

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DENGAN MENGATASI  
PERMASALAHAN UMKM DALAM MENDAPATKAN  
KREDIT USAHA**

Muhammad Isnaini Fathoni<sup>1</sup>, Yulianto harinugroho<sup>2</sup>, Khoiri Najib<sup>3</sup>, Mursyid<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>Akademi Manajemen Administrasi Yogyakarta  
[isnaini@amayogyakarta.ac.id](mailto:isnaini@amayogyakarta.ac.id)

**ABSTRACT**

*People who have businesses should have expertise and knowledge in dealing with problems and carry out several kinds of strategies, especially in overcoming UMKM's problems in obtaining business credit, so that people can develop their UMKM easily without any obstacles. The purpose of this community service activity is to increase the community's ability to overcome UMKM's problems, especially in terms of obtaining business credit and its development strategy. This community service activity is followed by the community. This activity involved a team of AMA Yogyakarta lecturers in an effort to collaborate with the community to improve UMKM's businesses. Based on the data from the service results in the field that the author did, that by holding this service the community has the ability to carry out development in terms of UMKM*

*Keywords : UMKM, Business credit*

**ABSTRAK**

Sudah seharusnya masyarakat yang memiliki usaha harus mempunyai keahlian dan pengetahuan dalam hal menangani permasalahan dan melakukan beberapa macam strategi terutama dalam mengatasi permasalahan umkm dalam mendapatkan kredit usaha, sehingga masyarakat bisa melakukan pengembangan umkmnya dengan mudah tanpa adanya kendala. Tujuan kegiatan abdimas ini adalah untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengatasi permasalahan UMKM terutama dalam hal mendapatkan kredit usaha dan strategi pengembangannya. Kegiatan Pengabdian masyarakat ini diikuti oleh masyarakat pelaku UMKM. Kegiatan ini melibatkan tim dosen AMA Yogyakarta dalam upaya menjalin kerjasama dengan pihak masyarakat dalam rangka mengembangkan UMKM. Berdasarkan data hasil pengabdian di lapangan yang penulis laksanakan, bahwa dengan diadakan pengabdian ini masyarakat mempunyai kemampuan untuk melakukan pengembangan UMKM yang telah dimilikinya.

Kata kunci: UMKM, kredit usaha

**I. PENDAHULUAN**

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Dalam proses pemulihan ekonomi Indonesia, sektor UMKM memiliki peranan yang sangat strategis dan penting yang dapat ditinjau dari berbagai aspek. Pertama, jumlah industrinya yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS)

2022, jumlah UMKM tercatat 99,9% dari total unit usaha. Kedua, potensinya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Setiap unit investasi pada sektor UMKM dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar.

Salah satu upaya peningkatan dan pengembangan UMKM dalam perekonomian nasional dilakukan dengan mendorong pemberian kredit modal usaha kepada UMKM. Dari sudut perbankan, pemberian kredit kepada UMKM menguntungkan bagi bank yang bersangkutan. Pertama, tingkat kemacetannya relatif kecil. Hal ini terutama disebabkan oleh tingkat kepatuhan nasabah usaha kecil yang lebih tinggi dibandingkan nasabah usaha besar. Kedua, pemberian kredit kepada UMKM mendorong penyebaran risiko, karena penyaluran kredit kepada usaha kecil dengan nilai nominal kredit yang kecil memungkinkan bank untuk memperbanyak jumlah nasabahnya, sehingga pemberian kredit tidak terkonsentrasi pada satu kelompok atau sektor usaha tertentu. Ketiga, kredit UMKM dengan jumlah nasabah yang relatif lebih banyak akan dapat mendiversifikasi portofolio kredit dan menyebarkan risiko penyaluran kredit. Keempat, suku bunga kredit pada tingkat bunga pasar bagi usaha kecil bukan merupakan masalah utama, sehingga memungkinkan lembaga pemberi kredit memperoleh pendapatan bunga yang memadai.

Pengalaman selama ini menunjukkan bahwa ketersediaan dana pada saat yang tepat, dalam jumlah yang tepat, sasaran yang tepat dan dengan prosedur yang sederhana lebih penting dari pada bunga murah maupun subsidi. Namun dari beberapa hal yang melatar belakangi seperti tersebut di atas, masih belum cukup menjadi landasan keyakinan bahwa pelaku UMKM akan mendapatkan kemudahan dalam hal pengajuan fasilitas kredit modal usaha ke lembaga - lembaga pemberi kredit baik perbankan maupun non perbankan. Hingga saat ini masih banyak pelaku UMKM yang mengalami permasalahan dalam hal pengajuan kredit usaha.

