



PENGUATAN EKONOMI PENGUSAHA KECIL BERBASIS SOSIAL

Nurdiono

Universitas Lampung

Junaidi

Universitas Teknologi Yogyakarta

ABSTRACT

This paper aims to describe a model of social based economics reinforcement for small entrepreneurs. The idea emerges from the author's sense of concern when looking at the phenomena in which many small entrepreneurs raised their capital from moneylenders. The author tries to offer a model of small entrepreneur capital strengthening, where the model of this capital reinforcement is offered without interest and without collateral. Besides, this model is developed by promoting social values of society, namely mutual aid, and upholding society's integrity. The model of small entrepreneur capital strengthening is named NJ model. This model is developed with a simple concept namely interpersonal marketing. Interpersonal marketing is a simple marketing model that relies on the distribution of information from a person to other persons. This model has been applied in Bantul Regency and Sleman Regency of Yogyakarta Special Region since March 25, 2012. Furthermore, NJ model is expected to have contributions in strengthening the economy of small entrepreneurs in Indonesia.

Keywords: NJ model, Business, social values.

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi masyarakat kecil menjadi suatu yang sangat penting mengingat bisnis berskala kecil dan menengah merupakan pilar tegaknya perekonomian bangsa Indonesia. Ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi 1998, banyak pengusaha kelas kakap yang gulung tikar, akan tetapi disisi lain pengusaha kecil menengah terbukti masih bisa eksis dalam terpaan badai krisis ekonomi. Perbedaan usaha berskala kecil dan menengah hendaknya menjadi perhatian kita bersama, khususnya pemerintah sebagai pengambil kebijakan ekonomi, politik, sosial, dan keamanan. Peran serta pemerintah dalam membangun ekonomi masyarakat tentu menjadi hal yang sangat signifikan.

Pada tanggal 5 November 2007, Presiden meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR), dengan fasilitas penjaminan kredit dari Pemerintah melalui PT Askrido dan Perum Jamkrindo. Fenomena menunjukkan bahwa sebanyak 68,7 persen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mendapatkan sumber dana dari modal

sendiri atau pinjaman dari rentenir (Koran Jakarta, 2011). Para pengusaha kecil harus berurusan dengan rentenir mengingat akses ke perbankan tidaklah mudah bagi pengusaha kecil. Hal tersebut memaksa mereka untuk berinteraksi kepada rentenir, meskipun dampaknya akan menyedihkan bagi pengusaha tersebut. Praktik rentenir sangat marak terutama di pasar-pasar tradisional. Tentu hal ini perlu menjadi perhatian pemerintah dalam menyelamatkan perekonomian masyarakat khususnya bagi pedagang kecil menengah. Para pelaku usaha kecil mengambil dana rentenir karena persyaratannya mudah, meskipun mereka harus dibebani bunga yang sangat tinggi.

Paper ini bertujuan untuk menjelaskan suatu model penguatan ekonomi khususnya bagi pedagang kecil. Ide muncul dari rasa keprihatinan penulis melihat fenomena, dimana banyak pedagang kecil yang dikarenakan sulit untuk akses ke perbankan dalam memperoleh modal, mereka akhirnya terjerat rentenir. Kami mencoba tawarkan satu model penguatan modal pengusaha kecil, dimana model penguatan modal ini tanpa

bunga dan tanpa agunan. Selain itu model ini dikembangkan dengan mengedepankan nilai-nilai sosial masyarakat, yaitu saling membantu, dan menjunjung tinggi nilai integritas sosial masyarakat. Model penguatan modal pengusaha kecil NJ model ini dikembangkan dengan satu konsep sederhana yaitu NJ model atau getok tular marketing. Getok tular marketing merupakan suatu model pemasaran sederhana yang mengandalkan sebaran informasi dari mulut orang ke telinga orang lain (Masjoen, 2012).

Paper ini terbagi dalam beberapa bagian. Bagian pendahuluan menjelaskan latar belakang penulisan. Bagian selanjutnya memaparkan tinjauan teoritis, bagian terakhir menjelaskan pengembangan model dan aplikasi penguatan modal berbasis NJ Model.

TINJAUAN TEORITIS

Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Untuk mendapatkan KUR ini para pelaku usaha harus memiliki syarat-syarat tertentu yang ditetapkan bank sebagai pihak penyalur KUR, disamping mereka juga dibebani bunga (margin) berkisar 13%-22%. Namun demikian tahun 2015 bunga KUR sekitar 9% per tahun.

