

BAB II

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

A. Kajian Relevan

Beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang berhubungan dengan Bank Syariah, Pembiayaan dan pemberdayaan masyarakat diantaranya:

1. Jurnal Hanna Fitriyati, dengan judul “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia” dalam penelitiannya menerangkan bahwa UMKM memiliki kekuatan dan ketahanan yang lebih baik dibanding dengan ekonomi konglomerat karena mampu bertahan dan mendongkrak perekonomian nasional dari kebangkrutan. Dalam penelitian ini mengemukakan beberapa permasalahan-permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM diantaranya keterbatasan modal, kesulitan pemasaran, kesulitan terhadap bahan baku. Skill SDM, teknologi yang digunakan dan kemampuan manajerial yang rendah. Penelitian ini juga mengemukakan beberapa strategi pemberdayaan UMKM diantaranya Strategi peningkatan iklim usaha yang kondusif, strategi peningkatan asset kepada sumber daya produktif, strategi pengembangan produk dan pemasaran, strategi peningkatan daya saing SDM.
2. Thesis Ninik Haryati SS, “ Peran Bank Syariah Dalam Mengoptimalkan UMKM Di Kota Yogyakarta” dalam penelitian ini menerangkan peran bank syariah dalam mengoptimalkan UMKM dapat dilihat dari skema

yang dikembangkan dalam pembiayaan bank syariah, kemudian produk-produk *Profit Loss Sharing* yang berparadigma kemitraan serta pemberian pendampingan dan pembinaan dalam pengembangan usaha sebagai upaya dalam meningkatkan capacity building UMKM dengan memberikan technical assistance berupa pendampingan manajemen, standarisasi SOP, penggunaan system IT dan pemasaran produk. Konsep layanan pengoptimalan UMKM dilakukan dalam empat program, yaitu linkage program, pilot project, program perbankan syariah peduli umat, dan program peningkatan Capacity Building UMKM dengan memberikan pendampingan usaha.

3. Jurnal Amir Machmud, “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Menengah Melalui Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan di Indonesia” dalam penelitiannya menerangkan beberapa poin peran Bank Syariah dalam memberdayakan UMKM diantaranya Peran Cendikiaawan, Peran Bisnis, peran pemerintah.
4. Jurnal Sudaryanto, Dkk. “ Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean” dalam penelitian ini menyatakan strategi untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit. Saat ini skim kredit yang sangat familiar di masyarakat adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang khusus diperuntukkan bagi UMKM dengan kategori usaha layak, tanpa agunan. Selain itu penguatan lembaga

pendamping UMKM dapat dilakukan melalui kemudahan akses serta peningkatan capacity building dalam bentuk pelatihan dan kegiatan penelitian yang menunjang pemberian kredit kepada UMKM. Selain itu Strategi untuk mengantisipasi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif khususnya di kawasan Asean adalah penguasaan pasar, yang merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing UMKM. Agar dapat menguasai pasar, maka UMKM perlu mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat, baik informasi mengenai pasar produksi maupun pasar faktor produksi untuk memperluas jaringan pemasaran produk yang dihasilkan oleh UMKM. Aplikasi teknologi informasi pada usaha mikro, kecil dan menengah akan mempermudah UMKM dalam memperluas pasar baik di dalam negeri maupun pasar luar negeri dengan efisien. Pembentukan Pusat Pengembangan UMKM berbasis IT dianggap mampu mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di era teknologi informasi saat ini.

Berdasarkan penelitian ilmiah diatas, penelitian dapat menarik kesimpulan kesamaan dengan penelitian ini yaitu: penelitian ini akan membahas strategi-strategi yang diterapkan Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Kendari dalam penyaluran pembiayaan kredit guna pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kemudian didalam penelitian ini akan memaparkan faktor-faktor penghambat Bank Syariah Mandiri dalam upaya pemberdayaan UMKM di Kota Kendari.

B. Definisi Manajemen Strategi

Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategi meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang) implementasi strategi dan evaluasi serta pengendalian.¹

Manajemen Strategi didefinisikan sebagai satu set keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana yang dirancang untuk meraih tujuan suatu perusahaan. Manajemen strategi terdiri atas sembilan tugas penting²:

1. Merumuskan misi perusahaan, termasuk pernyataan yang luas mengenai maksud, filosofi, dan sasaran perusahaan.
2. Melakukan suatu analisis yang mencerminkan kondisi dan kapabilitas internal perusahaan.
3. Menilai lingkungan eksternal perusahaan, termasuk faktor persaingan dan faktor kontekstual umum lainnya.
4. Menganalisis pilihan-pilihan yang dimiliki oleh perusahaan dengan cara menyesuaikan sumberdayanya dengan lingkungan eksternal.
5. Mengidentifikasi pilihan paling menguntungkan dengan cara mengevaluasi setiap pilihan berdasarkan misi perusahaan.

