

BINA EKONOMI

Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan
Volume 15, No. 2, Agustus 2011

**STRUKTUR MODAL USAHA KECIL SENTRA KULIT
DI SUKAREGANG, GARUT**

Budiana Gomulla, Vera Intanie Dewi

POLA GAYA HIDUP DALAM KEUANGAN KELUARGA

(Studi Kasus:Unit Kerja Institusi Pendidikan Swasta di Bandung)

**Ridwan S. Sundjaja, Budiana Gomulla, Dharma Putra Sundjaja,
Felisca Oriana S, Inge Barlian, Meilinda, Vera Intanie Dewi**

RUMAH, LAYAKKAH MENJADI ASET UNTUK INVESTASI?

Chandra Utama

MATERIALISME :

PENYEBAB DAN KONSEKUENSI

Fransisca Mulyono

**PENGUKURAN KINERJA KEUANGAN DENGAN PENDEKATAN
ECONOMIC VALUE ADDED DAN FINANCIAL VALUE ADDED**

Felisia

PERHITUNGAN PERKIRAAN BIAYA PENDIDIKAN ANAK

Farah Kristiani

PERANCANGAN DATABASE SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

MENGGUNAKAN KOMBINASI REA MODEL, ERD, DAN NORMALISASI DATA

Michael Iskandar, Christian C. Henry, Asdi Aulia

PENGARUH SAURAN PEMASARAN PERGURUAN TINGGI TERHADAP

KEPUKUNGAN DAN DAMPAKNYA KEPADA LOYALITAS MAHASISWA

PADA RGA PTS TERKEMUKA DI KOTA BANDUNG

Elizabeth Kees Soedjati

PENILAIAN RISIKO PENGENAAN SANKSI ADMINISTRATIF PERPAJAKAN

ATAS PELAPORAN PAJAK

(Studi Kasus pada PT "X" Bandung)

Lusy Suprajadi, Eka Marta Manurung, Sybilis Kumala Dewi C.

BINEK	Vol.15	No. 2	Hal. 1-121	Bandung Agustus 2011	ISSN 0853-0610
-------	--------	-------	------------	-------------------------	-------------------

ISSN 0853-0610

BINA EKONOMI

Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan
Volume 15 No. 2, Agustus 2011

BINA EKONOMI adalah media informasi dan komunikasi serta forum pembahasan masalah ekonomi, manajemen dan akuntansi bagi civitas academica Universitas Katolik Parahyangan atau universitas-universitas lain. Terbit pertama kali tahun 1997 dengan frekuensi dua kali setahun pada bulan Januari dan Agustus.

- Pelindung : Rektor Universitas Katolik Parahyangan
- Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Parahyangan
- Dewan Penyunting : Januarita Hendrani, Ph.D.
Budiana Gomulia, Dra.,M.Si.
Paulina Permatasari,SE.,M.Ak.,CMA.
Arthur Purboyo, Drs., Ak., MPAc.
Dr. Miryam Belina Lilian Wijaya
- Pemimpin Redaksi : P.C. Suroso, Drs.,MSP.,Lic.,Rer.,Reg.
- Staf Redaksi : Amelia Setiawan,SE.,Ak.,M.Ak.,CISA
Ria Satyarini,SE.,MM.
Nina Septina,Sp.,MM.
- Tata Usaha : Michael Wasito
Widarusman
-

Alamat Redaksi Penerbit :

Jl. Ciumbuleuit No. 94 Gedung 9 Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Parahyangan Bandung - 40141.



BINA EKONOMI

Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan
Volume 15 No. 2, Agustus 2011

DAFTAR ISI

STRUKTUR MODAL USAHA KECIL SENTRA KULIT DI SUKAREGANG, GARUT Budiana Gomulia, Vera Intanie Dewi	1 - 15
POLA GAYA HIDUP DALAM KEUANGAN KELUARGA (Studi Kasus:Unit Kerja Institusi Pendidikan Swasta di Bandung) Ridwan S. Sundjaja, Budiana Gomulia, Dharma Putra Sundjaja, Felisca Oriana S, Inge Barlian, Meilinda, Vera Intanie Dewi	16 - 31
RUMAH, LAYAKKAH MENJADI ASET UNTUK INVESTASI? Chandra Utama	32 - 43
MATERIALISME : PENYEBAB DAN KONSEKUENSI Fransisca Mulyono	44 - 56
PENGUKURAN KINERJA KEUANGAN DENGAN PENDEKATAN ECONOMIC VALUE ADDED DAN FINANCIAL VALUE ADDED Felisia	57 - 65
PERHITUNGAN PERKIRAAN BIAYA PENDIDIKAN ANAK Farah Kristiani	66 - 75
PERANCANGAN DATABASE SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MENGUNAKAN KOMBINASI REA MODEL, ERD, DAN NORMALISASI DATA Michael Iskandar, Christian C. Henry, Asdi Aulia	76 - 93
PENGARUH BAURAN PEMASARAN PERGURUAN TINGGI TERHADAP KEPUASAN DAN DAMPAKNYA KEPADA LOYALITAS MAHASISWA PADA TIGA PTS TERKEMUKA DI KOTA BANDUNG Elisabeth Koes Soedijati	94 - 106
PENILAIAN RISIKO PENGENAAN SANKSI ADMINISTRATIF PERPAJAKAN ATAS PELAPORAN PAJAK (Studi Kasus pada PT "X" Bandung) Lusy Suprajadi, Elvy Maria Manurung, Sylvia Kumala Dewi C.	107 - 121



PEDOMAN PENULISAN NASKAH

Naskah yang diterima oleh Dewan Redaksi akan diteliti/di-review sebelum dapat ditentukan untuk diterbitkan. Keputusan akhir mengenai isi, persetujuan dan tanggal publikasi ditentukan oleh Dewan Redaksi. Keputusan mengenai isi yang berkaitan dengan hal-hal spesifik akan ditentukan oleh Redaksi. Redaksi berhak untuk menyunting, sepanjang tidak mengubah isi dan maksud dari tulisan. Apabila naskah diterbitkan, maka penulis akan menerima dua eksemplar dari Majalah BINA EKONOMI.