Konsep 5C Dalam NJ Model

Prinsip 5C dalam pemberian kredit telah digunakan selama bertahun-tahun dan kenyataannya pada saat ini masih terus digunakan (Sitompul, 2007). Prinsip 5C dalam pemberian kredit telah digunakan selama bertahun-tahun dan kenyataannya pada saat ini masih terus dipergunakan. Prinsip ini meliputi: *Character* (watak); *Capacity* (Kemampuan); *Capital* (Modal); *Conditions*; dan *Collateral* (Jaminan). Dalam NJ model kami memberikan penguatan modal kepada pedagang tanpa agunan. Kami berpikir bahwa tanpa agunanpun, para pedagang yang baik, akan mampu dan mau membayar pinjamannya. Kita memandang bahwa masih banyak pedagang kecil memiliki tingkat kejujuran yang tinggi, dan dapat dipercaya. Untuk menentukan pedagang yang layak mengikuti program kami memang harus cermat, sehingga kredit macet bisa ditekan pada *level zero*. Oleh karena itu, bagi kami, penguatan modal dana bunga dan tanpa agunan sangat mungkin dilakukan.

5 C memang penting, agar kredit tidak macet. Namun demikian, bagi kami, C keempat yaitu *collateral* kita ubah menjadi *credibility* atau

trust (Junaidi dan Nurdiono, 2012: 120). Dengan kepercayaan, ternyata bisnis penguatan modal yang kami jalankan semakin berkembang, sehingga makin banyak pedagang yang dapat mengambil manfaat dari bisnis kami.

Model Kredit Rentenir

Berbagai model yang berlaku yang ditawarkan oleh kaum lintah darat ini, baik jangka waktu maupun skema bunganya, dan sistem kreditnya. Untuk jangka waktu pinjaman sekitar sebulan sampai 40 hari. Untuk bunga cukup bervariasi, tergantung jumlah kredit yang dipinjamkan, dimana besaran bunganya berkisar 1-5% per hari. Untuk sistem kreditnya ada yang sistem harian atau “sebrakan”. Berikut ini diilustrasikan beberapa model rentenir (Junaidi dan Nurdiono, 2012: 61)

Model 1: Jika pedagang pinjam satu juta, jangka waktu 30 hari, maka pedagang akan membayar angsuran 40 ribu per hari selama satu bulan (30 hari). Total yang dibayar selama sebulan adalah Rp1.200.000.

Model 2: Jika pedagang pinjam satu juta, jangka waktu 40 hari, maka pedagang hanya menerima kas 900 ribu, dan membayar angsuran 30 ribu per hari selama 40 hari. Total yang dibayar selama 40 hari adalah Rp1.200.000. Jadi total yang diterima lintah darat adalah Rp1.300.000.

Model 3: Model ketiga adalah model bunga harian 1% sehari dengan jangka waktu 30 hari. Jika pedagang pinjam satu juta, maka bunga sehari adalah Rp10.000. Jadi total pendapatan bunga bagi lintah darat selama 30 hari adalah Rp300.000.

Model 4. Ini lebih mengerikan lagi, dimana setiap pinjam Rp100.000, pedagang harus membayar bunga Rp5.000/hari, atau lima persen sehari. Jadi kalau pinjam satu juta, maka bunga per hari adalah Rp50.000. Bisa dibayangkan kalau selama sebulan belum bisa melunasi, maka total bunga yang harus dibayar adalah Rp1.500.000. Bunga selama sebulan sudah melebihi “babon”nya (pokok pinjaman).

Model 5. Model “sebrakan” atau model jatuh tempo. Untuk model ini peminjam akan dipotong besaran yang akan diterima sebesar 10%, dan harus mengembalikan saat jatuh tempo (biasanya sebulan), dengan dikenakan bunga 10%-20%.

Itulah beberapa model yang sudah berlaku di pasar, yang dijalankan rentenir. Selain berat

bunganya, sanksi yang diberikan kepada peminjam juga berat. Misalnya peminjam menunggak maka bunga akan terus diperhitungkan (bunga berbunga), sehingga sangat menghimpit kehidupan para pedagang yang meminjam. Bagaikan jatuh ditimpa tangga, bahkan tidak jarang pelaku rentenir sampai tega menyita barang milik pedagang yang malang tersebut.