¹David Hunger dan Thomas L. Wheelen, *manajemen strategi*, (Yogyakarta: Andi, 2003)

² Pearce dan Robinson, *Strategic Management: Formulation, Implementation and Control*. Edisi ke 10. Diterjemahkan oleh: Yanivi Bachtiar dan Christine. (Jakarta: Salemba Empat, 2007), h. 13

6. Memilih satu set tujuan jangka panjang dan strategi utama yang akan menghasilkan pilihan paling menguntungkan tersebut.
7. Mengembangkan tujuan tahunan dan strategi jangka pendek yang sesuai jangka panjang dan strategi utama yang telah ditentukan.

Sedangkan definisi yang berbeda mengenai strategi diberikan oleh para ahli, adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Chandler yang dikutip oleh Supriyono, strategi adalah penentuan dasar goals jangka panjang dan tujuan pemberdayaan masyarakat serta pemakaian cara-cara bertindak alokasi sumber-sumber yang diperlukan untuk mencapai tujuan.³
- b. Menurut Sondang Siagan, Strategi adalah cara yang terbaik untuk menggunakan dana, daya dan tenaga yang tersedia, sesuai dengan tuntutan dan perubahan lingkungan.⁴

Dari pengertian diatas ditarik kesimpulan tentang strategi yaitu:

- 1) Strategi merupakan suatu kesatuan planning yang jelas yang bertujuan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.
- 2) Dalam menyusun strategi perlu dihubungkan dengan lingkungan organisasi, sehingga dapat disusun kekuatan strategi organisasi.

³Supriyono, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis*. (Yogyakarta: BPFC, 1985) h.

⁴Siagan, Sondang, *Analisis Serta Perumusan Kebijakan dan Strategi Organisasi*, (Jakarta: Gunung Agung, 1986), hal. 97

C. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Definisi Pemberdayaan

Pemberdayaan menurut bahasa berasal dari kata daya yang berarti tenaga atau kekuatan, pemberdayaan adalah upaya yang membangun daya masyarakat dengan mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta mengembangkannya.⁵

Menurut Kesi Widjajanti Pemberdayaan dapat diartikan sebagai suatu pelimpahan atau pemberian kekuatan (*power*) yang akan menghasilkan hierarki kekuatan dan ketiadaan kekuatan. Pemberdayaan merupakan suatu aktivitas refleksi, suatu proses yang mampu diinisiasikan dan dipertahankan hanya oleh agen atau subyek yang mencari kekuatan atau penentuan diri sendiri (*self-determination*)⁶.

Sulistiyani menjelaskan lebih rinci bahwa secara etimologis pemberdayaan berasal dari kata dasar "daya" yang berarti kekuatan atau kemampuan. Bertolak dari pengertian tersebut, maka pemberdayaan dimaknai sebagai proses untuk memperoleh daya, kekuatan atau kemampuan, dan atau proses pemberian daya, kekuatan atau kemampuan dari pihak yang memiliki daya kepada pihak yang kurang atau belum berdaya.⁷

Menurut Habiyullah Jabbar pemberdayaan merupakan proses kerjasama antara pihak yang memberdayakan dan pihak yang

⁵Mubyarto, *Membangun Sistem Ekonomi*, (Yogyakarta: BFFE, 2000), h. 46

⁶Widjajanti, Kesi, "Model Pemberdayaan Masyarakat", *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol 12, (1 Juni 2011), hlm. 15-27

⁷Sulistiyani, A.T, *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan* (Yogyakarta: Gaya Media, 2004), h. 80

diberdayakan. Keduanya merupakan satu kesatuan yang integral untuk mewujudkan kesejahteraan dan kemandirian. Kerjasama ini lazim dalam bentuk program yang di kelola bersama oleh semua pihak yang terdiri dari: pihak pemerintah, swasta dan masyarakat.⁸

Menurut Edi Suharto pemberdayaan adalah sebuah proses tujuan. Sebagai proses, pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sebagai tujuan, maka pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial, yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial, mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya. Pengertian pemberdayaan sebagai tujuan seringkali digunakan sebagai indikator keberhasilan pemberdayaan sebagai sebuah proses.⁹