Dari penjelasan yang telah dijabarkan tersebut di atas, maka rumusan masalah yang diangkat adalah permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam kegiatan abdimas ini adalah masyarakat yang pertama mengalami kesulitan dan permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha, setelah diadakan abdimas masyarakat bisa

menyelesaikan permasalahan dengan baik. Selanjutnya, menambah informasi kepada masyarakat tentang strategi pengembangan UMKM melalui peningkatan kemudahan pemberian fasilitas kredit modal usaha melalui lembaga penyalur kredit.

Pengabdian masyarakat ini diikuti oleh masyarakat pelaku UMKM. Kegiatan ini melibatkan tim dosen AMA Yogyakarta dalam upaya menjalin kerjasama dengan pihak masyarakat untuk meningkatkan potensi masyarakat dalam hal UMKM.

## **II. METODE**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dengan metode ceramah dan tanya jawab yang dilaksanakan selama 1(satu) hari. Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut:

Metode ceramah adalah suatu bentuk penyajian bahan pengajaran melalui penerangan dan penuturan lisan oleh guru kepada siswa tentang suatu topik materi (Mun'awanah, 2011). Metode Ceramah ini digunakan untuk menyampaikan pengetahuan secara umum tentang motivasi untuk menjadi pelaku UMKM yang sukses serta bagaimana mengembangkan UMKM dengan mengurangi permasalahan khususnya kendala dalam mendapatkan kredit usaha.

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Melihat paparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa kesulitan yang dihadapi UMKM antara lain adalah : (1) Kurang permodalan, (2) Kesulitan dalam pemasaran, (3) Persaingan usaha ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan manajerial kurang, (7) Kurang pengetahuan manajemen keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

Sedangkan permasalahan yang mendasar yang umumnya dihadapi oleh UMKM dalam mendapatkan permodalan usaha adalah karena prosedur pengajuan yang sulit, tidak adanya agunan, ketidaktahuan tentang prosedur dan suku bunga tinggi. Dari beberapa permasalahan yang disebutkan di atas, yang menjadi masalah internal hanyalah faktor ketidaktahuan tentang prosedur sedangkan faktor lainnya adalah faktor eksternal (sisi kreditor).

Jika dilihat dari sisi kreditor (pemodal atau lembaga pembiayaan), untuk melindungi resiko kredit, menuntut adanya kegiatan bisnis yang dijalankan dengan prinsip-prinsip manajemen modern, ijin usaha resmi serta adanya jaminan (*collateral*).

Perbedaan perspektif antara permasalahan yang dihadapi UMKM dengan ketentuan yang harus ditaati oleh lembaga penyalur kredit inilah yang menjadi alasan mendasar mengapa para pelaku UMKM masih menemui kesulitan dalam mendapatkan kredit modal usaha.

Melihat kebijakan dan bantuan teknis Bank Indonesia yang sudah ada, maka ada beberapa upaya yang dapat dilakukan dalam rangka memberikan kemudahan bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha, antara lain :

### **1. Mengoptimalkan peran Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB)**

Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) adalah lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Dasanova, 2013). Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh *fee* dari jasa layanannya. Jasa yang diberikan adalah jasa konsultansi dalam hal manajemen/ analisis keuangan agar terjadi kemitraan dengan bank atau terjadinya penyaluran dana bank kepada UMKM tersebut. Dalam hal ini termasuk pendampingan pada saat menyusun proposal kredit, menghubungkan ke lembaga pembiayaan/bank dan melakukan monitoring sejak saat pencairan kredit sampai pada pelunasan kredit sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.

Fungsi dan tanggung jawab KKMB adalah melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap UMKM (Dr. Rafidah, 2017). Pembinaan disini dimaksudkan adalah merupakan satu kesatuan proses yang di dalamnya mencakup tiga unsur yaitu menumbuhkan, memelihara dan meembangkan. Proses pelaksanaan pembinaan oleh KKMB dilakukan secara partisipatif, bahwa segala sesuatu yang berhubungan dengan pembinaan (materi, metode dll) harus selalu bertumpu pada kebutuhan UMKM, oleh karenanya hubungan kerja antara KKMB dengan UMKM bukanlah sebagai atasan dan bawahan atau hubungan antara pembina dengan yang dibina. Hubungan yang terjalin adalah sejajar dan KKMB disini berperan sebagai motivator bagi UMKM.

