

## LAYANAN PENGEMBANGAN BISNIS DI BIDANG PEMBIAYAAN

### Pengertian Layanan Pengembangan Bisnis

Lembaga Penyedia Layanan Pengembangan Bisnis (LPLPB) bidang pembiayaan (*BDS of Finance*) adalah suatu lembaga yang memberikan layanan advokasi, mediator dan pendampingan khusus dibidang pembiayaan kepada UKM, sehingga secara bertahap UKM mampu melakukan akses dengan baik kepada lembaga keuangan bank dan non bank.

Apabila diamati secara cermat di lapangan, dapat disebutkan bahwa Lembaga Penyedia Layanan Bisnis bidang Pembiayaan yang murni atau yang hanya melayani fasilitasi dan advokasi di bidang pembiayaan terhadap UKM termasuk koperasi (UKMK) sulit ditemukan. Namun demikian, ada ditemui BDS yang melakukan fasilitasi pembiayaan bagi UKM, yang kegiatan utamanya adalah melayani atau memfasilitasi pembiayaan bagi pengembangan bisnis UKM dan kegiatan layanan penunjang lainnya, seperti manajemen dan pendampingan bisnis termasuk di dalamnya kegiatan pelatihan.

Ada anggapan di masyarakat bahwa dua lembaga yang disebutkan dibawah ini adalah BDS pembiayaan yaitu :

- *Business Advisory Center* (BAC) – PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM);
- UKMK Center – Bank Danamon.

Anggapan tersebut menjadi tidak tepat setelah 1) melihat kembali definisi/pengertian BDS dan 2) mengamati dari dekat/secara langsung kedua lembaga tersebut. Oleh karena itu, dapat disebutkan bahwa keduanya bukan BDS, karena disamping keduanya merupakan bagian integral dari lembaga keuangan, juga khusus untuk UKMK Center Bank Danamon merupakan salah satu divisi di Bank Danamon dan tidak secara langsung memberikan pelayanan bisnis kepada UKM (UKM kedudukannya sebagai nasabah).

## **Kemungkinan Pengembangan BDS bidang Pembiayaan**

Atas dasar berbagai informasi yang diperoleh, baik dari berbagai pengalaman konsultan dan BDS di dalam negeri maupun beberapa *best practices* dari luar negeri, kebijakan mewujudkan LPLPB bidang pembiayaan harus didukung dengan tersedianya pemilihan target sasaran infrastruktur, kualitas SDM, penguasaan teknologi dan adanya sistem dan prosedur operasi yang harus dijalankan oleh LPLPB bidang pembiayaan secara dinamis.

Cakupan layanan yang dapat diberikan oleh lembaga penyedia layanan pengembangan bisnis (LPLPB) bidang pembiayaan kepada UKM adalah sebagai berikut :

- Memberikan bimbingan dalam penyusunan laporan keuangan (neraca dan daftar rugi laba);
- Memberikan bantuan menyusun atau memperbaiki proposal pengajuan kredit;
- Merekomendasikan proposal pengajuan kredit kepada pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya;
- Memonitor proses persetujuan kredit oleh pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya;
- Mendampingi dalam proses pencairan kredit dan pengembalian kredit
- Memberikan saran penyempurnaan dana penyusunan sistem manajemen dan administrasi keuangan.

Berdasarkan layanan yang diberikan kepada UKM, LPLPB dapat mengenakan biaya layanan, besarnya biaya untuk setiap layanan dapat ditetapkan oleh masing-masing LPLPB sesuai dengan kondisi setempat.

## **Kriteria dan Kewajiban Penerima Layanan**

Pemberian layanan pengembangan bisnis bidang pembiayaan adalah kepada UKM dengan kriteria mengacu kepada Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah, serta ketentuan nilai plafon kredit sebagaimana ditentukan oleh kalangan perbankan yakni dibawah Rp. 10 milyar. Dengan catatan bahwa kriteria ini dapat berubah sejalan dengan perubahan aturan/kebijakan perundang-undangan.

Usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU No. 9 Tahun 1995 adalah yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- Memiliki omzet usaha paling banyak Rp. 1 milyar per tahun;
- Milik WNI;
- Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar.
- Berbentuk usaha perorangan, badan usaha tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi

Usaha Menengah sebagaimana disebutkan dalam Inores Nomor 10 tahun 1999 adalah usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- Milik WNI;

- Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Besar.

Namun demikian prioritas bantuan diberikan kepada UKM yang mempunyai kondisi sebagai berikut :

- Mempunyai potensi pertumbuhan ekspor yang tinggi;
- Mampu memberikan nilai tambah yang tinggi;
- Menggunakan banyak bahan baku dan bahan penolong hasil dalam negeri;
- Menyerap banyak tenaga kerja;
- Mempunyai keterkaitan usaha yang cukup kuat baik backward linkage maupun forward linkage.

