



# BERKHAS

kliping informasi dan berita  
dari berbagai media massa

**VOLUME VI AGUSTUS 2008**

USAHA KECIL



PERPUSTAKAAN AKATIGA  
Jl. Tubagus Ismail II/2 Bandung 40134  
Telp: 022-2502302, Fax: 022-2532326,  
Email: [perpustakaan@akatiga.org](mailto:perpustakaan@akatiga.org)  
[www.akatiga.org](http://www.akatiga.org)

Berkhas merupakan salah satu media Akatiga yang menyajikan kumpulan berita dari berbagai macam surat kabar, majalah, serta sumber berita lainnya. Jika pada awal penerbitannya kliping yang ditampilkan di Berkhas dilakukan secara konvensional, maka saat ini kliping dilakukan secara elektronik, yaitu dengan men-*download* berita dari situs-situs surat kabar, majalah, serta situs berita lainnya.

Bertujuan untuk menginformasikan isu aktual yang beredar di Indonesia, Berkhas diharapkan dapat memberi kemudahan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam pencarian data atas isu-isu tertentu. Berkhas yang diterbitkan sebulan sekali ini setiap penerbitannya terdiri dari isu Agraria, Buruh, dan Usaha Kecil.

Untuk memperluas area distribusi, Berkhas diterbitkan melalui 2 (dua) macam media yaitu media cetakan (*hardcopy*) serta media *online* berupa *pdf file* yang dapat diakses melalui situs web Akatiga ([www.akatiga.or.id](http://www.akatiga.or.id)).

## Daftar Isi

Peritel bersiap naikkan harga barang mewah -----	1
Program KUR berhasil karena tingkat kemacetan kredit di bawah satu persen. -----	2
Wapres Ajak UKM Perkuat Merek Dagang Indonesia -----	4
Aturan bagi LKM Berperan Penting -----	5
Memperkuat Eksistensi UMKM-----	7
Plafon Kredit UMKM di Jakarta Rp12,40 Triliun -----	9
Tidak Semua Bank Melayani Kredit Usaha Rakyat-----	11
Kembangkan Sektor UMKM hingga Pelosok Desa -----	12
Kopindo kritisi draf undang-undang perkoperasian -----	13
Omzet Smesco Festival naik 27%-----	14
Tidak Semua Bank Melayani Kredit Usaha Rakyat-----	15
Bank diminta intensifkan linkage program KUR -----	16
Indonesia perkenalkan 3 program pada Asian Productivity Organization -----	18
Riaupulp bantu usaha kecil-----	19
Pedagang Pasar Tradisional Keluhkan Minimarket-----	20
Minat pelatihan di Balatkop membludak -----	21
Jabar Salurkan Kredit UKM-----	22
Baru 48 Persen Debitur yang Direstrukturisasi -----	23
Pesantren Potensial Kembangkan UKM-----	24
Peritel diminta ramah lingkungan -----	25
Korporasi Lebih Dominan Dibandingkan dengan UMKM -----	26
Produk UKM yang Dipatenkan Masih Sedikit -----	27
Kemenkop gandeng Dephuk perbanyak paten usaha kecil -----	28
KPPU: Ritel modern harus revisi trading term-----	29
Tanah Abang, pasar tradisonal bernuansa modern -----	30
Konsolidasi BPR Berlanjut-----	32
Aprindo: Ada peritel paksa trading term-----	33
Konsultan Asia Pasifik dorong UKM waralaba -----	34
Aprindo tolak diintervensi Depdag -----	35
Layanan klinik UKM diminati -----	37
UKM Jambi serap 2.814 pekerja -----	38
Benahi Pasar Tradisional -----	39

KUR berkembang ke luar Jawa -----	41
Kontribusi UKM Redam Kemiskinan -----	42
UKM Jakarta Gelar Ajang Pameran Mebel -----	44
11 UKM raih sertifikat standar mutu-----	45
FGD: Inovasi UKM stagnan -----	46
Kab. Boven latih 30 orang calon perajin -----	47
Perajin anyaman diminta rajin pameran -----	48
'Biaya pasok ke ritel masih tinggi'-----	49
Kemenkop fasilitasi UKM ke pasar modern-----	50
Kemenkop sosialisasikan KUR -----	51
P3KUM dan Perkassa dikaji-----	52
'Revisi pengecualian waralaba di UU Antimonopoli'-----	53
Komisi VI setuju tambahan dana KUR-----	54
Menyoal izin seumur hidup toko modern -----	56
Aprindo tolak plafon biaya trading term -----	58
Pedagang tradisional somasi toko modern -----	60
Perajin kompor butuh modal -----	61
Menegkop nilai MLM berdayakan pengusaha kecil-----	62
Pameran waralaba segera digelar-----	63
Peritel protes potongan harga tetap-----	64
PKL di pantai Padang ditertibkan -----	65
UKM diimbau daftar produk halal -----	66
Aldy Akan Perluas Kredit UKM -----	67
Pedagang Kecil Keluhkan Kenaikan Harga Elpiji -----	68
Perbankan Mulai Lirik Industri Kreatif-----	69
PKL Musiman Mulai Padati Tanah Abang-----	70
Hero gelar bazar UKM -----	72
Indef: Ada gejala oligopsoni di bisnis ritel -----	73
'Hipermarket sulitkan pedagang kecil' -----	74
Pemerintah diminta intervensi ritel-----	75
PNM targetkan pembiayaan langsung ulamm Rp2,5 triliun -----	76

## Peritel bersiap naikkan harga barang mewah

JAKARTA: Peritel bersiap menaikkan harga jual produk untuk mengantisipasi rencana pemerintah dan DPR yang akan menaikkan tarif pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM), khususnya bila diterapkan pada barang aksesoris dan kosmetika.

Ketua APGAI (Asosiasi Pengusaha Garmen dan Aksesoris Indonesia) Suryadi Sasmita mengatakan dampak kenaikan harga jual semakin melemahkan daya saing produk mewah jenis aksesoris dan kosmetika di Indonesia.

"Daya saing semakin lemah menyusul harga jual barang mewah aksesoris dan kosmetika yang lebih mahal, akan membuat konsumen barang bermerek marak belanja ke luar negeri," kata Suryadi kepada Bisnis, baru-baru ini.

Lemahnya daya saing peritel dalam negeri untuk aksesoris yang dikategorikan barang mewah akan semakin terasa dengan kebijakan pemerintah untuk membebaskan fiskal ke luar negeri bagi orang Indonesia yang memiliki nomor pokok wajib pajak (NPWP).

Setiap penyelenggaraan Singapore Great Sale pada Mei-Juli, masyarakat Indonesia ikut tumplek di pusat perbelanjaan negeri tetangga untuk memburu berbagai produk bermerek karena bisa dibeli dengan harga lebih murah.

Sementara itu pusat perbelanjaan mewah terus bermunculan di Jakarta untuk memberikan alternatif bagi masyarakat berpenghasilan tinggi agar cukup berbelanja di dalam negeri.

"Karena mal mewah banyak menyediakan barang bermerek dan ada pemberian diskon pula."

APGAI mendesak pemerintah untuk tidak memasukkan jenis aksesoris sebagai produk yang terkena PPnBM, karena merupakan barang yang umum dipakai. "Pemerintah harus ubah produk apa saja yang tergolong barang mewah."

Ratih D. Gianda, Head of Investor Relations Division PT Mitra Adiperkasa Tbk, mengatakan kenaikan PPnBM pada aksesoris yang tergolong barang mewah akan mendongkrak harga jual produk tersebut.

"Kami mengharapkan pemerintah memberikan tarif PPnBM atas barang aksesoris yang wajar saja, karena akan berdampak pada semua orang [peritel dan konsumen]," ujar Ratih.

Peraturan Pemerintah No. 55/2004 yang ditandatangani Presiden Susilo Bambang Yudhoyono dan berlaku mulai 1 Januari 2005 menetapkan peralatan dan perlengkapan olahraga dikenai PPnBM sebesar 10%, 30% dan 50%.

Lainnya adalah produk wangi-wangian yang dikenai PPnBM 20%, barang dari kulit atau kulit tiruan dikenakan tarif pajak sebesar 40%, barang terbuat dari logam mulia juga terkena PPnBM 40%.

Pemerintah juga mengenakan PPnBM yang cukup tinggi untuk produk jenis alas kaki, yaitu mencapai 40%, dan barang yang terbuat dari batu mulia atau mutiara 75%.

Pemerintah dan DPR merencanakan kenaikan tarif pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) paling tinggi 200% dan terendah 10% dalam amendemen UU Perubahan Ketiga Atas UU No. 8/1983 tentang PPN dan PPnBM.

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

Ekonomi - Keuangan - Bisnis Jakarta | Jum'at, 01 Agt 2008

## **Perjelas Bank Rujukan Kredit**

by : Luther Sembiring

### **Program KUR berhasil karena tingkat kemacetan kredit di bawah satu persen.**

PERBANKAN pelaksana kredit usaha rakyat (KUR) diminta memberi petunjuk jelas berupa rujukan unit cabang bank penerima kredit bagi calon debitur. Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Suryadharma Ali mengatakan, perbankan pelaksana KUR agar memberi petunjuk bagi masyarakat yang ingin mengakses KUR.

"Saya minta, kalau memang tidak bisa (diakses), petugas bank memberikan petunjuk (rujukan) ke kantor mana terdekat yang bisa diakses," katanya menanggapi keluhan perihal tidak semua perbankan memberi akses KUR bagi calon debitur usai membuka Festival UMKM ke-6, Kamis (31/7).

Sebelumnya, perbankan tidak pernah menyosialisasikan perihal terbatasnya kewenangan unit bank menyalurkan kredit sejak KUR diperkenalkan November 2007. Hingga masyarakat mengeluh karena kredit yang diajukan ditolak.

Bank Mandiri yang melayani kredit hanya 212 unit dari 1956 cabang. BNI sebanyak 230 unit dari 976 cabang. BRI melayani kredit 5.072 unit cabang.

Keterbatasan kewenangan unit bank menyalurkan KUR, diketahui usai evaluasi dengan direksi perbankan pekan lalu. Belum ada ketegasan perbankan menyediakan stiker atau sependuk informasi guna memudahkan calon debitur mengajukan akses kredit.

Menurut dia, pencantuman informasi penerimaan KUR di gedung bank belum dibuat dengan asumsi perbankan, seperti BRI sudah dikenal masyarakat sebagai penyalur kredit.

"Kan itu tergantung dari manajemennya, ada kantor melayani kredit tapi kalau masyarakat melihat logo BRI ini asumsinya melayani KUR," ujar dia.

Terkait simpang siur pengenaan jaminan kredit, dia menegaskan tidak ada jaminan tambahan bagi calon debitur selain jaminan pokok usaha yang dijalankan. Perbankan, wajib mengunjungi usaha nasabah yang mengajukan kredit. Akses kredit hanya diberikan bagi nasabah yang memiliki usaha, tanpa jaminan surat tanah atau kendaraan bermotor.

Dia mengatakan, penggunaan jaminan sebagai bentuk kehati-hatian (prudential) perbankan. Pemerintah menjamin 70 persen KUR lewat Askrindo dan Jamkrindo dan 30 persen melalui perbankan. Jaminan pemerintah Rp1,4 triliun dengan giring ratio Rp14,5 triliun.

Hingga Juli ini, penyerapan KUR mencapai Rp9 triliun dengan debitur di atas satu juta unit. BRI menyalurkan kredit senilai Rp6 triliun dengan 800 unit debitur.

Program KUR berhasil karena tingkat kemacetan kredit (non performance loan) di bawah satu persen. Batasan maksimal NPL yang ditanggung pemerintah lima persen. BRI, katanya, menambah 5.000 tenaga kerja guna melayani masyarakat mengakses KUR.

#### **Smesco Festival**

Sementara itu, dalam hari yang sama, Suryadharma membuka Festival Smesco (Small Medium Enterprises Cooperative). Dia berniat mengganti nama menjadi Festival UMKM. Penyebutan bahasa asing dinilai tidak efisien dan membingungkan. "Mulai tahun depan sebutannya jadi Festival UMKM dan nama Gedung Smesco akan diganti tahun ini."

Respons ini disampaikan usai Wakil Presiden Jusuf Kala mengkritik penamaan Pameran Smesco ke-6 2008. Menurut dia, sebagai pameran produk UMKM seharusnya menyebut bahasa yang mudah dimengerti masyarakat. Pameran yang dibuka Kamis (31/7) ini ditargetkan meraup transaksi sampai Rp17 miliar. Luther Kembaren

Kutipan: Keterbatasan kewenangan unit bank menyalurkan KUR, diketahui usai evaluasi dengan direksi perbankan pekan lalu.

## **Pameran Dagang Wapres Ajak UKM Perkuat Merek Dagang Indonesia**

Jumat, 1 Agustus 2008 | 01:13 WIB

Jakarta, Kompas - Wakil Presiden Jusuf Kalla mengajak pelaku usaha kecil dan menengah bersama-sama menciptakan dan memperkuat merek-merek Indonesia daripada memperbesar merek asing.

