dalam penyaluran kredit pada pengusaha kecil yang pelaksananya adalah mitra lokal/petugas lapangan yang telah ditunjuk oleh PEP – LIPI. Sementara keterlibatan aparat pemerintah baik di tingkat kecamatan maupun tingkat desa hanya dalam hal pemberian izin dan konsultasi mengenai potensi desa serta keperluan informasi tentang keadaan dan nama penduduk miskin yang mempunyai kegiatan usaha kecil.

5.2.3. Pelatihan

Pentingnya Pelatihan

Pelatihan tentang seluk beluk model GB adalah sangat penting. Melalui pelatihan ini seorang calon manager/petugas lapangan akan dapat memahami, mengerti dan sekaligus melakukan uji coba konsep dan prinsip serta mekanisme kerja dari model GB itu sendiri. Prof. Latifee menegaskan bahwa keberhasilan dari suatu program yang menggunakan pendekatan melalui model GB sangat tergantung pada kemampuan petugas lapangan dalam mempraktekkan prinsip-prinsip kerja model GB tersebut. Bila terjadi suatu kegagalan, itu berarti bahwa petugas lapangan tidak menerapkan prinsip-prinsip GB secara konsisten.

Oleh karena itu, calon manager/petugas lapangan yang dipilih untuk mengikuti latihan adalah orang yang dapat dipercaya dan memiliki kemampuan menerapkan aturan main yang ada pada model GB di lokasi kegiatan, setelah selesai mengikuti pelatihan.

Persiapan dan Pelaksanaan Pelatihan

Menyadari pentingnya arti pelatihan tersebut, maka tim peneliti terlebih dahulu mencari seorang calon manager/petugas lapangan yang sesuai dengan tugas yang akan dijalankannya, kemudian baru dikirim untuk mengikuti pelatihan/pemagangan. Untuk itu dipilih calon petugas lapangan dengan persyaratan: berbadan sehat, mempunyai

kemampuan berkomunikasi yang baik, bersedia tinggal di desa, dan mempunyai tingkat pendidikan yang memadai.

Pada awalnya, pelatihan ini selain akan diikuti oleh calon petugas lapangan juga akan diikuti oleh anggota tim peneliti. Tetapi karena biayanya cukup besar, sementara dana yang ada sangat terbatas, akhirnya yang mengikuti pelatihan hanya calon petugas lapangan saja. Tingkat pendidikan dari calon petugas ini yaitu sarjana Administrasi Bisnis tamatan Universitas Negeri Jember. Disamping itu, dia juga mempunyai nilai lebih karena selain memenuhi persyaratan yang diperlukan, juga mempunyai pengalaman dalam mengelola usaha kecil. Latihan dilaksanakan di bawah bimbingan tenaga ahli dari Yayasan Mitra Karya Malang.

Dalam masa pelatihan, calon petugas lapangan menerima materi pelatihan meliputi pengenalan teori dan konsep dari Grameen Bank serta praktek lapangan di lokasi yang berbeda. Pengenalan teori dan konsep GB dilaksanakan di Malang selama 2 hari, sedangkan kegiatan praktek lapangan dilaksanakan di Desa Ngadri, Kecamatan Binangun, Blitar selama 28 hari. Selama berlangsung praktek lapangan, model yang dipakai dalam praktek adalah calon binaan yang direncanakan mendapat bantuan modal dari Yayasan Mitra Karya Malang. Yayasan ini merupakan pionir dalam pelaksanaan model GB di Jawa Timur yang sudah berjalan sejak tahun 1993. Dengan demikian tenaga pelatih lapangan dari yayasan ini telah cukup berpengalaman tentang masalah model GB, dan juga telah melatih beberapa calon-calon petugas lapangan yang ingin mencoba melaksanakan model GB di berbagai daerah di Indonesia lainnya.

5.2.4. Lokasi Kegiatan

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa lokasi kegiatan pemberdayaan usaha kecil melalui penyaluran kredit dengan menggunakan model GB adalah di Kabupaten Magetan, Jawa Timur. Untuk meringankan pekerjaan petugas lapangan dan efisiensi waktu dalam mencari sejumlah calon anggota yang akan dibina sesuai dengan jumlah dana yang ada, maka dipilih 3 kecamatan yaitu Kecamatan Karangmojo, Mospati dan Kecamatan Sukomoro. Ketiga kecamatan ini dipilih berdasarkan pertimbangan kedekatannya dengan tempat tinggal petugas lapangan. Sementara desa-desa yang dipilih adalah Desa Bandar, Banjarejo, Ngujung, dan Suratmajan, Ronowijayan dan Maospati, dimana para wanita/ibu rumah tangga yang mempunyai usaha kecil jumlahnya cukup memadai di desa-desa tersebut.

5.3. Profil Anggota

5.3.1. Kelompok Sasaran

Kelompok sasaran yang akan diberdayakan melalui program perkreditan model GB ini adalah usaha kecil yang digeluti oleh orang-orang atau rumah tangga miskin di pedesaan. Pelaku dari kegiatan usaha tersebut adalah wanita/ibu rumah tangga yang bekerja baik secara mandiri maupun hanya terlibat dalam usaha keluarga-suami. Pertanyaan yang muncul adalah mengapa wanita/ibu rumah tangga yang menjadi sasaran sebagai anggota dari program perkreditan ini? Karena pengalaman menunjukkan bahwa bila laki-laki atau suami yang menjadi anggota, tunggakan pengembalian kredit cukup besar jumlahnya dibandingkan dengan tunggakan bila wanita/ibu rumah tangga yang menjadi anggota. Hal ini terbukti dari hasil pelaksanaan Pilot Proyek Karya Usaha Mandiri (KUM) di daerah Bogor (Pandu, 1996).

Agar tujuan program pemberian kredit ini mencapai kelompok sasaran yang diinginkan yaitu masyarakat miskin di pedesaan, maka kriteria yang digunakan untuk menentukan kelompok sasaran yang layak diberi pinjaman adalah menggunakan pendekatan "garis kemiskinan" Prof. Sayogyo, yaitu batas pendapatan per kapita/rumah tangga tahun setara dengan 340 Kg beras. Berdasarkan pendekatan ini, batas maksimum pendapatan/kapita anggota keluarga Rp. 85.000 per bulan atau dengan nilai pendapatan keluarga Rp. 425.000 per bulan dengan asumsi jumlah anggota rumah tangga 5 orang.

