

Membangkitkan Usaha Ekonomi Produktif

Sebagaimana telah dike-mukakan pada Bab 3 (*Memberdayakan Keluarga, Membangun Manusia*), Takesra dan Kukesra merupakan program paling awal yang dijalankan oleh Yayasan Damandiri dalam kiprahnya untuk turut serta menanggulangi kemiskinan, khususnya melalui pemberdayaan masyarakat yang tergolong sebagai Keluarga Prasejahtera dan Keluarga Prasejahtera I. Program ini merupakan kerja sama Yayasan Daniandiri dengan pemerintah, dalam hal ini BKKBN, etelah dicanangkannya Gerakan Keluarga Sadar Menabung oleh Pak Harto Padaakhirtahun1995.



Sudah merupakan aksioma bahwa pemberdayaan masyarakat miskin—termasuk pembinaan usaha ekonomi produktif—akan berhasil, bila ia dijalankan secara berkelanjutan.

Takesra dan Kukesra di/uncurkan sebagai bagian dari upaya/amemperkaya program pembinaan terhadap kelompok dan keluarga peserta program KB dan kesehatan.

Sudah merupakan aksioma bahwa pemberdayaan masyarakat miskin—termasuk pembinaan usaha ekonomi produktif—akan berhasil, bila ia dijalankan secara berkelanjutan. Ini dilakukan dengan, antara lain, mengupayakan program-program yang senantiasa antisipatif terhadap setiap perubahan yang terjadi dan makin memperkuat kemandirian kelompok masyarakat miskin yang menjadi sasaran. Tidak terkecuali, program

Takesra dan Kukesra juga memerlukan program-program lanjutan.



Setelah berjalan beberapa tahun, pada akhir tahun 2002 jumlah peserta Takesra mencapai lebih dari 11 juta keluarga. Sementara itu, jumlah dana Kukesra yang diserap oleh para peserta mencapai sekitar Rp 1,7 trilyun. Hal ini menunjukkan besarnya jangkauan dan volume program itu untuk menggerakkan masyarakat belajar menabung dan berusaha. Namun, tingkat

keberhasilan kelompok-kelompok keluarga yang telah memanfaatkan Takesra dan Kukesra tidak sama antara yang satu dengan yang lain. Misalnya saja, ada kelompok yang sukses menjadi usaha kecil atau menengah yang kemudian bekerja sama dengan mitra usaha yang lebih besar. Tapi, ada pula kelompok yang kurang berkembang dengan tingkat partisipasi anggota yang relatif rendah. Hal ini menuntut adanya program-program yang bervariasi dan bersifat lanjutan yang dapat memenuhi kebutuhan yang berbeda.

Penting pula dikemukakan bahwa Takesra dan Kukesra diluncurkan sebagaibagiandariupayamemperkaya program pembinaan terhadap kelompok dan keluarga peserta program KB dan kesehatan, dengan dibimbing oleh Petugas Lapangan Keluarga Berencana (PLKB), yang sebelum tahun 1999 mendapat dukungan penuh dari pemerintah dalam hal manajemen dan pendanaan. Akan tetapi, setelah tahun 1999 upaya itu tampak kurang menda-

pat perhatian, sehingga akhirnya usaha kelompok di bidang ekonomi tersebut mengalami kemunduran.

Namun demikian, di pihak lain, dari sekitar Rp 700 milyar dana Kukesra yang digulirkan, sampai berakhirnya program ini pada tahun 2002, dana yang telah dikembalikan atau berhasil ditagih dari peserta mencapai sekitar Rp 450 milyar (60%). Ini merupakan sebuah prestasi tersendiri untuk sebuah skim kredit yang bersifat *channelling*,

Dengan latar belakang perkembangan yang demikian, Yayasan Damandiri secara serius kemudian berusaha menelurkan inovasi baru untuk mengembangkan usaha-usaha ekonomi produktif di kalangan keluarga-keluarga miskin. Sistem yang dikembangkan tidak lagi hanya sebatas semacam "latihan" berusaha seperti dalam program Takesra dan Kukesra, tetapi harus lebih kuat memberikan tekanan pada upaya pemberdayaan keluarga-keluarga miskin sehingga mereka ikut mengembangkan kemampuan usaha ekonomi secara mandiri, antara lain

dengan mengikuti kaidah dan mekanisme bisnis yang berlaku, seperti layak bank, berorientasi pasar, dan memperoleh keuntungan yang pantas.

Memperkuat Usaha Mandiri

Di samping program-program di bidang pendidikan dan kesehatan, sejak tahun 2001 Yayasan Damandiri me-



Sebuah ivarung ked! yang merupakan bagian dari program Yayasan Damandiri untuk memperkuat usaha mandiri.

luncurkan serangkaian program atau skim kredit untuk pengembangan lebih lanjut usaha ekonomi produktif sebagai pilar pembangunan keluarga sejahtera. Dalam program-program itu, Yayasan Damandiri bekerja sama dengan banyak bank untuk menyalurkan kredit dalam rangka menanggulangi kemiskinan di berbagai wilayah kegiatan di sejumlah provinsi di Tanah Air. Hal yang perlu dicatat,

Yayasan Damandiri memprioritaskan sasarannya pada kaum perempuan sebagai pendukung ekonomi keluarga yang memang merupakan bagian inheren dari gerakan pembangunan keluarga sejahtera.

Di berbagai bank, Yayasan Damandiri telah menempatkan dana untuk sejumlah program dan skim kredit. Untuk program Pundi, Pundi Kencana dan Sudara (Sistem Usaha Dana

Sejahtera), misalnya, jumlah dana yang telah ditempatkan sampai akhir tahun 2005 mencapai sekitar Rp 778 miliar dengan lebih dari 180 ribu nasabah (perorangan atau kelompok).

Dari Teknologi sampai Warung

Program yang dikembangkan oleh Yayasan Damandiri, sebagai kelanjutan Kukesra, antara lain adalah Kukesra Mandiri dan Kredit *Micro Banking* (2002-2003), yang cara dan bunga banknya mengikuti sistem penyaluran yang lebih aman, yaitu dengan sistem *executing*. Dalam sistem *executing*, seleksi terhadap calon penerima kredit didasarkan pada kelayakan usaha berkenaan dengan prospek pasar, persyaratan bank, dan sebagainya. Pembinaan terhadap peserta dalam program Kukesra Mandiri dilakukan oleh BKKBN beserta jajarannya, sedangkan penyaluran dananya dilakukan oleh Bank Bukopin di 12 provinsi terpilih. Penyaluran dana dalam program Kredit *Micro Banking* dilakukan



Sistem Usaha Dana Sejahtera (SUDARA) merupakan salah satu skim kredit yang dilahirkan untuk membantu usaha kecil bekerja sama dengan Yayasan Indonsia Damai Sejahtera (Indra).

melalui kerja sama dengan Bank BNI di seluruh Indonesia.

Yayasan Damandiri meluncurkan program-program dalam variasi yang luas dengan maksud untuk memberikan pelayanan kepada sasaran yang latar belakang dan kemajuannya berbeda-beda serta dalam skala usahayang beragam, meliputi usaha mikro, kecil atau menengah. Maka hadir lah program-program yang diberi nama, antara lain, KPKU (1998/1999), KPTTG Taskin (1998/1999), Kredit Taskin Koppas, Kredit Taskin WarungJK, Kredit Pundi dan Sudara (sejak tahun 2000).

KPKU (Kredit Pengembangan Kemitraan Usaha) dan KPTTG Taskin (Kredit Penerapan Teknologi Tepat Guna untuk Pengentasan Kemiskinan) —yang dilayani melalui Bank BNI dan Bank BRI — disediakan untuk kelompok-kelompok atau keluarga yang usahanya dinilai sudah berhasil dan membutuhkan modal kerja yang lebih besar dari pagu kredit Kukesra. KPKU semula akan didukung dengan penempatan dana BUMN di bank-

*Kredit Sudara
disediakan melalui
Bank Bukopin kepada
Usaha Simpan
Pinjam (USP)
Swamitra adalah salah
satu nasabahnya.*

bank pemerintah, sementara KPTTG Taskin akan memperoleh bimbingan teknologi dari instansi pemerintah yang terkait.