Berikut adalah pedoman untuk penulisan dan penyerahan naskah. Naskah yang tidak memenuhi pedoman ini akan dikembalikan kepada penulis. Setelah disesuaikan dengan pedoman, penulis dapat menyerahkan kembali naskah tersebut untuk diteliti.

Kategori Naskah:

1. Naskah harus merupakan tulisan ilmiah, baik berupa opini, ulasan, atau hasil penelitian.
2. Naskah harus dituliskan dalam bahasa Indonesia atau bahasa Inggris.
3. Naskah hendaknya berhubungan dengan keilmuan dari Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi.

Pengetikan dan Persyaratan lainnya :

1. Naskah harus diserahkan dalam bentuk hasil cetakan (print out) asli pada kertas ukuran B5 (18,2 cm x 25,7 cm), diketik dengan jarak 1 spasi dan jenis huruf Arial ukuran 11, dengan margin atas, bawah, kiri dan kanan masing-masing 2,5 cm, 2,5 cm, 3 cm dan 2,5 cm, jumlah halaman hendaknya berkisar antara 10–20 halaman.
2. Naskah diserahkan bersama *file* dalam format MS-WORD di dalam CD-ROM.
3. Penulisan paragraf harus dimulai dari tepi kiri baris dengan satu kali tabulasi, kecuali paragraf pertama setelah judul ditulis rata tepi kiri.
4. Judul tabel ditulis di atas tabel dan judul gambar ditulis di bawah gambar, semua tabel dan gambar mempunyai nomor urut dari 1.
5. Rujukan/kutipan suatu referensi di dalam naskah dilakukan dengan menyebutkan nama penulis dan tahun yang diapit tanda kurung, contoh : (Sujono, 1998).
6. Referensi ditulis dengan format menurut abjad yang mengandung : Penulis, Tahun, Judul, Tempat Penerbit : Nama Penerbit.
7. Naskah harus orisinal dan belum pernah diterbitkan dalam publikasi apapun.



STRUKTUR MODAL USAHA KECIL SENTRA KULIT DI SUKAREGANG, GARUT

Budiana Gomulia, Vera Intanie Dewi
Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan

Abstract

Sukaregang Leather Craftsmen Centre in Garut is known nationally, and is also a pride of Garutan people, but unfortunately its growth has not shown any outstanding outcomes. The problem of capital is mentioned as one of the issues. Meanwhile, as we know that the Ministry of Economic, Small and Medium Enterprises (KEMENKOP) aims at building healthy and strong small, micro and medium enterprises because of its capability to collect its own capital or equity capital and to increase the benefits of credit utilizing as a couple of the reasons. Population of this research is small-scale craftsmen in Sukaregang Leather Craftsmen Centre in Garut taken by purposive sampling. Data collection methodology is focus group discussions and surveys. Purpose of this research is to explain capital structure in general. From the research on micro- and small-scale entrepreneurs in Sukaregang Leather Craftsmen Centre in Garut, we know that: capital structure is not optimum yet, 1). Equity capital accumulation is very limited; 2). Proportion of a loan utilized for business operational, continuity and expansion is too little; and 3). There are potencies of ineffective loan utilizing. Researchers find some worrying facts: a). Both suppliers and customers are 'still reluctant' to give capital aid; b). Koperasi, BPR, and public banks are known to be able to grant a loan for craftsmen, but high interest rate and other costs, required collateral are factors which inhibit them to get a credit; c). Due to some middle-scale entrepreneurs who do not pay their credit appropriately, these entrepreneurs in this centre are "black list"-ed by more than two banks in Garut, making even fewer chances for them (micro-small entrepreneurs) to get a loan in standard rate and free from demands for various credit requirements, especially collateral. Researchers suggest that to help them to expand, a proper scheme of capital aid is needed, which then can be complemented with a scheme of credit-loan from various financial institutions that have been adjusted with the conditions of these small enterprises.

Keywords: *micro-small scale entrepreneurs, capital structure , equity , loan*

1. LATAR BELAKANG

Hampir 99,9% pelaku usaha di propinsi Jawa Barat adalah usaha kecil dan menengah termasuk koperasi (Djamaludin 2004). Salah satu usaha kecil menengah di wilayah Jawa Barat adalah sentra usaha kulit Garut. Kulit di Kabupaten Garut merupakan salah satu ciri khas dan kebanggaan.

Industri dan kerajinan kulit berkembang pesat sampai sekarang hingga menjadi sentra penyamak kulit berskala UKM terbesar di Indonesia. Sentra kulit Garut terdapat di Sukaregang di Kecamatan Garut Kota. Kulit Sukaregang diperuntukkan untuk keperluan produk *fashion* seperti jaket, dompet, sabuk, topi, aneka tas dan kantong serta yang paling khas adalah Tarumpah sandal tradisional sunda. Kulit olahan Sukaregang banyak dipergunakan untuk memenuhi *keperluan kerajinan sepatu Cibaduyut dan industri sepatu besar lainnya di Surabaya.

Menurut data dari Website Dinas Perindustrian & Perdagangan Jawa Barat : (<http://disperindag-jabar.go.id/>) tercatat bahwa jumlah unit usaha Industri Penyamakan Kulit : di Garut sebanyak 340 unit, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 1.595 orang, kapasitas per tahun : 1.700.000 sqf, nilai investasi Rp31.200.000.000, Nilai produksi : Rp105.840.000.000 dan dengan Negara tujuan ekspor : Inggris, Belanda, Jepang, Iran, Australia, Belgia, Italia, Jerman dan Maroko. Sedangkan untuk Industri Jaket Kulitnya, jumlah unit usaha sebanyak 342 unit, jumlah tenaga kerja sebanyak 2.656 orang, kapasitas per tahun sebanyak 432.300 potong, nilai investasi sebesar Rp3.014.000.000, nilai produksi sebesar Rp84.726.440.000 dengan Negara tujuan ekspor adalah Singapura, Malaysia, Taiwan, Australia. Kondisi ini menunjukkan adanya pangsa pasar yang masih cukup luas bagi pengusaha kulit-Garut. Sehingga seharusnya usaha ini akan berkembang makin meningkat dari waktu ke waktu.