Andi Sopiandi berpendapat pemberdayaan (empowerment) hadir sebagai proses panjang yang disebabkan terjadinya “power disenfranchisement” atau “*dispowerment*” yaitu Peniadaan Power pada sebagian masyarakat. Akibatnya, masyarakat tidak memiliki akses yang

⁸Habiullah Jabbar, *Keadilan, Pemberdayaan dan Penanggulangan Kemiskinan*. (Jakarta: Blantika, 2004), h. 99

⁹Suharto, Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial & Pekerjaan Sosial*. (Bandung: Refika Adiatma, 2005), h. 59 - 60

memadai terhadap asset produktif yang umum dikuasai para pemilik “power”.¹⁰

2. Definsi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Usaha Mikro

Menurut Undang – Undang no 20 Tahun 2008, Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan dengan kriteria yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah)¹¹.

b. Usaha Kecil

Menurut Undang-undang no 20 Tahun 2008 usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00(tiga ratus juta rupiah) sampai

¹⁰Sopiandi Andi, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*. Jurnal Keybernan. Vol 1,(1 Juli 2010), hal. 10

¹¹Republik Indonesia, Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, bab IV, pasal 6.

dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)¹².

Menurut kategori BPS usaha kecil identik dengan industry kecil dan industry rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industry berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu:

- 1) Industry rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang
- 2) Industry kecil dengan pekerja 5-19 orang
- 3) Industry menengah dengan pekerja 20-99 orang
- 4) Industry besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.¹³

World Bank mendefinisikan Usaha Kecil atau *Small Enterprise*, dengan kriteria: Jumlah karyawan kurang dari 30 orang. Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 3 juta; Jumlah aset tidak melebihi \$ 3 juta.¹⁴

c. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

¹²*Ibid*, hal5

¹³BPS, “*Industry Pengolahan*”.<https://www.bps.go.id/Subjek/view/id/170>.(13 Maret 2017)

¹⁴*Ibid*, hal 57

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyarrupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyarlima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)¹⁵.

3. Definisi Pemberdayaan UMKM

Menurut Andi Sopiandi pemberdayaan UMKM hendaknya bukan membuat usaha UMKM menjadi tergantung pada program-program pemberian (*charity*), akan tetapi setiap apa yang dinikmati harus dihasilkan atas usaha sendiri dan hasil akhir: memandirikan UKM dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara berkelanjutan (*sustainable*).¹⁶

Menurut Sutoro Eko pemberdayaan UMKM sebagai proses mengembangkan, memandirikan, menswadayakan, memperkuat posisi tawar menawar UMKM terhadap kekuatan-kekuatan penekanan disegala bidang dan sektor ekonomi. Pemberdayaan (UMKM) dapat dimaknai dalam konteks menempatkan posisi berdirinya UMKM. Posisi UMKM bukanlah obyek penerima manfaat (*beneficiaries*) yang tergantung pada pemberian dari pihak luar seperti pemerintah, melainkan

¹⁵ *Ibid, hal 6*

¹⁶ Sopiandi, Andi, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat: Studi Kasus Strategi dan Kebijakan Pemberdayaan Masyarakat di Kabupaten Bekasi*. Jurnal Kybernan, Vol 1(Maret 2010), h. 1

dalam posisi subyek (agen atau partisipan yang bertindak) yang berbuat secara mandiri. Berbuat secara mandiri bukan berarti lepas dari tanggung jawab negara. UMKM yang mandiri sebagai partisipan berarti terbukanya ruang dan kapasitas mengembangkan potensi-kreasi, mengontrol lingkungan dan sumberdaya sendiri, menyelesaikan masalah secara mandiri dan ikut menentukan perekonomian suatu Negara. UMKM ikut berpartisipasi dalam proses pembangunan dan pemerintahan dan juga sebagai penyumbang PDB terbesar.¹⁷

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pemberdayaan UMKM adalah sebuah kegiatan yang ditujukan kepada UMKM yang tadinya lemah baik dalam bidang modal ekonomi, inovasi dan kreatifitas dapat diberdayakan. Membangkitkan kesadaran UMKM untuk meningkatkan potensi yang mereka miliki dan guna membangun serta menentukan tindakan berdasarkan keinginan mereka secara mandiri melalui strategi dan pendekatan tertentu yang dapat menjamin keberhasilan yang sebenarnya dalam bentuk kemandirian.