Kekuatan Getok Tular marketing

Getok tular marketing adalah suatu konsep pemasaran dengan mengandalkan sebaran informasi dari mulut orang tertentu ke telinga orang lain (Junaidi dan Nurdiono, 2012:2). Mulai dari sepuluh orang pedagang kini sudah ratusan pedagang yang bergabung. Konsep NJ model sudah kami jalankan dari satu pasar sekarang sudah merambah lebih dari 10 pasar, di wilayah kabupaten Bantul dan Sleman Yogyakarta. Dari sepuluh juta rupiah, sekarang nilai ekonomisnya sudah milyaran rupiah. Awalnya banyak orang yang menyangsikan bisnis keuangan yang jalankan. Akan tetapi setelah kami jalankan ternyata luar biasa pertumbuhannya. Konsep yang kami jalankan sungguh sederhana, murah, layanan cepat dan kita peduli pada sosial. Sudah lazimnya bahwa ketika kita memperoleh sesuatu yang baik atau buruk, maka di lain waktu kita akan bercerita pada banyak orang.

Contoh sederhana getok tular marketing yaitu ketika kita makan di suatu tempat di mana makanannya enak, murah, bersih, dan pelayannya cantik-cantik, pasti kita akan kembali dan mengajak teman-teman kita. Tapi jika makanannya tidak enak, mahal, pelayannya tidak ramah, sudah pasti kita tidak akan kembali, dan pasti kita akan memprovokasi teman untuk tidak jajan di tempat tersebut. Itulah kekuatan “getok tular marketing”.

Penguatan Modal Tanpa Bunga dan Tanpa Agunan

Biasanya bisnis keuangan dalam memberikan penguatan modal tentu ada bunga, ataupun bagi hasil. Banyak lembaga ataupun perseorangan yang menggulirkan kredit dengan bunga yang tinggi, yang membebani pengusaha. Namun, konsep bisnis NJ Model tidak seperti itu. Model bisnis keuangan ini memberikan penguatan modal tanpa bunga dan tanpa agunan kepada para pengusaha. Penguatan modal yang kami salurkan untuk tujuan produktif bukan konsumtif, yang

diperuntukan bagi pedagang di pasar. Konsep yang kami tawarkan sangat sederhana, dan tidak membebani pedagang baik bunga maupun agunan (Junaidi dan Nurdiono, 2012: 119).

APLIKASI MODEL PENGUATAN MODAL BERBASIS NJ MODEL

Melihat fenomena yang telah dijelaskan sebelumnya kami mencoba tawarkan satu model penguatan modal pelaku usaha kecil dengan NJ model. Model ini telah kami cobakan bagi para pedagang tradisional di Wilayah Kabupaten Sleman dan Bantul sejak Maret 2011. Awalnya mulai dari 10 pedagang, saat ini telah mencapai 340 pedagang, lebih dari 10 titik pasar tradisional.

Syarat Mendapatkan Penguatan Modal Dalam NJ Model

Kami menetapkan lima syarat yang harus dipenuhi bagi pelaku usaha kecil dalam mendapatkan penguatan modal berbasis NJ model, yaitu:

- a. Bersedia bersedakah dan infaq.
- b. Bersedia membantu pengusaha lain apabila mengalami gagal bayar.
- c. Bersedia membantu membiayai secara bersama-sama tenaga akuntansi.
- d. Bersedia membiayai secara bersama petugas kolektabilitas dana penguatan modal.
- e. Bersedia membantu penguatan modal pengusaha lain yang mengikuti program NJ Model.

Model Penguatan Model NJ Model

Berikut kami sampaikan model penguatan modal pengusaha kecil berbasis NJ Model (Junaidi dan Nurdiono, 2012: 123).

- a. Motto. Semboyan bisnis kami “Tiada Hari Tanpa Membantu Orang Lain”. Apapun yang kita lakukan tergantung pada niatnya. Kami niatkan bahwa bisnis ini untuk membantu orang lain (pedagang kecil) yang membutuhkan.
- b. Target Bisnis. Fokus bisnis ini para pedagang kecil, terutama di pasar tradisional.
- c. Syarat mendapatkan bantuan penguatan modal. Untuk mendapatkan penguatan modal syaratnya harus memiliki usaha sendiri. Pinjaman penguatan modal yang diberikan adalah untuk kegiatan produktif khususnya perdagangan, dan bukan untuk konsumsi. Calon peserta penguatan modal harus memiliki KTP dan Kartu Keluarga, dan harus di survei terlebih dahulu.