Masalah permodalan sering kali disebut-sebut sebagai faktor utama penyebab tidak berkembangnya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia termasuk Usaha kecil sentra kulit Garut. Padahal dalam beberapa media massa diberitakan bahwa sampai dengan saat ini pemerintah telah banyak mengupayakan untuk meningkatkan keberdayaan UMKM di berbagai daerah. Pemerintah telah berkali-kali mengeluarkan berbagai program bantuan untuk memfasilitasi pengembangan UMKM terutama dalam masalah permodalan. Selain itu hampir semua bank, baik bank umum maupun bank swasta berlomba-lomba mempromosikan pelayanan untuk kredit usaha kecil dan menengah. Namun, fakta di lapangan menunjukkan bahwa perkembangan UMKM ternyata masih tersendat-sendat.

Bahwa perbankan merupakan sumber pendanaan yang penting bagi UMKM namun akses untuk mendapatkan kredit masih dirasa sulit bagi UKM ini. Sementara itu pihak perbankan merasa kesulitan untuk memperoleh informasi UMKM yang potensial, informasi tentang usaha kecil yang reliable, serta bagaimana karakter dan kondisi manajemennya. Dari paparan diatas maka dapat disimpulkan bahwa menjalin relasi (*relationship*) dengan pihak perbankan adalah sangat penting untuk mendapatkan kemudahan akses kredit.

Sehubungan dengan masalah permodalan, dan khususnya tentang masalah akses kepada pinjaman/hutang agar UMKM memiliki struktur permodalan yang memadai menjadi perhatian dalam penelitian yang kami lakukan di Sentra Kulit Sukaregang Garut

2. PUSTAKA

2.1 Struktur Modal

Weston dan Copeland (1992) memberikan definisi struktur modal sebagai pembiayaan permanen yang terdiri dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham. Menurut Lawrence J. Gitman (2006) struktur modal adalah *"Capital Structure is the mix of long term debt and equity maintained by the firm"*. Struktur modal perusahaan menggambarkan perbandingan antara hutang jangka panjang dan modal sendiri yang digunakan oleh perusahaan. Ada dua macam tipe modal menurut Lawrence, Gitman (2000) yaitu modal hutang (debt capital) dan modal sendiri (equity capital). Tetapi dalam kaitannya dengan struktur modal, jenis modal hutang yang diperhitungkan hanya hutang jangka panjang. Namun dikarenakan sulitnya akses pelaku UMKM untuk mendapatkan pinjaman jangka panjang ke perbankan, maka dalam penelitian ini rasio hutang diukur untuk hutang jangka pendek.

Definisi Struktur Modal menurut Investopedia a Forbes Media Company 13 Mei 2008 (<http://www.investopedia.com/terms/c/costofdebt.asp>: 09.37 WIB) *"The capital structure is how a firm finances its overall operations and growth by using different sources of funds. Short-term debt such as working capital requirements is also considered to be part of the capital structure."*

2.1.1 Struktur Modal dan Nilai Perusahaan

Struktur modal dalam setiap perusahaan, dikaji secara teoritis dalam 2 aliran besar, yang aliran pertama yang mengatakan adanya keputusan struktur modal optimal yang mengkaitkannya pada biaya modal minimal dan nilai perusahaan maksimal. Dan aliran ke dua yang mengatakan tidak ada keputusan struktur modal optimal. Yang mengatakan struktur modal optimal tidak akan ada pada sebuah posisi yang spesifik, tetapi merupakan sebuah *"range"*. Keputusan struktur modal perusahaan (optimal atau tidak optimal) dijelaskan mulai dari teori/prinsip klasik sampai modern.

Hukum *leverage* merupakan penjelasan utama struktur modal, yaitu adanya keuntungan/kerugian karena biaya tetap (akibat penggunaan pinjaman), yang akan mempengaruhi tingkat pengembalian perusahaan (sekaligus resikonya), dengan keuntungan dari pengurangan pajak (*tax-deductable*) dan masalah kebangkrutan (*cost of financial distress*). Dalam menjelaskan perilaku keputusan struktur modal beberapa teori perlu melengkapinya. Dan khususnya yang lebih dapat menjelaskan untuk perusahaan kecil-menengah.

2.1.2 Agency Theory

Teori agensi menguraikan tentang permasalahan adanya perbedaan kepentingan antara agen-agen yang terlibat dalam perusahaan, khususnya antara pemilik dan manajer. Dalam keputusan struktur modal, agen yang terlibat bertambah dengan posisi krediturnya. Sehingga konflik kepentingan bisa terjadi antara manajer dan kreditur, atau antara pemilik dan kreditur. Dalam masalah perbedaan kepentingan dapat juga muncul dari pihak lainnya (konsultan, keluarga, pemerintah dsb).

Persoalan agensi dalam perusahaan skala kecil-menengah berbeda, terutama karena pemilik sama dengan manajer, menyebabkan adanya alasan sangat kuat agar kontrol tetap berada di pusatnya, yang akibatnya ada situasi:

1. Tidak suka melakukan kredit-pinjaman, karena dirasakan sebagai campur tangan pihak luar (*dilution*), kecuali pihak yang sudah sangat dikenal (keluarga, sahabat)
2. Perusahaan tidak bersedia atau tidak menyukai mengeluarkan laporan secara terbuka, informasi dijaga sebagai "rahasia"
3. Pinjaman jangka pendek lebih disukai, karena dinilai hanya sementara saja pengaruhnya

2.1.3 Pecking Order Theory

Teori keputusan permodalan, bahwa pilihan permodalan yang digunakan akan mengikuti urutan hirarki yang umum yaitu dari sumber internal berupa penggunaan laba yang ditahan, diikuti oleh penggunaan hutang-pinjaman, kemudian pembiayaan hibrida (*convertible loan*), terakhir baru penggunaan sumber eksternal (a.l menerbitkan obligasi atau saham).

Di perusahaan kecil-menengah urutan umum ini juga berlaku. Melihat masih cukup kuatnya kedekatan kekeluargaan, maka pinjaman dari pihak-pihak terdekat ini digunakan pada urutan awal setelah laba yang ditahan.