Dalam rancangan, dua skim kredit tersebut dikaitkan dengan program kemitraan antara usaha besar dan usaha kecil dan layanan pembinaan dari birokrasi yang kuat, dengan dana dari Yayasan Damandiri sebesar Rp 250



milyar. Akan tetapi, terjadinya perubahan pemerintahan, tingginya tingkat pergantian pejabat, adanya penghapusan beberapa instansi pemerintah dan besarnya dampak krisis moneter menyebabkan dua skim kredit ini tidak bisa dilanjutkan lagi dan kemudian digabungkan dengan program-program baru berikutnya.

Khusus untuk anggota koperasi

pasar, Yayasan Damandiri menghardirkan kredit Taskin Koppas melalui Bank Bukopin. Kemudian, Kredit Taskin Warung JK, melalui Bank Muamalat, diselenggarakan untuk membantu warung-warung di sekitar Jabotabek yang diawali dengan penyediaan kredit dalam bentuk barang-barang dagangan. Lebih dari 8.000 warung di Jabotabek telah menikmati bantuan melalui skim kredit ini. Kelompok usaha Taskin Warung JK kini telah mempunyai gudang dan kendaraan untuk melayani anggotanya.

Juga menyangkut pengembangan usaha warung, Yayasan Damandiri bekerja sama dengan Yayasan Indonesia Damai Sejahtera (Indra) mengeluarkan produk Sistem Usaha Dana Sejahtera (Sudara). Di wilayah Semarang, misalnya, kredit Sudara disalurkan melalui Bank Bukopin kepada Usaha Simpan Pinjam (USP) Swamitra cabang Semarang. Masing-masing pedagang warung atau kios mendapat kucuran dana untuk modal kerja maksimal Rp 5 juta. Dana Sudara kepada USP Swa-

mitra ini merupakan dana bergulir berjangka waktu satu tahun. Kredit Sudara, yang merupakan skim kredit khusus untuk bidang perdagangan, juga disalurkan melalui 20 BPR Nusamba yang tersebar di Jawa dan Bali.

Meraih Pundi, Menuju Sejahtera

Pembinaan Usaha Keluarga Sejahtera Mandiri, atau disingkat dengan

Pusaka Mandiri dan lebih dipendekkan lagi dengan nama Pundi, adalah salah satu program penting Yayasan Damandiri yang dirancang untuk mendukung Keluarga Prasejahtera dan Keluarga Sejahtera I atau keluarga-keluarga miskin dalam pengembangan usaha ekonomi produktif. Program Pundi dimaksudkan untuk melanjutkan pembinaan dan pemberdayaan Keluarga Prasejahtera dan Sejahtera I yang telah memiliki

Pundi merupakan salah satu program penting Yayasan Damandiri yang dirancang untuk mendukung keluarga miskin dalam pengembangan usaha ekonomi produktif.



usaha kecil dan usaha menengah yang mulai berhasil; membantu pengembangan manajemen, pemasaran dan permodalan usaha mereka yang mulai mandiri untuk menjadi pengusaha kecil atau pengusaha menengah yang profesional; memfasilitasi mereka untuk menarik teman-teman dan saudara mereka yang belum berhasil agar bergabung ke dalam usaha produktif demi peningkatan pendapatan mereka.

Dalam perspektif program Pundi, beberapa istilah yang terkait dengan usaha kecil sebagai fokus didefinisikan secara khusus. "Usaha Kecil" diartikan sebagai usaha produktif di bidang perdagangan, jasa, pertanian dan industri. Persyaratan untuk usaha-usaha tersebut adalah: dimiliki dan dikelola oleh perorangan atau keluarga, menggunakan teknologi sederhana, memanfaatkan sumber daya lokal,

persaingan berlangsung ketat, lapangan usaha mudah dimasuki dan ditinggalkan. Sedangkan yang dimaksud dengan "Usaha Produktif" adalah usaha yang dapat memberikan nilai tambah dan meningkatkan pendapatan bagi pengusaha kecil dan menengah, sehingga mereka dapat mengembalikan dana pinjaman dengan baik. Pengertian "Kelompok Pengusaha Kecil" adalah kumpulan pengusaha kecil perorangan atau kelompok yang dibentuk atas dasar kebutuhan bersama, dengan tujuan memperkuat anggota dalam produksi, permodalan dan pemasaran bersama.

Adapun pengertian "Pembinaan kepada Pengusaha Kecil" adalah pembinaan yang dilakukan oleh tim, lembaga atau perorangan. Para pembina adalah tenaga ahli atau lembaga profesional yang, atas nama bank yang ditunjuk, membantu pembinaan pengusaha kecil melalui kelompok atau perorangan agar mereka mampu mengembangkan usaha dengan baik. Pihak pembina mengambil tanggung



*Jumlah kredit
Pundi dapat
disesuaikan*

*kebutuhan uafabah
berdasarkan
kelayakan usaha,
kemampuan agunan,
dan aturan
perbankan.*

jawab yang besar terhadap kelancaran beragam; mulai dari bidang perdagangan-kredit serta keberhasilan gangan, bidang industri, bidang per-nasabahnya. Sedangkan definisi "Kre-tanian dalam arti luas (seperti produksi dit kepada Pengusaha Kecil" adalah hasil pertanian, perkebunan, perikanan, kredit modal kerja yang diberikan oleh perternakan, termasuk pengadaan bank atau lembaga keuangan kepada sarananya), bidang jasa (usaha trans-pengusaha kecil, baik melalui kelompok portasi, bengkel, tempat reparasi) hing-maupun secara perorangan, agar me-ga membangun dan memperbaiki reka mampu mengembangkan usaha. rumah tinggal dan pasar untuk dise-Bidang-bidang usaha yang menda-wakan atau dijual. Salah satu per-patkan bantuan pembinaan itu pun syaratn bagi pengaju permohonan

**DENGAN
BPR NUSAMBA GROUP**



*Yayasan
Damandiri
merealisasikan
dana progrctm
Pundi mdaliiii
beragam jalur,
antara lain bekerja
sama dengan BPR
Niisanba.*

bantuan adalah telah memiliki penga-laman yang baik dengan skim Kukesra atau skim pemberdayaan lainnya, de-ngan prioritas pada kaum perempuan.

Kelompok yang dapat menerima bantuan dan memperoleh kredit Pundi minimal beranggota 5 sampai dengan 10 orang, yang masing-masing atau secara bersama-sama melakukan ke-giatan usaha produktif, memiliki orga-nisasi dengan pengurus aktif { minimal terdiri dari ketua, sekretaris dan benda-hara) serta memiliki aturan yang disepa-kati para anggota, melakukan pertemu-an secara teratur, bersedia mengadakan tabungan kelompok dan menempatkan-nya pada bank peserta atau lembaga keuangan atau lembaga kemasyara-katan yang ditunjuk oleh bank, dan memiliki pembukuanyang sederhana. Plafon kredit Pundi adalah sebesar Rp5 juta. Namun, jumlah ini dapat saja disesuaikan dengan kebutuhan nasabah berdasarkan kelayakan usaha, kemam-puan agunan dan aturan perbankan.

Evaluasi kritis atas realisasi program kredit Pundi, dilakukan dengan Sistem

Prosedur perkreditan yang mudah merupakan alasan nasabah tertarik mengikuti program ini. Dalam batas tertentu, tingkat suku bunga kredit Pundi pun cukup rendah.