4. Pendekatan Pemberdayaan UMKM

Dalam penerapan pemberdayaan UMKM dapat dilakukan dengan beberapa pendekatan yang biasa disebut dengan 5 P, yaitu:

a. Pemungkinan

Menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi

UMKM berkembang secara optimal. Pemberdayaan harus mampu

¹⁷ Eko Suroto, "Pemberdayaan Masyarakat Desa", (Materi Diklat Pemberdayaan Masyarakat Desa Yang diselenggarakan Badan Diklat Provinsi Kaltim, Samarinda Desember 2002)

membebasakan UMKM dari faktor-faktor kultural dan structural yang menghambat.

b. Penguatan

Memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki pelaku UMKM dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Pemberdayaan harus menumbuh kembangkan segenap kemampuan dan kepercayaan diri UMKM yang menunjang kemandirian dalam melakukan usaha.

c. Perlindungan

Melindungi UMKM terutama UMKM kecil agar tidak tertindas dalam persaingan usaha oleh UMKM besar, menghindari terjadinya persaingan yang tidak seimbang (apalagi tidak sehat) antara yang kuat dan yang lemah dan mencegah terjadinya eksploitasi kelompok kuat terhadap kelompok lemah.

d. Penyokongan

Memberikan bimbingan dan dukungan agar UMKM mampu menjalankan sendiri usahanya, agar dapat menciptakan produk produk yang kreatif dan inovatif.

e. Pemeliharaan

Memelihara kondisi yang kondusif agar tetap terjadi keseimbangan distribusi kekuasaan pasar. Pemberdayaan harus mampu

menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap UMKM memperoleh kesempatan berusaha.¹⁸

D. Strategi Pemberdayaan UMKM

Dalam konteks pekerjaan sosial, pemberdayaan dapat dilakukan melalui tiga aras atau matra pemberdayaan (*empowerment setting*):

1. Aras Mikro. Pemberdayaan dilakukan terhadap klien secara individu melalui bimbingan, konseling, *stress management*, *crisis intervention*. Tujuan utamanya adalah memimbing atau melatih klien dalam menjalankan tugas-tugas kehidupannya. Model ini sering disebut sebagai pendekatan yang berpusat pada tugas (*Task centered approach*).
2. Aras Mezo. Pemberdayaan dilakukan terhadap sekelompok klien. Pemberdayaan dilakukan dengan menggunakan kelompok sebagai media intervensi. Pendidikan dan Pelatihan, dinamika kelompok, biasanya digunakan sebagai strategi dalam meningkatkan kesadaran, pengetahuan, keterampilan dan sikap-sikap klien agar memiliki kemampuan memecahkan permasalahan yang dihadapinya.
3. Aras Makro. Pendekatan ini disebut juga sebagai Strategi Sistem Besar (*Large System Strategy*), karena sasaran perubahan diarahkan pada sistem lingkungan yang lebih luas. Perumusan kebijakan, perencanaan sosial, kampanye, aksi sosial, *lobbying*, pengorganisasian masyarakat, manajemen konflik adalah strategi dalam pendekatan ini. Strategi sistem besar memandang klien sebagai orang yang memiliki kompetensi untuk

¹⁸ Suharto, Edi, *Membangun Masyarakat Meberdayakan Rakyat*, (Bandung. Refika Aditama, 2005), h. 101

memahami situasi – situasi mereka sendiri, dan untuk memilih serta menentukan strategi yang tepat untuk bertindak.¹⁹

1. Sektor-sektor Kegiatan Usaha UMKM

Berdasarkan kegiatan usaha yang dilakukan UMKM diklasifikasikan dalam Sembilan sector kegiatan ekonomi, meliputi:

- a. Pertanian, peternakan, Kehutanan dan Perikanan. Mencakup segala macam pengusahaan dan pemanfaatan benda-benda/barang-barang biologis (hidup) yang berasal dari alam untuk memenuhi kebutuhan atau usaha lainnya.
- b. Pertambangan dan Sektor penggalian. Sektor pertambangan dan sector penggalian meliputi subsector minyak dan gas bumi, subsector pertambangan non migas dan subsector penggalian.
- c. Industri Pengolahan. Industri Pengolahan merupakan kegiatan pengubahan bahan dasar (bahan mentah) menjadi barang jadi/setengah jadi dan/atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, baik secara mekanis, kimiawi dengan mesin ataupun dengan tangan.
- d. Listrik. Listrik mencakup kegiatan pembangkitan, transmisi dan distribusi listrik baik untuk keperluan rumah tangga, usaha, industry, gedung kantor pemerintah, penerangan jalan umum dan lain sebagainya.