Adapun sifat kegiatan usaha kecil yang termasuk dalam pembiayaan kredit model GB ini adalah usaha yang jelas dan mendatangkan penghasilan harian serta teratur, setidaknya pendapatan secara mingguan. Kriteria ini penting karena pembayaran angsuran pinjaman dilakukan secara berkala/mingguan. Oleh karena itu, kelompok masyarakat miskin yang bergerak dalam kegiatan pertanian yang penghasilannya bersifat musiman tidak termasuk dalam kelompok sasaran program ini. Hal ini disebabkan karena usaha pertanian tergantung pada musim dan mengandung risiko yang cukup tinggi, sementara program pemberian pinjaman ini tidak menggunakan syarat agunan sebagai jaminan dan tidak ada sangsi hukum bila tidak membayar pinjaman.

5.3.2. Sebaran Anggota

Sesuai dengan rencana lokasi kegiatan pelaksanaan GB yang dikemukakan terdahulu, terlihat bahwa di enam desa yang sudah

menjadi wilayah kerja kegiatan program ini, jumlah anggota telah mencapai 80 orang/keluarga dengan konsentrasi anggota berada di kecamatan Maospati khususnya di Desa Maospati. Sebaran jumlah anggota untuk masing-masing desa dapat dilihat pada Tabel 5.1.

Tabel 5.1.

**Sebaran Anggota di Enam Desa Sampel
di Kabupaten Magetan**

No.	Kecamatan	Desa	Jumlah Anggota (orang)	Jumlah Kelompok
I	Sukomoro	Bandar	10	2
II	Karangmojo	Bandarejo	20	4
III	Maospati	1. Ngujung 2. Suratmajan 3. Ronowijayan 4. Maospati	15 5 5 25	3 1 1 5
	Jumlah	6 Desa	80	16

Sumber: Data Primer PEP – LIPI.

Dari tabel di atas terlihat bahwa jumlah anggota di Desa Maospati mencapai 25 orang. Banyaknya jumlah anggota di desa ini selain disebabkan karena penduduknya cukup padat juga karena peluang kerja di luar sektor pertaniannya cukup besar. Disamping itu, desa ini juga terletak tidak jauh dari pasar dan berdekatan dengan tempat tinggal petugas lapangan, sehingga petugas lapangan lebih mengkonsentrasi kegiatannya di desa ini untuk pencapaian jumlah anggota yang telah direncanakan dan menyalurkan dana yang tersedia sebelum proyek ini berakhir. Sebenarnya bila dilihat dari potensi masing-masing desa, diperkirakan 5-10% dari rumah tangga di desa-desa tersebut merupakan anggota potensial yang dapat ikut dalam program kredit melalui model GB ini. Dengan perkiraan bahwa masing-masing desa memiliki 1000 keluarga, maka calon anggota potensial setiap desa bisa mencapai 50 – 100 orang.

5.3.3. Umur

Sesuai dengan ketentuan dari model GB bahwa umur anggota binaan tidak lebih dari 50 tahun. Dari laporan staf lapangan ternyata masih dijumpai umur anggota peminjam yang tidak sesuai dengan ketentuan tersebut. Dari 80 orang anggota yang telah mendapat pinjaman 25% diantaranya berumur di atas 50 tahun. Sementara anggota yang paling muda berumur 23 tahun dan yang paling tua berumur 65 tahun. Adanya pembatasan umur untuk menjadi anggota

GB adalah sangat beralasan, karena umur anggota sangat berpengaruh terhadap jumlah tanggungan keluarga dan kekuatan fisik seseorang (Djumilah Zain, 1996). Semakin muda umur dari anggota semakin kecil jumlah tanggungan, sehingga semakin tinggi kemampuan anggota untuk mengangsur pinjaman karena beban tanggungan keluarga relatif belum terlalu berat.

Di sisi lain, bila persyaratan untuk menjadi anggota tanpa ada batasan umur, maka resiko kegagalan pengembalian pinjaman bagi anggota yang sudah berusia lanjut akan lebih tinggi daripada anggota yang lebih muda. Hal ini tentu berkaitan dengan pertimbangan tingkat harapan hidup rata-rata penduduk yang masih di bawah 60 tahun dan pertimbangan bahwa dalam program pemberian kredit melalui GB ini tidak ada kewajiban pelunasan pinjaman bagi anggota yang meninggal. Jadi, adanya pembatasan umur 50 tahun ke bawah untuk menjadi anggota tentu dalam rangka mengantisipasi resiko kegagalan pengembalian pinjaman dari anggota binaan.

Walaupun alasan pembatasan umur untuk menjadi anggota dapat diterima, namun berdasarkan pemantauan lapangan diperoleh kesan bahwa akurasi tentang data umur dari beberapa anggota binaan masih dapat dipertanyakan. Karena pendataan umur oleh petugas lapangan hanya didasarkan atas jawaban lisan dari calon anggota dan bukan memperhatikan Kartu Tanda Pengenal mereka (KTP). Oleh karena itu, untuk menjaga agar pelaksanaan program GB ini sesuai dengan aturan mainnya, maka pemberian pinjaman pada pengguliran dana berikutnya data umur dari calon-calon peminjam akan dicatat dari kartu tanda pengenal mereka.

5.3.4. Keadaan Ekonomi Keluarga

Penghasilan keluarga adalah penghasilan anggota binaan ditambah dengan penghasilan suami atau anggota rumah tangga lainnya. Dilihat dari pendapatan per kapita anggota keluarga ternyata sampai pada jumlah tertentu dari jumlah tanggungan keluarga, pendapatan per kapita per bulan dari anggota keluarga meningkat, tetapi selanjutnya cenderung menurun searah dengan pertambahan jumlah tanggungan keluarga tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5.2.

Tabel 5.2.

Pendapatan Per Kapita Keluarga Anggota Binaan Berdasarkan Jumlah Tanggungan

Jumlah Tanggungan	% Jumlah Keluarga*	Pendapatan per Kapita Per Bulan (Rp.)
1	6	61.000
2	13	63.000
3	33	82.000
4	26	67.000
5	16	73.000
6	5	58.000
7	1	50.000
Total	100	71.000 (US\$ 10)
N	80	-

Sumber: Data Primer PEP – LIPI.

Catatan: *) Angka persentase dibulatkan

Dengan memperhatikan Tabel 5.2. tampak bahwa kondisi ekonomi keluarga yang mempunyai tanggungan 3 orang relatif lebih baik dilihat dari tingkat pendapatan per kapita anggota keluarga (Rp. 82.000,-/bulan) dibandingkan dengan keluarga yang mempunyai tanggungan lebih kecil, apalagi dengan keluarga yang mempunyai tanggungan sampai 7 orang (Rp.50.000/bulan). Hal ini mengisyaratkan bahwa semakin besar jumlah tanggungan keluarga semakin berat pula beban ekonomi keluarga tersebut. Bila dikaitkan dengan tingkat keberhasilan program GB yang dilaksanakan oleh Mitra Karya, ternyata pada keluarga yang mempunyai tanggungan lebih besar, tingkat keberhasilan program lebih kecil dibandingkan dengan keberhasilan program pada keluarga yang memiliki tanggungan lebih kecil. Dengan kata lain, jumlah tanggungan keluarga dari anggota binaan akan berpengaruh terhadap keberhasilan program GB itu sendiri.