"Pada waktunya kita mesti mencibirkan mereka yang masih menggunakan merek-merek asing di Indonesia," kata Wapres dalam pembukaan SME'sCo Festival ke-6 di Jakarta Convention Center (JCC), Kamis (31/7).

SME'sCO Festival ke-6 diikuti 600 peserta dengan target nilai transaksi Rp 17 miliar.

Wapres mengatakan, UKM mesti membuat branding Indonesia. "Kalau dulu suka memakai merek-merek dagang asing, marilah mulai menggunakan merek- merek dagang buatan sendiri. Dengan begitu, ada kebanggaan bagi UKM dan juga memajukan bangsa sendiri," tuturnya.

Selain mengajak untuk memperkuat merek asli Indonesia, Wapres juga mengkritik penggunaan istilah asing untuk penyelenggaraan pameran yang menampilkan aneka produk unggulan dari berbagai daerah di Indonesia itu, yakni SME'sCo.

Hadir bersama Ny Mufidah Jusuf Kalla, Wapres mengaku awalnya tidak mengetahui ada istilah SME'sCo. Setelah bertanya ke beberapa pihak, baru dipahami, SME'sCo singkatan dari bahasa Inggris small medium enterprises and cooperations atau usaha kecil menengah dan koperasi.

"Semula saya tidak tahu istilah itu. Lain kali gunakan bahasa Indonesia saja," kata Jusuf Kalla.

Menanggapi hal itu, Meneg Urusan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Suryadharma Ali mengatakan, "Nama SME'sCo harus segera diubah, termasuk nama gedung SPC yang kini dibangun. Istilah ini memang tidak jelas dan kurang menukik pada kebutuhan UKM." (OSA/har)



## Aturan bagi LKM Berperan Penting

Di Indonesia belum ada aturan baku terkait dengan keberadaan lembaga keuangan mikro (LKM). Sebaliknya, Bangladesh telah memiliki aturan tersebut dan berhasil menjangkau kaum miskin hingga 80 persen.

Pendiri Grameen Bank sekaligus penerima Hadiah Nobel Perdamaian tahun 2006, Muhammad Yunus melihat bahwa bank sentral tidak memegang otoritas yang tepat dalam mengendalikan kredit mikro. Tugas yang dilakukan sebatas mendukung otoritas yang ada dan bukannya berhadapan-hadapan.

"Perlunya dibentuk otoritas pengawas kredit mikro dan terpisah dari bank sentral. Itulah yang dilakukan di Bangladesh. Aturannya berada pada tingkat undang-undang," kata Yunus, beberapa waktu lalu di sela-sela penyelenggaraan APRMS 2008 di Nusa Dua, Bali.

Ia menambahkan, tidak bisa disamakan antara aturan bagi lembaga nonbank dengan bank karena dilihat dari desainnya sudah berbeda. Hal penting adalah bahwa harus menjangkau masyarakat yang benar-benar miskin. "Saat ini, sebanyak dua pertiga penduduk dunia belum tersentuh keberadaan bank.

Oleh karena itu, jangan sampai terjadi diskualifikasi terhadap kaum miskin untuk mendapatkan kredit," tuturnya.

Sementara itu, satu contoh sukses lembaga perkreditan bagi masyarakat di Indonesia adalah Lembaga Perkreditan Daerah (LPD) di Bali. Lembaga yang ada dimiliki dan diselenggarakan oleh satu desa adat, dengan ikatan sosial serta dikendalikan oleh regulasi adat.

Penasehat Senior German Technical Cooperation Promotion of Small Financial Institution (GTZ-Profi) dan juga tim pendukung LPD Bali, I Ketut Nurcahya mengatakan, saat ini, ada 1.352 LPD yang beroperasi di 94 persen wilayah desa-desa adat di Bali. Gubernur bertindak sebagai pengawas dan pembina, sedangkan Bank Perkreditan Daerah (BPD) menjadi pengawas eksternal.

"Masalah terpenting adalah harus adanya pengawasan karena lembaga tersebut menghimpun dana masyarakat. Hal itu tidak akan mudah dilakukan oleh Bank Indonesia karena ada banyak LKM di Indonesia," katanya.

Ia menyarankan agar pemerintah pusat dapat melimpahkan tugas pengawasan kepada lembaga yang memiliki kompetensi terhadap LKM.

"Hal yang sangat disyukuri di Bali adalah karena adanya komitmen dari pemerintah daerah dan pemerintah kabupaten yang menjadi modal besar bagi keberadaan lembaga-lembaga keuangan selain bank dan koperasi tersebut," ucap Nurcahya.

Dalam praktiknya, dikatakan Nurcahya, Bali pada dasarnya belajar dari Lumbung Pitih Nagari yang berasal dari Sumatera Barat. "Jika kita (Indonesia) bisa lebih cermat, maka keberadaan LKM atau LPD dapat menjadi besar," ujarnya.

Nurcahya menguraikan beberapa wilayah yang sudah berhasil menyelenggarakan LPD di Bali, antara lain Kuta, Pecatu, Jimbaran, dan Seminyak. Walaupun, masih ada beberapa lainnya yang masih belum sehat, bahkan mundur.

Senada dengan Nurcahya, Ketua Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) yang juga membawahi keberadaan Baitul Maal wat Tamwil (BMT), Prof. Amin Aziz mengatakan, akan lebih baik jika diberlakukan suatu undang-undang tentang LKM.

Keberadaan BMT hingga sekarang, diungkapkan Amin, masih menggunakan badan hukum sebagai koperasi, walau sesungguhnya tidak tepat dalam praktik. Perkembangannya pun dirasa cukup baik dan jumlahnya kini sekitar 3000 BMT. Jika keseluruhan aset dikumpulkan maka jumlahnya diperkirakan mencapai Rp 2,5 triliun.

Terdapat perbedaan persepsi antara beberapa pihak terhadap keberadaan RUU LKM, yang kini ada di antrian ke-66 di DPR. Menurut Deputy Gubernur Bank Indonesia (BI), Budi Rochadi, konsep yang diajukan oleh Dewan Perwakilan Daerah (DPD) adalah sentralisasi bagi penyelenggaraan LKM, sehingga aturannya bersifat nasional.

"Sementara, BI dan pemerintah berpendapat bahwa hanya payung hukumnya saja yang bersifat nasional. Sedangkan, pelaksanaan langsung diserahkan ke daerah. Sebenarnya, BI bersama dengan Departemen Keuangan berkeinginan mengeluarkan peraturan pemerintah mengenai itu," ungkapnya.

Budi menyatakan, BI menaruh perhatian besar agar LKM segera mempunyai payung hukum agar keberadaannya tidak akan terbentur masalah. Salah satunya dikarenakan sifatnya yang nonbank dan nonkoperasi. [DMP/M-6]

Opini Jakarta | Senin, 04 Agt 2008

## Memperkuat Eksistensi UMKM

by : Iman Syukri  
Zulkifli Hasan

Rancangan undang-undang UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) telah disepakati menjadi UU. Kelahiran UU UMKM ini mengesankan semua elemen bangsa telah menyadari betapa pentingnya keberadaan golongan usaha ini di tengah-tengah limbungnya perekonomian nasional.

Kandungan UU UMKM mengisyaratkan besarnya harapan terhadap golongan usaha ini. Hal ini terlihat dari pokok-pokok pengaturan yang ada di dalamnya. Pertama, adanya kehendak agar pemerintah pusat dan daerah menumbuhkan iklim usaha bagi UMKM. Upaya penumbuhan iklim usaha ini bersifat komprehensif mulai dari soal pendanaan, penyediaan sarana prasarana usaha, hingga dukungan kelembagaan.

Menyangkut pendanaan, pemerintah diwajibkan memperluas akses pembiayaan kepada lembaga perbankan dan non-perbankan. Pemerintah pun dalam kaitan ini juga mendapatkan tugas memperbanyak penciptaan lembaga pembiayaan yang mudah dijangkau.

Dari aspek sarana usaha, di sini ada penekanan agar terjadi penyederhanaan perizinan bagi UMKM dengan menjalankan pelayanan terpadu satu pintu, serta membebaskan biaya perizinan bagi usaha mikro. Hal ini juga ditambah lagi UMKM memperoleh keringanan tarif prasarana. Masih terkait hal ini, golongan usaha ini juga memperoleh alokasi lahan di setiap sentra-sentra ekonomi tertentu seperti pasar, pertokoan, sentra industri, pertambangan rakyat dan kaki lima. Meskipun bukan hal baru, perintah mencadangkan usaha bagi UMKM dalam UU ini merupakan bentuk keberpihakan nyata yang perlu mendapatkan apresiasi.

Kedua, UU ini juga menegaskan upaya melangkah yang tepat dalam mengembangkan usaha. Penegasan ini bisa dilihat dari penekanan agar pemerintah berkemampuan memfasilitasi pengembangan produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, desain dan teknologi industri. Keempat aspek ini terperinci secara eksplisit mengenai apa yang semestinya dilakukan pemerintah. Ambil contoh saja, pemerintah berkewajiban untuk meningkatkan teknik produksi, standardisasi proses produksi dan pengolahan, menyebarluaskan informasi pasar, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial hingga mendorong UMKM untuk mendapatkan sertifikat hak atas kekayaan intelektual.

Ketiga, menekankan pada faktor pembiayaan dan penjaminan. kedua aspek ini merupakan kekuatan dari isi undang-undang ini, karena adanya terobosan dibandingkan UU sebelumnya, yaitu UU No.9/1995 tentang Usaha Kecil. Di sini baik pemerintah pusat, pemerintah daerah, BUMN, swasta nasional dan asing diminta mampu menyediakan pembiayaan sesuai dengan kadar kemampuannya. Misalnya, BUMN menyediakan pembiayaan dari penyisihan laba usahanya, swasta nasional dan asing menyediakan pembiayaan berdasarkan kapasitas yang dimilikinya. Pemerintah dalam hal ini berkewajiban memperluas jaringan dan jangkauan akses lembaga pembiayaan dan penjaminan kredit bagi UMKM. Mengembangkan lembaga penjamin kredit dan meningkatkan fungsi lembaga penjamin ekspor, juga merupakan bagian tak terpisahkan dari kewajiban pemerintah di sini.

Keempat, menyangkut kemitraan. Aspek ini bukanlah hal baru, karena sudah ditegaskan pada UU No. 9/1995. Tapi, bagaimana pun unsur ini sangat penting memperoleh atensi. Konflik-konflik usaha sering muncul antara usaha besar dan UMKM selama ini. Hanya saja, tidak terlalu cukup teratasi dengan UU No. 5/1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Maka masuknya kembali kemitraan menjadi bagian dari UU UMKM merupakan antisipasi strategis. Karena peredaan konflik itu bisa teratasi melalui langkah kemitraan.

### Baru Legitimasi Normatif

Undang-undang UMKM di atas tentulah masih berupa rumah kosong. Memang sudah ada bentuk dan kerangka keberpihakan. Namun, ini belumlah teruji secara empiris. Bagaimanapun rangkaian kalimat di dalamnya masih berupa legitimasi normatif, belum merupakan legitimasi empiris.

Oleh karena itu, menghindarkan undang-undang itu dari kesan rumah kosong (legitimasi normatif), maka langkah berikutnya adalah pertama, adanya penyusunan pedoman untuk menterjemahkan UU tersebut. Hal ini penting agar perintah-perintah dalam UU mudah dieksekusi. Kedua, adanya blueprint pengembangan UMKM nasional dan daerah. Karena itu, setiap departemen teknis dan pemerintah daerah harus berkoordinasi untuk merumuskannya. Dan ketiga, setiap daerah berkewajiban menyusun rencana pengembangan UMKM sesuai potensi aktual di wilayahnya.

Jika bangunan legitimasi normatif di atas terisi dengan ornamen-ornamen dan unsur-unsur fungsionalnya (pedoman, blueprint, rencana pengembangan), maka legitimasi ini akan berubah menjadi legitimasi empiris.

Pertanda efektivitas legitmasi empiris itu adalah perkembangan UMKM berjalan secara terstruktur dan terarah. Ambil contoh saja misalnya pengembangan agribisnis. Memahami agribisnis adalah memahami sebuah proses usaha dari upstream (hulu) ke downstream (hilir) secara terintegrasi. Usaha hilir misalnya, pembenihan, pembibitan, peternakan, atau pembuatan cangkul, mesin pertanian dan sebagainya. Di tingkat on farm, ada pertanian padi, perkebunan, perikanan, dan kehutanan. Dan di tingkat hilir ada industri pengolahan (agroindustri), perbankan, penelitian dan pengembangan, pemasaran, lembaga penjamin kredit dan lembaga penjamin ekspor.

Apabila UU UMKM dan ornamennya di atas berjalan dengan memerhatikan rangkaian pemisahan dalam agribisnis tersebut, sesungguhnya inilah yang dimaksudkan dengan legitimasi empiris. Sebab, UMKM yang berada di dalamnya benar-benar mendapatkan rumah yang nyaman.