Audit Program Damandiri (SAPD), melalui kerja sama dengan Instat, sebuah lembaga non-pemerintah yang bersifat independen, bergerak di bidang penyediaan informasi statistik, melakukan penelitian, baik *library research* maupun langsung di lapangan, dan melakukan pengembangan sistem informasi. Guna mendukung dua tujuan utama Yayasan Damandiri, yakni memberikan dukungan kredit dan bimbingan bagi pengembangan usaha kecil dan menengah kurang mampu, SAP Instat mendaftara tiga hal pokok: profil nasabah, profil kelompok, dan analisis deskriptif masalah. Dalam analisis deskriptif masalah dapat diperoleh data silang tentang perolehan kredit dan penggunaannya, pengelolaan usaha, perkembangan usaha, dampak kredit terhadap kesejahteraan

keluarga, serta pembinaan atau bimbingan terhadap nasabah ketua kelompok dan individu. Beberapa gambaran tentang profil nasabah kredit Pundi di sejumlah wilayah, berdasarkan survai 2002/2003, diketengahkan berikut ini.

Pundi BPR Nusamba Jateng

Di samping melalui beberapa bank lain, Yayasan Damandiri merealisasikan dana program Pundi di Jawa Tengah melalui jalur BPR Nusamba di Kabupaten Tegal, Boyolali, Kendal, dan Jepara. Didahului dengan proses sosialisasi program yang berlangsung dengan amat baik, BPR Nusamba berhasil menarik nasabah untuk memanfaatkan skim kredit irti. Sukses itu berkat kebijakan "jemput bola" pihak Nusamba. Tercatat: 49,28% nasabah mengetahui kredit ini langsung dari

pihak BPR Nusamba, dan 29,88% lainnya memperoleh informasi yang sama dari sesama nasabah Pundi.

Kebanyakan nasabah bergerak di bidang perdagangan (58,09%). Sektor urutan kedua adalah manufaktur, terutama produksi meubel (21,99%), sementara sektor jasa menempati posisi ketiga (10,37%), disusul oleh sektor pertanian (9,54%) dengan usaha peternakan sebagai usaha paling menonjol. Secara rinci, lapangan usaha nasabah terdiri dari peternakan itik, ayam, sapi, dan ternak lainnya; pertanian tanaman pangan/padi; menjahit pakaian; servis jam/barang elektronik; industri dari karet; perajin meubelair/lemari/kayu jepara/ukiran; jasa fotokopi, penjilidan, percetakan; industri batumerah; perajin emas; penggilingan padi, industri garam, makanan jadi; perdagangan barang cam-

Rezeki Pundi BPR Artha Huda Abadi

BPR Artha Huda Abadi, seperti juga Yayasan Damandiri, lahir pada 1996. Kemitraan antara keduanya terjalin pada tahun 2000, ketika BPR yang berlokasi di Kabupaten Pati ini hendak melakukan ekspansi. Berbekal lobi K.H. Sahal Mahfudz, pimpnan Pondok Pesantren Mathla'ul Huda yang menaungi BPR Artha Huda Abadi, sebuah proposal dilayangkan kepada Menko Kesra dan Taskin (waktu itu). Pada 25 Mei 2000, Yayasan Damandiri menempatkan modal sebesar Rp 3,5 miliar. Berkat bagusnya kinerja penyaluran dana oleh BPR ini, pada tahap kedua Yayasan Damandiri mengucurkan tambahan dana sebesar Rp 4 miliar. "Tingkat pengembalian oleh para nasabah di atas 80%. Berjalan bagus. Ada satu dua yang *nunggak*. Tapi, dengan prinsip kehati-hatian dan



Kegiatan di BPR Artha Huda Abadi, Kabupaten Pati, Jawa Tengah.

pendekatan kekeluargaan, tidak sampai terjadi kredit macet," ujar Direktur Utama BPR Artha Huda Abadi, Amin

Salafuddin.

Untuk bantuan tahap pertama, Yayasan Damandiri memungut bunga 13 persen dari BPR. Lalu BPR

puran, hasil ternak, hasil perikanan, bahan bangunan, barang elektronik, makanan/restoran, pupuk, hasil bumi; pedagang eceran/wamng; jasa pengangkutan; usaha simpan pinjam; salon dan rias pengantin; persewaan barang elektronik; bengkel mobil, las, teralis.

Prosedur perkreditan yang mudah merupakan alasan nasabah tertarik mengikuti program ini. Dalam batas tertentu, tingkat suku bunga kredit Pundi pun cukup rendah. Kemudahan prosedur diindikasikan oleh kecepatan pencairan kredit, yang rata-rata hanya

memerlukan waktu 4 hari bagi individu atau selambat-lambatnya 2 minggu bagi ketua kelompok. Besar kredit yang diajukan oleh calon nasabah rata-rata adalah Rp 3,2 juta. Salah satu fakta menarik adalah: 31,19% individu menerima kredit sebesar rata-rata Rp

menyalurkan dana ini kepada nasabah sesuai rate pasar yang berlaku di Pati. Menurut Edi, Koordinator Pemasaran BPR Artha Huda Abadi, banknya masih bisa menerapkan bunga yang bersaing dengan para kompetitor. Lalu siapa saja nasabahnya? Para peminjam yang datang ke bank ini biasanya memerlukan biaya operasional untuk pengolahan lahan pertanian, berdagang, atau untuk memperbesar modalnya. Pada tahap pertama, Yayasan Damandiri menyarankan agar plafon maksimal penyaluran dana adalah Rp 5 juta per orang. Plafon itu kini berkembang menjadi Rp 15 juta. "Tetapi, kami baru bisa memberipinjaman pada kisaran Rp 2 juta," kata Edi.

Sekitar delapan tahun sebelum BPR berdiri, Biro Pengembangan Masyarakat (BPM) yang merupakan unit Litbang Pesantren Mathla'ul Huda—dipimpin oleh Abdul Wahib, kini Komisaris Utama BPR Artha Huda Abadi—telah berperan sebagai LSM, dengan melakukan berbagai

pelatihan dan asistensi kepada masyarakat. Dari sini terbentuk kelompok-kelompok usaha. LSM kawak yang berperan dalam hal ini adalah LP3ES, dan belakangan P3M dan Lakpesdam NU. Sukses pemberdayaan kelompok usaha itu memunculkan gagasan pembentukan lembaga keuangan. BPM waktu itu mengorganisasikan para petani dan frate (pedagang serabutan, kadang berjualan kelapa, kadang berjualan sayur). Mereka tidak mempunyai akses ke perbankan karena tak memiliki agunan. "Kepada mereka kami berikan berbagai kegiatan pelatihan, asistensi untuk bidang pemasaran, manajemen, dan lain-lain," ujar Abdul Wahib.

BPR Artha Huda Abadi dinilai berhasil dalam menyalurkan kredit program Pundi. "Pasokan dana Yayasan Damandiri selama ini cukup signifikan, sehingga kami bisa membiayai sebanyak 7.000 sampai 8.000 nasabah kami di lingkungan Pati," kata Amin Salafuddin.

2,9 juta dengan tanpa agunan.

Kredit terutama dimanfaatkan oleh nasabah (81,33%) untuk memperbesar omzet. Tentang penjualan produk atau jasa usahanya, nasabah umumnya (93,58%) menyatakan berjalan lancar. Yang agak di luar dugaan, hanya 2,75%

nasabah individu yang mendapat bimbingan, sementara ketua kelompok tidak mendapat bimbingan sama sekali, dan hanya 5,56% anggota kelompok yang mendapat bimbingan. Bahwa kredit Pundi mencapai sasaran terindikasi dari membaiknya usaha nasabah,

meski kurang mengalami kemajuan dalam penyerapan tenaga kerja.

Pundi di Daerah Istimewa Yogyakarta

Nasabah Pundi yang menjalankan usahanya skala kecil dan menengah di



Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dilayani oleh BPD DIY melalui 5 cabangnya, yakni Cabang Sleman, Cabang Senopati, Cabang Bantul, Cabang Glan Wonosari, dan Cabang Watcs. Jika dirata-ratakan, masing-masing nasabah memperoleh kredit Rp 7 juta.