5.3.5. Jenis Pekerjaan dan Pendapatan Usaha

Jenis pekerjaan anggota dari program GB sangat bervariasi, tidak kurang dari 20 macam kegiatan usaha kecil yang dilakukan oleh anggota tersebut. Pekerjaan yang paling menonjol adalah berjualan atau berdagang kecil-kecilan baik secara menetap (di rumah/di pasar) maupun dagang keliling. Kemudian diikuti di tempat kedua oleh kegiatan produksi seperti pembuatan emping melinjo, genteng dan batu bata, serta kegiatan jasa lainnya.

Menonjolnya kegiatan usaha anggota di bidang perdagangan dapat dimengerti, karena selain kegiatan pertanian kegiatan inilah yang paling mudah dimasuki baik dalam keadaan perekonomian yang stabil

maupun dalam keadaan ekonomi yang terpuruk seperti saat ini. Dalam kegiatan usaha ini tidak dibutuhkan keterampilan tertentu seperti dalam kegiatan produksi dan jasa lainnya, dan juga modal yang diperlukan tidak terlalu besar karena kebutuhan modal untuk investasi tidak menjadi penting, tetapi modal yang diperlukan hanya untuk modal kerja. Djumilah Zain (1996) mengemukakan bahwa kebutuhan akan modal kerja bagi rumah tangga miskin biasanya bersumber dari bank harian yang bunganya cukup tinggi yaitu bisa mencapai 25% per bulan. Namun yang menarik dan sekaligus memprihatinkan adalah bahwa banyak di antara mereka yang tidak merasa diperas, bahkan mereka merasa tertolong dalam keadaan terdesak dan terjalin hubungan yang erat dengan petugas bank harian. Hal ini merupakan tantangan yang cukup berat dalam pelaksanaan program perkreditan melalui model GB yakni mengubah pola berfikir masyarakat yang sudah terkondisi seperti "daripada merusak hubungan dengan petugas bank harian lebih baik membayar ongkos sangat tinggi".

Dari segi pendapatan, peranan pendapatan dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh anggota binaan cukup berarti dalam menambah pendapatan keluarga. Bahkan dari beberapa orang anggota binaan ada yang penghasilan usahanya merupakan sumber penghasilan utama dari pendapatan keluarga. Untuk melihat peran pendapatan usaha anggota binaan terhadap pendapatan keluarga perhatikan Tabel 5.3.

Tabel 5.3.

**Distribusi Anggota GB dan Peran Penghasilan Usahanya
Terhadap Pendapatan Keluarga**

Penghasilan Usaha (Rp. 000)	% Anggota GB ¹⁾	% Pendapatan Usaha anggota GB Terhadap Pendapatan Keluarga
< 100	3	20,0
101 – 150	41	51,2
151 – 200	24	52,2
201 – 250	10	57,0
251 – 300	19	59,7
> 300	3	94,0
Total	100	54,1
N	71 ^{a)}	

Sumber: Data Primer PEP – LIPI

Catatan:

- 1) Angka persentase dibulatkan
- 2) Jumlah anggota program GB 80 orang, 9 orang diantaranya bukan berusaha sendiri tetapi ikut dalam usaha keluarga/suami sehingga tidak dimasukkan dalam perhitungan ini.

Dari Tabel 5.3. terlihat bahwa secara keseluruhan lebih dari 50% pendapatan keluarga berasal dari penghasilan usaha anggota binaan. Bahkan 3% dari anggota merupakan pencari nafkah utama karena sumbangan penghasilan usahanya mencapai 94% dari total pendapatan keluarga. Oleh karena itu, tidak dapat dipungkiri bahwa kegiatan usaha kecil yang digeluti oleh kaum perempuan di pedesaan khususnya yang terlibat dalam program GB ini mempunyai arti yang cukup penting dalam menunjang ekonomi keluarga. Hal ini memperkuat alasan bahwa perlunya perhatian pada usaha kecil rumah tangga miskin dalam masalah pemberian kredit modal dalam rangka mempertahankan kelangsungan kegiatan usahanya melalui program perkreditan dengan pendekatan model GB yang sesuai dengan kebutuhan dan persyaratan yang mereka inginkan.

5.4. Mekanisme Pelaksanaan Program Grameen Bank

5.4.1. Persyaratan dan Prosedur Peminjaman

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh seorang calon peminjam adalah menjadi anggota suatu kelompok yang jumlah anggotanya terdiri dari 5 orang. Sebelum kelompok terbentuk petugas lapangan terlebih dahulu mendatangi/mencari salah seorang calon anggota kelompok yang potensial dan sekaligus menjelaskan gambaran umum tentang program perkreditan melalui model GB. Selanjutnya calon anggota tersebut berkewajiban mencari 4 orang calon anggota kelompok lainnya dengan berpedoman pada ketentuan sebagai berikut:

- (1) Tidak ada hubungan keluarga di antara sesama anggota kelompok;
- (2) Umur dari anggota kelompok tidak lebih dari 50 tahun;
- (3) Tidak ada anggota kelompok yang lebih dominan dari anggota lainnya;
- (4) Mempunyai karakter jujur;
- (5) Mempunyai usaha yang jelas;
- (6) Tempat tinggal anggota kelompok saling berdekatan;
- (7) Calon anggota harus mengikuti latihan wajib kumpul.

Setelah terkumpul 5 orang calon anggota, petugas lapangan membuat kesepakatan dengan mereka tentang hari dan tempat pertemuan untuk mengadakan latihan wajib kumpul yang pelaksanaannya selama 5 kali pertemuan. Dalam 5 kali pertemuan tersebut akan dilakukan hal-hal sebagai berikut:

Hari pertama, petugas lapangan melakukan wawancara dengan masing-masing calon anggota. Bila mereka memenuhi kriteria-kriteria yang ditentukan maka diberilah nama kelompok dan sekaligus diadakan pemilihan ketua dan sekretaris kelompok. **Hari kedua**, petugas memberi penjelasan tentang program perkreditan melalui model GB, dan menjelaskan aturan-aturan yang berlaku bagi setiap anggota. **Hari ketiga**, para anggota kelompok diajarkan cara pengisian formulir pengajuan pinjaman yang sangat sederhana, dan dalam pertemuan ini juga direalisasikan pinjaman untuk 2 orang anggota pertama atas persetujuan anggota lainnya. **Pertemuan keempat**, dilakukan setelah satu minggu pertemuan ketiga dan pada pertemuan itu direalisasikan lagi pinjaman untuk 2 orang kedua. Dalam pertemuan ini petugas lapangan juga memberikan motivasi kepada anggota kelompok dan sekaligus mengumpulkan angsuran pertama dari 2 orang anggota yang telah direalisasikan pinjamannya pada pertemuan ketiga. **Pertemuan kelima**, dimana satu orang anggota kelompok terakhir (anggota ke-5) menerima pinjamannya, pertemuan ini diadakan setelah seminggu dari pertemuan keempat.