Anggota Komisi VI dan Ketua Fraksi PAN DPR RI

**Ekonomi - Keuangan - Bisnis Jakarta | Senin, 04 Agt 2008**

## **Plafon Kredit UMKM di Jakarta Rp12,40 Triliun**

**by : Luther Sembiring**

**Calon debitur menengah dengan kredit di atas Rp500 juta pencairan berlangsung dalam sebulan.**

TUJUH lembaga keuangan, dan perbankan diketahui menyiapkan plafon kredit senilai Rp12,40 triliun bagi sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Jakarta.

Kepala Satuan Tugas Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) Provinsi DKI Jakarta, Bambang Suharto mengatakan plafon kredit UMKM Rp12,40 triliun disediakan oleh tujuh lembaga keuangan, dan perbankan. "Penyalurannya tidak mesti lewat KKMB bisa langsung diakses ke perbankan," katanya di Jakarta, akhir pekan.

Lembaga keuangan tersebut antara lain, Perum Pegadaian, PT PNM, BTN, BNI, BRI, dan Bank DKI. Penyediaan plafon kredit UMKM dimulai sejak 2006, yakni senilai Rp486 miliar, dan tahun 2007 sejumlah Rp2,74 triliun.

Dia mengatakan pengakses kredit lewat KKMB yakni, UMKM yang belum pernah berhubungan dengan perbankan atau kesulitan menyiapkan laporan keuangan. Sejak Januari 2008, pada Rabu pekan kedua setiap bulannya KKMB menggelar pertemuan mingguan guna mengevaluasi jumlah calon debitur

Menurut dia, masyarakat, dan asosiasi dapat memanfaatkan KKMB jika kesulitan mengakses kredit UMKM perbankan. "Tentunya skalanya akan dikaitkan dengan besaran pinjaman yang diperlukan, dan kecepatan waktu. Untuk yang kecil-kecil satu hari cair lewat Pegadaian," katanya.

Bagi calon debitur menengah dengan kredit di atas Rp500 juta-Rp2 miliar pencairan berlangsung dalam sebulan.

Pada 2007, KKMB menyalurkan kredit senilai Rp25,6 miliar untuk 30 orang. Semester pertama tahun ini, diprediksi nilai kredit yang tersalurkan mencapai Rp12-13 miliar.

Bambang mengatakan calon debitur UMK yang menggunakan jasa KKMB mencapai 500 orang dengan nilai pinjaman kisaran Rp20 juta-Rp2 miliar. "Rata-rata yang berhubungan dengan kami nasabah baru. Ada orang yang sama tapi pinjamannya ditambah lagi. Mereka pemilik industri pernak-pernik di kawasan Kayu Manis, tadinya Rp50 juta sekarang Rp300 juta," katanya.

Debitur yang menggunakan KKMB antara lain, industri kreatif seperti pembuatan boneka, dan alat rumah tangga. Peminjam dari Ikatan Pedagang Kaki Lima yang berlokasi di kawasan Sunan Giri dan Kayu Manis, Jakarta Timur.

Persentase fee yang dikeluarkan UMK sekira 1-1,5 persen dari pinjaman sebagai imbal jasa bagi KKM. Sementara ini baru Pegadaian yang menyiapkan 30 persen dari bunga yang terkumpul untuk KKMB.

KKMB bertindak sebagai fasilitator dengan memasok data, dan penghitungan nilai usaha calon debitur kepada perbankan. "Kami tidak boleh membawa (memberikan data) nasabah yang sudah ditangani petugas KKKMB kepada perbankan (data nasabah tidak ganda, Red)," katanya.

Menurut dia, etika tersebut guna menumbuhkan pengamanan, dan kepercayaan perbankan pada KKMB. UU No.20/2008 perihal UMKM, menegaskan peran KKMB bagi calon debitur.

Dia mengatakan masyarakat tadinya mencap KKMB sebagai calo. Namun cap itu mulai berkurang seiring kepercayaan masyarakat menggunakan jasa KKMB.

## **Perbankan**

# **Tidak Semua Bank Melayani Kredit Usaha Rakyat**

Senin, 4 Agustus 2008 | 00:50 WIB

Jakarta, Kompas - Program kredit usaha rakyat atau KUR tidak dapat sepenuhnya dinikmati pelaku usaha mikro dan kecil. Penyebabnya, tidak semua bank pelaksana yang ditunjuk pemerintah melayani penyaluran kredit, termasuk melayani KUR.

Sampai sekarang, bank-bank tersebut belum memberikan informasi, misalnya berupa stiker, yang secara kasatmata dapat dilihat calon debitur.

Menteri Negara Urusan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Suryadharma Ali, Minggu (3/8) di Jakarta, mengatakan, "Setelah bertemu dengan sejumlah direksi bank pelaksana KUR, pelayanan kredit memang tidak dilakukan semua bank pelaksana. Bukan cuma KUR, ada sebagian kantor bank pelaksana yang memang tidak melayani penyaluran kredit."

Selama ini bank yang menangani KUR adalah Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, Bank Tabungan Negara (BTN), dan Bank Bukopin.

Sebagian kantor cabang bank tersebut hanya membuka pelayanan untuk menabung saja. Dicontohkan, Bank Mandiri yang memiliki sekitar 1.900 kantor cabang di seluruh Indonesia, ternyata pelayanan kredit hanya dilayani di 220 kantor cabang.

Pihaknya, lanjut Suryadharma, sudah meminta bank-bank itu memberikan petunjuk yang jelas tentang kantor cabang yang bisa melayani KUR. Setidaknya, staf perbankan diminta tetap menjelaskan kantor cabang bank terdekat yang bisa melayani KUR kepada calon nasabah.

Soal agunan tambahan yang masih dikeluhkan, Suryadharma mengatakan, prinsipnya pemerintah sudah memberikan jaminan kredit Rp 1,45 triliun melalui Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) dan Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo).

Hingga pertengahan Juli 2008, jumlah KUR yang sudah dikucurkan mencapai Rp 9,6 triliun. Dengan jumlah debitur sekitar satu juta orang, KUR ini juga rata-rata Rp 9 juta per debitur.

Sementara itu Ketua Komite Tetap Fiskal dan Moneter Kadin Indonesia Bambang Soesatyo mengatakan, target Presiden Susilo Bambang Yudhoyono untuk menyalurkan KUR sampai Rp 15 triliun akan sulit dicapai jika mekanisme dan efektivitas proses pencairan KUR di tingkat bank pelaksana tidak dibenahi.

Kadin perlu mengingatkan hal ini karena hingga kini terus mengalir keluhan dari pelaku usaha mikro yang merasa dipersulit saat mengajukan proposal untuk mendapatkan KUR.

Persyaratan yang diminta bank pelaksana penyalur KUR, seperti dokumen resmi yang menjelaskan usaha mikro bersangkutan sudah berjalan dua tahun, sulit dipenuhi pengusaha mikro. (OSA)

## **Kembangkan Sektor UMKM hingga Pelosok Desa**

**Monday, 04 August 2008**

PEMILU 2009 merupakan pengalaman kedua bagi Ketua Komite Tetap Fiskal dan Moneter Kamar Dagang dan Industri Indonesia Bambang Soesatyo dalam merebut tiket ke Senayan.

Saat Pemilu 2004 lalu, Bambang hanya berada di nomor urut dua, sehingga tidak lolos menduduki kursi parlemen. Pada Pemilu 2009 ini, Bambang akan menempati nomor urut satu dari daerah pemilihan Jawa Tengah VII yang meliputi Kabupaten Purbalingga, Banjarnegara, dan Kebumen. Meskipun sudah mendapat tiket "aman", Bambang tidak mau lengah.

Untuk mendongkrak suara, dia menanggalkan model kampanye konvensional seperti panggung hiburan. Bambang lebih memilih kampanye nyata yang bisa bermanfaat langsung bagi masyarakat setempat. Beberapa kegiatan yang dia lakukan antara lain mengembangkan sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan pembinaan pada generasi muda untuk mengembangkan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah hingga tingkat desa.

"Kegiatan-kegiatan seperti itu bisa langsung dirasakan manfaatnya oleh masyarakat," katanya kepada SINDO. Koordinator Wilayah Jateng DPP Partai Golkar ini berjanji akan memperjuangkan kepentingan ekonomi rakyat jika nantinya terpilih sebagai anggota DPR.

Bambang menyatakan kerja politik ke depan harus bermanfaat bagi ekonomi rakyat kecil. "Dalam keadaan perekonomian yang sulit ini, rakyat butuh sentuhan konkret yang dapat meringankan beban mereka dari himpitan ekonomi," ujarnya. (ahmad baidowi)



## Kopindo kritisi draf undang-undang perkoperasian

JAKARTA: Koperasi Pemuda Indonesia (Kopindo) segera membentuk kelompok kerja (pokja) mengkritisi draf rancangan undang-undang koperasi yang dinilai bisa mengaburkan kaidah perkoperasian.

Direktur komunikasi Kopindo Ilham Nasai mengatakan salah satu butir draf undang-undang koperasi yang dinilai merugikan adalah mengenai status anggota. Status anggota sebelumnya terbuka dan berhak memiliki saham.

Dalam draf tersebut hanya pendiri yang memungkinkan tercatat sebagai anggota sekaligus pemegang saham. Di luar pendiri memang tetap ada anggota, tapi mereka tidak memiliki hak sebagaimana diamanatkan Undang-undang No. 25 tahun 1992.

"Saya lupa nomor pasalnya, tetapi kami mencatat bunyi pasal tersebut bisa memancing persoalan. Pasal itu membuka peluang kepada pengelola koperasi untuk melayani usaha secara liar," ujar Ilham Nasai kepada Bisnis kemarin.

Yang lebih mengkhawatirkan jika koperasi simpan pinjam (KSP) ikut bermain mengembangkan peluang itu. Sementara operasional koperasi belum diawasi oleh lembaga keuangan resmi pemerintah, seperti Bank Indonesia.

Sebab, kata Ilham, KSP selalu berupaya menghimpun dana masyarakat, tapi status keanggotaan mereka terus menjadi calon. Sementara operasionalnya belum diawasi oleh Bank Indonesia.

Rencananya Kopindo akan mengajukan peninjauan ulang atas draf tersebut kepada pemerintah, dalam hal ini Kementerian Negara Koperasi dan UKM ataupun pihak legislatif, sebelum RUU tersebut disahkan menjadi undang-undang.

"Kami belum mempunyai jadwal pasti, tapi agenda ini menjadi prioritas karena lebih banyak unsur negatif daripada positifnya. Perusahaan besar saja mau go public, kok koperasi mau jadi eksklusif," ujarnya.

Dalam draft RUU Koperasi, kata Ilham, juga mengisyaratkan pendirian gerakan koperasi lebih dari satu. Saat ini semuanya berada di bawah Dewan Koperasi Indonesia (Dekopin). Jika hal itu terjadi Ilham khawatir dunia koperasi Indonesia akan cerai-berai.

Menanggapi hal tersebut Deputi Bidang Kelembagaan Kementerian Negara Koperasi dan UKM Untung Tri Basuki mengatakan Draft RUU Koperasi tidak pernah bermaksud negatif seperti yang dikemukakan Kopindo.

"Itu tidak betul karena prinsip keanggotaan koperasi tetap terbuka dan sukarela. Setiap anggota tetap mengacu kepada one man one vote (satu hak suara). Kita ingin agar manajemen koperasi menjadi lincah."

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## **Omzet Smesco Festival naik 27%**

JAKARTA: Kementerian Negara Koperasi dan UKM mengumumkan omzet Smesco Festival 2008 (30 Juli - 3 Agustus) di Jakarta Convention Center meningkat 27% dibandingkan dengan pameran serupa tahun lalu.

"Pada tahun ini total omzet mencapai Rp19,1 miliar. Tahun lalu jumlahnya hanya Rp15 miliar," ujar Deputy Bidang Pemasaran dan Jaringan Usaha Kementerian Negara Koperasi dan UKM Ikhwan Asrin, kemarin.

Jumlah tersebut belum mencakup transaksi pembeli dari 17 negara senilai US\$1,3 juta, dari kawasan Asia, Eropa, Australia, Amerika Latin, Asean, dan negara-negara Arab.

Sebelumnya, panitia Smesco Festival 2008 mengumumkan omzet sementara pada pukul 12.00 Minggu senilai Rp18,24 miliar.

Ikhwan mengemukakan jumlah pengunjung bertambah 21,1% dibandingkan dengan tahun lalu sebanyak 57.000 orang. "Dari 14 produk industri kreatif, fokus kami hanya pada empat, yakni fashion, kerajinan, home furnishing, dan kemasan makanan. Panitia pelaksana belum memilah persentase penjualan setiap produk." (Bisnis/mgm)

**Perbankan****Tidak Semua Bank Melayani Kredit Usaha Rakyat****Senin, 4 Agustus 2008 | 00:50 WIB**

Jakarta, Kompas - Program kredit usaha rakyat atau KUR tidak dapat sepenuhnya dinikmati pelaku usaha mikro dan kecil. Penyebabnya, tidak semua bank pelaksana yang ditunjuk pemerintah melayani penyaluran kredit, termasuk melayani KUR.

