

PELATIHAN KIAT SUKSES UMKM DALAM MENJALIN HUBUNGAN DENGAN PIHAK PERBANKAN DI KELURAHAN PEMATANGWANGI KECAMATAN TANJUNG SENANG BANDAR LAMPUNG

Zulfa Emalia, Arivina Ratih, Irma Febriana MK, Emi Maimunah
Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lampung

ABSTRAK

Bank merupakan lembaga keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Bank mempunyai peran yang penting bagi masyarakat yang mempunyai kelebihan dana maupun kekurangan dana. Khususnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengembangkan usahanya. Untuk mendapatkan kredit bank bukan hal yang mudah bagi pengusaha kecil, hal ini disebabkan faktor persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan kredit. Pengusaha kecil membutuhkan dana dengan cepat, sedangkan Bank tidak bisa semudah itu untuk mengeluarkan dana tersebut, dikarenakan adanya unsur persyaratan yang harus dipenuhi untuk meyakinkan pada bank, apakah nantinya dapat membayar / mengangsur atau tidak. UMKM perlu bekerjasama baik antara pihak Bank sebagai lembaga pemberi kredit, agar permasalahan diantara kedua belah pihak dapat diatasi dan saling menguntungkan. Pelatihan ini telah dilaksanakan pada tanggal 6 November 2016, peserta yang hadir adalah pelaku UMKM di Kelurahan Pematangwangi Kecamatan Lampung Tanjung Senang Bandar Lampung.

Kata kunci: Bank, Pelaku UMKM, UMKM.

A. LATAR BELAKANG

Bank merupakan lembaga keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Dalam kepentingan konsumtif maupun untuk kepentingan mengembangkan usahanya. Bank mempunyai peran yang penting bagi masyarakat yang mempunyai kelebihan dana maupun kekurangan dana. Khususnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengembangkan usahanya. UMKM diharapkan tidak hanya sebagai sumber penting peningkatan kesempatan kerja, tetapi juga dapat mendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap

ekspor, terkait erat dengan kemampuan dari dari kelompok usaha itu untuk internasionalisasi. Ini juga merupakan suatu faktor yang kritis yang mengukur daya saing globalnya. Daya saing global yang rendah dari UMKM secara umum di negara sedang berkembang dapat menjadi suatu hambatan serius bagi kelompok usaha tersebut bukan saja untuk bisa menembus pasar global, tetapi juga untuk bisa memenangi persaingan dengan barang-barang impor di pasar domestik. Menurut laporan dari BPS (2012), sebagian besar pengusaha UMKM di Indonesia mempunyai latar belakang ekonomi, yakni alasan

utama melakukan kegiatan tersebut adalah ingin memperoleh perbaikan penghasilan. Sebagian lain mempunyai latar belakang dengan melihat prospek usaha ke depan dengan kendala modal yang terbatas.

Setiap lembaga, baik berorientasi keuntungan maupun non profit selalu membutuhkan dana dalam upaya untuk dapat menjalankan aktivitasnya. Tanpa ketersediaan dana, organisasi tidak akan dapat berjalan dengan baik. Dalam organisasi yang berorientasi pada profit (kegiatan usaha), dalam menjalankan aktivitasnya selalu membutuhkan dana, guna membiayai usahanya. Dana tersebut dapat dipenuhi dengan sumber intern perusahaan, suntikan dari pemilik perusahaan maupun dari pinjaman ke Bank. Khususnya pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memenuhi kebutuhan dana lebih banyak mengandalkan pada pinjaman dari bank. Namun, untuk mendapatkan kredit bank bukan hal yang mudah bagi pengusaha kecil, hal ini disebabkan faktor persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan kredit. Pengusaha kecil membutuhkan dana dengan cepat, sedangkan Bank tidak bisa semudah itu untuk mengeluarkan dana tersebut, dikarenakan adanya unsur persyaratan yang harus dipenuhi untuk meyakinkan pada bank, apakah nantinya dapat membayar / mengangsur atau tidak. UMKM perlu bekerjasama baik antara pihak Bank sebagai lembaga pemberi kredit, agar permasalahan diantara kedua belah pihak dapat diatasi dan saling menguntungkan.

Kecamatan Tanjung Senang terdiri dari 5 kelurahan yaitu Pematang Wangi, Tanjung

Senang, Perumnas Way Kandis, Labuhan Dalam dan Way Kandis. Kecamatan Tanjung Senang memiliki luas wilayah 11,63km persegi dengan jumlah penduduk pada tahun 2012 sebanyak 42.279 jiwa. Sebagian besar penduduk Kelurahan Pematangwangi bekerja sebagai karyawan swasta, PNS, petani, dan buruh tani. Kelurahan Pematang Wangi memiliki industri kecil dan industri rumah tangga. Kelurahan Pematangwangi memiliki potensi yang besar untuk berkembang, karena budaya masyarakatnya yang mau bekerja, dan terbuka dengan pendatang. Di Kelurahan Pematangwangi terdapat berbagai usaha mulai dari produk kerajinan tangan, hasil pertanian, peternakan, perikanan