Fokus pemberian layanan diberikan kepada UKM yang memproduksi produk-produk manufaktur baik untuk barang jadi maupun barang setengah jadi, produk-produk olahan dan semi olahan termasuk yang berbasis pertanian/agribisnis. Kewajiban penerima layanan kepada LPLPB bidang pembiayaan adalah sebagai berikut :

- Mengajukan surat permohonan layanan;
- Menyerahkan fotocopy dokumen legal (akte, NPWP, SIUP, TDP, dll);
- Menyerahkan draft proposal kredit;
- Bersedia menerima survei yang dilakukan oleh LPLPB dan menjawab semua pertanyaan yang terkat dengan usaha;
- Melaporkan secara tertulis perkembangan usaha selama masa pengembalian kredit secara periodik;
- Melaporkan pelaksanaan pengembalian kredit

## **Prosedur Operasional**

Prosedur yang akan dilaksanakan oleh lembaga penyedia layanan pengembangan bisnis bidang pembiayaan adalah sebagai berikut :

- UKM mengajukan surat permohonan kredit dan proposal (termasuk rencana penggunaan dan pengembalian kredit) kepada LPLPB;
- LPLPB menyaring proposal UKM yang layak untuk ditindaklanjuti;
- LPLPB meninjau ke lokasi UKM;
- LPLPB memperbaiki proposal bila diperlukan dan menyusun profil investasi;
- LPLPB mengajukan rekomendasi dan permohonan UKM kepada bank atau lembaga keuangan lainnya termasuk ke lembaga penjamin bila diperlukan;
- Pegawai bank atau lembaga keuangan meninjau ke lokasi, menilai kelayakan kredit, dan memutuskan disetujui atau tidaknya kredit yang bersangkutan;
- Akad kredit antara UKM dan bank/lembaga keuangan dan realisasi pencairan kredit (draw down).

## **Kompetisi Lembaga**

Sebagai lembaga yang memberikan jasa layanan pengembangan bisnis bidang pembiayaan kepada UKM, maka diperlukan beberapa kriteria sebagai berikut :

- Badan usaha yang berbadan hukum;
- Memiliki pengalaman khusus pembiayaan usaha;
- Memiliki struktur organisasi dengan bidang teknis yang lengkap dan sesuai dengan jenis layanan yang dibutuhkan sasaran;
- Memiliki potensi klien UKM yang cukup besar termasuk akses pada data base UKM;

- Memiliki SDM pengelola dengan kompetensi dan komitmen yang tinggi dalam mengembangkan program layanan di bidang pembiayaan;
- Mempunyai akses pada lembaga keuangan;
- Mempunyai akses pada lembaga penjaminan.

Beberapa faktor kunci kesuksesan organisasi LPLPB diantaranya adalah sebagai berikut :

- Dikelola secara profesional;
- Didukung oleh pemerintah pusat dan pemerintah daerah setempat;
- Struktur organisasi ramping dan efisien.

Sebagai prototipe agar LPLPB bidang pembiayaan dapat berjalan secara efektif dan efisien, diperlukan adanya kriteria kinerja yang didasarkan pada :

- Institusi harus hidup berkelanjutan;
- Tingkat pencapaian sasaran tepat waktu;
- Kualitas SDM;
- Didukung oleh struktur organisasi dan job description yang jelas;
- Program kerja layanan yang handal didukung jaringan (*networking*) pembiayaan yang terkoordinasi dengan lembaga keuangan dalam negeri dan luar negeri.
- Efisiensi biaya;
- Dapat direplikasi;
- Pelayanan atas dasar kebutuhan dan permintaan;
- Benchmarking;
- Prasarana pendukung lainnya.

Kondisi UKM dan Koperasi di Indonesia sangat beragam yang paling lemah dicirikan oleh relatif rendahnya kualitas rata-rata SDM dan pada umumnya skala usahanya kecil-kecil (mikro) dan sebarannya sangat luas. Oleh karena itu LPLPB di bidang pelayanan harus menyesuaikan dengan kondisi setempat. Dengan demikian, dimungkinkan adanya tiga jenis LPLPB bidang pembiayaan, dilihat dari keberadaan dan pembiayaannya, yaitu mandiri (Klas A), semi mandiri (Klas B), dan subsidi (Klas C).

### **Kompetisi Personil**

Mempertimbangkan kompleksitas aspek usaha UKM dan keragaman pembiayaan, maka personil inti dalam LPLPB bidang pembiayaan sebaiknya melakukan kegiatan sebagai berikut :

- Membantu calon debitur (UKM) dalam menyusun dan merancang proposal permohonan kredit yang informatif bagi lembaga keuangan dan memenuhi standar minimum yang ditetapkan oleh lembaga keuangan.
- Memberikan masukan-masukan dan atau informasi yang berguna bagi calon debitur dalam rangka permohonan kredit.
- Melakukan penyaringan atau seleksi awal terhadap proposal-proposal yang diajukan oleh calon debitur kepada lembaga keuangan dan memastikan telah sesuai dengan standar lembaga keuangan yang ada
- Memastikan kelengkapan-kelengkapan dokumen yang dibutuhkan lembaga keuangan dari calon debitur dalam rangka pengajuan kredit telah terpenuhi dan sesuai.
- Merekomendasikan proposal-proposal calon debitur ke lembaga-lembaga keuangan yang tepat serta sesuai dengan kondisi proyek calon debitur.

- Mendampingi dan memberikan bantuan advokasi kepada calon debitur selama masa permohonan kredit hingga penandatanganan akad kredit serta memantau prosesnya pada lembaga keuangan yang terkait.
- Bekerjasama dengan lembaga keuangan dalam memantau kinerja dan kualitas kredit yang telah diberikan/yang sedang berjalan dan memastikan diperolehnya informasi dan data perkembangan debitur secara akurat, lengkap dan mutakhir.