2.1.4 Acces to Capital

"*Finance gap*", Bolton 1971, Mengatakan perusahaan kecil menghadapi kesenjangan keuangan yang meliputi: 1). kesenjangan akan pengetahuan pinjaman, dan 2). kesenjangan akan ketersediaan penawaran dana pinjaman atau biaya. Hal itu merupakan kendala yang dirasakan lebih besar oleh perusahaan kecil dibandingkan yang dirasakan oleh perusahaan skala besar. Hal ini disebabkan oleh berbagai hal, antara lain adanya ketentuan perpajakan yang sama sekali tidak berpihak, mahal biaya pemeriksaan untuk pinjaman, informasi-sosialisasi program pinjaman yang terbatas, atau ketidakmampuan memenuhi kriteria, dsb.

Perusahaan kecil memiliki akses yang sangat terbatas kepada permodalan, dan pasar uang, mereka berada pada kondisi "*chronic undercapitalization*", yang menyebabkan mereka memerlukan jaminan lebih untuk dana yang mahal.

2.2 UMKM di Indonesia

Usaha Mikro, kecil dan menengah di Indonesia memiliki peran yang cukup penting dalam kemajuan perekonomian nasional Indonesia. Selain sebagai wadah penyerapan tenaga kerja, sarana pengembangan kewirausahaan di Indonesia, UMKM juga berperan dalam mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia pasca krisis ekonomi tahun 1997. Disaat usaha-usaha berskala besar terkena dampak krisis, UMKM terbukti mampu bertahan menghadapi krisis, bahkan mampu memberi kontribusi kepada pendapatan daerah dan nasional. Saat ini UMKM diharapkan mampu melahirkan wirausaha yang unggul, kreatif dan handal yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan untuk pekerja lokal dan asing serta mampu menciptakan produk yang bersaing dengan memanfaatkan sumber daya lokal yang ada baik di perdagangan lokal maupun internasional.

2.2.1 Pengertian Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang no 20 tahun 2008

Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000, (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000, (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000, (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000, (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Menurut Undang-undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil Bab III No.5 dan SK Dir. BI No.3/2/PBI/2001 tanggal 4 Januari 2001, usaha kecil adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1 milyar per tahun, serta dapat menerima kredit dari bank di atas Rp50 juta sampai Rp500 juta.

Ciri-ciri Usaha Kecil antara lain:

- 1) Tempat usaha umumnya sudah menetap/tidak berpindah-pindah;
- 2) Jenis barang/komoditi yang dihasilkan pada umumnya sudah tetap;
- 3) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha;

- 4) SDM-nya sudah lebih maju, rata-rata berpendidikan SMA dan sudah ada pengalaman usahanya;
- 5) Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP;
- 6) Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan dalam hal kebutuhan pendanaan, namun belum dapat membuat *business planning*, studi kelayakan dan proposal kredit kepada bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultan/pendamping;
- 7) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki antara 5 sampai 19 orang.

2.2.2 Tujuan, Sasaran dan Strategi Kementerian UMKM

Tujuan Kementerian Koperasi dan UKM secara umum adalah menjadikan KUMKM sebagai pelaku ekonomi utama dalam perekonomian nasional yang berdaya saing. Tujuan Kementerian Koperasi dan UKM periode tahun 2005-2009 adalah sebagai berikut:

1. Mewujudkan kondisi yang mampu menstimulan, mendinamisasi dan memfasilitasi tumbuh dan berkembangnya 70.000 (tujuh puluh ribu) unit koperasi yang berkualitas usahanya dan 6.000.000 (enam juta) unit usaha UMKM baru.
2. Menumbuhkan iklim usaha yang kondusif bagi pengembangan usaha koperasi dan UMKM pada berbagai tingkatan pemerintahan,
3. Meningkatkan produktivitas, daya saing dan kemandirian koperasi dan UMKM di pasar dalam dan luar negeri,
4. Mengembangkan sinergi dan peran serta masyarakat dan dunia usaha dalam pemberdayaan koperasi dan UMKM,
5. Memberikan pelayanan publik yang berkualitas, cepat, tepat, transparan dan akuntabel.

Sasaran kementerian UMKM

Sasaran Strategik yang ditetapkan Kementerian Koperasi dan UKM disusun berdasarkan berbagai perspektif secara berimbang, yang mencakup: perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, perspektif proses internal, perspektif analisis biaya dan manfaat. Perspektif analisis biaya dan manfaat ini dapat dibedakan dalam tiga perspektif, yaitu: perspektif biaya sosial yang rendah, perspektif manfaat pemberdayaan KUMKM yang optimal, dan perspektif politik dalam pembangunan nasional.

Strategi kementerian UMKM

Untuk menjembatani sasaran pembangunan ekonomi nasional, visi dan misi Kementerian Koperasi dan UKM dengan program-program pemberdayaan KUMKM yang akan dilaksanakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM, maka perlu dijabarkan dalam bentuk strategi kebijakan sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Lingkungan Usaha Yang Kondusif.
2. Strategi Peningkatan Akses KUMKM Ke Sumberdaya Produktif.
3. Strategi Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif UKM.
4. Strategi Pengembangan Kelembagaan Koperasi sesuai dengan Jatidiri Koperasi.
5. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro.
6. Strategi Peningkatan Sinergi dan Partisipasi Masyarakat.
7. Strategi Peningkatan Pelayanan Publik.
8. Strategi Peningkatan Aparatur Kementerian Koperasi dan UKM.

2.3 Pengertian Sentra Usaha

Menurut Muhammad Taufiq (2004:65) "Sentra dapat diartikan sebagai pusat aktivitas kegiatan usaha pada lokasi atau kawasan tertentu, dimana terdapat pelaku usaha yang menggunakan bahan baku atau sarana yang sama, menghasilkan produk yang sama atau sejenis serta memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi kluster"

2.4 Peran Perbankan dan Network Pengusaha

Perbankan merupakan sumber pendanaan yang penting bagi UMKM namun akses untuk mendapatkan kredit masih dirasa sulit bagi UKM ini. Sementara itu pihak perbankan merasa kesulitan untuk memperoleh informasi UMKM yang potensial, informasi tentang usaha kecil yang *reliable*, serta bagaimana karakter dan kondisi manajemennya. Sepertinya menjalin relasi (*relationship*) dengan pihak perbankan adalah sangat penting untuk mendapatkan kemudahan akses kredit.