Di wilayah ini, dari tahun 2000 ke tahun 2001, terjadi pergeseran bidang usaha nasabah. Minat di bidang perdagangan dan industri bergeser naik dengan 7,2% dan 6,8%, sedangkan bidang pertanian dan jasa menurun peminatnya masing-masing 8,6% dan 5,4%. Jumlah anggota kelompok rata-rata adalah 11,1 orang, tetapi jumlah kredit yang diterima oleh individu. Tingkat pemanfaatan kredit oleh kelompok umumnya lebih tinggi dari individu, yang umumnya untuk menambah omzet. Hal ini tampaknya sejalan dengan tingkat kelancaran pembayaran angsuran kredit.

Meski persyaratan inemperoleh barang campuran, hasil ternak, bahan kredit dipermudah, 40% nasabah kelompok tetap mengalami kesulitan

dalam hal administrasi (13,6%) dan prosedur yang harus ditempuh (18,2%). Nasabah individu yang merasa kesulitan hanya 20,6%, khususnya dalam masalah prosedur (17,6%) dan dalam masalah administrasi (2,96%). Pembinaan atau bimbingan di bidang teknis dan pengelolaan usaha sempat dialami oleh 20,7% individu, sementara bimbingan lain, seperti manajemen usaha, dirasakan masih diperlukan.

Ragam usaha nasabah Pundi di DIY mencakup sektor pertanian: peternakan itik, ayam, perikanan, tambak ikan dan udang, ternak sapi, pertanian tanaman pangan/padi; sektor industri: menjahit baju, budidaya jamur, perajin meubelair/lemari/kayu Jepara, pembuat kasur, fotokopi dan penjilidan, percetakan, industri batu merah, perajin emas, penggilingan padi, pala dan industri garam; sektor perdagangan: makanan jadi, kopcrasi pertanian, pemborong bangunan, pakaian jadi, bangunan, makanan/restoran, pupuk, hasil bumi, eceran/warung, salon dan

riais pengantin; dan sektor jasa: persewaan komputer, wartel/warnet, bengkel mobil, bengkel las, teralis.

Dampak kredit terhadap usaha nasabah yang sangat dirasakan adalah bertambahnya omzet (76,5% individu) dan meningkatnya modal usaha (82,4% individu). Dampak langsung lain adalah terjadinya penyerapan tenaga kerja (41,5% nasabah individu) dan meningkatnya pemakaian bahan baku dari dalam wilayah kecamatan bersangkutan (31,8% individu). Pengaruh hasil peningkatan usaha paranasaba terhadap kehidupan keluarga mereka adalah terjadinya peningkatan konsumsi makanan bergizi (81,3% nasabah), peningkatan kesehatan keluarga/obat-obatan (77,2% nasabah), pembelian pakaian (76,4% nasabah), dan peningkatan pendidikan anak (71,5% nasabah).

Pundi (Kencana) di Jawa Timur

Realisasi kredit Pundi di Jawa Timur, yang untuk wilayah ini disebut dengan Pundi Kencana, mencakup di 27

Memetik Manfaat, Menembus Kendala

Kemitraan Yayasan Damandiri dengan organisasi di lingkungan Nahdlatul Ulama (NU) tergolong baru. Pada Mei 2005, suatu kerja sama disepakati antara yayasan ini dan Pengurus Wilayah NU (PWNU) Jawa Timur. Lembaga **Perekonomian** NU (LPNU) kemudian ditugasi untuk merealisasikan kerja sama ini. Di sini, Bank Jatim bertindak sebagai pengelola dana.

Sudah banyak diketahui, NU memiliki anggota yang jumlahnya sangat besar yang mayoritas berada di level menengah ke bawah. Anggota yang menjadi pelaku usaha biasanya tergolong usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dari segmen ini, LPNU sering mendapat keluhan tentang minimnya permodalan dan

ketidaktahuan cara berurusan dengan bank. "Terkadang mereka menerima banyak pesanan tapi modal untuk itu tidak cukup," ujar Paryono dari LPNU.

Menurut Paryono, persoalan administrasi dan manajemen ternyata seringkali menjadi hambatan serius ketimbang urusan modal itu sendiri. Misalnya, modal usaha digunakan untuk kepentingan pribadi dan uang pribadi digunakan untuk usaha. Terhadap dua kepentingan itu tidak dilakukan pemisahan yang jelas, sementara catatan tidak pernah dibuat. Itu sebabnya, kepada mereka lalu diberikan penjelasan pentingnya segi administratif untuk usaha. Juga disampaikan bahwa prosedur bank itu sebenarnya mudah, kalau syarat-syarat

kabupaten dan 7 kota. Kabupaten Lamongan menyerap dana terbesar (32%), diikuti oleh Kabupaten Mojokerto (24,8%) dan Kota Surabaya (18%), sedangkan daerah Gresik, Sidoarjo dan Bangkalan hanya menyerap kurang dari 10%.

Paranasabah (46,09%) mengatakan, sumber informasi kredit Pundi berasal

dari BPD Jatim, sebagian lainnya (32,10%) mengetahui informasi itu dari perangkat pemerintah. Berkat kemudahan prosedurnya, 90,12% nasabah menyatakan kredit yang mereka terima telah 91-100 persen dimanfaatkan. Jumlah terbesar nasabah berusaha di sektor perdagangan (43,62%), menyusul sektor industri (34,98%), sektor

pertanian (11,11%), sektor jasa lainnya 4,94% dan 5,35%.

Karena birokrasi untuk mendapatkan kredit tidak berbelit-belit, pencairan dana berlangsung tidak lebih dari sebulan, sementara tempo pengembalian kredit rata-rata 26 bulan. Hal ini dimungkinkan karena mudahnya prosedur (dinyatakan oleh 54,73%

administrasi dipenuhi. "Urusan mencari modal usaha kami tempatkan setelah pembinaan administratif dan juga pembinaan *marketing*," kata Paryono lebih lanjut.

Di celah-celah persoalan kendala itu, dua warga Nahdiyyin sudah mulai memetik manfaat dari kerja sama Yayasan Damandiri dengan PWNNU Jatim. Mereka adalah Zaenuddin Arifin (CV Kumiadi), Sidoarjo dan Taufik dari Surabaya. Taufik mengusahakan barang-barang besi bekas yang berlokasi di pasar loak Surabaya. Jenis usaha Zaenudin juga terkait dengan besi-besi seperti pembuatan tenda, kafe, percetakan, dan pembuatan kerajinan tas. Zaenudin memperoleh realisasi kredit sebanyak Rp 300 juta, sedangkan Taufik memperoleh sebesar Rp 25 juta dari Rp 100 juta yang dia ajukan. ,

Bahwa jumlah yang diperoleh Taufik jauh lebih kecil

tentu ada penjelasannya. Pengecekan oleh Bank Jatim menemukan, Taufik tidak membutuhkan uang sebesar itu. Yang benar-benar dia butuhkan hanya Rp 25 juta sehingga tentu saja dia tidak layak berhutang Rp 100 juta, karena hal itu dikhawatirkan justru menjadi tidak produktif. Paryono sampai perlu memberikan pengertian yang cukup jelas tentang prosedur dan faktor kehati-hatian perbankan yang demikian. Tentang Zaenudin, yang menarik adalah sertifikat rumah yang menjadi agunannya diurus oleh pihak bank. Zaenudin itu awalnya rumahnya belum bersertifikat. "Bank mana yang bisa seperti itu di sini? Inilah saya kira yang dibutuhkan kaum Nahdiyyin, keluwesan dari kalangan perbankan," kata Paryono.

nasabah), dan rendahnya bunga (57,61% nasabah); disertai pula oleh kelancaran mengangsur kredit oleh para nasabah yang (99,18%) mengaku sudah mulai mengangsur. Tenaga kerja yang terserap di sini lumayan signifikan, sebagaimana tergambar dari komposisi tenaga upahan, tenaga kerja keluarga yang dibayar atau tenaga kerja keluar-

gayang tidak dibayar. Pekerja upahan mencapai 73,75%, sedangkan proporsi anggota keluarga yang tidak dibayar mencapai 97,53% dari seluruh pekerja.