Dari segi waktu, setiap kali pertemuan hanya memakan waktu lebih kurang 30 menit. Setiap terjadi realisasi pinjaman yaitu pada pertemuan ketiga, keempat dan kelima diakhiri dengan pembacaan janji/ikrar. Secara lengkap bunyi ikrar tersebut adalah sebagai berikut (Suharto, 1996):

Adalah menjadi tanggung jawab kami untuk:

1. *Berusaha menambah rizki.*
2. *Membantu anggota kumpulan apabila mereka dalam kesulitan.*
3. *Menggunakan pinjaman dari program kredit Grameen Bank untuk meningkatkan pendapatan keluarga.*
4. *Mendorong anak-anak untuk terus bersekolah.*
5. *Dan membayar kembali pinjaman setiap minggu.*

Allah menjadi saksi segala apa yang kami ucapkan dan kami lakukan.

Berdasarkan gambaran di atas dapat disimpulkan bahwa persyaratan dan prosedur pengajuan kredit melalui model GB adalah cukup mudah dan cepat, karena yang ditekankan di sini adalah kedisiplinan calon anggota dalam menghadiri 5 kali pertemuan dan terciptanya solidaritas sesama anggota kelompok. Salah satu dari wujud solidaritas kelompok tercermin saat memutuskan siapa yang berhak menerima pinjaman pada periode pertama, kedua dan ketiga

yang susunannya 2 : 2 : 1. Biasanya yang terakhir menerima pinjaman adalah ketua kelompok. Jadi terbentuknya suatu kelompok yang solid merupakan kunci keberhasilan program GB.

5.4.2. Sistem Pengembalian Pinjaman

Sama halnya dengan prosedur peminjaman, prosedur pengembalian pinjaman dapat dengan mudah dilakukan oleh peminjam. Petugas lapangan akan mendatangi anggota kelompok pada setiap tanggal pembayaran angsuran ke rumah ketua kelompok. Pembayaran angsuran harus dilakukan sendiri oleh masing-masing anggota, kecuali bila ada yang berhalangan hadir maka dia harus menitipkan angsurannya pada ketua kelompok.

Dari segi pengembalian angsuran pada saat ini untuk masing-masing anggota membayar angsuran sebesar Rp. 3.900/minggu selama 50 minggu (50 kali angsuran). Angsuran ini terdiri dari angsuran pokok pinjaman Rp. 3.000 dan angsuran biaya administrasi Rp. 900. Sama besarnya jumlah angsuran tiap-tiap anggota disebabkan karena jumlah pinjaman masing-masing anggota juga sama yaitu Rp. 150.000 dengan biaya administrasi 30% per tahun. Dengan 50 kali angsuran mingguan anggota sudah melunasi pinjamannya (lihat Tabel 5.4.). Namun, bila anggota ingin mempercepat pelunasan pinjamannya diberi kesempatan untuk membayar angsuran yang jumlahnya maksimum 2 kali lebih besar dari angsuran normal (50 minggu). Dengan cara ini anggota dapat melunasi angsuran dalam jangka waktu 25 minggu.

Selain pembayaran pengembalian angsuran pokok pinjaman dan biaya administrasi, anggota kelompok juga harus membayar tabungan wajib sebesar Rp. 200/minggu dan tabungan darurat Rp 100/minggu (Tabel 5.4). Bila anggota ingin melunasi pinjaman lebih awal dari ketentuan normal maka jumlah tabungan yang harus dibayar juga digandakan nilainya. Dari segi jumlah tabungan nilainya cukup kecil tetapi tujuannya untuk mendidik anggota agar tumbul kesadaran menabung dan menyisihkan sebagian dari pendapatannya.

Dari gambaran mengenai pengembalian pinjaman di atas, maka jumlah kewajiban tiap anggota yang harus dibayar setiap minggu yaitu sebesar Rp. 4.200 dengan rincian angsuran pokok Rp. 3.000, angsuran administrasi Rp. 900 dan tabungan wajib Rp. 200 serta tabungan darurat Rp. 100. Sedangkan potongan 5% dari pinjaman hanya dibayar satu kali di saat realisasi pinjaman. Untuk lebih jelasnya perhatikan tabel berikut. 5.4.

Tabel 5.4.
Sistem Pengembalian Pinjaman Melalui
Model Grameen Bank (Rp.)

Jumlah Pinjaman	Minggu ke	Angsuran		Tabungan		Potongan 5% dari Pinjaman
		Pokok	Adminis-trasi	Wajib	Darurat	
Rp.150.000	1	3.000	900	200	100	Rp.7.500
	2	3.000	900	200	100	
	3	3.000	900	200	100	
	4	3.000	900	200	100	
	
	
	50	3.000	900	200	100	
	Jumlah	150.000	45.000	10.000	5.000	

Sumber: Data Primer PEP – LIPI

5.4.3. Pembentukan Dana Tabungan Kumpulan Dan Dana Darurat

Dana Tabungan Kumpulan

Dana Tabungan Kumpulan (DTK) pada proyek ini berasal dari sumber:

1. tabungan wajib mingguan sebesar Rp. 200,-
2. potongan pinjaman sebesar 5% (diterima pada waktu realisasi pinjaman).
3. biaya administrasi dari pinjaman DTK.

DTK ini dikelola oleh proyek bersama-sama dengan anggota kelompok. Artinya kelompok mempunyai dana sendiri dalam bentuk "bank mini" yang pengelolaan keuangannya secara bersama atau kolektif. Setiap anggota kumpulan dapat meminjam DTK untuk berbagai kebutuhan, baik untuk tujuan produksi maupun untuk konsumsi dengan persetujuan dari semua anggota kumpulan menurut aturan-aturan yang telah ditetapkan. Diharapkan pula dengan adanya DTK ini para anggota kumpulan juga dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang sangat mendesak, misalnya, untuk biaya pengobatan, pendidikan dan kebutuhan pribadi lainnya, sehingga mereka dapat terhindar dari ketergantungannya pada pelepas uang.

Sistem pengembalian pinjaman dari DTK ini dilakukan dengan pembayaran mingguan selama 10 kali angsuran dengan biaya administrasi sebesar 5% selama jangka waktu tersebut. Biaya

administrasi sebesar 5% selama jangka waktu tersebut. Biaya administrasi yang diperoleh dari pinjaman tersebut akan menjadi sumber DTK. Maksimum DTK dapat dipinjamkan pada para anggota kumpulan adalah sebesar 50% dari dana yang tersedia.

