
**KATA SAMBUTAN DIREKTUR UTAMA
PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk
BAPAK SAIFUDDIEN HASAN
PADA BUKU PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MIKRO
OLEH BAPAK PROF DR HARYONO SUYONO**

Pertama kali kami sampaikan apresiasi yang tinggi dan selamat atas terbitnya buku karya Prof Dr Haryono Suyono yang berjudul *Membangkitkan Ekonomi Keluarga* ini. Dengan penuh dedikasi dan konsistensi, Pak Haryono terus mengabdikan hidupnya dalam mendorong pengembangan usaha mikro, kecil, menengah serta koperasi yang jenis kelompok usahanya ini pada umumnya berbasis ekonomi keluarga. Berbagai tulisan yang memuat buah pikiran dan gagasan cemerlangnya mengenai upaya pengembangan usaha mikro, kecil, menengah serta koperasi berlebarnya di berbagai media cetak.

Apa yang selama ini menjadi *concern* Pak Haryono sebagaimana tertuang dalam buku ini memang lebih banyak berbicara mengenai kondisi faktual ekonomi di Tanah Air. Krisis ekonomi yang berkepanjangan justru menjadi medan pembuktian bagi berbagai pihak bahwa usaha mikro, kecil, menengah serta koperasi ternyata relatif mampu bertahan dan berkembang dibandingkan kelompok usaha besar.

Tidak berlebihan apabila beberapa pihak mengukuhkan sektor usaha kecil, menengah dan mikro sebagai *the winning sector*. Dalam konteks ini, peran dan kontribusi kalangan usaha mikro, kecil, menengah serta koperasi tak terbantahkan lagi dalam menopang keberlangsungan perekonomian nasional. Dengan pembinaan secara berkesinambungan, terarah dan terintegrasi serta melibatkan berbagai pihak –pemerintah, masyarakat, perbankan, perguruan tinggi dan asosiasi pengusaha, diyakini akan mampu melahirkan pengusaha-pengusaha mikro, kecil, menengah serta koperasi yang tangguh dan mampu memberikan manfaat secara ekonomi yang optimal.

Prospektifnya usaha mikro, kecil, menengah serta koperasi telah mampu menarik minat kalangan perbankan untuk mendekati kelompok usaha tersebut. Semenjak krisis ekonomi melanda negara kita, kalangan perbankan melakukan konsolidasi internal dalam kerangka mengkaji kembali peluang-peluang bisnis yang potensial untuk dikelola.

Sejalan dengan banyaknya pengusaha besar yang mengalami masalah finansial, seperti memberi jalan sekaligus peluang yang tepat bagi kalangan perbankan untuk lebih memberikan perhatian kepada kalangan pengusaha mikro, kecil, menengah serta koperasi. Kini telah banyak bank yang melakukan reorientasi bisnis dengan memprioritaskan pengembangan usaha perbankan ritel (*retail banking*) sebagai pilar utama pengembangan usaha bank.

Sebagai salah satu bank yang memiliki tradisi dan pengalaman yang cukup lama di blantika perbankan nasional, Bank BNI pun memiliki kepedulian yang tinggi dalam mendorong berkembangnya kalangan pengusaha mikro, kecil, menengah serta koperasi. Hal ini sejalan dengan visi Bank BNI untuk menjadi *universal banking* (bank serba ada) yakni sebuah bank yang mampu menyediakan berbagai produk dan layanan perbankan secara lengkap kepada nasabahnya baik nasabah individu maupun perusahaan dan lembaga di

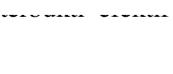
dalam dan luar negeri. Sementara dalam *corporate plan* lima tahunan dikatakannya bahwa salah satu strategi Bank BNI adalah mengembangkan bisnis ritel dengan tetap mempertahankan bisnis korporat.

Berbagai bidang usaha yang dikelola pengusaha mikro, kecil dan menengah serta koperasi telah mendapatkan dukungan pembiayaan dari Bank BNI. Bidang-bidang usaha tersebut antara lain agribisnis, industri rumah tangga, restoran, perdagangan eceran, industri pengolahan dan jasa.

Khusus untuk usaha mikro, sejak dua tahun terakhir ini Unit *Micro Banking* Bank BNI yang bidang tugasnya mengelola pembiayaan ke usaha mikro telah cukup aktif melakukan pembiayaan. Bahkan untuk lebih mendekatkan diri kepada target pasarnya, Bank BNI membuka Unit-unit Layanan Mikro (ULM) di berbagai kota di Indonesia. Pada tahap awal pembukaan ULM Bank BNI dilakukan di pulau Jawa. Sampai dengan akhir tahun 2002 Bank BNI telah memiliki 76 ULM.

Sejalan dengan respon positif masyarakat, pada bulan Mei 2003 Bank BNI menambah jumlah ULM sebanyak 28 unit untuk Kawasan Timur Indonesia (KTI) dan sebanyak 51 unit untuk Kawasan Barat Indonesia (KBI). Pembukaan ULM di KTI dan KBI tersebut merupakan wujud nyata kepedulian dan kontribusi Bank BNI dalam mendorong pengembangan usaha mikro. Dengan penambahan ULM di KTI dan KBI tersebut, maka total ULM Bank BNI akan mencapai 155 unit.