Ditinjau dari perkembangan usaha, sebagian besar (90,12%) menyatakan usahanya berkembang baik. Pada umumnya (55,19%) mereka mengelola usaha tidak jauh dari rumah mereka,

30,29% lainnya memilih lokasi kios atau toko di pasar. Perkembangan usaha yang tumbuh baik ini mendorong mereka (71,11%) mencari tambahan modal non-Pundi untuk memperbesar omzetnya.

Dampak usaha dari program Pundi Kencana terhadap kesejahteraan keluarga cukup besar". Pemenuhan ber-

bagai kebutuhan ataupun konsumsi materiil dan fisik meningkat dengan pesat setelah program Pundi berjalan. Misalnya, konsumsi rumah tangga dan pendidikan meningkat 80%, dan kesehatan rumah tangga meningkat 75,7%. Terjadi pula peningkatan konsumsi sandang sebesar 64,7%, peningkatan untuk pengadaan atau pembelian alat transportasi rumah tangga: 43,4%, peningkatan rekreasi dan wisata rumah tangga: 45,1%. Selain itu, peralatan rumah tangga seperti meubel dan

perabotan lain meningkat 52,3%. Meski demikian, sebagian besar (96,2%) nasabah tetap memberikan prioritas pada penambahan modal usaha.

Pundi di Sulawesi Selatan

Di provinsi Sulawesi Selatan, kredit Pundi disalurkan oleh BPD Sulsel. Sumber informasi terbanyak tentang kredit Pundi berasal dari BPD Sulsel yang diterima oleh 69,57% ketua kelompok dan 50% oleh individu. Pada umumnya nasabah menyatakan bunga

kredit Pundi rendah dan prosedurnya mudah, Pengajuan kredit memerhikan waktu rata-rata 2 minggu untuk individu, 4 minggu untuk ketua kelompok, dan 7 minggu untuk anggota kelompok. Terhadap dana yang diperoleh, 75,96% hingga 96,77% nasabah telah memanfaatkanriya untuk pembesaran omzet, meski mereka agak terkendala dalam hal penjualan hasil atau perolehan bahan baku. Pengembalian kredit berlangsung lancar sebagaimana dilakukan oleh lebih dari 90% nasabah. Tapi, keikutsertaan nasabah dalam pembinaan tercatat kurang dari 20%.

Ragam usaha nasabah di Sulawesi Selatan tidak banyak berbeda dengan bidang yang diusahakan oleh nasabah di Pulau Jawa, yakni peternakan itik, ayam, sapi, penangkapan ikan/udang, perajin meubelair/lemari/kayu Jepara/ukiran, pembuatan kasur, fotokopi dan penjilidan, percetakan, industri batu merah, penggilingan pala, industri garam, penggilingan padi, koperasi petani perdagangan pakaian jadi, barang campuran, emas, hasil ternak,

Pundi yang Laris

Menurut Drs Agus Sulaksono, MBA, Direktur Utama Bank Jatim, kredit Pundi Kencana merupakan produk yang laris karena diminati masyarakat. "Kredit Pundi sedang *'in-in'* -nya di wilayah Jatim," katanya. Nasabah kredit Pundi Kencana di wilayah Jatim mencakup sekitar 25% hingga 30% dari seluruh nasabah kredit. "Untuk kredit kecil, kami hanya punya satu skim kredit, yakni Kredit Pundi Kencana. Proses pengajuannya sangat mudah dan *simple*," tambah Agus Sulaksono. Kredit ini juga diasuransikan. Hal yang menggembirakan, kredit macet dalam Pundi Kencana ini ternyata berada di bawah 1%.

hasil perikanan, bahan bangunan, barang elektronik, makanan/restoran, pupuk, hasil bumi, pengangkutan, usaha simpan pinjam, koperasi simpan pinjam, keterampilan wanita, salon dan rias pengantin, persewaan barang elektronik, wartel/warnet, pendidikan, praktek dokter gigi, dan bengkel mobil.

Sekitar 90% nasabah mengaku usahanya berkembang berkat suntikan dana Pundi. Pengaruh perkembangan usaha ini berdampak positif terhadap kesejahteraan keluarga, terutama pada peningkatan konsumsi makanan/gizi, kesehatan, pendidikan anak dan pembelian pakaian.

Pundi di Bali

Nasabah kredit Pundi di Provinsi Bali (melalui BPD Bali) tidak terkonsentrasi di kota-kota. Lapangan usaha nasabah di Bali sama dengan nasabah di Jawa Tengah. Usaha mereka pada garis besarnya mencakup peternakan, servis jam dan alat-alat elektronik, perajin meubelair/lemari/kayu Jepara/ukiran, industri makanan dan minuman jadi,



Kduwesan dari knlangan perbankan aktm semakin membantu usaha kecil dan menengnh dalam aspek permodalan.

perdagangan lainnya, keterampilan di sektor perdagangan (44,04%), perwanita, salon dan rias pengantin, tanian dan peternakan (38,53%). persewaan alat-alat elektronik, bengkel Alasan memilih kredit Pundi, melas,teralis.Sebagianbesarnasabahketua menurut 53,33% nasabah ketua kelompok, kelompok (46,67%) berkecimpung di adalah faktor bunga yang rendah. sektor perdagangan dan peternakan, Nasabah individu menyatakan alasan kebanyakannasabahindividubergelut serupa (83,33%) di samping alasan disektorperdagangan (47,92%),sedang-prosedur yang mudah (82,29%). Nasa-kan nasabah anggota kelompokbergiat bah anggota kelompok mengemuka-

Pendapatan dari usaha mereka dimanfaatkan untuk meningkatkan konsumsi makanan bergizi, pendidikan anak-anak, kesehatan keluarga/obat atau pembelian makanan. Hanya sebagian kecil yang menyebutkan untuk membeli kendaraan.

kanalasan bervariasi prosedur nya mudah (69,72%), bunga rendah (43,12%), kelonggaran angsuran (55,05%), dan lokasi usahanya dekat dengan penyalur (47,71%). Jumlah kredit yang diajukan rata-rata sebesar Rp6,08 juta oleh ketua kelompok, Rp 36,66 juta oleh individu, dan Rp 5,91 juta oleh anggota kelompok. Rata-rata bunga kredit untuk nasabah ketua kelompok sebesar 23%, individu sebesar 18,27%, dan anggota kelompok sebesar 22%. Secara keseluruhan, kredit Pundi telah dimanfaatkan bervariasi antara individu (85,42%), ketua kelompok (85,42%), dan anggota kelompok (94,5%).

Selain dana Pundi, nasabah juga meminjam dana dari sumber lain (non-Pundi) untuk memperbesar omzet usaha. Ini dilakukan oleh 26,67% ketua

kelompok, 17,97% individu, dan 23,85% anggota kelompok. Pembinaan dirasakan masih belum menyentuh kebanyakan nasabah (66,67% ketua kelompok, 87,5% individu, dan 87,16% anggota kelompok). Tapi, secara umum, pinjaman kredit Pundi berdampak positif. Sebagian besar menyatakan bahwa pendapatan dari usaha mereka dimanfaatkan untuk meningkatkan konsumsi makanan bergizi, pendidikan anak-anak, kesehatan keluarga/obat atau pembelian makanan. Hanya sebagian kecil yang menyebutkan untuk membeli kendaraan.