Masalah mendasar usaha mikro kecil dan menengah yang paling menonjol menyangkut menyediakan pembiayaan usaha atau modal usaha. Kebutuhan modal akan menjadi hal yang paling penting ketika akan memulai usaha maupun pada usaha yang sudah berjalan, modal tetap menjadi kendala lanjutan untuk berkembang. Masalah yang menghadang usaha kecil menyangkut kemampuan akses pembiayaan, akses pasar dan pemasaran, tata kelola manajemen usaha kecil serta akses informasi. Kesulitan usaha kecil mengakses sumber-sumber modal karena keterbatasan informasi dan kemampuan menembus sumber modal tersebut. Padahal pilihan sumber modal sangat banyak dan beragam. Lembaga keuangan bank adalah sumber modal terbesar yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha kecil. Namun untuk bermitra dengan bank, usaha kecil dituntut menyajikan proposal

usaha yang *feasible* atau layak usaha dan menguntungkan. Disamping itu lembaga keuangan bank mensyaratkan usaha kecil harus *bankable* alias dapat memenuhi ketentuan bank. Inilah persoalannya. Akibat bank berlaku *prudent* atau hati-hati, maka makin mempersulit usaha kecil untuk mengakses sumber modal. Usaha kecil yang sulit mengakses bank akan mencari jalan pintas dengan meminjam kepada rentenir. Dengan melihat permasalahan yang ada, maka permasalahannya adalah "Bagaimana memberikan pelatihan strategi sukses UMKM dalam menjalin hubungan dengan pihak perbankan?"

Tujuan diadakannya pengabdian ini adalah memberikan pengetahuan kepada pelaku UMKM tentang bagaimana menjalin hubungan dengan pihak perbankan terutama dalam proses pengajuan pinjaman dana pada lembaga perbankan.

Manfaat yang akan diperoleh sesudah diadakannya pengabdian ini adalah:

- a. Membantu pelaku UMKM dalam mengakses permodalan atau pembiayaan kepada perbankan.
- b. Membantu Pelaku UMKM mengetahui tatacara proses pengajuan pembiayaan kepada perbankan.
- c. Membantu UKM mempersiapkan proposal pengajuan kredit (permohonan kredit) dimana dalam proposal tersebut dilampirkan rencana bisnis atau rencana usaha (*business plan*)
- d. Membantu pelaku UMKM memahami perjanjian kredit yaitu berkaitan dengan kewajiban, kemampuan membayar

dan nilai bunga dari kredit yang akan diakses.

B. METODOLOGI

Materi yang akan diberikan pada kegiatan tersebut adalah :

1. Identifikasi peluang, tantangan dan hambatan dalam pengembangan UMKM.
2. Tata cara proses pengajuan pembiayaan kepada perbankan.
3. Pembuatan proposal pengajuan kredit (permohonan kredit) dan rencana bisnis atau rencana usaha (*business plan*).
4. Perjanjian kredit, kewajiban, kemampuan membayar dan nilai bunga dari kredit.

Dalam rangka memecahkan masalah yang dihadapi oleh UMKM dalam menjalin hubungan dengan pihak perbankan, maka langkah yang ditempuh dapat dilihat pada gambar berikut:

Metode yang paling efektif untuk kegiatan ini adalah adalah metode belajar kelas atau metode pelatihan, mengingat metode ini bisa dilaksanakan dalam waktu yang singkat. Metode ini dinilai lebih cocok diterapkan untuk pembelajaran bagi pelaku UMKM karena pada umumnya pengusaha kecil dan menengah merupakan perusahaan perorangan, yang mana pengambil keputusan (*decision maker*) hanya berada pada satu orang saja,

sehingga mereka mempunyai keterbatasan waktu. Pemberian materi akan dilakukan dalam waktu 1 hari kegiatan. Dimana peserta akan memperoleh modul-modul materi pelatihan

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan Strategi Sukses UMKM dalam Menjalinkan Hubungan dengan Pihak Perbankan di Kelurahan Pematangwangi Kecamatan Tanjung Senang Bandar Lampung dihadiri oleh 20 orang peserta yang merupakan penduduk Kelurahan Pematangwangi. Para peserta merupakan pelaku usaha UMKM yang datang dari berbagai bidang usaha misalnya usaha batagor, meubel, warung kelontong, sosis goreng, gorden.

Selama kegiatan berlangsung terlihat bahwa peserta begitu antusias mengikuti penyajian materi maupun pada saat tanya jawab atau diskusi mengenai strategi dan kiat-kiat untuk menjalin hubungan dengan perbankan. Sebelum diberi materi pelatihan, peserta terlebih dahulu mengisi kuesioner untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta tentang prosedur pengajuan pembiayaan perbankan. Setelah diberikan materi prosedur pengajuan pembiayaan perbankan dan kiat-kiat agar dapat menjalin hubungan dengan perbankan, para peserta lebih memahami dan mengetahui manfaat pelatihan strategi sukses UMKM dalam menjalin hubungan dengan pihak perbankan.