Sampai sekarang, bank-bank tersebut belum memberikan informasi, misalnya berupa stiker, yang secara kasatmata dapat dilihat calon debitur.

Menteri Negara Urusan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Suryadharma Ali, Minggu (3/8) di Jakarta, mengatakan, "Setelah bertemu dengan sejumlah direksi bank pelaksana KUR, pelayanan kredit memang tidak dilakukan semua bank pelaksana. Bukan cuma KUR, ada sebagian kantor bank pelaksana yang memang tidak melayani penyaluran kredit."

Selama ini bank yang menangani KUR adalah Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, Bank Tabungan Negara (BTN), dan Bank Bukopin.

Sebagian kantor cabang bank tersebut hanya membuka pelayanan untuk menabung saja. Dicontohkan, Bank Mandiri yang memiliki sekitar 1.900 kantor cabang di seluruh Indonesia, ternyata pelayanan kredit hanya dilayani di 220 kantor cabang.

Pihaknya, lanjut Suryadharma, sudah meminta bank-bank itu memberikan petunjuk yang jelas tentang kantor cabang yang bisa melayani KUR. Setidaknya, staf perbankan diminta tetap menjelaskan kantor cabang bank terdekat yang bisa melayani KUR kepada calon nasabah.

Soal agunan tambahan yang masih dikeluhkan, Suryadharma mengatakan, prinsipnya pemerintah sudah memberikan jaminan kredit Rp 1,45 triliun melalui Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) dan Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo).

Hingga pertengahan Juli 2008, jumlah KUR yang sudah dikucurkan mencapai Rp 9,6 triliun. Dengan jumlah debitur sekitar satu juta orang, KUR ini juga rata-rata Rp 9 juta per debitur.

Sementara itu Ketua Komite Tetap Fiskal dan Moneter Kadin Indonesia Bambang Soesatyo mengatakan, target Presiden Susilo Bambang Yudhoyono untuk menyalurkan KUR sampai Rp 15 triliun akan sulit dicapai jika mekanisme dan efektivitas proses pencairan KUR di tingkat bank pelaksana tidak dibenahi.

Kadin perlu mengingatkan hal ini karena hingga kini terus mengalir keluhan dari pelaku usaha mikro yang merasa dipersulit saat mengajukan proposal untuk mendapatkan KUR.

Persyaratan yang diminta bank pelaksana penyalur KUR, seperti dokumen resmi yang menjelaskan usaha mikro bersangkutan sudah berjalan dua tahun, sulit dipenuhi pengusaha mikro. (OSA)

## Bank diminta intensifkan linkage program KUR

BANDUNG: Pemerintah meminta perbankan mengintensifkan program kemitraan (linkage program) dengan koperasi dan bank perkreditan rakyat (BPR) untuk menyalurkan kredit usaha mikro kecil menengah, termasuk kredit usaha rakyat (KUR).

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Suryadharma Ali mengatakan penetrasi perbankan dalam penyaluran kredit usaha kecil menengah masih terbentur terbatasnya jaringan.

"Tidak sedikit UMKM yang tidak bisa mengakses kredit karena di wilayahnya tidak ada bank yang beroperasi," ungkapnya, kemarin.

Dia mengemukakan tidak banyak bank memiliki jaringan kantor cabang hingga pelosok perdesaan. Beberapa kantor cabang perbankan, khusus hanya melayani administrasi.

Bahkan, bank pemerintah juga belum mampu melayani kredit, termasuk KUR di setiap kantor cabang yang beroperasi. "Imbasnya, UMKM menganggap pemerintah tidak serius dalam membuat program pembiayaan UMKM, seperti KUR," ungkapnya.

Dia mengemukakan pemerintah belum secara khusus membuat keputusan agar koperasi dan BPR bisa ikut menyalurkan KUR. Namun, dengan linkage program antara bank dan koperasi atau BPR bisa memfasilitasi pelaku UMKM mendapatkan kredit.

Budi Sadikin, Direktur Mikro dan Ritel Bank Mandiri, mengatakan pihaknya telah menjalin linkage program dengan 1.000 unit koperasi, dan 800 BPR di seluruh Indonesia.

Dia mengemukakan linkage program mampu memperbesar penetrasi penyaluran kredit bagi pelaku UMKM, di wilayah yang belum tersentuh perbankan.

Dia mengemukakan Bank Mandiri memiliki 950 cabang, tetapi yang melayani kredit hanya 280 cabang.

"Program kemitraan bank dengan koperasi dan BPR diharapkan mempermudah UMKM mengakses kredit," ujarnya.

Hingga bulan Juli tahun ini, Bank Mandiri telah menyalurkan linkage program sebesar Rp5 triliun untuk 1.000 unit koperasi, dan Rp1,2 triliun untuk 800 BPR.

Tahun ini

KUR hingga 21 Juli 2008 sudah tersalur Rp8,8 triliun atau 60,68% dari target penyaluran Rp14,5 triliun selama tiga tahun. Dana Rp8,8 triliun tersebut dinikmati sekitar 1,02 juta debitor yang sebagian besar terkonsentrasi di Jawa. Usaha yang memperoleh kredit, kebanyakan bergerak di bidang usaha perdagangan.

Akhmad Junaidi, Asisten Deputi Bidang Pengembangan dan Restrukturisasi Usaha Kementerian Negara Koperasi dan UKM, mengatakan sampai akhir 2008 target Rp14,5 triliun itu diperkirakan akan terserap habis.

"Saya optimistis target penyaluran KUR sebesar Rp14,5 triliun dapat tersalur dalam tahun ini juga," kata Akhmad Junaidi di sela-sela rapat monitoring pelaksanaan program usaha dengan UKM dan asosiasi UKM di daerah, di Malang.

Dia mengakui sektor pertanian dan peternakan kurang mendapatkan perhatian dari bank. Padahal, sektor tersebut sangat strategis untuk ketahanan pangan nasional dan memperkuat ekonomi perdesaan.

Dia memaklumi jika bank kurang begitu tertarik untuk menangani kredit pertanian dan peternakan karena sektor usaha tersebut berisiko tinggi.

Sebaliknya pada sektor perdagangan, sektor ini relatif berisiko rendah sehingga bank-bank dengan antusias menyalurkan kredit di sektor itu. (k24/ k35/Mulia Ginting Munthe)

Bisnis Indonesia

## **Indonesia perkenalkan 3 program pada Asian Productivity Organization**

JAKARTA: Indonesia mengharapkan negara-negara Asia mengadopsi skema pemberdayaan ekonomi usaha mikro, kecil menengah kredit usaha rakyat (KUR), Program Perempuan Keluarga Sehat Dan Sejahtera (Perkassa), dan Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro (P3KUM).

Menteri Negara Koperasi dan UKM Suryadharma Ali mengatakan hal itu ketika membuka Asian Productivity Organization Meeting di Hotel Sari Pan Pacific yang diikuti 15 negara perwakilan anggotanya. Pertemuan ini berlangsung hingga 8 Agustus 2008.

"Saya belum tahu best practice (model) yang akan disampaikan peserta lain pada pertemuan ini. Tapi kami sudah memiliki tiga program untuk diperkenalkan melalui forum saling tukar informasi ini," papar Suryadharma.

Selain Perkassa, Indonesia sebagai tuan rumah pertemuan organisasi yang berdiri pada 1961 juga memperkenalkan dua program unggulan lain, yakni P3KUM dan KUR.

Program Perkassa, kata Suryadharma, terbukti mampu menarik perhatian anggota APO yang ditandai dengan pemberian penghargaan oleh pendiri Grameen Bank (Bangladesh) Muhammad Yunus kepada Ibu Negara Ani Yudhoyono.

Program itu menarik perhatian karena pembiayaan Perkassa menyebar ke seluruh kecamatan di Indonesia. Dampak dari peredaran dana di pedesaan itu mampu menjadi sumber pembiayaan bagi pengusaha mikro dan kecil.

Program Perkassa juga sudah mendapat penghargaan pada pertemuan Internasional Micro Finance di Bali belum lama ini.

Saat itulah Ibu Negara mendapat penghargaan karena mampu menggerakkan perekonomian dengan memberdayakan kaum perempuan.

Anggota APO juga tertarik dengan program Bank BRI karena memiliki komitmen untuk menyalurkan kredit pembiayaan usaha mikro. Adapun Pegadaian mempunyai program yang melibatkan ibu-ibu rumah tangga melalui Kredit Usaha Rumah Tangga (Krusta).

Representative APO dari Nepal Bhatarai mengatakan melalui forum ini diharapkan terjadi komunikasi aktif untuk menemukan solusi terbaik untuk menanggulangi pembiayaan usaha mikro di negara masing-masing anggota.

Hal ini sesuai dengan misi pendirian APO, yakni untuk mengembangkan sosial dan perekonomian di kawasan Asia dan Pasifik, termasuk meningkatkan produktivitasnya. Organisasi ini bebas dari wacana politik, diskriminasi dan nonprofit.

Ke-15 negara yang mengirimkan wakil pada pertemuan ini adalah Fiji, Singapura, Vietnam, Filipina, Taiwan, India, Indonesia, Korea Selatan, Laos, Malaysia, Nepal, Paksitan, Srilanka, Thailand dan Iran.

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## Riaupulp bantu usaha kecil

JAKARTA: PT Riau Andalan Pulp Paper (Riaupulp) menggandeng Bank Tabungan Negara Syariah untuk menyediakan kredit permodalan usaha kecil dan menengah binaan perusahaan itu di Riau Rp17,5 miliar.

Nota kesepahaman (MoU) kerja sama itu ditandatangani pekan lalu dan modal itu akan diberikan kepada 14 mitra binaan Riaupulp di Pekanbaru, Riau.

Sejauh ini, dari kerja sama tersebut, sudah direalisasikan dana Rp2,4 miliar untuk lima mitra binaan, yaitu CV Tata Ayuda, CV Sumpit Mas, CV Putri Motor, CV Pradana dan KSP Mitra Madani (Cecom).

Amru Mahali, Direktur Corporate Social Responsibility (CSR) Riaupulp, mengatakan program ini merupakan triple partnership antara BTN Syariah, Riaupulp dan masyarakat.

"Karena mitra binaan perlu tambahan dana untuk modal," ujarnya, kemarin.

Menurut dia, dipilihnya BTN Syariah, karena BTN Syariah lebih agresif dengan mengikat melalui MoU.

Direktur BTN, Saut Pardede menyatakan kerja sama seperti ini tidak hanya sebatas bidang tersebut. Namun, akan dapat lebih ditingkatkan pada kemudian hari.

Direktur Riaupulp, Thomas Handoko, mengatakan pihaknya memberikan penghargaan kepada BTN Syariah atas komitmennya untuk pelaksanaan program yang bersangkutan dengan masyarakat yang diimplementasikan oleh Direktur CSR dan Cecom.

Menurut dia, bersamaan dengan penandatanganan MoU, pihaknya juga menyerahkan satu bus sekolah kepada Kasri, dari PT Tata Ayuda sebagai mitra binaan Riaupulp.

Sampai hari ini, Kasri sudah menerima pinjaman Rp365 juta untuk usaha jemputan anak sekolah dan kontrak dengan Riaupulp Rp14 juta per bulan, belum dipotong pajak.

Oleh Martin Sihombing  
Bisnis Indonesia

## **Pedagang Pasar Tradisional Keluhkan Minimarket**

Rabu, 06 Agustus 2008 , 15:45:00

CIMAHI, (PRLM).-Meski keberadaan minimarket di Kota Cimahi banyak dikeluhkan para pedagang pasar tradisional, Pemkot Cimahi tetap tidak akan membatasi jumlahnya. Pemerintah pun hanya akan membatasi radiusnya.

Keluhan tentang keberadaan minimarket yang menjadi ancaman bagi pasar tradisional, banyak diterima Wakil Wali Kota Cimahi, H. Eddy Rachmat, ketika melakukan inspeksi mendadak (sidak), ke Pasar Atas Cimahi, Rabu (6/8). Tapi, kata dia, Pemkot Cimahi tidak bisa membatasi atau menghalangi masuknya minimarket ke Cimahi.

"Saya kira (membatasi) itu susah. Karena globalisasi itu tidak ada batasnya. Paling nanti kita pikirkan ketentuan radiusnya. Itu pun harus betul-betul dibahas lebih lanjut. Karena UU tidak membatasi orang berusaha," ujar Wakil Wali Kota Cimahi, H. Eddy Rachmat, ketika ditemui "PRLM" di Pasar Atas Cimahi. (A-136/A-50)\*\*\*



## **Minat pelatihan di Balatkop membludak**

SURABAYA: Balai Latihan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Balatkop dan UKM) Malang tahun ini memproyeksikan 1.000 peserta pelatihan, termasuk para pelajar.

Sementara itu, pengajuan peserta pelatihan dari Dinas Koperasi dan UKM tingkat kabupaten se-Jatim mencapai ribuan orang.