Jika salah seorang anggota kumpulan mengundurkan diri dari kumpulannya, maka hak dia atas DTK yang berasal dari potongan 5% dari pinjamannya tidak dapat diambil kembali karena dana ini merupakan milik kumpulan, kecuali tabungan wajib mingguannya yang ada di DTK dapat ditarik seluruhnya.

Dana Darurat

Cara yang digunakan proyek ini untuk menghimpun Dana Darurat sama dengan cara yang dilakukan oleh Grameen Bank aslinya, kecuali dalam hal besarnya persentase yang digunakan. Proyek ini menetapkan bahwa setiap anggota harus menyetorkan uang senilai 10% dari biaya administrasi yang dibayar untuk pinjamannya. Pada dasarnya tabungan darurat ini merupakan dana asuransi untuk kredit yang tidak dapat ditagih lagi dan pelunasan pinjaman apabila anggota meninggal dunia.

5.5. Kinerja Pelaksanaan Program Grameen Bank

Secara prinsip penerapan program perkreditan melalui Model GB di pedesaan Magetan dapat dikatakan berjalan dengan baik. Dilihat secara prosedur, waktu, dan biaya untuk mendapatkan pinjaman bagi anggota cukup mudah, cepat dan murah. Hal semacam itu sangat sesuai dengan kondisi dan kebutuhan anggota yang berada di pedesaan.

Pada bagian ini akan dibahas sejauh mana program perkreditan melalui model GB baik secara prosedur maupun secara filosofi dapat diterima dan dimengerti oleh staf lapangan maupun oleh anggota binaan. Untuk itu, beberapa indikator yang akan digunakan adalah sebagai berikut: (1) Kemampuan anggota membayar angsuran, (2) kemampuan anggota dalam menabung, (3) tingkat keterlepasan anggota dari pelepas uang.

5.5.1. Kemampuan Mengangsur

Salah satu indikator bahwa model GB sesuai dan dapat diterima di daerah pedesaan Magetan adalah sejauh mana kemampuan dari para anggota binaan untuk mengangsur pinjaman dan

biaya administrasi secara tepat waktu. Dengan kata lain sejauh mana tingkat "bankable" atau tidaknya dari para penerima pinjaman.

Berdasarkan data jumlah pengembalian angsuran pokok pinjaman dan angsuran administrasi, ternyata realisasi penerimaan angsuran masih kecil dibandingkan dengan rencana penerimaan yang seharusnya yaitu 75%. Tetapi angka ini belum dapat dijadikan ukuran untuk menilai tingkat "bankable"-nya para anggota binaan karena program perkreditan melalui GB ini baru berjalan beberapa bulan dan staf lapangan yang ada masih belum berpengalaman. Gambaran mengenai kemampuan anggota mengangsur pinjaman disajikan pada Tabel 5.5.

Tabel 5.5.

Rencana dan Realisasi Pembayaran Angsuran Pokok dan Administrasi Pinjaman Anggota Program Grameen Bank (Rp.)

Bulan	Rencana Penerimaan		Realisasi Penerimaan		Selisih Rencana dan Realisasi		Jumlah Selisih
	Pokok	Adm.	Pokok	Adm.	Pokok	Adm.	
Oktober	12.000	3.600	12.000	3.600	-	-	-
November	287.000	86.100	263.000	78.900	24.000	7.200	31.200 (8,36%)
Desember	659.000	197.700	539.000	161.700	120.000	36.000	156.000 (18,21%)
Januari	776.000	232.800	494.000	148.200	282.000	84.600	366.600 (36,34%)
Jumlah	1.734.000	520.200	1.308.000	392.400	421.000	127.800	553.800 (24,57%)

Sumber: Data Primer PEP-LIPI

Catatan: Angka dalam kurung adalah angka persentase dari total perbedaan rencana dan realisasi terhadap total rencana penerimaan untuk bulan yang bersangkutan.

Dari tabel 5.5. tampak bahwa persentase tunggakan angsuran anggota untuk masing-masing bulan cukup bervariasi yaitu dari 8,36% pada bulan November 1999 menjadi 36,34% pada bulan Januari 2000. Sementara secara total jumlah tunggakan angsuran anggota mencapai 24,51%. Dalam hal ini muncul pertanyaan mengapa tunggakan tersebut cukup berarti jumlahnya? Ada tiga penyebab yang dapat diketahui dari laporan staf lapangan. **Pertama**, petugas tidak memungut angsuran kepada para anggota pada tanggal jatuh tempo angsuran. **Kedua**, berhubung karena situasi seminggu menjelang dan seminggu sesudah lebaran angsuran sengaja tidak ditagih. **Ketiga** peminjam benar-benar tidak membayar angsuran baik dengan atau tanpa alasan.

Dari ketiga penyebab terjadinya tunggakan di atas, ternyata penyebab kedua (suasana menjelang dan sesudah lebaran) mempunyai kontribusi terhadap rendahnya angsuran anggota yaitu mencapai 78% dari seluruh tunggakan yang berjumlah Rp. 553.800,-. Sedangkan penyebab pertama yaitu petugas tidak memungut angsuran karena alasan keluar kota dan sakit mempunyai sumbangan sebesar 18%. Terjadinya tunggakan angsuran yang nyata-nyata disebabkan oleh kelalaian atau kesengajaan dari para peminjam itu sendiri kurang dari 5% dari total tunggakan. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan para anggota untuk mengembalikan pinjamannya masih pada tingkat di atas 95% dan angka ini tergolong moderat bila dibandingkan dengan rata-rata tingkat angsuran anggota binaan di negara-negara lain yang menerapkan model GB seperti Bangladesh (98-100%), India (97%), China (95%), Philipina, Nepal (97-100%), Grameen Trust 1995 (Djumilah Zain, 1998).

5.5.2. Kemampuan Menabung

Tabungan dalam program perkreditan model GB ini terdiri dari dua macam yaitu tabungan wajib dan tabungan darurat. Tabungan wajib adalah tabungan yang harus dikumpulkan dari setiap anggota binaan yang besarnya Rp. 200/minggu. Sedangkan tabungan darurat adalah jenis tabungan yang tujuannya untuk jaminan bila terjadi kemacetan dalam pengembalian pinjaman dan jumlahnya sebesar Rp. 100/minggu. Tabungan wajib merupakan dana kelompok/dana kumpulan yang dapat dipinjam lagi oleh anggota kelompok untuk sesuatu keperluan mendesak dengan persetujuan anggota kelompok lainnya.

Dilihat dari jumlah anggota yang membayar uang tabungan baik tabungan wajib maupun tabungan darurat, maka ada indikasi bahwa anggota binaan mempunyai kesadaran menabung cukup tinggi, walaupun nilainya tergolong kecil. Disamping itu kesadaran menabung juga membuktikan bahwa para anggota mampu menyisihkan sebagian pendapatan mereka untuk ditabung guna memupuk dana kelompok.