Pundi di Sulawesi Utara dan Gorontalo

Di Provinsi Sulawesi Utara dan Gorontalo terdapat 8 cabang BPD Sulut

yang menyalurkan kredit Pundi. Khusus di wilayah kerja tiga cabang BPD Sulut, yakni Cabang Utama/Manado, Cabang Limboto dan Cabang Gorontalo, terdapat 49 nasabah individu, 63 nasabah kelompok, dan 592 nasabah anggota kelompok.

Informasi tentang kredit Pundi diperoleh oleh nasabah individu (46,43%) dari BPD Sulut. Informasi dari perangkat pemerintah daerah juga berperan cukup penting menurut 31,25% ketua kelompok. Selain itu, informasi juga beredar langsung dengan cara bergulir (*snow balling*) kepada calon nasabah Pundi. Ini terbukti dari kenyataan bahwa 20,83% ketua kelompok dan 30,77% anggota kelompok mendengar tentang kredit Pundi dari nasabah Pundi lainnya.



Setelah
Pemerintah
Sulawesi Utara
Dinasairi mulai
bertindak dengan
sifat umum pada
tahun 1994. Dapat
kata dari pemer-
intah bahwa
kemungkinan
sebagai rakyat
baru

sektor perikanan (60,42% ketua kelompok sudah memperoleh kredit, adanya unsur 58,65% anggota kelompok). Kebanyakan pembinaan/bimbingan dalam paket mereka adalah nelayan perikanan laut dan nekredit Pundi, dan kelonggaran ang-surat tambak, dan sebagian lainnya adalah petani nekredit. Jumlah kredit yang diajukan Rata-rata nasabah di sektor utama ini membepada umumnya mencapai di atas plafon kelompok usaha. Sektor usaha kedua terpeYang mengajukan di atas Rp 50 juta adalah perdagangan (terutama pada natercatat 35,71% nasabah individu. Dengan individu yang mencapai 39,29%) meliputi pedstudi kefayakan yang ketat, permohonan eceran, warung, pedagang kelontong/ semikredit di atas Rp 5 juta diluluskan kepada pedagang makanan dan minuman/res 68,75% ketua kelompok {dari 89,58% Sektor jasa me-rupakan sektor ketiga permohonan) dan kepada 48,08% anggota 14,29% nasabah individu) yang terdiri dari kelompok (dari 72,11% permohonan).

menjahit baju, jasa transportasi, Agunan yang digunakan oleh nasa-bah kos/kontrakan, persewaan alat pesta. Epada umumnya adalah sertifikat ta nah, sedikit nasabah yang bergerak di sektor in(bangunan/rumah, atau gabung-an antara dan bagian terbesar dari sektor ini adalah pkeduanya. Sebanyak 70,83% ketua meubelair/ukiran kayu Jepara dan inkelompok dan 78,57% individu tenun/bordir/kain karawang. menggunakan bentukjaminan tersebut.

Alasan nasabah memilih kredit Pundi memmjukkan gambaran positif.

Sangat sedikit yang mengagunkan su-ratkendaraan bermotor(BPKB).Sesuai dengan besarnya nilai kredit yang di-terima, maka 60,42% ketua kelompok, 57,14% nasabah individu, dan 23,07% anggota kelompok memerlukan agun-



Berhasilnya skim kredit Puudi terindikasi dari membaikni/a usaha nasabah

an di atas Rp30 juta. Nasabah tanpa agunan tercatat sebanyak 8,33% untuk kehiakelompok, 7,14% untuk individu, dan 33,65% untuk anggota kelompok.

Terhadap kredit yang disalurkan oleh BPD Sulut, rata-rata nasabah sudah menghabiskan untuk keperluan usaha mereka (87,5% ketua kelompok, 96,15% anggota kelompok, dan 82,14% individu). Penggunaan kredit terbesar (54,81 hingga 60,71%) adalah untuk menambah omzet. Pemasaran yang biasanya merupakan kendala dalam kegiatan usaha kecil tidak dialami oleh nasabah Pundi di Provinsi Sulawesi Utara dan Provinsi Gorontalo. Sebagian terbesar (82,14 hingga 95,19%) ineyatakan bahwa penjualan hasil usaha mereka berjalan lancar. Hal ini berkat, antarlain, adanya kemudahan untuk memperoleh bahan baku/barang dagangan, sebagaimana diakui oleh 95,83 hingga 98,02% nasabah.

Aspek pembinaan dan bimbingan usaha dilakukan oleh BPD Sulut dan staf Pemda setempat atau gabungan keduanya. Pembinaan berlangsung

relatif meluas, meski belum terlalu dirasakan bagi 16,77% ketua kelompok, 32,69% anggota kelompok, dan 39,69% individu. Secara keseluruhan, dampak kucuran kredit Pundi sangat positif terhadap perkembangan usaha para nasabah. Meski Pundi relatif baru diterapkan di sini, jumlah tenaga kerja yang diserap bertambah secara signifikan. Sementara itu, dampak langsung dari peningkatan keuntungan usaha dan pendapatan berpengaruh positif pulakepada peningkatan kesejahteraan keluarga. Indikator untuk itu adalah peningkatan konsumsi makanan bergizi, biaya pendidikan anak, biaya kesehatan keluarga/obat-obatan, dan pembelian pakaian. Pada tingkat yang lebih kecil, mereka menggunakan hasil dari meningkatnya pendapatan untuk membeli perabot rumah tangga dan perbaikan rumah. Mereka tidak konsumtif sebagaimana terlihat dari rendahnya persentase pembelian alat transportasi dan alat-alat elektronik (televisi, VCD/DVD dan sebagainya) atau perjalanan wisata/rekreasi.

Pundi di Nusa Tenggara Barat

Nasabah Pundi di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) dilayani oleh BPD NTB. Calon nasabah memperoleh informasi tentang kredit Pundi dari BPD NTB. Demikian menurut pengakuan 44% nasabah ketua kelompok, 27,91% anggota kelompok dan 62,44% individu. Sumber informasi lain adalah media massa, perangkat pemerintah, dan sesama nasabah Pundi.

Sektor perdagangan merupakan sektor paling diminati nasabah di provinsi ini. Jumlahnya mencapai 65,99% pada nasabah individu, 48,84% pada anggota kelompok, dan 33,33% pada ketua kelompok. Sektor jasa menempati urutan kedua, dengan 22,84% pada nasabah individu, 9,3% anggota kelompok, dan nol persen ketua kelompok. Sektor pertanian hanya melibatkan 7,11% nasabah individu, 33,33% ketua kelompok, dan 9,3% anggota kelompok.

Pada sektor-sektor tersebut, lapangan usaha nasabah terdiri dari perikanan, peternakan ayak, sapi,

Aman Bersama Bank Syariah Mandiri

Keberpihakan kepada pengusaha mikro dan kecil mempertautkan Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan Yayasan Damandiri. Keduanya menjalin kerja sama berdasarkan kesamaan visi, yaitu mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui sinergi dengan mitra strategis—Damandiri adalah salah satu mitra strategis BSM—dan memberikan kemudahan bagi masyarakat luas. "Pembiayaan mikro merupakan perwujudan dari tanggung jawab BSM, yaitu memperkuat portfolio pembiayaan untuk usaha skala kecil dan menengah," kata Budihardjo Soehodo, Kepala Divisi Pembiayaan Mikro, Bank Syariah Mandiri.

Bekerja sama dengan Yayasan Damandiri, BSM menyelenggarakan Pundi Syariah, sebuah skim pembiayaan khusus untuk usaha mikro, dengan pembiayaan maksimal Rp 50 juta, atau untuk usaha dengan total penjualan tidak lebih dari Rp 100 juta per tahun. "Di Yayasan Damandiri sudah ada skim kredit Pundi, tapi bersifat konvensional, non-syariah. Karena BSM adalah satu-satunya lembaga syariah yang bekerjasama dengan Damandiri, maka ditambahkan lah syariah itu. Kita tidak boleh membiayai kegiatan-kegiatan usaha yang dianggap mengandung keharaman," ujar Budihardjo.