Kepala Balatkop dan UKM Malang Anang Mashudi mengaku minat untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan instansi tersebut cukup besar, seiring dengan berkembangnya lembaga perkoperasian ataupun pendirian koperasi baru di Jawa Timur.

Peningkatan pengajuan pelatihan sumber daya manusia koperasi terkait dengan pencapaian Balatkop dan UKM Malang yang telah mengantongi sertifikat ISO 9001 - 2000 tentang sistem manajemen pendidikan sejak Juli 2007.

"Kami kewalahan memenuhi permintaan pelatihan yang diajukan dinas koperasi dan UKM tingkat kabupaten yang mencapai ribuan orang, kapasitas Balatkop Malang melatih hanya 1.000 orang tahun ini, sesuai dengan ketersediaan anggaran APBN dan APBD I" ujarnya kepada Bisnis, kemarin.

Balatkop dan UKM Malang merupakan unit pelaksana teknis dinas (UPTD) di bawah Dinas Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Jawa Timur, untuk meningkatkan kemampuan pengelola koperasi.

UPTD tersebut telah menerapkan standar sistem manajemen pendidikan dan sertifikat ISO 9001-2000 dari BSI Management System yang berbasis di Singapura.

Materi pelatihan antara lain akuntansi, simpan pinjam pola konvensional, simpan pinjam pola syariah, teknis perkoperasian, hingga model pengawasan. (k22)

Bisnis Indonesia

**Ekonomi - Keuangan - Bisnis Even | Jakarta | Kamis, 07 Agt 2008**

## **Jabar Salurkan Kredit UKM**

**by : Sapariah**

PEMERINTAH Provinsi Jawa Barat (Jabar) akan memberikan kredit tanpa agunan kepada pelaku usaha kecil menengah (UKM) agar mampu mengembangkan usahanya.

Besaran kredit tanpa agunan ini sampai Rp5 juta per UKM, yang akan dijamin Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) dan pemerintah provinsi Jabar. "Askrindo dan Pemprov Jabar akan memberi jaminan kepada perbankan dalam pemberian kredit kepada UKM ini. Askrindo akan memberi jaminan sebesar 70 persen dari total pinjaman. Pemprov melalui lembaga perbankan akan menjamin 30 persen," kata Gubernur Jabar, Heryawan usai MoU dengan Askrindo dan Bank Jabar di Bandung, Jumat, pekan lalu.

Dia mengatakan, lembaga perbankan yang ditunjuk Bank Jabar dan telah dibuat kesepakatan kerja sama dengan Bank Indonesia. "Insya Allah akan mulai tahun 2009. Kita akan anggarkan dana pada APBD 2009," ucap dia.

Pemprov Jabar akan menyimpan dana di Bank Jabar sebagai dana penjamin. Jika dana yang disimpan Rp100 miliar, bank bisa menyalurkan kredit 10 kali lipat. "Artinya kan Rp1 triliun yang disalurkan kepada UKM."

Menurut dia, meskipun tanpa agunan UKM akan dikenakan beban jaminan dalam proses pinjaman. Korateral itu bisa berbentuk BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor) atau akta jual beli tanah. "Itu hanya untuk menjalankan prinsip kehati-hatian bank," ujar dia.

Kepala PT Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) Chairul Bahri mengatakan, sebelum diberikan bantuan kredit, kepada 3.000 UKM dengan bunga yang ditetapkan, mereka harus lolos seleksi perbankan. Robby Sanjaya

Kredit Macet

**Baru 48 Persen Debitur yang Direstrukturasasi**

Kamis, 7 Agustus 2008 | 09:42 WIB

Yogyakarta, Kompas - Setelah dua tahun berjalan, kebijakan restrukturisasi kredit yang dikeluarkan Bank Indonesia baru menyentuh sekitar 48 persen pelaku usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM yang jadi korban gempa bumi. Dari total 31.447 debitur korban gempa, baru 16.340 debitur yang sudah direstrukturasasi. Peneliti Ekonomi Muda Bank Indonesia Yogyakarta Anita SA mengatakan, BI kesulitan mendapat data perkembangan jumlah UMKM yang direstrukturasasi dari bank. Oleh karena itu, BI masih menggunakan data restrukturisasi pada September tahun 2007. BI hanya bisa mengimbau bank untuk menyerahkan data terbaru mereka. Tetapi, BI tidak punya wewenang untuk memaksa mereka, tutur Anita, Rabu (6/8). Meski begitu, menurut dia, data jumlah UMKM yang direstrukturasasi oleh bank masih terus berubah.

Saat ini, bank juga tengah memverifikasi ulang data UMKM korban gempa yang menjadi nasabah mereka. Hal itu perlu dilakukan agar lembaga perbankan yang juga menderita akibat gempa tidak salah sasaran dalam merestrukturasasi kredit nasabahnya. Bank kesulitan untuk mendata mana UMKM yang benar-benar korban gempa dan mana yang bukan. Kalau datanya tidak sesuai kenyataan, bank juga akan dirugikan, ujarnya. Pemimpin Bank Indonesia Yogyakarta Tjahjo Oetomo menjelaskan, peraturan BI tentang restrukturisasi kredit dikeluarkan untuk membantu UMKM dan bank. Dalam kebijakan ini, UMKM yang mengalami kesulitan mengembalikan kredit akibat bencana alam diberi batas waktu hingga Juni 2009 untuk menyelesaikan kewajibannya pada bank.

Komite Percepatan Pemulihan Ekonomi Yogyakarta (KP2EY) Yo Bangkit mencatat potensi kredit macet akibat gempa diperkirakan mencapai Rp 1,4 triliun. Nilai kredit itu sekitar 20 persen dari total kredit yang dikurcurkan seluruh bank di DIY selama tahun 2006, kata Ketua KP2EY Yo Bangkit, Mudrajat Kuncoro. Meski BI sudah mengeluarkan kebijakan restrukturisasi, sebagian UMKM mengeluhkan sikap bank yang tidak memberikan toleransi. Beberapa bank bahkan sudah menyita aset UMKM gara-gara tak mampu lagi mengangsur, ujar Ketua Asosiasi Pertekstilan Indonesia DIY, Jadin C Jamaludin. Ia menambahkan, restrukturisasi yang dibutuhkan UMKM adalah pengucuran kredit baru untuk menggerakkan kembali usaha mereka. Paling banyak menunda angsuran, padahal cara itu hanya menumpuk angsuran dan memberatkan UMKM, katanya. (ARA/eny)

## **Pesantren Potensial Kembangkan UKM**

Kamis, 07 Agustus 2008 , 19:43:00

CIAMIS, (PRLM) - Pesantren dinilai paling siap serta memiliki peran penting dalam upaya mengembangkan usaha kecil menengah (UKM). Bahkan, dengan sumber daya manusianya yang andal, nantinya pesantren akan mampu menjadi entrepreneur atau pelaku usaha.

Wakil Gubernur Jabar Dede Yusup mengatakan hal itu, saat meresmikan Tempat Pelatihan Usaha Santri (TPUS) di Ponpes Al-Hasan Kel. Kertasari, Kec/Kab. Ciamis, Kamis (7/8). Dede Yusup di Ciamis selama dua hari dalam rangkaian kegiatan penciptaan lapangan kerja baru lewat skim dana UKM-Koperasi.

Saat mengunjungi minimarket yang dikelola santri Ponpes Al-Hasan, Dede juga menyarankan agar usaha itu sekaligus dijadikan sebagai upaya mengembangkan dakwah. Termasuk memupuk jiwa sosial dengan menyediakan kotal amal. Dengan demikian, usaha itu memiliki ciri khas tersendiri, apabila dibandingkan usaha sejenis lainnya.

"Dibandingkan yang lain, pondok pesantren memiliki potensi SDM dengan intelektualistas yang baik, juga ditunjang dengan moral yang patut dibanggakan. Penciptaan lapangan kerja di pesantren itu juga sejalan dengan program pembukaan lapangan kerja yang telah kita canangkan," katanya.

Dia mengungkapkan, masih terbukanya lapangan kerja baru dalam berbagai sektor, seperti pertanian, perikanan, perkebunan serta berbagai usaha lainnya. Potensi UKM itu dapat dikembangkan di lingkungan pondok pesantren. Demikian pula UKM dipesantren juga harus diperjuangkan untuk mendapatkan bantuan pengembangan dari pemerintah. (A-101/A-37)\*\*\*

## **Peritel diminta ramah lingkungan**

JAKARTA: Menteri Perdagangan Mari Elka Pangestu mengimbau pelaku ikut menjalankan bisnis yang ramah lingkungan, dengan membatasi pemakaian kantung plastik belanja sekali pakai.

Menurut Mari, kepedulian peritel untuk menjalankan bisnis yang ramah lingkungan sudah terasa di Eropa. Di negara tersebut, konsumen terbiasa berbelanja dengan membawa kantung belanja sendiri, atau membeli kantung yang dipakai seterusnya.

"Saran saya peritel bisa berperan menciptakan bisnis ramah lingkungan, atau pengelola pusat belanja membangun green mall," kata Mari kemarin.

Perilaku membawa tas belanja sendiri saat berbelanja yang terjadi di Eropa kini sekaligus mengingatkan perilaku para ibu rumah tangga di Indonesia, yang melakukan hal sama pada tahun '70-an. (Bisnis/ltc)

## **Kredit Pertanian Korporasi Lebih Dominan Dibandingkan dengan UMKM**

Jumat, 8 Agustus 2008 | 00:50 WIB

Jakarta, Kompas - Seiring melonjaknya harga komoditas pertanian, penyaluran kredit ke sektor pertanian tumbuh pesat. Namun, kredit pertanian lebih banyak tersalur ke korporasi ketimbang usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM.

Berdasarkan data Bank Indonesia (BI), posisi kredit pertanian per Mei 2008 mencapai Rp 59,21 triliun, tumbuh 41 persen dibandingkan dengan periode sama tahun 2007 senilai Rp 42,06 triliun.

Kredit pertanian tumbuh di atas rata-rata laju kredit seluruh sektor yang sekitar 32 persen.

Dari total kredit pertanian, porsi yang disalurkan kepada korporasi mencapai 71 persen. Adapun sisanya disalurkan kepada UMKM.

Dalam setahun terakhir, kredit pertanian untuk korporasi tumbuh 47 persen, lebih cepat dibandingkan dengan kredit UMKM yang hanya tumbuh 29 persen.

Ekonom BRI, Djoko Retnadi, mengatakan, seiring melonjaknya harga komoditas pertanian, banyak korporasi yang melakukan ekspansi, seperti di perkebunan kelapa sawit, jagung, dan karet.

Perbankan lebih senang membiayai korporasi karena nilai kreditnya tergolong besar. Bagi bank yang tidak memiliki banyak jaringan di pelosok, penyaluran kredit ke korporasi lebih menguntungkan ketimbang UMKM.

Kredit pertanian untuk UMKM tumbuh lebih lambat antara lain disebabkan tidak optimalnya implementasi kredit program, seperti kredit pengembangan energi nabati revitalisasi perkebunan (KPEN-RP) dan kredit ketahanan pangan dan energi (KKPE).

KPEN-RP disalurkan untuk komoditas kelapa sawit, karet, dan kakao, sedangkan KKPE dikucurkan untuk komoditas tebu dan singkong.

Salah satu kendala implementasi kredit program tersebut adalah sulitnya pembebasan lahan.

Deputi Gubernur Senior BI Miranda Goeltom mengingatkan kalangan perbankan agar euforia penyaluran kredit ke sektor pertanian yang sedang naik daun tak mengorbankan prinsip kehati-hatian bank (prudentiall banking) dan kelestarian lingkungan. Hal ini mengingat porsi terbesar kredit pertanian diambil para debitor besar.

Menurut Miranda, saat ini kebijakan BI lebih diarahkan untuk mendukung pengembangan UMKM, terutama yang berbasis komoditas unggulan, agar dapat dibiayai perbankan.

BI, kata Miranda, telah meneliti pola pembiayaan berbagai komoditas. Saat ini terdapat 88 pola pembiayaan konvensional dan 21 pola pembiayaan syariah untuk komoditas pertanian skala UMKM.

BI juga mendorong terjadinya kemitraan antara korporasi dan UMKM untuk meningkatkan akses kredit UMKM terhadap perbankan. (FAJ)

## Produk UKM yang Dipatenkan Masih Sedikit

Jum'at, 08 Agustus 2008 , 00:16:00

BANDUNG, (PRLM).- Minat Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia untuk mempatenkan produknya sangat minim. Hal itu disebabkan proses pematenan produk untuk UKM proses birokrasinya dinilai berbelit-belit serta membutuhkan biaya yang relatif besar.

Hal itu dikatakan Menteri Koperasi dan Usaha kecil Menengah, Suryadharma Ali, usai pemberian materi kuliah umum di Universitas Padjadjaran Bandung, Kamis (7/8).

Menurut dia, rumitnya prosedur birokrasi untuk mempatenkan hak cipta seringkali tidak dipahami oleh pelaku UKM. Hal itu menyebabkan jumlah pelaku UKM di Indonesia yang sudah mempatenkan produknya sangat sedikit.