Berdasarkan laporan keuangan dari petugas lapangan yang diterima sampai saat ini, telah terkumpul tabungan wajib sebanyak Rp. 87.000 dan tabungan darurat sebesar Rp. 43.400. Sebenarnya jumlah itu bisa lebih besar bila tidak terjadi faktor-faktor yang menyebabkan tunggakan angsuran pokok dan administrasi seperti dikemukakan sebelumnya. Sebab tabungan ini juga dipungut bersamaan dengan pemungutan pengembalian uang angsuran pinjaman yang dilakukan setiap minggu. Untuk lebih jelasnya perhatikan tabel 5.6. berikut.

Tabel 5.6.

**Rencana dan Realisasi Penerimaan Tabungan
Anggota Program Grameen Bank (Rp.)**

Bulan	Rencana Penerimaan Tabungan		Realisasi Penerimaan Tabungan		Selisih Rencana dan Realisasi		Jumlah Selisih
	Wajib	Darurat	Wajib	Darurat	Wajib	Darurat	
Oktober	800	400	800	400	-	-	-
November	19.300	9.400	17.700	9.000	1.600	400	2.000 (6,97%)
Desember	42.600	21.800	35.400	17.800	7.200	4.000	11.200 (17,39%)
Januari	56.900	28.200	33.100	16.200	23.800	12.000	35.800 (42,07%)
Jumlah	119.600	59.800	87.000	43.400	32.600	16.400	49.000 (27,31%)

Sumber: Data Primer PEP-LIPI

Catatan: Angka dalam kurung adalah angka persentase dari total perbedaan rencana dan realisasi terhadap total rencana penerimaan untuk tabungan bulan yang bersangkutan.

5.5.3. Keterlepasan Dari pelepas Uang

Pada umumnya sumber permodalan/keuangan yang dapat diakses oleh pengusaha kecil keluarga miskin sangat terbatas. Oleh karena itu banyak di antara mereka yang terpaksa mencari pinjaman melalui pelepas uang dengan tingkat bunga yang sangat tinggi. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari staf lapangan, seorang calon anggota program melalui model GB ini mengatakan bahwa bila meminjam dana dari pelepas uang, mereka menyebutnya "Bank Harian"/"Bank Tolek" tingkat bunga yang dibebankan pada peminjam mencapai 25%/bulan.

Untuk menjelaskan mengapa masyarakat miskin sulit melepaskan diri dari kredit yang tingkat bunga sangat tinggi? Gonggrijp yang dikutip oleh Djoyohadikusumo (Djumilah Zain, 1998) menyatakan bahwa kemiskinan mempunyai kecenderungan kuat untuk menaikkan suku bunga subyektif, yaitu orang menilai satu gulden yang baru tersedia setelah jangka waktu tertentu. Disamping itu teori Fisher tentang "*time preference*" juga menyatakan bahwa preferensi akan penghasilan sekarang lebih tinggi dibandingkan dengan penghasilan yang akan datang. Jadi, dengan adanya preferensi waktu akan penghasilan sekarang lebih tinggi daripada penghasilan yang akan datang inilah yang menyebabkan keluarga miskin dapat dimanfaatkan oleh pelepas uang untuk meminjamkan dana dengan tingkat bunga yang tinggi. Sementara tidak ada pilihan lain bagi mereka untuk mendapatkan kredit murah.

Berhubung dengan waktu pelaksanaan program ini baru memasuki bulan kelima, maka untuk melihat sejauh mana berkurangnya ketergantungan anggota pada pelepas uang belum dapat diungkap secara tepat. Hal ini juga terkait dengan data anggota yang benar-benar sedang terikat dengan pinjaman dari pelepas uang (bank tolek) tidak diperoleh secara pasti. Namun indikasi awal menunjukkan bahwa para anggota sangat gembira dan antusias menyambut kehadiran pinjaman melalui model GB, mereka lebih sering menyebutnya "Kredit LIPI". Disisi lain, dari hasil wawancara peneliti dengan para anggota juga terungkap bahwa penilaian mereka terhadap kredit "Bank Tolek" bernada negatif karena selain tingkat bunga pinjaman yang tinggi juga waktu pengangsurannya sangat pendek yaitu 30 kali angsuran harian. Namun berbeda dengan penilaian terhadap "Kredit LIPI" program ini dinilai cukup positif karena selain angsuran yang ringan dan prosedur yang mudah juga waktu pembayaran cukup longgar. Oleh karena itu ada di antara anggota yang menginginkan waktu pembayarannya dipercepat dari 50 kali angsuran mingguan dan kredit yang diberikan lebih besar jumlahnya dari pada yang diterima saat ini.

Berdasarkan keterangan yang terungkap dari para anggota di atas, maka program perkreditan melalui model GB ini dinilai cukup positif dan tidak memberatkan mereka. Implikasinya adalah bila saat ini ada di antara anggota yang terlibat hutang dengan "Bank Tolek", mereka mulai berfikir bahwa lebih baik mengambil pinjaman dari program GB saja dengan berbagai kemudahannya dan pada gilirannya diharapkan ketergantungan anggota pada pelepas uang mulai berkurang. Hal ini terbukti dari hasil penerapan program perkreditan GB yang dilaksanakan oleh Mitra Karya, dari 40% calon anggota yang terjerat hutang pada pelepas uang berkurang jumlahnya menjadi 13,5% setelah menjadi anggota dan secara rutin menggunakan fasilitas kredit yang disediakan oleh proyek.

5.6. Prospek Program Perkreditan Grameen Bank

5.6.1. Tantangan dan Peluang

Ada beberapa tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaan program pemberian pinjaman melalui model Grameen Bank yang dapat diidentifikasi sebagai berikut. **Pertama**, adanya program pemerintah yang telah dilaksanakan dalam usaha pemberdayaan ekonomi, khususnya para peserta Keluarga Berencana yang ada di pedesaan. Program tersebut telah menyalurkan pinjaman pada kelompok-kelompok peserta keluarga berencana melalui tahapan-tahapannya. **Kedua**, pemberian pinjaman dari dana PKK yang dilaksanakan melalui

badan yang disebut UP2K (Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga). Ketiga, adanya kegiatan usaha lembaga perkreditan baik secara formal maupun informal di pedesaan .