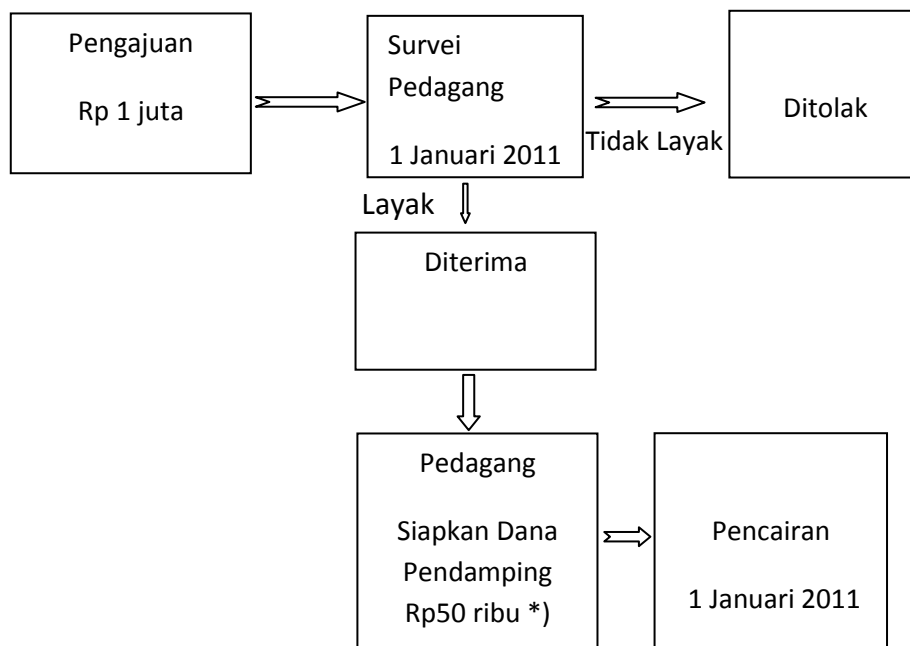
- d. Bisnis Tanpa bunga. Perlu kami tegaskan bahwa pengusaha yang mengikuti program kami tidak kami kenakan bunga.
- e. Bisnis Tanpa agunan. Pengusaha kecil memang tidak dikenakan agunan ketika ingin mendapatkan penguatan modal usaha kepada kami.
- f. Jangka waktu pengembalian modal usaha. Bantuan penguatan modal ini berjangka waktu 40 hari, dimana pengusaha harus mengembalikan penguatan modal tersebut secara harian selama 40 hari.
- g. Investasi pendampingan. Setiap pengusaha untuk mendapatkan bantuan bergulir misalnya sebesar Rp1 juta, mereka harus bersedia untuk menginvestasikan dana pendampingan sebesar Rp50 ribu. Dana pendampingan tersebut kita alokasikan untuk infak (dana sosial), tenaga akuntansi, dan dana kontribusi bagi pedagang lainnya. Di samping itu untuk mempermudah pengembalian dana bergulir, maka kami siapkan tenaga untuk membantu mengumpulkan pengembalian dana bergulir

dari pengusaha. Artinya mereka juga harus berkontribusi untuk menanggung akomodasi tenaga yang mengumpulkan pinjaman dana penguatan modal bergulir setiap harinya yang diambilkan dari dana pendampingan tersebut. Kami tegaskan bahwa hanya Rp50 ribu itu saja yang disiapkan oleh pengusaha setiap memperoleh bantuan penguatan modal Rp1 juta. Untuk bantuan penguatan modal yang lebih kecil atau lebih besar dari Rp1 juta, dana pendampingannya diperhitungkan secara proporsional.

- h. Prinsip 5 C Dalam Bisnis. Dalam menjalankan bisnis ini tidak melupakan 5 C, tapi yakinlah bahwa tidak ada collateral dalam bisnis ini. Collateral kita ganti dengan prinsip *Capability/Integrity* (Kejujuran). Kami bahwa masih banyak pedagang kecil yang jujur.