¹⁹Suharto, Edi. *Pendekatan Pekerjaan Sosial Dalam Pemberdayaan Masyarakat Miskin: Konsep, Indikator, dan Strategi*. <http://www.policy.hu/suharto/modula/makindo30htm>. (3 Maret 2017)

- e. Gas mencakup kegiatan pengolahan gas cair, produksi gas dan karbonasi arang atau dengan pengolahan yang mencampur gas dengan gas alam atau petroleum atau gas lainnya, serta penyaluran gas cair melalui suatu sistem pipa saluran kepada rumah tangga, perusahaan industri atau pengguna komersial lainnya.
- f. Air bersih mencakup kegiatan penampungan, penjernihan dan penyaluran air, baku atau air bersih dari terminal air melalui saluran air, pipa atau mobil tangki (dalam satu pengolahan administrasi dengan kegiatan ekonominya) kepada rumah tangga, perusahaan industry atau pengguna komersial lainnya.
- g. Bangunan. Bangunan atau Konstruksi adalah kegiatan penyiapan, pembuatan, pemasangan, pemeliharaan maupun perbaikan bangunan/konstruksi yang menyatu dengan tempat kedudukannya, baik digunakan sebagai tempat tinggal maupun saran lainnya.
- h. Perdagangan, Hotel dan Restoran. Perdagangan adalah kegiatan penjualan kembali (tanpa perubahan teknis) barang baru maupun bekas. Hotel adalah bagian dari lapangan usaha kategori penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum. Restoran disebut kegiatan penyediaan makan minum adalah usaha jasa pangan yang bertempat disebagian atau diseluruh bangunan permanen yang menjual dan menyajikan makanan dan minuman untuk umum ditempat usahanya.
- i. Pengangkutan dan komunikasi. Pengangkutan adalah kegiatan pemindahan orang/penumpang dan/atau barang/ternak dari satu tempat

ketempat lain melalui darat, air maupun udara dengan menggunakan alat angkutan bermotor maupun tidak bermotor. Komunikasi yaitu usaha pelayanan komunikasi untuk umum baik melalui pos, telepon, telegraf/teleks atau hubungan radio panggil (pager).

2. Peran UMKM di Indonesia

Dalam rangka pemberdayaan UMKM di Indonesia, Bank Indonesia mengembangkan filosofi lima jari/ *Five finger philosophy*, maksudnya setiap jari mempunyai peran masing-masing dan tidak dapat berdiri sendiri serta akan lebih kuat jika digunakan secara bersamaan.

- a. Jari jempol, mewakili peran lembaga keuangan yang berperan dalam intermediasi keuangan, terutama untuk memberikan pinjaman/pembiayaan kepada nasabah mikro, kecil dan menengah serta sebagai *Agents of development* (agen pembangunan).
- b. Jari telunjuk, mewakili regulator yakni Pemerintah dan Bank Indonesia yang berperan dalam Regulator sektor riil dan fiskal, Menerbitkan ijin-ijin usaha, Mensertifikasi tanah sehingga dapat digunakan oleh UMKM sebagai agunan, menciptakan iklim yang kondusif dan sebagai sumber pembiayaan.
- c. Jari tengah, mewakili katalisator yang berperan dalam mendukung perbankan dan UMKM, termasuk *Promoting Enterprise Access to Credit* (PEAC) *Units*, perusahaan penjamin kredit.
- d. Jari manis, mewakili fasilitator yang berperan dalam mendampingi UMKM, khususnya usaha mikro, membantu UMKM untuk

memperoleh pembiayaan bank, membantu bank dalam hal monitoring kredit dan konsultasi pengembangan UMKM.

- e. Jari kelingking, mewakili UMKM yang berperan dalam pelaku usaha, pembayar pajak dan pembukaan tenaga kerja.

Kebersamaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan bank komersial merupakan salah satu dari sekian banyak bentuk simbiosis mutualisme dalam ekonomi. Kebersamaan tersebut bukan saja bermanfaat bagi keduanya, tetapi juga bagi masyarakat dan pemerintah. Masyarakat menikmati ketersediaan lapangan kerja dan pemerintah menikmati kinerja ekonomi berupa naiknya Pendapatan Domestik Bruto (PDB), yang menyumbang lebih dari separuh PDB Indonesia. Namun demikian, kerja sama tersebut tetap perlu memegang prinsip kehati-hatian untuk memastikan terwujudnya manfaat bagi kedua pihak.