Pundi Syariah sudah distribusikan kepada seluruh ca-

pertanian, tanaman pangan/padi, kredit barang, menjahit baju, toko obat/apotek, perajin meubelair/lemari/kayu Jepara/ukiran, percetakan, industri kopi, teh, batu merah, industri makanan dan minuman jadi, koperasi pertanian, bengkel sepeda motor, jual beli furniture, studio foto, jasa kos/kontrakan, persewaan alat pesata, perajin patung/topeng, perdagangan

pakaian jadi, kelontong, sembako, emas, hasil ternak, bahan bangunan, barang elektronik, onderdil kendaraan, makanan, minuman/jamu, restoran, pedagang eceran, warung, jasa angkutan, koperasi simpan pinjam, praktek bidan, tenaga kesehatan lain, salon dan rias pengantin, persewaan komputer, warnet/wartel, jasa pendidikan, bengkel mobil, bengkel las, teralis.

Jatuhnya pilihan nasabah terhadap kredit Pundi didasarkan oleh alasan beragam. Sebanyak 67,01% individu mengakui prosedur nya mudah, 65,99% menyebut bunganya rendah, dan 6,6% lainnya menunjuk lokasinya dekat. Nasabah ketua kelompok dan anggota kelompok (88,89% dan 55,81%) menyatakan alasan kemudahan prosedur sebagai daya tarik Pundi. Secara garis

bang BSM di seluruh Indonesia. Sampai akhir Juni 2005, sekitar Rp 191 miliar dana telah dibc-rikan kepada 8.789 nasabah, tersebar di 84 outlet di seluruh Indonesia. Berawa! pada November 2004, BSM mengalokasikan dana dari Damandiri sebesar Rp 200 miliar, dengan rencana distribusi ke 21 sektor usaha, terutama pertanian. "Kami berusaha masuk di daerah yang terdapat petani terlantar. Misalnya di daerah perkebunan sayur, banyak petani yang tidak punya kebun. Lewat kerjasama dengan Perhutani, 80% dari kebun yang luas dilepas kepada petani. BSM yang mengganti biaya pengalihan kebun itu," lanjut Budihardjo Soehodo. Wilayah terbesar yang menyerap danakerja sama YayasanDamandiri danBSM ini adalah Sumatera.

Menurut Budihardjo, berkomunikasi dengan petani dalam praktek ternyata tidak mudah. Misalnya, mereka tidak mengerti apa itu modal kerja atau apa itu laba. Tapi, mereka merasa lebih aman bekerja sama dengan bank syariah. Sebab, sekali dibuat akad, margin tidak boleh berubah, walaupun itu berlangsung selama lima tahun. Itu perbedaanya dengan bank konvensional. Hal yang menggembirakan, kemacetan pembayaran (pengembalian kredit) Pundi Syariah hampir tidak ada. Kredit macet atau *non-performing loan* (NPL) di BSM hanya 0,1 persen. Ini dimungkinkan berkat tersedianya *captive market* bagi para petani sehingga mereka tidak perlu memikirkan barangnya laku atau tidak, sebab pembeli produk mereka sudah jelas.

besar, jumlah kredit yang diajukan dan yang diterima oleh nasabah sama besarnya. Angka pengajuan kredit terbanyak berada pada kelompok Rp 5 hingga Rp 9,9 juta. Jaminan yang diajukan untuk mendapatkan kredit Pundi juga beragam. Ketua kelompok menggunakan 2 jenis jaminan, anggota kelompok menggunakan 3 jenis jaminan, dan individu bahkan sampai menggunakan 5 jenis

jaminan sekaligus. Jenis jaminan terbanyak (13,95% hingga 55,56%) berupa sertifikat tanah, disamping surat ken-daraan/BPKB.

Pemanfaatan kredit oleh nasabah cukup optimal untuk menambah modal atau mengembangkan usaha (77,78% hingga 88,37%). Dalam menjalankan usaha, kebanyakan nasabah menjadikan rumah sendiri sebagai tempat

penjualan (33,33% hingga 54,59%). Nasabah yang memilih pasar/toko sebagai tempat bisnis berkisar antara 29,08% hingga 44,19%.

Hampir semua penerima kredit Pundi di wilayah ini menyatakan perkembangan usahanya bertambah baik (menurut 81,4% individu dan 91,84% anggota kelompok) setelah mendapat kucuran kredit P-undi. Mereka juga

meny' tuitpinjamankreditPundidari Yayasan Damandiri ini mempunyai dampak ganda (*multiplier effect*), baik terhadap pengembangan usaha maupun terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga.

Dana Meningkat, Nasabah Bertambah

Sebagaimana tergambar di atas,

pengalaman paranasabahdi berbagai daerah dalam mengikuti program Punditampakrnenunjukkanjumlah hal positif. Hal paling awal adalah daya tarik program Pundi bagi mereka yang membutuhkan pinjaman untuk pengembangan usaha. Skim kredit Pundi agaknya menarik bagi para nasabah karena, antara lain, prosedur permohonan dan pencairan dananya relatif

mudah dan lancar. Selain itu, para nasabah memandang tingkat bunga skim kredit ini cukup rendah. Bunga bank yang ditawarkan dalam program kredit Pundi dan Sudara umumnya di bawah rata-rata bunga pasar.

Dampak positif dari pelaksanaan program Pundi yang penting dicatat adalah: kemajuan usaha yang dicapai oleh para nasabah telah ikut mening-

Untuk Kesejahteraan Masyarakat Sekitar Kampus

Pada awal November tahun 2002, sebanyak 200 mahasiswa semester ke-3 sampai ke-7 dari Universitas Brawijaya, Malang, dan 100 mahasiswa semester yang sama dari Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) memperoleh bantuan pembayaran SPP dari Yayasan Damandiri. Para mahasiswa itu mendapatkan bimbingan dan bekal latihan yang sistematis, agar mereka memiliki kemampuan untuk mengembangkan inovasi dan melakukan kegiatan pemberdayaan masyarakat. Pada tahap awal, mereka mendapat latihan teknis, dan oleh pembimbingnya diajak untuk mengetahui bagaimana membaca peluang usaha. Setelah itu, mereka harus

mampu berdiskusi dan berunding dengan penduduk atau keluarga di sekitar kampus tentang jenis usaha yang layak dikembangkan. Secara bersama-sama mereka menyusun proposal usaha untuk diajukan ke pihak bank, dalam hal ini BPD Jatim yang bekerja sama dengan Yayasan Damandiri dalam menyalurkan dana pinjaman. Dalam hal ini, Gubernur Jawa Timur memberikan petunjuk bahwa salah satu jenis usaha yang perlu dibantu adalah pembuatan rumah pondokan yang layak huni sehingga memberikan semangat belajar yang tinggi kepada para penghuninya. Dari usaha pondokan itu bisa berkembang usaha lain, seperti penyediaan fasilitas

katkan kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhan keluarganya dalam bidang pangan, pendidikan, kesehatan, dan lain-lain. Dengan kata lain, keluarga para nasabah meningkat kesejahteraannya berkat hasil pengembangan usaha yang ditunjang oleh program Pundi. "Pengusaha mikro dan kecil ini bisa menjadi stimulan atau pengangkat nasib keluarga, dan mem-

bantu tetangga maupun handai taulan mereka yang masih menganggur," ujar Haryono Suyono. Secara langsung atau tidak langsung, program Pundi dan Sudara, serta program-program lain yang dijalankan oleh Yayasan Damandiri, ikut mengurangi pengangguran. Tambahan pula, Yayasan Damandiri melihat bahwa program Pundi dan Sudara dapat turut me-

ningkatkan penggunaan produk-produk lokal, atau menggiatkan kembali "gerakan cinta produksi dalam negeri". Sebab, program Kredit Pundi dan Sudara biasanya berhubungan dengan usaha atau produk yang ada di pasar dalam negeri.