Bentuk kegiatan pembinaan dan pengembangan disini adalah melakukan pendampingan terhadap UMKM dengan memberikan bantuan teknis berupa pelatihan sesuai kebutuhan, arahan dan konsultasi (Mayor, 2019). Untuk melakukan kegiatan tersebut seorang KKMB dalam pelaksanaannya di lapangan berpedoman pada beberapa langkah sebagai berikut :

- a. Melakukan identifikasi pada calon nasabah UMKM di wilayah/ sentra/ populasi usaha;
- b. Menentukan kelompok bila memperoleh calon nasabah mikro dalam rangka efisiensi;
- c. Menyusun proposal kredit (usaha mikro) atau Kelayakan usaha (usaha kecil dan menengah);
- d. Menghubungkan nasabah UMKM tersebut dengan perbankan;
- e. Melakukan monitoring dan pendampingan pasca penerimaan kredit.

Diharapkan dengan adanya optimalisasi peran dari KKMB, persyaratan dan prosedur yang ditetapkan oleh Lembaga penyalur kredit, tidak lagi menjadi kendala bagi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha. Keberhasilan dari pendekatan ini akan nampak dari meningkatnya jumlah UMKM yang *bankable* dan memperoleh kredit modal usaha, dan mampunya KKMB beroperasi secara bisnis (saling menguntungkan) sehingga dapat membiayai dirinya sendiri.

## **2. Mensosialisasikan Pola Pembiayaan Bagi Hasil atau Pembiayaan Modal Ventura**

Bagi beberapa UMKM yang merasa terbebani dengan suku bunga tinggi, kebutuhan modal usaha dapat diajukan ke lembaga pembiayaan yang menerapkan pola kerjasama dengan bagi hasil. Dimana *return* yang diberikan UMKM sesuai dengan hasil yang didapatkan UMKM pada saat itu sehingga UMKM tidak terbebani dengan tingkat suku bunga yang tinggi. Lembaga pembiayaan yang menerapkan pola bagi hasil adalah Perusahaan Pembiayaan Modal Ventura dengan konsep bagi hasil murni ataupun bagi hasil terkelola.

Dari segi karakteristik Modal Ventura yang bersifat *Gain Risk* (cenderung lebih berani mengambil resiko), pembiayaan ini memiliki prosedur yang lebih longgar dan lebih mengutamakan prospek dan potensi usaha UMKM dalam pengembangannya. Pembiayaan ini dapat dilakukan dalam jangka waktu pendek maupun panjang (maksimal 4 tahun).

Pembiayaan Modal Ventura tidak hanya menyalurkan dana-dana yang berasal dari pemegang saham dan pinjaman perbankan tetapi juga ikut menyalurkan dana-dana program pemerintah dengan rate yang lebih murah daripada rate kredit komersil. Adapun

dana-dana program yang disalurkan oleh perusahaan Modal Ventura antara lain seperti dana LPDB (Lembaga Pengelola Dana Bergulir) dan Dana PKBL (Program Kemitraan Bina Lingkungan) dari PT. Bahana Artha Ventura dan LPEI (Lembaga Pengelola Ekspor Indonesia)

Diharapkan dengan digiatkannya sosialisasi pembiayaan modal ventura, UMKM yang memiliki permasalahan dalam hal bunga kredit tetap mendapatkan kredit modal usaha baik dalam bentuk kerjasama pembiayaan pola bagi hasil ataupun kredit program LPDB dan PKBL.

### **3. Meningkatkan peran serta Lembaga Penjaminan Kredit**

Alternatif lain yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan perkreditan UMKM adalah skim penjaminan kredit. Dalam skim tersebut, Bank dan Perusahaan Penjamin membuat suatu perjanjian kerjasama penjaminan kredit. UMKM yang membutuhkan tambahan modal dari lembaga penyalur kredit mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin dan mengajukan kredit kepada Bank. Apabila hasil analisis kelayakan, usaha dinyatakan layak (*feasible*), namun tidak layak dari sudut pandang perbankan karena ketidakcukupan agunan (tidak *bankable*), maka bank mengajukan penjaminan kepada Perusahaan Penjamin. Selanjutnya Perusahaan Penjamin akan melakukan analisa kelayakan. Apabila Kredit tersebut dinyatakan layak untuk dijamin, maka Perusahaan Penjamin akan memberikan penjaminan kepada usaha kecil yang dinyatakan dalam bentuk Sertifikat Penjaminan. Atas penjaminan yang diberikan tersebut, usaha kecil yang dijamin harus membayar *fee* penjaminan kepada Perusahaan Penjamin.