Namun demikian, menurut pengamatan tim di lapangan ditemukan bahwa program yang dilaksanakan oleh pemerintah belum sepenuhnya memperlihatkan hasil nyata dalam pengentasan kemiskinan khususnya kaum wanita di pedesaan. Masih banyak kelemahan-kelemahan yang harus dibenahi terhadap program tersebut. Misalnya, dalam hal pemberian pinjaman melalui program Kukesra dan UP2K lebih berorientasi pada pencapaian target penyaluran dana pinjaman, daripada berdasarkan pada pertimbangan rasional dan ekonomis. Banyak di antara anggota yang mengambil pinjaman tetapi tidak mempunyai usaha sehingga sasaran pengentasan kemiskinan tidak tercapai. Sementara, kegiatan pemberian kredit melalui lembaga-lembaga swasta baik formal maupun non-formal lebih mengarah pada tujuan pencapaian keuntungan dengan menetapkan suku bunga yang tinggi seperti terlihat pada Tabel 5.7.

Oleh karena itu, dengan segala kekurangan atau kelemahan yang ada pada program pemerintah maupun usaha dari lembaga swasta dalam mengentaskan kemiskinan melalui pemberian kredit pada usaha kecil, khususnya yang ditekuni oleh wanita, memberi isyarat bahwa ada peluang yang cukup besar bagi program GB untuk dapat dilaksanakan sebagai model pemberian pinjaman yang lebih efektif di pedesaan di Kabupaten Magetan, Jawa Timur.

Peluang tersebut perlu dimanfaatkan oleh program Grameen Bank, namun masih perlu kehati-hatian dan tetap didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang rasional dan komersiel dalam pemberian pinjaman. Dalam hal ini profesionalisme petugas lapangan dalam menentukan kelayakan usaha yang akan dibiayai sangat menentukan keberhasilan program tersebut. Untuk melihat sumber pinjaman yang mungkin bisa dimanfaatkan oleh masyarakat di pedesaan khusus oleh kalangan wanita pengusaha kecil perhatikan Tabel 5.7.

Tabel 5.7.

Sumber Pinjaman yang Dapat Diakses oleh Pengusaha Kecil
di Pedesaan di Kabupaten Magetan

No.	Program/ Lembaga Perkreditan	Keberadaan	Kemampuan Pendanaan	Tingkat Bunga per Bulan (%)
1.	BRI	Setiap Kecamatan	Besar	2
2.	Koperasi Simpan Pinjam	Setiap Kecamatan	Sedang	20
3.	PRIMKOPABRI	Setiap Kecamatan	Sedang	10
4.	BKD	Setiap Desa	Sedang	3,3
5.	KPPS	Beberapa Desa	Kecil	3,3
6.	UP2K*	Setiap Desa	Kecil	2
7.	KUKESRA*	Setiap Desa	Kecil	< 2
8.	Bank Harian/ Mingguan/ Rentenir	Setiap Desa	Kecil	6 - 20
9.	Grameen Bank	Direncanakan tiap desa	Kecil	2,5

Sumnber: Data Primer PEP – LIPI

Catatan: * = Program pengentasan kemiskinan khusus akseptor KB

Bila dicermati Tabel 5.7. di atas, maka tampak bahwa program perkreditan GB akan mampu bersaing dengan lembaga perkreditan lainnya karena tingkat bunga yang diterapkan dalam program ini cukup murah dan sekaligus memberikan sentuhan pembinaan pada para anggota oleh staf lapangan yang handal.

5.6.2. Efektivitas Staf Lapangan

Produktivitas staf lapangan sangat menentukan keberhasilan dari program penyaluran kredit melalui model Grameen Bank. Kemampuan staf lapangan yang ada saat ini cukup memadai dalam usaha pencapaian jumlah anggota binaan. Hal ini terlihat dari perkembangan jumlah anggota binaan sejak bulan Oktober sampai pertengahan Februari 2000 telah mencapai 80 orang. Demikian pula jumlah dana yang disalurkan telah mencapai Rp. 12.000.000 sesuai dengan dana yang tersedia pada proyek ini. Untuk jelasnya perhatikan Tabel 5.8.

Tabel 5.8.
Produktivitas Staf Lapangan Dalam Pencapaian
Jumlah Anggota dan Penyaluran Pinjaman

Bulan	Jumlah Anggota (orang)	Penyaluran Pinjaman (Rp.)
Oktober 1999	18	2.700.000
November 1999	19	2.850.000
Desember 1999	25	3.750.000
Januari 2000	3	450.000
Februari 2000	15	2.250.000
Jumlah	80	12.000.000

Sumber: Data Primer PEP-LIPI

Dari tabel 5.8. terlihat bahwa kemampuan staf lapangan untuk mencari anggota secara rata-rata 17 orang/bulan. Hal ini berarti dalam satu tahun petugas lapangan mampu untuk mencari sebanyak 204 orang anggota. Jumlah ini sesuai dengan kemampuan seorang petugas lapangan dalam mengendalikan anggota secara efektif.

Untuk mencapai jumlah anggota sebanyak 204 orang diperlukan dana sebesar Rp. 30.600.000,- dengan asumsi rata-rata pinjaman per orang Rp. 150.000,-, sedangkan dana yang ada hanya Rp. 12.000.000. Oleh karena itu, untuk mencapai satuan kerja optimal seorang staf lapangan dalam proyek ini masih diperlukan tambahan modal sebesar Rp. 18.600.000,-. Bila satuan kerja optimal sudah dicapai maka proyek ini telah mampu menutupi biaya operasional dan bunga modal serta inflasi yang berlaku di pasar. Bila dengan hanya mengandalkan modal yang ada sekarang maka proyek akan mengalami kerugian. Hal ini disebabkan karena pendapatan yang diterima dari administrasi (bunga) belum mampu untuk menutupi biaya operasional. Dengan kata lain, proyek ini tidak mempunyai prospek baik untuk masa mendatang karena sulit untuk mempertahankan kesinambungannya.

Beberapa perhitungan analisis keuangan proyek dapat dikemukakan sebagai berikut:

- I. *Proyek merugi bila menggunakan asumsi sebagai berikut:*
 1. Rata-rata pinjaman Rp. 150.000/anggota
 2. Bunga pinjaman 30%/tahun
 3. Jumlah anggota sebanyak 80 orang
 4. Biaya operasional Rp. 350.000/bulan

Perhitungan:

- Pendapatan: 30% x Rp. 12.000.000 =	Rp. 3.600.000,-
- Biaya operasional:	
• Upah gaji: 12 x Rp. 300.000,-	Rp. 3.600.000,-
• Alat-alat tulis: 12 x Rp. 25.000	Rp. 300.000,-
• Transport: 12 x Rp. 25.000,-	Rp. 300.000,-
	Rp. 4.200.000,-
Selisih (rugi)	Rp. 600.000,-

Kondisi ini bisa terjadi pada proyek yang berlangsung saat ini.