Semakin dekat hubungan antara pengusaha dengan pihak bank dapat mengurangi *asymmetric information* dan bisa membuka akses ke perbankan dengan lebih mudah. Donnelly, Berry & Thomson (1985) dalam penelitian Tran Dinh Khoi (2006) berpendapat bahwa adalah sejumlah keuntungan bagi perusahaan yang menjalin *relationship* dan memelihara hubungan dengan beberapa lembaga keuangan termasuk perbankan, seperti: kepastian yang cukup tinggi atas ketersediaan dana, fleksibilitas dalam tingkat bunga dan jangka waktu jika diperlukan, dan pihak kreditor akan memiliki informasi yang cukup baik terhadap calon debiturnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *relationship* dengan pihak perbankan dan lembaga keuangan akan memberikan jaminan secara *implicit* maupun *eksplisit* untuk akses kredit, dapat digunakan untuk meng cover laporan keuangan yang kurang *reliable*.

Relationship dengan perbankan atau lembaga keuangan yang lain, biasanya terdiri dari dua komponen, yaitu: hubungan bisnis dan social. Jadi tidak hanya hubungan bisnis yang harus dijalin, tetapi hubungan social juga perlu dibangun dan merupakan hal yang penting dalam menjalankan suatu usaha. Hubungan social mampu menciptakan tingkat kepercayaan antar pihak menjadi tinggi.

Sehingga dari beberapa paparan diatas dapat di katakan bahwa semakin dekat relationship dengan pihak perbankan maupun lembaga keuangan maka penggunaan hutang untuk mendanai kegiatan usaha akan semakin tinggi.

3. HASIL DAN ANALISIS

Hasil survey terhadap sampel sejumlah 32 responden, ditambah informasi dari hasil wawancara dalam FGD, dan wawancara dengan beberapa nara sumber yang kompeten-ahli, serta hasil pengamatan langsung peneliti, digunakan untuk mendeskripsikan Struktur Modal Usaha Kecil Sentra Kulit di Sukaregang, di Garut.

Responden dalam penelitian ini adalah pengrajin kulit yang memproduksi sarung tangan kulit, dompet kulit, dan produk berbahan kulit asli yang berukuran kecil (seringkali bahan perca-guntingan sisa kulit).

3.1 Profil pengusaha dan keadaan usaha

Jumlah terbesar pengrajin sedang berada pada usia produktif, dengan pengalaman sebagai pengrajin rata-rata lebih dari 5 tahun, pendidikan umumnya sudah SMU, merupakan kondisi yang baik untuk industri ini bisa dikembangkan di kemudian hari. Jumlah pengeluaran per bulan kurang lebih berada pada kisaran UMR kota Garut yaitu Rp735.000 per bulan (sumber: HRcentro.com), menunjukkan bahwa tingkat kehidupan keluarga mereka baru pada tingkat minimal layak. Belum dapat menunjukkan kehidupan yang lebih baik dari para pekerja umumnya.

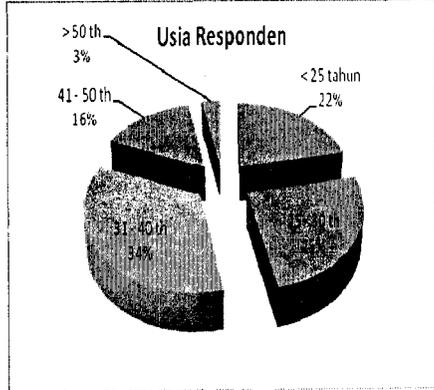
Kegiatan usaha menghasilkan produk berbahan kulit asli, tampaknya akan dipertahankan sebagai keunggulan-originalitas di Sukaregang. Pengrajin kurang-tidak tertarik untuk mengembangkan produk dengan bahan lain-imitasi kulit. Produk sudah dapat dipasarkan secara nasional, namun belum memiliki jaringan distribusi yang baik. Permintaan akan produk masih lebih besar dari yang dapat dipenuhi, karena pengrajin mengalami keterbatasan modal kerja. Sumber bahan baku yang dapat diperoleh di sekitar Garut dirasakan terbatas, dan untuk mendapatkan bahan baku tsb mereka kesulitan untuk memberikan uang muka yang diminta.

Pekerja berasal dari teman atau keluarga sendiri, kerja secara lepas waktu tanpa kontrak atau ikatan tetap. Hubungan kerja bersifat informal ini dapat merupakan hambatan terhadap usaha pengendalian kualitas produk dan kepastian penyelesaian pesanan.

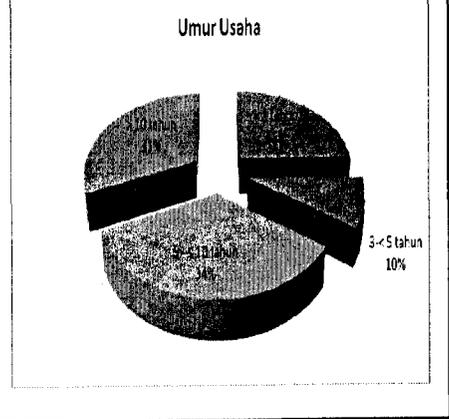
Kemampuan untuk membuat catatan keuangan menjadi laporan keuangan sederhana, bisa ditingkatkan untuk memulai mendisiplinkan penggunaan uang untuk keperluan rumah tangga dan keperluan modal usaha.

Profil Pengusaha dan kegiatan usaha

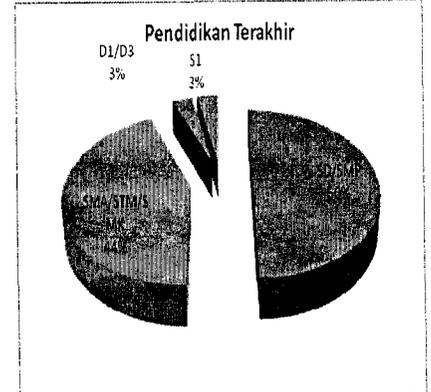
Gambar 1.