Suryadharma mengatakan, pelaku UKM juga kurang memiliki kesadaran untuk mempatenkan produknya. "Kemarin saja waktu saya tanya ke Saung Angklung Ujo saja, ternyata produknya belum dipatenkan. Padahal, katanya banyak UKM di Indonesia memiliki produk yang berkualitas dan orisinal," tuturnya.

Untuk membantu UKM mempatenkan produknya, Kementerian Koperasi UKM bekerja sama dengan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Menkum HAM) membantu UKM mempatenkan produknya dengan menyederhanakan birokrasi serta membantu biaya untuk mempatenkan produknya.

Pada tahun 2008, kerja sama tersebut telah berhasil mempatenkan tiga produk UKM dengan biaya masing-masing Rp 15 juta. Selain itu telah dipatenkan juga 50 merek dan 50 design pelaku UKM. "Saat ini juga sudah disediakan subsidi Rp 20 juta untuk membantu pendaftaran per hak paten," ujarnya.

Di tempat terpisah, Kepala Dinas KUKM Jabar Mustopa Djamaludin mengatakan upaya memfasilitasi hak merk dan hak paten sudah dilakukan Dinas KUKM Jabar sejak 2004. Selama hampir empat tahun berjalan, tidak kurang dari 400 produk UKM telah mendapat hak paten dan hak merk. Tahun ini, Dinas KUKM Jabar menargetkan memfasilitasi 100 UKM lagi.

"Kita sekarang sedang fokus ke produk makanan olahan dulu, karena jumlahnya sangat banyak. Di Indonesia ada satu juta unit usaha makanan, baru 15-20% yang punya hak paten dan merk," ungkap

Menurut Mustopa, fasilitasi ini merupakan kerja sama pemerintah dengan Dirjen HAKI. Para pelaku UKM dapat mendaftarkan produknya ke dinas KUKM Jabar untuk mendapatkan hak paten dan merk. Produk itu lalu akan diidentifikasi dan diajukan ke Dirjen HAKI untuk diverifikasi. Banyaknya prosedur membuat pemberian hak paten dan merk dapat memakan waktu hingga 18 bulan. "Pengajuan hak paten dan merk untuk UKM ini kami biayai," ujarnya.

Sementara itu, Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jabar Agus Gustiar menyebut fasilitasi hak paten dan merk ini sebagai tantangan bagi para pelaku usaha dan pemerintah. Ini penting karena pengakuan melalui HAKI akan melindungi hasil karya perajin Jabar, serta memberikan jaminan produk kepada pembeli-pembeli di luar negeri agar terhindar dari penjiplakan.

"Ini juga bisa mendorong para pengrajin untuk terus menjaga kualitas produksinya dan mengasah kreatifitasnya. Langkah nyata yang diambil oleh Pemerintah Jabar adalah memfasilitasi hingga tahap pendaftaran, dan tahun ini sudah ada 30 pengrajin yang terfasilitasi, karena sampai mendapatkan HAKI itu urusan pemerintah pusat," ujar Agus. (CA-180/CA-185/CA-186/A-147)\*\*\*

## **Kemenkop gandeng Dephuk perbanyak paten usaha kecil**

BANDUNG: Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah bersama Departemen Hukum (Dephuk) dan HAM berencana meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah untuk mendaftarkan hak paten dan merek produk.

Suryadharma Ali, Menteri Negara Koperasi dan UKM, mengatakan sebagian besar pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah terbentur biaya untuk membuat merek dan mematenkan produk.

"Akibatnya sangat sedikit pelaku UMKM yang memiliki merek produk, termasuk memegang hak paten produk hingga saat ini," ungkapnya di Bandung, kemarin.

Untuk membuat hak paten, pelaku UMKM sedikitnya harus mengeluarkan biaya Rp15 juta, dan mengeluarkan biaya antara Rp1 juta dan Rp2 juta untuk membuat hak merek.

Hingga saat ini, Kementerian Koperasi dan UKM telah membantu pembuatan hak paten bagi tiga unit UMKM dengan biaya Rp45 juta.

Selain itu, menyalurkan bantuan pembiayaan sebesar Rp50 juta untuk pembuatan 50 hak merek produk UMKM, dan Rp90 juta membantu pengusaha kecil mendesain produk.

"Diharapkan bantuan pemerintah bisa merangsang respons pelaku UMKM membuat merek dan mematenkan produk," katanya.

Kementerian Koperasi menargetkan membantu 10 unit UMKM mendapatkan hak paten, hak merek 340 unit, desain 100 unit, dan hak cipta 50 unit hingga akhir 2009.

Suryadharma mengatakan lemahnya kesadaran UMKM mematenkan produk membuat produk potensial rentan diklaim oleh pihak lain.

"Pemerintah berupaya mendorong UMKM membuat produk yang mampu mencirikan keaslian, dan membedakan dengan produk lain agar mudah mendapatkan merek dan hak paten," ujarnya.

Kedua lembaga pemerintah itu juga berupaya menyederhanakan birokrasi pengurusan merek dan hak paten untuk memudahkan pengurusan. (k35)

Bisnis Indonesia



## **KPPU: Ritel modern harus revisi trading term**

JAKARTA: KPPU menegaskan peritel modern harus merevisi kontrak biaya syarat perdagangan 2008 yang sudah kadung disepakati pemasok, dan tunduk pada pemerintah dengan menetapkan trading term yang tidak lebih besar dari tahun lalu.

Menurut anggota Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Mohamad Iqbal, tidak ada alasan lagi bagi peritel modern, apalagi sampai menyetop order pembelian, pada pemasok yang tidak menyetujui kenaikan biaya syarat perdagangan 2008.

"Surat yang dikeluarkan Departemen Perdagangan yang menginstruksikan biaya syarat perdagangan 2008 tidak lebih besar dari 2007, merupakan suara pemerintah. Sudah jelas dan harus diikuti. Peraturan itu ke luar juga tentu karena ada dasarnya," kata Iqbal kepada Bisnis, Jumat.

Mengutip isi surat Depdag yang terbit 31 Juli 2008 itu, dia menegaskan instruksinya bisa menjadi alasan kuat bagi pemasok untuk mendapatkan biaya yang tidak lebih besar dari 2007, termasuk bagi yang terlanjur bersedia dan menandatangani kontrak, meski ditetapkan dengan biaya lebih tinggi.

KPPU juga menilai tidak ada alasan bagi peritel modern untuk berkelit bahwa dua pihak (peritel dan pemasok) sudah sepakat dengan kontrak, dan menilai tidak perlu ada revisi besaran persentasenya, meski disusul terbitnya instruksi Depdag No. 270/PDN/2008.

"Jangan ada yang mau menang sendiri atau menjaga gengsi tak mau mengalah, karena aturan pemerintah melalui surat Depdag sudah diterbitkan," kata Iqbal.

Instruksi Depdag kepada pimpinan perusahaan jasa ritel modern di seluruh Indonesia termasuk ketentuan bersyarat (injunction), menegaskan ketentuan syarat perdagangan 2008 tidak lebih besar dari 2007 selama pedoman pelaksana Perpres No. 112/2007 belum terbit.

Karena itu, kata Iqbal, pemasok bisa kembali bertemu dengan pihak peritel untuk minta kontrak yang belum disepakati atau yang sudah ditandatangani, agar direvisi besarnya menjadi tidak lebih besar dari 2007.

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## Tanah Abang, pasar tradisional bernuansa modern

Blok A Tanah Abang merupakan ikon pusat perbelanjaan tradisional dengan konsep modern yang berada di kawasan hiruk pikuk dan keramaian Ibu Kota Jakarta.

Gedung berwarna hijau di atas areal 151.202 meter persegi dengan balutan arsitektur bernuansa Timur Tengah cukup ampuh menjadi penyejuk, apabila mata mulai terasa penat melihat keruwetan kota serta debu dan panas yang sudah lekat dengan aktivitas masyarakat.

Untuk menarik pengunjung dan menaikkan omzet pemilik kios, Blok A Pasar Tanah Abang menggelar program belanja grosir dapat hadiah selama 31 Juli-31 Januari 2009.

Dalam pelaksanaannya, setiap belanja Rp250.000 dan berlaku kelipatannya akan mendapatkan 1 kupon yang dapat ditukar di Coupon Booth.

Sony Soemarsono, General Manager PT Priamanaya selaku pengelola Blok A Pasar Tanah Abang, mengatakan program yang sudah tiga kali dilaksanakan sejak 2006.

"Apresiasi sangat baik dari para pengunjung yang pada umumnya para pedagang," ujarnya, baru-baru ini.

Pada 2007, acara serupa mampu menarik 120.000 orang pengunjung setiap harinya. Untuk 2008 ini ditargetkan jumlah pengunjung bisa melebihi angka tahun lalu.

Menurut Sony, tanpa promosi pun pengelola tetap optimistis omzet dan jumlah pengunjung akan meningkat setiap tahun.

Lain pengelola gedung, lain pula hal yang dirasakan penjual.

Ana, salah seorang penjual perlengkapan busana muslim mengatakan pendapatannya saat ini sangat jauh dari yang dia harapkan.

"Imbas kenaikan harga BBM ini sangat memukul pedagang. Kami belinya mahal, tetapi untuk menaikkan harga nggak berani," ujarnya.

Dengan harga jual sebelum kenaikan harga BBM, imbuhnya, daya beli masyarakat sudah biasa saja bahkan cenderung menurun.

Jika dulu omzetnya mencapai Rp200 juta- Rp300 juta per hari, saat ini hanya di kisaran Rp150 juta.

"Pengelolaan gedung serta respons positif masyarakat yang membuat pedagang menjadi betah di sini. Bukan hanya masyarakat dari Jakarta saja, melainkan dari luar daerah bahkan dari negara tetangga juga banyak yang datang ke sini," ungkapnya.

### Tradisional

Banyaknya pusat perbelanjaan modern, memberi aura tersendiri bagi masyarakat dengan kehadiran pasar tradisional seperti Tanah Abang.

Dari segi tata ruang serta design gedung memberikan kenyamanan yang cukup kepada pengunjung.

Kenyamanan berbelanja sebenarnya cukup terasa dalam gedung berlantai 12 tersebut yang penuh dengan pertokoan, 5 lantai parkir, 1 lantai foodcourt serta sebuah masjid yang mampu menampung 2.000 jemaah yang terdapat di lantai teratas.

Selain kelebihan yang ada di Blok A Tanah Abang, adanya tempat beribadah di sebuah pusat perbelanjaan yang bernuansa modern, menjadi keistimewaan yang jarang dimiliki, dan terkadang tidak ditemui di gedung lain.

"Selain aman, nyaman dan murah, saya juga tidak perlu merasa khawatir kehilangan waktu salat saya karena di sini juga disediakan masjid," ungkap Ratih, seorang pengunjung.

Jika sudah keasyikan berbelanja, bukan tidak mungkin akan semakin larut dengan belanja. "Kalaupun ingat, tempatnya yang kadang susah dicari," ujarnya.

Di gedung Blok A Tanah Abang terdapat 15 pintu masuk. Pengunjung pada hari biasa (Senin-Kamis) hanya 50.000-60.000 orang per hari, pada Jumat dan Sabtu mencapai 60.000-80.000 orang per harinya.

Pada 2003, sebagian wilayah Pasar Tanah Abang pernah terbakar dan hampir 3.000-4.000 kios dilalap si jago merah.

Pada 2005 Pasar Tanah Abang resmi dibuka kembali dengan kontrak pembangunan oleh PT Priamanaya sebagai pengelola gedung.

Pasar Tanah Abang, Jakarta Pusat, menjadi pusat perdagangan sejak masa imperialis Belanda. Letaknya yang strategis, memberikan kemudahan bagi pengunjung dari mana saja.

Tanah Abang yang dahulunya merupakan daerah pertanian dan peternakan, mulai maju dan berkembang setelah pria berkebangsaan Belanda (Justinus Vinck) mendirikan pasar di daerah ini pada 1735.

Pada masa itu, pemerintahan Hindia Belanda hanya mengizinkan pengoperasiannya pada Sabtu saja.

Menurut orang Betawi, Tanah Abang dikenal dengan sebutan Tenabang, sementara jika ditelaah dari bahasa Jawa memiliki makna tanah merah yang diambil dari sebuah bukit yang dikelilingi rawa-rawa dan letaknya di sekitar kali krukut dan tanahnya berwarna merah.

Apa pun itu tentang Tanah Abang, yang jelas masyarakat Ibu Kota bisa menikmati berbelanja di pusat perbelanjaan yang terkesan modern namun kekhasan tradisionilnya masih kental terasa. (redaksi@bisnis.co.id)

Oleh Nurbaiti  
Kontributor Bisnis Indonesia

Ekonomi - Keuangan - Bisnis Jakarta | Senin, 11 Agt 2008

## **Konsolidasi BPR Berlanjut**

by : Yeffri Yundiarto Prahadi

### **Jumlah BPR menyusut menjadi 1.880 pada akhir 2006. Tahun sebelumnya 2.009**

KONSOLIDASI di Bank Perkreditan Rakyat (BPR) terus berlanjut. Bank Indonesia mengimbau BPR mengalihkan wilayah operasinya keluar Jawa dan Bali.