Komitmen Bank BNI untuk mendorong pengembangan usaha mikro juga telah ditunjukkan dengan dilakukannya penandatanganan Nota Kesepahaman antara Yayasan Dana Sejahtera Mandiri dengan Bank BNI tentang Kerjasama Pemberdayaan Masyarakat yang telah Memiliki Usaha Produktif Melalui Program *Micro Banking* pada 31 Januari 2003. Penandatanganan Nota Kesepahaman ini merupakan kelanjutan kerjasama yang sudah terjalin antara Yayasan Dana Sejahtera Mandiri dengan Bank BNI tentang Program Peningkatan Tahapan Keluarga Sejahtera Melalui Tabungan Keluarga Sejahtera dan Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (Program Takukesra). Namun karena kerjasama ini telah jatuh tempo pada tanggal 26 Januari 2003, maka kedua belah pihak menyepakati untuk menindaklanjuti kerjasama tersebut yang direalisasikan melalui penandatanganan Nota Kesepahaman itu yang nantinya akan dikukuhkan dalam bentuk Perjanjian Kerjasama.

Berlanjutnya kerjasama antara Yayasan Dana Sejahtera Mandiri dengan Bank BNI ini didasari oleh visi dan misi serta semangat yang sama untuk secara bersama membantu program pemerintah dalam meningkatkan kualitas kesejahteraan masyarakat tak kalah pentingnya dalam mendasari keinginan kedua belah pihak untuk  kerjasama itu adalah keberhasilan program kerjasama sebelumnya yang  dalam membantu masyarakat meningkatkan kesejah-teraannya.

Dari kerjasama ini sebenarnya terdapat dua tujuan yang ingin dicapai. Tujuan pertama adalah keinginan kedua belah pihak untuk mendorong peningkatan kesejah-teraan masyarakat yang telah memiliki usaha produktif untuk terus tumbuh dan berkembang melalui Program *Micro Banking* Bank BNI. Tujuan yang pertama ini boleh dikatakan sebagai tujuan sosial dari kerjasama ini. Sementara tujuan yang kedua adalah keinginan untuk mendorong pengembangan bisnis *Micro Banking* Bank BNI melalui program nyata

pemberdayaan masyarakat yang telah memiliki usaha produktif. Tujuan yang kedua ini boleh dikatakan sebagai tujuan bisnis.

Bank BNI menyadari, upaya membangun *platform* usaha perbankan mikro memerlukan dukungan sumber daya, khususnya sumber daya manusia, yang handal dan memadai. Hal ini didasarkan pada kenyataan, membangun suatu unit usaha per-bankan mikro dengan segmen pasar golongan pengusaha mikro membutuhkan pendekatan, metode dan *treatment* yang berbeda dengan praktik-praktik perbankan pada umumnya di segmen *corporate* dan *middle/retail*.

Tidak sedikit kalangan pengusaha mikro kurang tersentuh atau terjangkau oleh layanan perbankan, kendati usaha yang digelutinya termasuk prospektif dari aspek teknis perbankan. Namun karena dari aspek teknis perbankan lainnya, terutama menyangkut aspek *collateral* dan aspek legalnya kurang mendukung, menyebabkan mereka jauh dari jangkauan layanan perbankan karena dinilai tidak *bankable*.

Dari berbagai kajian dan penelitian serta perhitungan yang seksama, pada akhirnya Bank BNI sampai pada kesimpulan bahwa bidang usaha kecil/mikro tersebut tetap mampu memberikan prospek yang baik asalkan dilakukan pendekatan yang tepat dan intensif dalam kerangka edukasi kepada kalangan pengusaha kecil/mikro untuk mengupayakan pemenuhan aspek teknis perbankan. Oleh karena itu pula Bank BNI telah komit untuk terus mengelola dan mengembangkan usaha perbankan mikro ini.

Perkembangan usaha perbankan mikro Bank BNI juga tampak dari jumlah *outstanding* kredit yang per akhir tahun 2002 mencapai Rp220,77 milyar dengan jumlah nasabah debitur mencapai 23.039 debitur. Dengan fakta seperti ini, maka dapat dikatakan bahwa Bank BNI memiliki kepedulian dan peran nyata dalam membantu pemerintah untuk mengembangkan pengusaha mikro yang ulet dan tangguh.

Disinilah keberpihakan Bank BNI kepada kalangan pengusaha kecil/mikro benar-benar nyata dan bukan hanya *lips-service* belaka. Pengembangan bisnis perbankan mikro Bank BNI dengan target sasaran masyarakat bawah merupakan komitmen riil Bank BNI untuk terus mendorong bermunculnya dan berkembangnya pengusaha-pengusaha mikro yang tangguh.

Sejauh ini kalangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi yang telah menjadi mitra usaha Bank BNI mampu menunjukkan kinerja yang baik, terutama di kewajibannya kepada bank selaku debitur. Dengan tingkat kedisiplinan yang  memenuhi kewajibannya, kolektibilitas kredit kelompok usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi menunjukkan tingkat yang sangat baik, yakni mendekati 100 persen. Dengan kata lain, rasio pinjaman bermasalah (*non performing loan*) untuk kelompok usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi relatif sangat kecil.

Dalam jangka panjang, sesuai dengan strategi mobilitas vertikal yang dikembangkan Bank BNI, kalangan usaha kecil/mikro tersebut akan tetap setia menjadi nasabah sekaligus mitra usaha Bank BNI kendati mereka sudah “naik kelas” menjadi pengusaha kecil dan menengah atau yang dikenal dengan golongan UKM. Bahkan sampai

dengan kelak mereka menjadi nasabah segmen korporat pun masih tetap setia menjadi nasabah dan mitra usaha Bank BNI.

Akhirnya, sekali lagi, kami menyambut baik dan mendukung penerbitan buku karya Prof Dr Haryono Suyono ini, dengan harapan buku ini akan semakin memper-kaya khasanah dan wacana pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah serta koperasi di Tanah Air tercinta.

Jakarta, Mei 2003

PT. BANK NEGARA INDONESIA [Persero] Tbk

Saifuddin Hasan

Direktur Utama