Mekanisma Pengajuan Dana Penguatan Modal

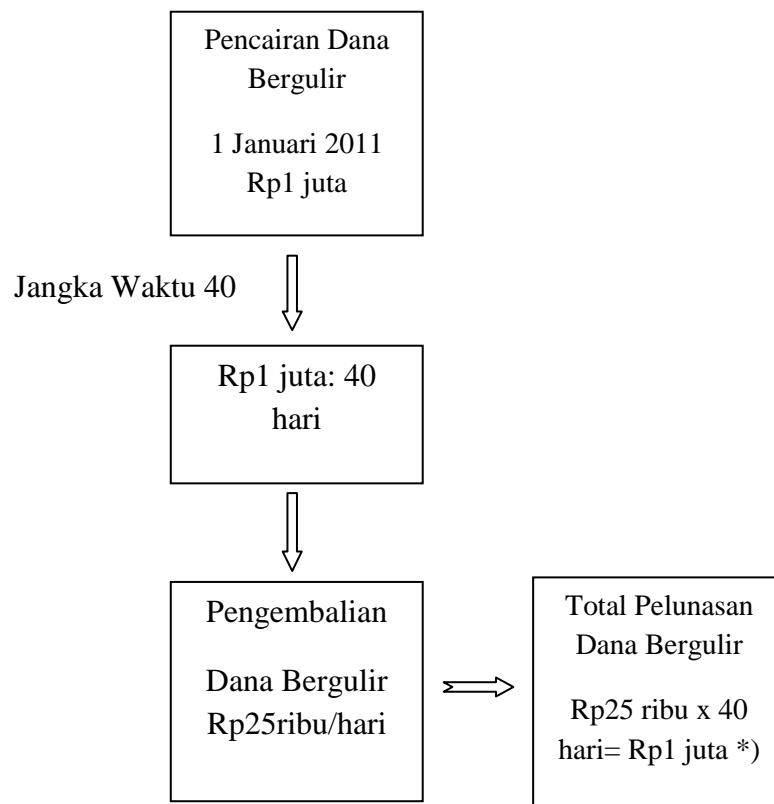
Mekanisma pengajuan dana penguatan modal dapat kami gambarkan sebagai berikut:



*) dana Rp50 ribu untuk: infaq (dana sosial), cadangan kerugian piutang, tenaga akuntansi, tenaga pengumpul dana bergulir, dan dana kontribusi bagi pengusaha lainnya.

Mekanisma Pengumpulan Dana Bergulir

Untuk mekanisme pengumpulan dana bergulir dapat kita ilustrasikan sebagai berikut.



*) Dana Rp1 juta dikembalikan Rp1 juta

PENUTUP

NJ model adalah satu konsep bisnis penguatan modal yang memiliki nilai sosial, mengingat para pengusaha kecil yang mengikuti model ini dilibatkan dalam aktivitas sosial baik secara langsung, maupun tidak langsung. Pengembangan model penguatan modal berbasis NJ model diharapkan bisa membantu para pengusaha (pedagang tradisional) dalam memperkuat bisnisnya. Bisnis ini mendasarkan satu pemikiran yaitu penguatan modal tanpa bunga dan tanpa agunan. Model ini diharapkan menjadi salah satu alternatif model penguatan modal bagi pelaku usaha kecil di Indonesia.

Daftar Pustaka

Junaidi dan Nurdiono, 2012. *Bisnis Spektakuler NJ Model: Sebuah Ide Gila*, Andi Offset, Yogyakarta.

Koran Jakarta, 2011. PNM Terbitkan RDPT Pembiayaan Mikro UKM. <http://koran-jakarta.com/index.php/detail/view01/79342>

Komite KUR, 2007. Maksud dan Tujuan KUR. http://komite-kur.com/maksud_tujuan.asp.

Masjoen, 2012. Getok Tular Financing Bagaikan Bola Salju. <http://mbahwo.com/2012/05/getok-tular-financing-bagaikan-bola-salju/>

Suhendrawan, Edi. 2010. Perbedaan Sistem Kredit Syariah dan Konvensional. <http://www.republika.co.id/berita/bisnis-syariah/klinik-syariah/10/04/13/110727-perbedaan-sistem-kredit-syariah-dan-konvensional>

Sitompul, Zulkarnain. 2007. Jaminan Kredit: Kendala dan Masalah. <http://zulsitompul.files.wordpress.com/2007/06/makalah-hkgmver1.pdf>