Berdasarkan data Bank Indonesia, jumlah bank yang banyak melayani nasabah UMKM itu sampai Juni 2008 telah menyusut menjadi 1.790 BPR dibanding posisi akhir tahun lalu sebanyak 1.817.

Kepala Biro Pengembangan BPR dan UMKM Bank Indonesia Khairil Anwar mengatakan, langkah konsolidasi yang telah dilakukan sejak tahun 2005 umumnya melalui merger. Terutama, untuk beberapa BPR yang dimiliki Pemerintah Daerah di Provinsi Jawa Tengah, dan sekitarnya.

Jumlah BPR menyusut drastis menjadi 1.880 pada akhir 2006 dibanding tahun sebelumnya sebesar 2.009. Jumlah bank yang melayani pembiayaan mikro itu terus menurun menjadi 1.817 BPR pada tahun berikutnya. "Konsolidasi masih akan berlanjut karena kami masih banyak menerima permintaan merger dari BPR," katanya di Jakarta, akhir pekan.

Menurut dia, konsolidasi akan menciptakan BPR yang kuat dan efisien sehingga mampu mendukung program pemerintah untuk membiayai nasabah UMKM. Akses kredit yang rendah dapat teratasi dengan hadirnya BPR, terutama di daerah-daerah terpencil.

Jumlah BPR di Jawa dan Bali per Juni 2008 masih jauh lebih banyak yaitu 1.354 dari total 1.790 BPR. Otoritas perbankan telah mendorong pendirian BPR di luar wilayah tersebut. Seluruh manajemen BPR telah diundang untuk mengikuti pelatihan Bank Indonesia tentang analisis potensi pembiayaan di daerah (Rapid Rural Appraisal). "Dengan begitu, BPR dapat melihat potensi pembiayaan di suatu daerah yang belum dijamah bank-bank umum ataupun lembaga pembiayaan yang lain," katanya.

Hingga paruh pertama 2008, total aset BPR di Tanah Air telah mencapai Rp3,31 triliun dengan total kredit yang telah disalurkan sebesar Rp23,8 triliun. Jumlah nasabah BPR telah mencapai 2,6 juta orang.

Rasio kecukupan modal BPR rata-rata 22,6 persen. Rasio kredit terhadap dana pihak ketiga (LDR) juga tergolong tinggi yaitu 82,5 persen. Namun demikian, BPR harus mewaspadai kredit bermasalah (NPL) yang masih cukup tinggi yaitu 7,35 persen (gross) dan 4,1 persen (netto).

Ketua Bidang Humas Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia (Perbarindo) R Tjuk Supriarto menambahkan, BPR tidak terlalu khawatir terhadap ekspansi bank-bank umum ke segmen UMKM. Alasannya, masih banyak jumlah UMKM yang belum mampu mengakses kredit perbankan.

Menurut dia, bunga kredit yang harus ditanggung pengusaha mikro tergolong tinggi seiring beban biaya operasional dan risiko kemacetan yang besar. Plafon kredit yang disediakan BPR umumnya di bawah Rp5 juta. Namun ada juga BPR yang berani memberikan pinjaman di atas Rp50 juta dengan bunga kredit yang lebih kompetitif.

## **Aprindo: Ada peritel paksa trading term**

JAKARTA: Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) mengakui terjadi pemaksaan penetapan biaya syarat perdagangan oleh anggotanya kepada pemasok, sehingga berpotensi pemasok menaikkan harga jual produk.

Terkait hal tersebut Aprindo telah melayangkan usulan isi draf permendag tentang syarat perdagangan yang tengah digodok Departemen Perdagangan.

Aprindo minta adanya penekanan penyelesaian kontrak syarat perdagangan peritel modern dan pemasok tanpa paksaan, tetapi dengan dasar saling menguntungkan, melengkapi, dan membutuhkan.

"Ada [peritel modern] yang melakukan pemaksaan tersebut [kepada pemasok]. Padahal komitmen itu harus ada kesepakatan bersama tanpa ada unsur paksaan," kata Setyadi Surya, Ketua Bidang Perdagangan Aprindo, kemarin

Dalam menetapkan harga pokok, pemasok atau kalangan industri sudah menentukan berapa besar keuntungan yang bisa diperoleh dari penjualan setiap satu produk.

Aprindo meyakini jika pemasok menghadapi peritel yang berkukuh memaksa penetapan biaya syarat perdagangan lebih besar, tidak akan membuat kalangan industri menurunkan laba melainkan menaikkan harga pokok.

Pemasok sudah menentukan berapa keuntungannya. Jika seharusnya pemasok dikenai fixed rebate 1% dari omzet tapi dipaksa 2%, kompensasinya bukan menurunkan margin tapi menaikkan harga jual. "Itu ditakutkan akan timbul dan merugikan konsumen," jelas Setyadi.

Menurut dia, penetapan usulan isi draf permendag tentang biaya syarat perdagangan berlangsung cukup alot. Rapat yang digelar Aprindo untuk menentukan sikap peritel modern baru berakhir pk. 22.00 pada Jumat (8 Agust.). Usulan isi draf Aprindo telah disampaikan ke Depdag pada 11 Agustus.

Usulan itu diyakini Aprindo akan menyelesaikan persoalan pemasok dan peritel modern yang masih berbuntut hingga kini, meskipun Perpres tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern telah menetapkan hanya tujuh jenis biaya syarat perdagangan yang boleh dikutip peritel modern.

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## Konsultan Asia Pasifik dorong UKM waralaba

JAKARTA: Para konsultan di negara Asia Pasifik berkomitmen memberikan pelatihan kepada usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan waralaba, untuk menekan aksi praktik penipuan terhadap penerima waralaba.

Dari pertemuan para konsultan dan asosiasi waralaba dalam Asia Pacific Franchise Confederation Meeting yang digelar belum lama ini, diketahui adanya pertumbuhan signifikan waralaba skala kecil di Asia Pasifik, sehingga perlu segera dilakukan pembekaan pengetahuan agar tidak terjadi praktik franchise yang melenceng.

"Disepakati untuk memberikan edukasi tentang dasar waralaba. Usaha waralaba bukan sekadar ada ide terus dijual, ini kecurangan yang sering terjadi," kata Ketua Asosiasi Franchise Indonesia (AFI) Anang Sukandar, pekan lalu.

AFI menerima laporan kecurangan pelaku bisnis menjual sistem usahanya yang belum teruji, dan sejumlah keluhan dari terwaralaba akibat waralaba yang dibelinya masih belum merupakan usaha mapan.

Pengusaha yang memiliki ide usaha unik seharusnya menjalankan usahanya lebih dulu sampai terbukti bisnis tersebut menguntungkan, baru melakukan ekspansi melalui sistem waralaba.

"Tingkat kepuasan masih dipertanyakan, ini ditunjukkan dengan banyaknya franchisee [terwaralaba] yang tidak puas karena banyak usaha yang belum mapan sudah dijual dengan sistem waralaba."

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## Aprindo tolak diintervensi Depdag

JAKARTA:Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) menolak intervensi Departemen Perdagangan dalam penetapan biaya syarat perdagangan 2008 dengan mengeluarkan surat instruksi kepada pimpinan ritel modern.

Sekjen Aprindo Rudy Sumampouw juga menilai surat yang dikeluarkan Depdag No. 270/PDN/208 yang menyatakan biaya syarat perdagangan tahun ini tidak boleh lebih besar dari 2007, berpotensi mengacaukan dan memperumit kontrak bisnis antara peritel dan pemasok.

"Aprindo sudah menyatakan penolakan secara lisan kepada Dirjen [Perdagangan Dalam Negeri] dan direktur Depdag, dengan alasan sebagian sudah melaksanakan dan pemasok sudah tahu [ada ketentuan biaya syarat perdagangan yang baru untuk kontrak 208]," kata Rudy kepada Bisnis, kemarin.

Ketika menyampaikan penolakan secara lisan atas instruksi tidak diperkenankannya terjadi kenaikan biaya syarat perdagangan tersebut, jelasnya, Depdag tidak langsung memberikan respons.

Aprindo menyangkan Depdag mengeluarkan instruksi tersebut pada Agustus dan bukan pada awal tahun, ketika kontrak syarat perdagangan (trading term) baru mulai dinegosiasikan dengan pemasok.

Asosiasi yang sebagian anggotanya merupakan peritel skala besar itu menyatakan tidak mungkin kontrak yang sudah disepakati mengalami kenaikan, kemudian mesti kembali diturunkan untuk memenuhi ketentuan pemerintah.

Jika perintah Depdag hanya diterapkan kepada pemasok yang belum tekan kontrak biaya syarat perdagangan, akan menimbulkan kesan pilih kasih dan ketidakadilan, mengingat ada perbedaan perlakuan.

"Surat yang dikeluarkan Depdag berkesan tiba-tiba, sehingga akhirnya akan membenturkan peritel modern dengan mereka [pemasok] terus. Karena itu kami minta pemerintah jangan intervensi, serahkan penyelesaian biaya syarat perdagangan secara B to B [business to business]," kata Rudy.

Dalam kesempatan terpisah Corporate Affairs Director PT Carrefour Indonesia Irawan D. Kadarman menyatakan peritel melalui Aprindo akan minta klarifikasi terkait dengan surat instruksi Depdag.

"Sekian ribu pemasok sudah tanda tangan [kontrak syarat perdagangan], terus bagaimana. Kami minta klarifikasi [Depdag]," kata Irawan.

Ketika dikonfirmasi Direktur Eksekutif Nampa (National Meat Processor Association/ Asosiasi Industri Pengolahan Daging Indonesia) Haniwar Syarif menilai tindakan Depdag untuk mengeluarkan surat instruksi, merupakan tindakan yang tepat.

"Surat Depdag kami nilai bukan intervensi tapi untuk menengahi agar tidak terjadi tindakan yang tidak boleh ada. Kalaupun itu dinilai intervensi, kami pikir itu wajib jika memang ada tekanan yang keluar dari pengusaha kepada yang lebih kecil," kata Haniwar.

Haniwar mengungkapkan setelah ke luarnya Perpres No. 112/2007 yang menetapkan hanya tujuh jenis biaya syarat perdagangan yang diperbolehkan, dalam praktiknya ada ketidakjelasan. Terbukti perkiraan pemasok meleset, mengira biaya akan turun ternyata peritel malah tetap menaikkan syarat perdagangan.

Seperti diketahui pada 31 Juli 2008 Ditjen Perdagangan Dalam negeri mengeluarkan instruksi kepada pimpinan perusahaan ritel untuk menetapkan syarat perdagangan 2008 tidak boleh lebih besar dari 2007, sampai diterbitkannya permendag. (linda.silitonga@bisnis.co.id)

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia



## **Layanan klinik UKM diminati**

SURABAYA: Kunjungan calon pengusaha ke Klinik Usaha Kecil Menengah (UKM) Jawa Timur rata-rata 10 orang per hari, di tengah besarnya keinginan dari para pensiunan BUMN dan swasta menjadi wirausahawan.

Ruli Kusumahadi, Manajer klinik UKM Dinas Koperasi Pengusaha Kecil Menengah Jawa Timur, mengatakan fasilitas untuk mengatasi masalah usaha mikro kecil menengah itu semakin dibutuhkan, di mana konsultasinya dilayani sejumlah lembaga jasa pengembangan bisnis.

"Kami setiap hari mendapatkan kunjungan dari para pengusaha mikro kecil ataupun calon pengusaha rata-rata 10 orang, di antaranya para pensiunan BUMN ataupun perusahaan swasta," ujarnya kepada Bisnis, kemarin. (Bisnis/k22)

## **UKM Jambi serap 2.814 pekerja**

JAMBI: Usaha kecil dan menengah (UKM) di Kota Jambi pada 2008 tercatat 938 unit yang menyerap tenaga kerja lebih dari 2.814 orang di delapan kecamatan.

Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi (Perindagkop) Kota Jambi Syahroni mengatakan UKM itu bergerak di semua sektor usaha.

"Sementara untuk usaha menengah tercatat 57 usaha yang menyerap 228 tenaga kerja, juga bergerak di semua sektor," katanya kemarin.

Di Kota Jambi juga terdapat 628 koperasi dengan jumlah anggota 55.390 orang, yang memiliki modal Rp62,3 miliar, terdiri dari modal sendiri Rp46,2 miliar dan modal dari luar sebesar Rp16,1 miliar.

Perkembangan usaha UKM dan koperasi terus dipantau, diawasi serta dibina agar dapat tumbuh dan berkembang sehingga dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak. (Antara)

## Benahi Pasar Tradisional

SP/Alex Suban

Pasar Modern BSD Serpong, Tangerang, Banten, merupakan pasar tradisional yang dikelola dengan disiplin ketat sehingga kebersihan dan kenyamanan pengunjung terjaga.