Apabila kredit yang dijamin mengalami kemacetan, maka Perusahaan Penjamin akan melakukan pengecekan, apakah kondisi yang ada memenuhi persyaratan dan ketentuan yang telah disepakati oleh Perusahaan Penjamin dengan Bank. Apabila segala persyaratan telah terpenuhi, maka Perusahaan Penjamin akan melakukan pembayaran klaim. Selanjutnya, Perusahaan Penjamin berhak mendapatkan piutang subrogasi sebesar porsi kredit yang dijamin. Setelah pembayaran klaim dilakukan, Bank masih tetap harus melakukan penagihan sampai dengan hutang tersebut lunas. Hasil penagihan tersebut dibagi secara proporsional antara Perusahaan Penjamin dan Bank sesuai dengan persentase penjaminan kredit. Dengan adanya penjaminan kredit tersebut, maka :

- a. Pengajuan kredit oleh usaha kecil yang sebelumnya tidak memenuhi persyaratan perbankan menjadi bankable, sehingga UMKM dapat mengembangkan usahanya.
- b. Risiko Bank menjadi berkurang, karena sebagian telah dialihkan menjadi risiko Perusahaan Penjamin. Dengan terpenuhinya kecukupan agunan dan berkurangnya risiko, maka kemungkinan terjadinya penolakan proposal pinjaman menjadi lebih kecil.
- c. Perusahaan Penjamin juga melakukan kelayakan dan pengendalian atas kredit yang dijamin. Dengan adanya dan pengendalian dari dua pihak yang berlainan diharapkan risiko dapat lebih diminimalkan.
- d. Perusahaan Penjamin akan mendapatkan pendapatan *fee* penjaminan.

Diharapkan dengan adanya skim penjaminan kredit bagi UMKM ini, maka para UMKM yang mengalami permasalahan dalam hal agunan dapat teratasi karena adanya jaminan dari lembaga penjamin kredit. Pihak lembaga penyalur kredit pun akan merasa lebih aman dalam menyalurkan kreditnya kepada UMKM.



Gambar 1. Narasumber menyampaikan materi

#### **IV. KESIMPULAN**

UMKM sangat dominan dibandingkan dengan kelompok skala usaha lainnya. Di samping itu, peran usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja relatif besar. Sehingga pengembangan usaha merupakan langkah strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi nasional. Lebih dari 50% UMKM mengalami kesulitan permodalan. UMKM yang memanfaatkan sumber permodalan eksternal dari lembaga penyalur kredit hanya sebesar 17,50%. Alasan UMKM belum memanfaatkan kredit sebagian besar adalah faktor kebijakan, persyaratan dan tingkat suku bunga kredit yang cukup tinggi.

Untuk itu dalam rangka lebih mengembangkan UMKM, maka ada beberapa strategi yang dapat dilakukan antara lain adalah (1) mengoptimalkan peran KKMB dalam membina dan melakukan pendampingan para UMKM prospek yang akan mengajukan permohonan kredit usaha, (2) mensosialisasikan pembiayaan bagi hasil atau modal ventura, (3) meningkatkan peran serta lembaga penjamin kredit untuk para UMKM prospek yang terbentur akan adanya persyaratan agunan. Diharapkan dengan dilaksanakannya strategi - strategi di atas, para UMKM prospek tidak lagi mengalami kesulitan dalam hal pengajuan kredit modal usaha dari Lembaga Penyalur Kredit.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini tidak lupa penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat AMA Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan Pengabdian masyarakat di Perumahan Ciptajati Permai RW 52 Jatisawit Balecatur Gamping Sleman, DIY.
2. Pengurus Perumahan Ciptajati Permai RW 52 Jatisawit Balecatur Gamping Sleman, DIY yang telah memberikan kesempatan dan kemudahan kepada kami tim dosen AMA Yogyakarta untuk melaksanakan pengabdian masyarakat.
3. Warga masyarakat pelaku UMKM di Perumahan Ciptajati Permai RW 52 Jatisawit Balecatur Gamping Sleman, DIY yang telah berpartisipasi dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Dasanova, O. (2013). *Peran Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) dalam Membantu Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Malang*. Malang: SKRIPSI Jurusan Ekonomi Pembangunan - Fakultas Ekonomi UM.
- Rafidah, A. R. (2017). Analisis Peran Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Kota Jambi Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Yang Mendapatkan Pembiayaan Bri Syariah. *IJEB*, 80-90.
- Mayor, D. (2019). PEMBERDAYAAN PELAKU USAHA BORDIR SKALA MIKRO DI KECAMATAN BANGIL KABUPATEN PASURUAN PROVINSI JAWA TIMUR. *J-3P (Jurnal Pembangunan Pemberdayaan Pemerintahan)*, 83-93.
- Mun'awanah. (2011). *Strategi Pembelajaran*. Kediri: STAIN Kediri Press.
- Ulya, F., & Saputro, P. D. (2020). Pengembangan UMKM Kota Surabaya di Era Industri 4.0 melalui Penerapan Financial Technology. *Jurnal Pengabdian Masyarakat ITS NU Pasuruan*. 1(01), 11-17.