II. *Proyek akan Break Even Point (BEP) bila asumsi sebagai berikut:*

1. Rata-rata pinjaman Rp. 150.000/anggota.
2. Bunga pinjaman 30%/tahun
3. Jumlah anggota sebanyak 94 orang
4. Biaya operasional Rp. 350.000/bulan

Perhitungan:

- Pendapatan: 30% x Rp. 14.100.000 =	Rp. 4.200.000,-
- Biaya operasional:	
• Upah gaji: 12 x Rp. 300.000,-	Rp. 3.600.000,-
• Alat-alat tulis: 12 x Rp. 25.000	Rp. 300.000,-
• Transport: 12 x Rp. 25.000,-	Rp. 300.000,-
	Rp. 4.200.000,-
Selisih (BEP)	Rp. 0

Perhitungan di atas belum memperhitungkan bunga modal dan inflasi.

III. *Proyek akan untung bila asumsi sebagai berikut:*

Rata-rata pinjaman Rp. 150.000/anggota.

Bunga pinjaman 30%/tahun

Jumlah anggota sebanyak 204 orang (kapasitas optimal seorang petugas lapangan)

Biaya operasional Rp. 450.000/bulan

Perhitungan:

- Pendapatan: 30% x Rp. 30.600.000 =	Rp. 9.180.000,-
- Biaya operasional:	
• Upah gaji: 12 x Rp. 350.000,-	Rp. 4.200.000,-
• Alat-alat tulis: 12 x Rp. 50.000	Rp. 600.000,-
• Transport: 12 x Rp. 50.000,-	Rp. 600.000,-
	Rp. 5.400.000,-

Selisih (keuntungan kotor)	Rp. 3.780.000,-
----------------------------	-----------------

Bunga Modal 6%/Thn:	
6% x Rp. 30.600.000	Rp. 1.836.000
Inflasi 6%	
6% x Rp. 30.600.000	Rp. 1.836.000
Selisih (keuntungan bersih)	Rp. 3.762.000,-
	Rp. 108.000,-

Jadi bila kemampuan staf lapangan dalam mencari anggota dapat dioptimalkan dan didukung dengan dana yang sesuai, maka kelangsungan kegiatan program ini akan bisa tercapai.

5.7. Kesimpulan

Keterbatasan pengusaha kecil keluarga miskin pada sumber-sumber keuangan menyebabkan mereka sering terjerat pada pinjaman yang diberikan oleh pelepas uang dengan suku bunga yang sangat tinggi. Untuk itu perlu diberdayakan lembaga perkreditan mikro yang mampu menyediakan modal dengan sasaran keluarga miskin, terutama wanita/ibu rumah tangga yang mempunyai kegiatan usaha kecil di pedesaan Magetan. Program perkreditan yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi keluarga miskin tersebut adalah program kredit yang menggunakan pendekatan model Grameen Bank.

Kunci keberhasilan Grameen Bank adalah terletak pada pemahaman tentang prosedur dan filosofi Grameen Bank baik oleh staf lapangan maupun oleh anggota binaan. Untuk mewujudkan hal itu telah dilakukan pelatihan yang intensif bagi staf lapangan.

Peran dari pendapatan usaha anggota program ini cukup berarti terhadap pendapatan keluarga. Bahkan 3% dari anggota binaan merupakan pencari nafkah utama dengan nilai sumbangan kegiatan usahanya mencapai 94% terhadap pendapatan keluarga.

Program pemberian kredit melalui Grameen Bank disambut dengan antusias kehadirannya oleh anggota, sehingga sampai saat ini ketaatan anggota dalam pengembalian pinjaman masih tergolong tinggi yaitu mencapai tingkat lebih dari 95%. Dari ketaatan anggota mengangsur pinjaman dan menabung dapat dikatakan bahwa anggota binaan yang terlibat dalam program perkreditan GB adalah anggota yang "bankable".

Dengan keunggulan GB yaitu prosedur pemberian pinjaman yang mudah dan pembayaran angsuran yang murah, maka peluang pasar kredit yang ada di daerah pedesaan Magetan dapat dimanfaatkan oleh program GB. Prospek lembaga perkreditan GB cukup cerah karena lembaga perkreditan yang ada di pedesaan saat

ini baik yang formal maupun informal lebih berorientasi pada keuntungan dengan menerapkan tingkat bunga yang cukup tinggi, sehingga mengabaikan tujuan sosial (pengentasan kemiskinan). Sementara program kredit GB lebih memfokuskan pada tujuan sosialnya dari pada tujuan mencari untung dengan menerapkan tingkat bunga yang cukup bersaing.

Untuk menjaga kelangsungan usaha Program GB ini dalam jangka panjang sulit dilakukan karena dengan jumlah dana yang ada pada proyek ini, pendapatan yang diperoleh masih lebih kecil dari biaya operasional. Oleh karena itu kesinambungan program ini dapat dipertahankan bila kemampuan optimal staf lapangan dapat diupayakan dengan mengendalikan anggota binaan secara efektif sebanyak 204 anggota. Dengan demikian diperlukan tambahan modal sekitar Rp. 18.000.000.-



DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous (1997), **Petunjuk Pelaksanaan Kredit untuk Keluarga Sejahtera (Kukesra)**, Kantor Meneg Kependudukan/BKKBN, PT BNI, PT Pos Indonesia dan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri, Jakarta
- Chotim, E.E., (editor.)(1997), **Diskusi Ahli, Pemberdayaan dan Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesia**, Jakarta: Akatiga, PEP-LIPI, YMU, The Asia Foundation.
- Hafid, Anwar (1987), **Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan: Ringkasan Seminar**, Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia.
- Kantor Statistik Kabupaten Magetan (1997), **Kabupaten Magetan Dalam Angka 1997**, Magetan.
- Kantor Statistik Kabupaten Magetan (1998), **Kabupaten Magetan Dalam Angka 1998**, Magetan.
- Kompas**, 31 Maret 1999.
- Rasahan, C.A., (1997), **Karya Usaha Mandiri Arah Baru Menjangkau Golongan Termiskin di Pedesaan**, dalam Danu saputro, M., ddk. (penyunting), **Monetisasi Pedesaan: Bunga Rampai Keuangan Pedesaan**, Edisi Kedua, Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Suharto, Pandu (1996), **Petunjuk Pelaksanaan Sistem Perkreditan Grameen Bank di Indonesia**, Jakarta: Yayasan Mitra Usaha, tidak dipublikasikan.
- (1996), **100 Tahun BPR di Indonesia 1895 – 1995**.
- Zain, Djumilah (1998), **Pemberdayaan Keluarga Miskin Melalui Pemberian Kredit Model Grameen Bank**, Makalah Seminar Sehari di LIPI, Jakarta, 13 Oktober.
- (1998), **Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Bantuan Modal Bagi Rumah Tangga Miskin di Pedesaan**, Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.
- (1996), **Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Bantuan Modal Bagi Rumah Tangga Miskin di Pedesaan**, Jawa Timur, Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.