Gambar 2.



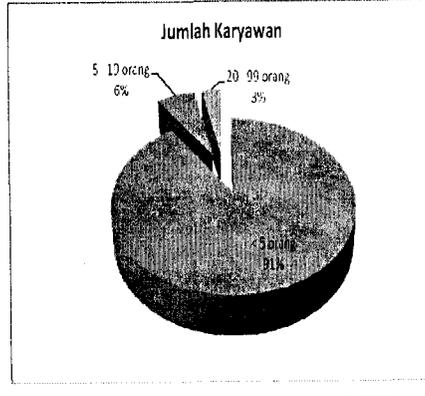
Gambar 3.



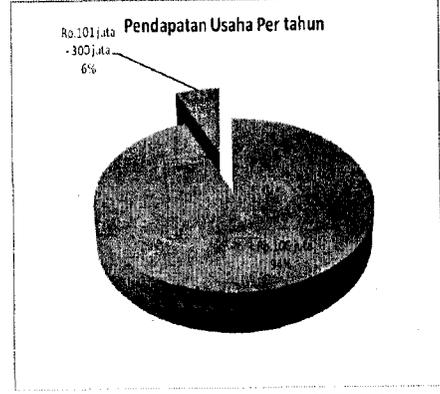
Gambar 4.



Gambar 5.



Gambar 6.



3.2 Struktur Modal , Jenis Modal dan Biaya

Untuk mendukung kelancaran usaha dan pengembangan usaha para pengrajin kulit ini, hampir 85% nya hanya mengandalkan modal sendiri yang jumlahnya terbatas. Modal sendiri yang dimanfaatkan tsb adalah bagian dari keuntungan usaha yang dapat disisihkan dari keperluan konsumsi. Kurang dari 15% pengrajin di sentra ini yang pernah/masih menggunakan hutang/pinjaman dari Koperasi atau BPR .

Penghasilan usaha mereka diindikasikan tidak cukup besar untuk memenuhi keperluan konsumsi rumah tangga, sehingga mereka tidak mampu untuk meng-akumulasi modal, artinya jumlah modal sendiri yang dimiliki sangat sulit untuk bertambah untuk memperkuat struktur kekayaan sekaligus struktur modal mereka.

Dari sebagian kecil pengrajin yang dapat memanfaatkan pinjaman, rasio hutang terhadap modal kerja rata-rata tidak lebih dari 15%. Jumlah ini seharusnya masih bisa ditingkatkan sampai 50%-80% dari modal kerjanya, sesuai dengan batasan rasio hutang yang ditargetkan oleh berbagai bank. Sementara menurut sumber dari Bank BJB terdapat patokan sbb:

- Kredit Usaha Mikro diberikan kepada pengusaha mikro yang memiliki agunan bankable namun secara perijinan tidak bankable (tidak memiliki perijinan usaha, cukup dengan keterangan usaha dari kelurahan/Desa)., batasan maksimal plafon adalah sebesar Rp100 juta, tetapi tetap melihat *repayment capacity* yaitu sebesar 50% dari keuntungan bersih hasil usaha tahun berjalan, atau 80% dari modal kerja berjalan dengan nilai agunan minimal 100% dari nilai Plafon.
- Kredit usaha rakyat (KUR) diberikan kepada pengusaha UMKM yang secara agunan tidak bankable tetapi secara perijinan bankable (sudah memiliki perijinan usaha), dengan ketentuan minimal 40% dan maksimal kurang dari 100% dari plafon yaitu Rp5 juta - Rp500 Juta dengan melihat kondisi *repayment capacity* sebesar 50% dari keuntungan bersih hasil usaha tahun berjalan atau 80% dari modal kerja berjalan.

Bunga yang ditanggung pengrajin yang telah menggunakan pinjaman rata-rata di atas >25% setahun, bila dihubungkan dengan tingkat suka bunga BI yang hanya sekitar 6.75% per tahun, sedangkan bunga kredit yang diberikan oleh Bank umum pada umumnya di tahun 2010 antara 14% sd 16% (Sumber:Bank BJB), berarti biaya modal ini masih terbilang terlalu tinggi. Bila dihubungkan dengan margin usaha yang wajar untuk pengrajin kulit yang berkisar dari 10%-50%, maka bunga ini terlalu mahal (lihat hasil survey tentang pendapat mahalnya bunga dijawab oleh 80% responden). Tingkat bunga yang harus ditanggung ini tentunya sesuai dengan tingkat penilaian terhadap resiko yang ada terutama resiko likuiditas dan solvabilitas. Untuk mengetahui berapa besar kemungkinan pengrajin gagal bayar.

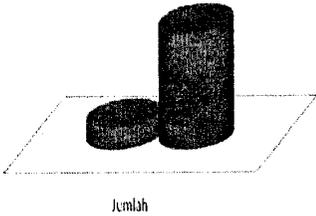
Selain pinjaman yang bersumber dari BPR/Koperasi, para pengrajin masih sangat terbatas dalam memanfaatkan kredit penjual maupun pembeli, yang disebabkan kurang baiknya hubungan dan kepercayaan terhadap mereka. Walaupun permintaan/order kerja dari pengrajin menengah/besar cukup banyak, tetapi konsinyasi atau dan pembayarannya ditunda sampai 3 bulan.

Penggunaan Modal Sendiri dan Pinjaman-Kredit

Gambar 7.

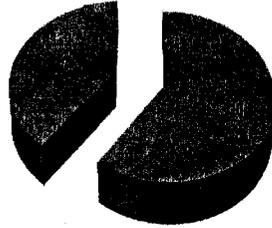
Apakah Sumber Modal dibiayai dengan modal sendiri dan hutang?

■ Ya ■ Tidak

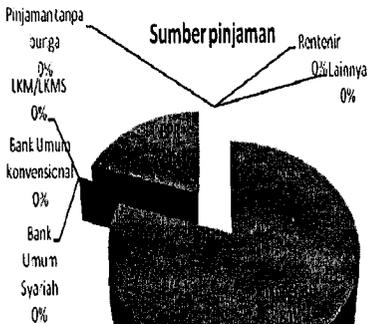


Gambar 8.