Sampai Agustus 2005, penempatan dana Yayasan Damandiri untuk kredit Pundi dan Sudara di berbagai bank

lapangan olahraga, ruangan untuk bermain musik dan kesenian, ruangan pertemuan, jasa mesin fotokopi, perpustakaan dan keperluan mahasiswa lainnya,

Melalui Universitas Muhammadiyah Malang (UMM), sampai dengan akhir 2002, Bank Jatim telah menyalurkan kredit Pundi Kencana sejumlah Rp 1,3 miliar. UMM merealisasikan dana ini, dengan plafon kredit berkisar antara Rp 5 juta hingga Rp 25 juta untuk perorangan, dengan jangka waktu pinjaman 3 tahun. Para nasabah penerima pinjaman, yakni masyarakat di sekitar kampus UMM, berasal dari 6 kelurahan. Semuanya berjumlah 67 nasabah, terdiri atas 58 orang (86,57%) laki-laki dengan total kredit sebesar Rp 1,150 milyar dan 9 orang (13,43%) perempuan dengan jumlah kredit Rp 150

juta. Jenis usaha mereka mencakup: jasa fotokopi, wartel, berbagai bentuk warung, rumah kos-kosan, peternak ayam, dan toko kelontong. Sebelum kredit dicairkan, agar program ini mencapai sasaran yang tepat, sebuah survai dilakukan terhadap kondisi masyarakat yang mengajukan kredit. Survai tersebut diselenggarakan oleh Tim Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Sekitar Kampus (Pemaseka) UMM, bekerja sama dengan Bank Jatim Cabang Malang.

Misi program PMSK adalah mengangkat masyarakat sekitar kampus untuk menjadi lebih sejahtera dan ini "merupakan misi mulia yang patut dijalankan," ujar Drs. Muhadjir Effendy, MAP, Rektor UMM.

*Dalam proggm
Pemberdayaan
Masyarakat Sekilar
Kampus (PMSKS,
mahasiswa dilibatkan
untuk berperan aktif
sebagai pembina dan
pendamping keluarga
yang ingin merintis
atau mengembangkan
usahnya.*



mitranya mencapai Rp 778,3 milyar, yang telah disalurkan dalam bentuk plafon kredit sebesar Rp 1,09 trilyun, dengan jumlah nasabah (perorangan dan anggota kelompok) sebanyak 128.846 orang. Rapat Tahunan Pengurus Yayasan Damandiri tahun 2005 menyepakati penambahan dana sekitar Rp 100 miliar untuk program Kredit Pundi dan Sudara guna menambah nasabah baru dan meningkatkan plafon kredit bagi nasabah lama.

Mahasiswa Mengabdikan, Masyarakat Berdaya

Sebagai salah satu upaya membangun keluarga sejahtera, khususnya melalui pemberdayaan di bidang usaha ekonomi produktif, Yayasan Damandiri menyelenggarakan sebuah program yang dinamakan Pemberdayaan Masyarakat Sekitar Kampus (PMSK). Di sini, potensi keluarga-keluarga dalam bidang usaha dikembangkan, umpamanya, melalui usaha warung, tempat kost, katering, atau wartel. Sasaran

PMSK adalah keluarga atau anggota masyarakat, kelompok atau perorangan, yang bermukim dalam radius 5 sampai 10 km dari sebuah kampus perguruan tinggi tertentu. Program ini menjadi semacam kegiatan 'simbiose mutualistis' antara masyarakat kampus dan masyarakat yang bermukim di sekitarnya. Bagi perguruan tinggi, program PMSK dapat diselaraskan dengan program-program pengabdian kepada masyarakat sebagai salah satu unsur dari Tri Darma Perguruan Tinggi.

Dalam program ini, mahasiswa dilibatkan untuk berperan aktif sebagai pembina dan pendamping keluarga yang ingin merintis atau mengembangkan usahanya. Dalam hal ini, mahasiswa yang menjadi peserta adalah mereka yang telah atau akan mendapatkan bantuan biaya SPP dari Yayasan Damandiri. Pembinaan dan pendampingan dilakukan dalam satu tim yang terdiri dari 2 hingga 3 mahasiswa. Setiap tim boleh membina 2 kelompok nasabah yang lokasinya berdekatan. Secara terpisah, mahasiswa

mendapatkan bimbingan dan pengawasan dari lembaga pengabdian masyarakat atau bagian lain di perguruan tinggi bersangkutan, yang dapat melibatkan dosen pembimbing.

Untuk memaksimalkan pencapaian lujuan program PMSK, mahasiswa dibekali dengan pola pengembangan pengentasan kemiskinan yang dinamai Sepuluh Langkah Pengembangan Usaha. Urutan kegiatan dalam pola Sepuluh Langkah Pengembangan Usaha tersebut diformulasikan menjadi demikian: kenal kelompok anda, kenal kebutuhan pasar, sosialisasikan peluang pasar, tentukan jenis usaha, berikan pelatihan teknologi produksi, galang permodalan, lakukan proses produksi, pasarkan hasil produksi, terapkan administrasi pembukuan, dan binadinamikakelompok.

Dengan demikian, para mahasiswa harus memberikan pembinaan sedemikian rupa agar usaha masyarakat yang diberdayakan dapat mengoptimalkan perolehan keuntungan dan mencegah kerugian. Keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan pendampingan semacam

itu diharapkan dapat memberikan pengalaman dan menjadi modal bagi mereka ketika terjun ke masyarakat setelah menyelesaikan studinya. Dalam cakupan yang lebih luas, keikutsertaan mahasiswa dalam program PMSK dapat menumbuhkan kepedulian mereka terhadap masalah kemiskinan.

Dalam penerapannya, program PMSK menggunakan beberapa pendekatan secara serentak. Pertama, adalah pendekatan kualitas keluarga yakni upaya yang diarahkan pada peningkatan kemandirian dan ketahanan keluarga guna mengembangkan keluarga sejahtera yang mandiri. Pendekatan berikutnya adalah pendekatan kelompok yang khusus ditujukan pada keluarga atau kelompok yang mempunyai usaha ekonomis produktif agar dapat menumbuhkan kekuatan gerak pada perorangan atau kelompok keluarga. Yang juga diterapkan adalah pendekatan kepemimpinan, yakni memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada kelompok atau keluarga untuk mengembangkan kepemim-

pinan dari kalangan mereka sendiri. Tak kalah penting adalah pendekatan kemitraan, khususnya bagi yang sudah mempunyai usaha ekonomi produktif agar mereka mengembangkan kemitraan dengan usaha sejenis atau usaha yang dapat mendorong kemajuan usaha mereka.

Ikhtiar yang berkaitan dengan pengembangan motivasi dilakukan melalui pendekatan kewirausahaan, yang ditekankan pada upaya menumbuhkan kebanggaan jiwa dan semangat kewirausahaan pada keluarga dan masya-

rakat yang sedang berusaha. Ada pula pendekatan gotong royong, yakni upaya yang diarahkan untuk membantu pengembangan jaringan usaha keluarga yang sejahtera dan mandiri dalam fungsinya sebagai wahana penumbuhan solidaritas antarkeluarga. Terakhir adalah pendekatan pengembangan masyarakat yang dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan keluarga dalam mengenali masalah yang mereka hadapi dan memahami potensi yang mereka miliki guna menemukan solusi untuk kemajuan me-

reka. Pendekatan-pendekatan tersebut, sebagian atau seluruhnya, pada dasarnya juga diterapkan dalam program-program lain yang dilaksanakan oleh Yayasan Damandiri dalam pemberdayaan masyarakat di bidang usaha ekonomi produktif.

Dari sisi penyaluran dana pinjaman untuk perintisan dan pengembangan usaha masyarakat di sekitar kampus, program PMSK dipadukan dengan program Pundi. Artinya, usaha-usaha yang dibina dapat memperoleh pinjaman melalui skim kredit Pundi. •