Dengan dilaksanakannya pelatihan strategi sukses UMKM dalam menjalin hubungan dengan pihak perbankan di Kelurahan Pematangwangi ini, diharapkan nantinya para peserta pada khususnya dan masyarakat Kelurahan Pematangwangi pada umumnya dapat mendapatkan pengetahuan dan pemahaman bagaimana cara UMKM mengajukan kredit modal kepada perbankan dan cara membuat proposal bisnis untuk pengajuan pinjaman kepada perbankan.

Sebelum dilaksanakan pelatihan, terlebih dahulu diberikan tes awal (pre-test) untuk mengetahui pemahaman peserta pelatihan serta tes akhir (post-test) untuk melihat perubahan dari tes awal. Tabel berikut ini menunjukkan komposisi indikator atau tujuan instruksional khusus untuk setiap bagian soal test awal dan test akhir

Tabel 1. Komposisi Indikator pada *pre-test* dan *post-test*

| No | Indikator/Tujuan Instruksional Khusus (TIK) | Butir Soal | Jumlah Soal | Prosentase (%) |
|--------------|---|------------|-------------|----------------|
| 1 | Pengetahuan tentang permasalahan yang dihadapi UMK | 1 | 1 | 20 |
| 2 | Pengetahuan tentang cara pengajuan permohonan kredit bank | 1 | 1 | 20 |
| 3 | Pengetahuan tentang cara pembuatan proposal bisnis atau rencana usaha | 1 | 1 | 20 |
| 4 | Pengetahuan tentang kiat-kiat mendapatkan pinjaman dari bank | 1 | 1 | 20 |
| 5 | Pengetahuan tentang pentingnya pendampingan kredit bagi bisnis UMKM | 1 | 1 | 20 |
| Total | | | 5 | 100 |

Berikut rangkuman hasil dari pre-test dan post-test

Tabel 2. Peningkatan TIK

| No | Pencapaian | TIK 1 | TIK 2 | TIK 3 | TIK 4 | TIK 5 | Rata-rata |
|----|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| 1 | TIK Pre-Test | 64% | 88% | 88% | 36% | 24% | 60% |
| 2 | TIK Post-Test | 96% | 100% | 92% | 92% | 88% | 93% |

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa rata-rata nilai pencapaian tes awal sebesar 60 persen. Setelah dilakukan tes akhir rata-rata nilai pencapaian tes akhir sebesar 93 persen. Hal ini menunjukkan kenaikan sebesar 33 persen yang berarti setelah dilakukan pelatihan pemahaman peserta meningkat.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Masyarakat Kelurahan Pematangwangi sangat antusias dalam menerima pelatihan yang diberikan khususnya tentang strategi sukses UMKM dalam menjalin hubungan dengan pihak perbankan.
2. Dengan pengetahuan yang telah diperoleh dari pelatihan tersebut diharapkan nantinya masyarakat Kelurahan Pematangwangi dapat memperoleh pengetahuan bagaimana caranya agar dapat mengajukan permohonan kredit kepada perbankan.

Saran

Kegiatan pengabdian masyarakat semacam ini sebaiknya perlu dilakukan secara berkala dan meluas ke berbagai kelurahan di Kota dan kabupaten lain di propinsi Lampung.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, (1995). *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Usaha Kecil dan Usaha Menengah*. Kementerian Negara Koperasi dan UKM, Jakarta.
- Anonim, (2003). *Medium Enterprise Dynamics: The Barriers Constraining on The Development of Medium-Size Enterprises*. Study Report. Supported by The Asia Foundation.
- Anonim, (2002). *Strategi Pengembangan Iklim Usaha dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Daerah*. Jurnal Ekonomi UNTAR, Vol 7 nomor 1, Jakarta. Jakarta.
- Gibb, Allan A, (1993). *The Entreprise Culture and Education*.
- John Willey & Son. *Entrepreneurship & Small Business Problem Solving*, 2nd ed., Singapore.
- Kewirausahaan Muslim, (1996). *"Mitra Usaha Kecil" Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*. Majalah PINBUK.

Nasution Muslimin, (1991). *Lembaga Perkreditan Pedesaan*. Badan Litbang Koperasi dan PK. Departemen Koperasi dan PPK. Jakarta.

Sondagh, Lucky. F. *Penelitian Lembaga Kredit Pedesaan di Provinsi Sulawesi Utara dan Sulawesi Tenggara*. Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Jakarta.

Surya Dharma Ali, (2007). *Komitmen Pemberdayaan UMKM dan Koperasi*.

Disampaikan pada Seminar Prospek Usaha Kecil dan Menengah, Lembaga Usaha Pengembangan Masyarakat Jakarta.

Tambunan Mangara, (2002). *Apakah Usaha Menengah Mengalami Stagnasi*. Paper Staff, Center for Economic and Social Studies (CESS).

Usman, Marzuki (1998). *Strategi Pengembangan Pembiayaan Pengusaha Kecil, Menengah dan Koperasi Menghadapi Perdagangan Bebas*.