Proporsi pinjaman terhadap modal sendiri yang digunakan untuk modal usaha

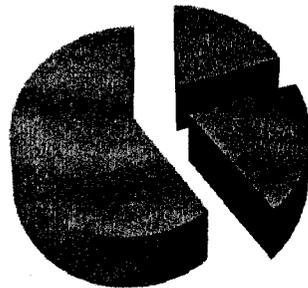


Gambar 9.



Gambar 10

Bunga yang dibayarkan atas pinjaman/tahun



3.3 Kendala dan Aksesibilitas Pengusaha pada Sumber Pinjaman.

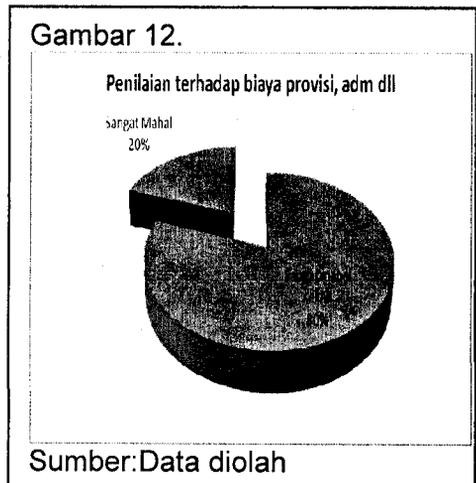
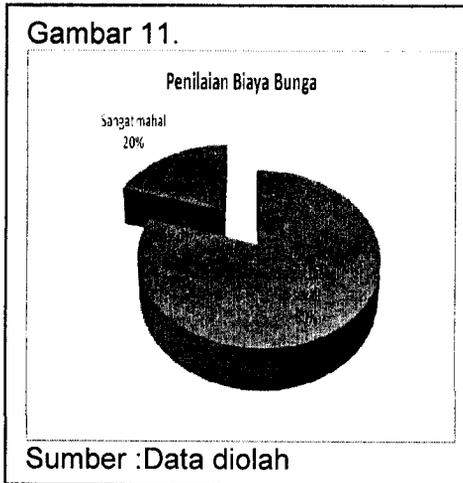
Para pengrajin merasa beban tingkat bunga yang mahal dan tidak mempunyai agunan menjadi kendala untuk menggunakan pinjaman. Sementara untuk yang sudah memanfaatkan Koperasi atau BPR dengan persyaratannya/prosedurnya cukup sederhana masih belum maksimal, disebabkan kurangnya relasi-jaringan dengan para pengurus atau petugasnya. Serta belum cukupnya usaha monitoring dan pendampingan dari pihak Koperasi/BPR untuk memecahkan permasalahan dari mereka.

Dari 32 responden sebanyak 78.13% responden tidak pernah mengajukan pinjaman untuk modal usahanya. Masalah akses ke bank /lembaga keuangan lainnya belum maksimal. Nyata dengan tingkat suku bunga yang tinggi, dan agunan masih menjadi wajib merupakan beban besar untuk dapat menggunakan pinjaman ini. Mahalnya tingkat suku bunga yang dapat diberikan Bank maupun Koperasi/BPR dan faktor agunan menjadi masih sangat menentukan.

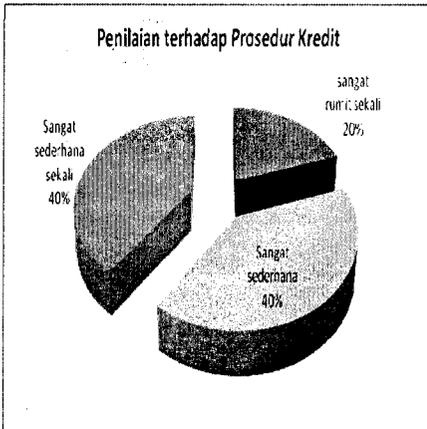
Faktor "ketidakpercayaan" kepada pengrajin (yang disebabkan banyaknya pengalaman kegagalan kredit yang dialami Bank yang telah memberikan pinjaman di sentra kulit ini), sangat mempengaruhi penilaian untuk prospek ke depannya. Bahwa akan tetap terjadi kesulitan meng- akses pinjaman terutama karena adanya penilaian faktor risiko yang sangat tinggi di sentra ini.

Faktor laporan keuangan atau tidak cukupnya catatan keuangan; tidak adanya NPWP merupakan kendala administrasi yang seharusnya lebih mudah untuk segera diselesaikan. Dengan adanya mentoring dan pendampingan tentang membuat pembukuan sederhana dan membantu mencatatkannya sebagai Wajib Pajak.

Kendala penggunaan kredit dan pinjaman

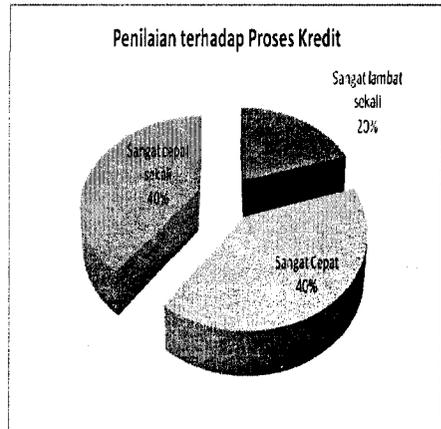


Gambar 13.



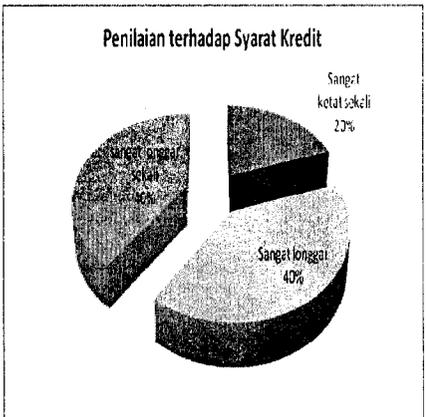
Sumber: Data diolah

Gambar 14.



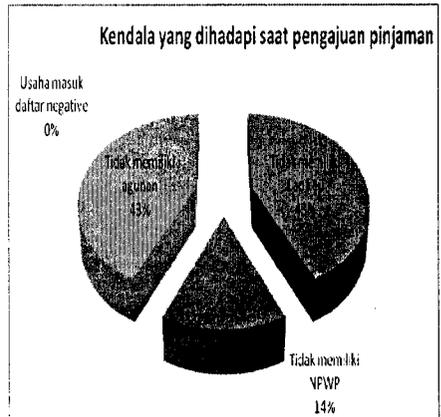
Sumber: Data diolah

Gambar 15.



Sumber: Data diolah

Gambar 16.



Sumber: Data diolah

3.4 Efektivitas Pemanfaatan Kredit /Pinjaman dan Risiko

Sebanyak 80% responden yang mendanai usahanya dengan kredit menggunakan seluruh pinjamannya untuk mendanai usahanya. Dari responden yang memiliki hutang ada yang tidak memakai semua dana pinjamannya untuk modal usaha, yaitu menggunakan untuk membayar cicilan pinjaman dari pihak lain dan juga dipakai untuk simpanan (sebenarnya untuk konsumsi). Penggunaan pinjaman seharusnya sepenuhnya dimanfaatkan untuk tujuannya, dalam hal ini untuk kebutuhan modal kerja.

Penyimpangan penggunaan untuk membayar cicilan hutang atau digunakan untuk tabungan/konsumsi akan menimbulkan kesulitan di kemudian hari untuk memenuhi pembayarannya. Untuk dapat menggiring pada pemanfaatan yang setepat tepatnya selain perlu untuk memberikan penyadaran dan kemampuan mengelola pinjaman dan keuangan rumah tangga. Mungkin dapat mengurangi resiko pengambalian bila Pihak Koperasi/BPR atau Bank dapat memberikan model pemberian kredit yang lebih cocok dengan situasi mereka, mulai dari sebuah cara sederhana dengan menagih setiap hari (cara kerja rentenir) sampai sebuah program membangun kredit ber-jejaring, sebagai upaya menyebarkan risiko Bank dengan memanfaatkan nilai kebersamaan yang ada di masyarakat Indonesia.

PENUTUP

- Profil individu pengrajin dan usaha yang dijalankan, memiliki karakteristik kompetensi dan keunikan lokal yang sangat memungkinkan untuk dikembangkan. Sementara potensi permintaan akan produk masih sangat terbuka, baik untuk pasar lokal /nasional maupun pasar internasional.
- Struktur permodalan sangat mengandalkan modal sendiri yang sangat terbatas dan proporsi sangat kecil dengan hutang/pinjaman. Pinjaman berasal dari Koperasi yang terbesar, kemudian dari KPR dan Bank umum sangat kecil . Kesulitan mendapatkan kredit penjual dan kredit pembeli, disebabkan lemahnya jaringan-relasi dan kepercayaan.
- Hambatan menggunakan pinjaman/hutang Bank Umum dan BPR , yang berasal dari internal pengrajin yaitu tidak memiliki laporan keuangan (dan syarat administrasi al. NPWP, surat ijin usaha dsb) dan tidak memiliki agunan.
- Prosedur dan proses kredit dari Koperasi dan BPR tidak menjadi hambatan, kecuali masalah tingginya tingkat bunga dan biaya lainnya seperti provisi dan administrasi dinilai sangat mahal. Sedangkan untuk prosedur dan proses kredit ke Bank Umum dirasakan masih belum cukup informasinya, sehingga para pengrajin enggan untuk berhubungan dengan Bank.
- Pemanfaatan pinjaman bukan untuk tujuan kredit yang sebenarnya terjadi, baik disebabkan oleh faktor moral, kelemahan manajemen dan situasi usaha dan keluarga. Ditambah dengan sudah ada cap "Black List" terhadap pengrajin di sentra ini, menyebabkan prediksi pemberi pinjaman tidak akan menurunkan bunga dan persyaratan kredit lainnya (terutama agunan).

- Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa rendahnya akses terhadap pinjaman karena tidak didukung oleh struktur modal dan kekayaan yang memadai, karena tidak mampu meng-akumulasi modal sendiri.
Sementara akumulasi modal sendiri hampir sangat sulit dilakukan karena antara jumlah perbedaan penghasilan-laba usaha dan kebutuhan konsumsi rumah tangga tidak cukup. Pengrajin tidak bekerja pada kapasitas yang memadai (produksi , pemasaran, personel) karena tidak didukung oleh permodalan dan modal-kepercayaan

Daftar Pustaka

- Barrow, Colin.1998.*The Essence of Small Business.2nd ed.*Prentice Hall Europe.
- Gitman J.Lawrence. 2006. *Principles of Managerial Finance*. Boston. Pearson International.
- Sundjaja,Ridwan S.Barlian,Inge & Sundjaja Dharma Putra. 2007. *Manajemen Keuangan I*.Bandung. UNPAR PRESS.
- Taufiq (2004). *Proyeksi Sentra Menjadi Klaster*. Infokop No.25 Tahun XX.2004
- Timberg, Thomas A. 1999, *Small and Micro-Enterprise Finance in Indonesia:What Do We Know?*, Partnership for Economic Growth,Small Scale Credit Advisor,Bank Indonesia.
- Tran**,Dinh Khoi Nguyen, 2006, *Capital structure in small and medium-size enterprises:the case of Vietnam*.
- Statistik Ekonomi Keuangan Indonesia ,Vol:X no.11 November 2008,Bank Indonesia
- Statistik Ekonomi-keuangan Daerah Jawa BARat, Vol:9 no.3 Maret 2009,Bank Indonesia
- www.bi.go.id
- <http://www.investopedia.com/terms/c/costofdebt.asp>: 09.37 WIB
- http://www.hrcentro.com/umr/jawa_barat/kabupaten_garut/all
- <http://www.smecca.com>
- Bab V Visi,Misi dan Strategi Kementerian Koperasi dan UKM.
www.depkop.go.id/.../renstra/.../renstra_2004_2009_06_bab_05.pdf
- Yogaswara.(2005). *Produk Unggulan Kabupaten Garut*.(2005). Website Dinas Perindustrian & Perdagangan Jawa Barat