Tangan Maryam (52), sibuk mengibas-ngibaskan lalat yang berterbangan pada ikatan sayur-mayur jualannya. Hari itu cuaca panas. Waktu sudah menunjukkan pukul 11.00 WIB. Dia sudah berniat pulang, meski dagangannya di Pasar Medang, Kecamatan Pagedangan, Tangerang, masih menumpuk. "Sudah enggak ada lagi yang beli," katanya.

Kondisi itu sudah dialami Maryam sejak empat bulan terakhir. Kini pengunjung yang berasal dari perumahan ataupun perkampungan sekitar memilih ke Pasar Bojong Nangka (Bonang) yang berjarak sekitar 1,5 km. Pasar ini baru selesai direnovasi.

Banyak pula yang berbelanja ke Pasar Simpansa, pasar tradisional modern di kawasan Summarecon Serpong, tidak jauh dari Kelurahan Medang. Bahkan pada hari-hari libur tak sedikit yang memilih belanja ke Pasar Modern BSD yang berjarak sekitar lima kilometer dari Medang. Meski sedikit lebih jauh, namun suasana pasar yang nyaman dan lengkap, membuat warga di luar BSD memilih berbelanja di sini.

Namun, tidak banyak pasar di Kabupaten Tangerang seperti Pasar Modern BSD. Lebih separuh pasar tradisional dalam keadaan 'lampu merah' atau sekarat. Dari 22 pasar tradisional, sekitar 11 pasar terancam ditutup. Sedikitnya pengunjung, persaingan dengan retail-retail dan mini market yang menjamur hingga ke perkampungan, membuat keberadaan pasar tradisional sepi. Akibatnya, para pedagang beralih menjadi pedagang keliling dan bekerja di sektor informal atau menganggur. "Sebagian besar pasar tradisional dalam keadaan sekarat. Perlu perbaikan besar-besaran. Jika tidak pasar itu dipastikan tutup dengan sendirinya," kata Dedy Supriady, Direktur Utama Perusahaan Daerah Pasar Niaga Kerta Raharja Kabupaten Tangerang sebagai pengelola pasar di wilayah ini.

Diakui, kondisi pasar yang becek, bau, dan semrawut, serta kehadiran retail hingga ke perkampungan dengan harga bersaing merupakan faktor yang menurunkan minat masyarakat ke pasar tradisional. Belum lagi menjamurnya pasar kaget dan pedagang dadakan di pinggir jalan dan di depan pabrik-pabrik, semakin membuat sepi aktivitas di pasar tradisional.

### Kios Kosong

Diakui Dedi, terpuruknya kondisi pasar tradisional di wilayah ini mulai terasa sejak tiga tahun terakhir. Ditandai dengan banyaknya kios dan los yang kosong. Seperti di Pasar Ciputat Permai, Pasar Kampung Melayu, Pasar Kelapa Dua, Pasar Bintaro, Pasar Cisoka, Pasar Balaraja, Pasar Cituis, Pasar Korelet, Pasar Kutabumi, Pasar Kronjo, dan Pasar Malam Ciputat. "Hampir 80 persen kios dan los di setiap pasar telah kosong ditinggal pedagang," kata Dedi.

Akibatnya, PD Pasar mengalami kerugian hingga mencapai Rp 7 miliar per tahun. "Harusnya pendapat sekitar Rp 10 miliar. Namun yang tercapai hanya Rp 3 miliar. Jadi kita kehilangan Rp 7 miliar per tahun," katanya.

Contohnya Pasar Ciputat. Dari 1.326 pedagang, sudah 1.012 pedagang yang keluar. Jika diasumsikan setiap kios dan los memenuhi kewajiban membayar kontribusi pasar Rp 1.000 per hari, karena jumlah kios yang kosong sekitar 1.000 buah, maka pendapatan yang hilang per hari mencapai Rp 1 juta atau setahun sebesar Rp 360 juta hilang.

Beberapa faktor yang sangat berpengaruh pada penurunan minat warga berbelanja adalah maraknya pedagang kaki lima yang berjualan di jalan masuk pasar. PKL yang menutup akses ke Pasar Ciputat, misalnya mencapai 500 orang. Akibatnya, banyak pedagang yang meninggalkan kiosnya dan berpindah ke tempat lain.

Selain masalah kios yang ditinggalkan pedagang, PD Pasar juga harus menghadapi praktik pungutan liar yang dilakukan oleh sejumlah preman yang menguasai pasar tradisional termasuk pedagang kaki lima. Mereka itu, kata Direktur Operasional PD Pasar Niaga Kerta Raharja Ahmad Djabir, mengelola dan memungut retribusi kepada para pedagang tanpa menyetor ke kas negara. Pihaknya, kata dia, sudah berulang-ulang melaporkan ke pihak berwenang namun belum bisa dituntaskan.

Ke depan, untuk menghidupkan pasar tradisional, PD Pasar Niaga Kerta Raharja berencana merevitalisasi 22 pasar tradisional yang ada di wilayah itu menjadi pasar semi modern. "Kita akan hilangkan kesan pasar yang becek, bau menjadi pasar yang bersih dan nyaman seperti pasar modern BSD," kata Djabir.

Cara ini juga untuk menyiapkan pasar tradisional agar bisa bersaing dengan retail, mini market ataupun mal yang telah menggerus keberadaan pasar tradisional di Kabupaten Tangerang.

Menurut dia, pasar-pasar itu akan dibangun secara permanen dengan desain bangunan yang tidak kalah dengan mal. Setiap pasar akan dibangun dua lantai yang dilengkapi dengan kios dan los yang representatif. "Pedagang kering dan pedagang basah akan dipisahkan," kata Djabir.

Dikemukakan pula, pasar semi modern juga akan dilengkapi lahan parkir, mushala dan pos keamanan. Pembangunan pasar itu akan dilakukan oleh pihak ketiga dalam hal ini investor swasta. Sedangkan, pengelolaan tetap oleh PD Pasar," katanya.

Menurut Djabir, saat ini sudah ada beberapa pasar tradisional yang diubah menjadi pasar semi modern, yaitu Pasar Curug, Pasar Binong, Pasar Bonang, dan Pasar Serpong. "Pasar Binong siap diresmikan, sementara Pasar Serpong sedang dalam tahap pembangunan," katanya.

Pantauan SP, salah satu pasar tradisional yang sudah diperbaiki adalah Pasar Bojongnangka. Kondisi pasar yang bersih dan sehat menjadikan pasar ini cukup ramai dikunjungi masyarakat. Sementara di Pasar Kelapa Dua Kecamatan Kelapa Dua, sebagian kios sudah tutup sejak tiga tahun terakhir. Para pedagang menggelar dagangannya di pinggir jalan. Sebagian rumah di dekat pasar sudah berubah menjadi ruko sehingga pembeli tidak lagi masuk ke dalam pasar.

"Pembeli tidak mau masuk, apalagi rumah-rumah di sekitar pasar sudah jadi toko semua, jadi los dan kios pada tutup," ujar Iwan, pedagang ikan seraya menambahkan kondisi pasar ramai jika pada hari Sabtu dan Minggu saja, tetapi itu pun hanya sampai tengah hari. [Dewi Gustiana]

## KUR berkembang ke luar Jawa

JAKARTA: Ketua Komite Nasional Pemberdayaan Keuangan Mikro Indonesia (Komnas PKMI) B.S.Kusmuljono mengatakan kredit usaha rakyat (KUR) mulai berkembang ke Kalimantan dan Sulawesi setelah terkonsentrasi di Pulau Jawa.

UMKM yang mengakses KUR di Pulau Sulawesi dan Kalimantan bahkan sudah menyamai persentase kredit satu provinsi di Pulau Jawa, yakni sebesar 10,2%. Jawa Tengah menyalurkan jumlah sama dari total Rp8,9 triliun sesuai dengan data per 31 Juli.

Dana KUR yang bisa diakses UMKM atas dana dengan pola penjaminan dari pemerintah melalui enam bank peserta penyalur tersebut Rp14,5 triliun. Keenam bank adalah Bank BNI, Bank BTN, Bank BRI, Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri dan Bank Bukopin.

"Jika penyaluran dioptimalkan, program KUR bisa menjangkau 1 juta wirausaha baru," ujar Kusmuljono pada acara diskusi panel yang diselenggarakan Yayasan Solusi Bangsa di Jakarta kemarin.

Pulau Jawa menyerap sekitar 40% dari total dana KUR yang sudah tersalur masing-masing Jawa Timur 15,1%, Jawa Barat dan Banten 15%, Jawa Tengah 10,2%. Kalimantan menyerap 11,3% dan Sulawesi sebesar 10,2%.

### 1 Juta debitor

Jumlah debitor program tersebut sesuai dengan data per 31 Juli mencapai 955.677 orang atau mendekati angka 1 juta debitor. Namun, belum diketahui debitor tersebut adalah yang belum pernah mengakses kredit dari perbankan atau yang sudah menjadi debitor.

Nara sumber lainnya pada acara itu a.l. Ketua Umum Dewan Koperasi Indonesia (Dekopin) Adi Sasono, Direktur Perkumpulan untuk Peningkatan Usaha Kecil (Pupuk) Mukti Asikin, Staf Ahli Bidang Kemitraan Usaha Kecil Kementerian Negara BUMN Parikesit Suprpto.

Parikesit mengatakan KUR belum bisa dibuktikan mampu menciptakan wirausaha baru dan perkiraan sementara yang telah mengakses dana itu adalah UMKM yang sudah ada.

"Namun, tidak bisa dipungkiri bahwa program KUR menjadi titik awal yang sangat bagus dalam pemberdayaan UMKM, khususnya terhadap pelaku usaha mikro dan kecil."

Kusmuljono mengemukakan, sektor terbesar yang menyerap KUR masih didominasi jasa perdagangan, restoran dan hotel, yakni sebesar 61,8%. Agar KUR bisa diartikan menyerap tenaga kerja dari kelompok mikro dan kecil, katanya, sektor pertanian harus digenjut.

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## **EDISI KHUSUS Economy | Jakarta | Senin, 18 Agt 2008**

# **Kontribusi UKM Redam Kemiskinan**

by : Sapariah

HARGA energi dan pangan makin mahal. Kondisi ini membuat himpitan makin berat bagi masyarakat terutama golongan bawah. Dampak domino kenaikan harga energi dan bahan pangan terjadi pada semua sektor. Kemiskinan mengancam. Sebab, peran produk pangan dalam mendongkrak angka kemiskinan jauh lebih besar daripada bukan makanan, seperti perumahan, sandang, pendidikan dan kesehatan. Pada Maret 2008, sumbangan garis makanan terhadap garis kemiskinan sekitar 74,07 persen.

Meskipun data Badan Pusat Statistik (BPS) 2008 menyatakan jumlah penduduk berada di bawah garis kemiskinan di Indonesia menurun, tetap harus diwaspadai. Data BPS menyebutkan pada Maret 2008 jumlah penduduk miskin sebesar 34,96 juta orang atau 15,42 persen. Dibandingkan periode sama tahun lalu, berjumlah 37,17 juta orang atau 16,58 persen. Dari angka ini penduduk miskin turun 2,21 juta orang. Periode Maret 2007-Maret 2008, penduduk miskin di perkotaan turun 0,79 juta dan di pedesaan berkurang 1,42 juta orang.

Harga minyak mentah terus berfluktuasi, cenderung naik hingga mencapai angka tertinggi US\$145 per barel. Ini membuat pemerintah kebingungan. APBN direvisi. Asumsi harga minyak diubah. Berbagai kebijakan penghematan energi dikaji, seperti kartu pintar buat premium, kartu kendali buat minyak tanah. Namun, akhirnya solusi lawas yang dipilih: menaikkan harga bahan bakar minyak (BBM) sekitar 28 persen per Juni lalu.

Penolakan terjadi. Masyarakat sudah sulit dengan pangan mahal, masih ditambah BBM naik yang berujung kenaikan berbagai harga produk dan jasa.

Buat mengurangi beban masyarakat pemerintah memberikan bantuan tunai langsung (BLT) kepada 9,1 juta rakyat miskin. Lalu program penanggulangan kemiskinan melalui tiga kluster makin digalakkan. Pertama, program bantuan langsung seperti beras orang miskin (raskin), Program Keluarga Harapan (PKH), Bantuan Operasional Sekolah (BOS) dan Jaminan Kesehatan Masyarakat (Jamkesmas).

Kedua, program pemberdayaan masyarakat, berupa bantuan langsung kepada kelompok masyarakat Rp3 miliar per kecamatan per tahun. Ketiga, program usaha mikro kecil (UMK) melalui kredit usaha rakyat (KUR) di bawah Rp 5 juta. Kredit yang dipinjamkan kepada masyarakat tanpa agunan sejak dikeluarkan November 2007 sudah tersalur Rp8,612 triliun dengan debitur 956.076 sampai awal Juli.

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Suryadharma Ali mengatakan, pengembangan koperasi dan UMKM bisa menjadi salah satu solusi atasi kemiskinan. Antara lain melalui program KUR, penghapusan tagih tunggakan kredit usaha tani (KUT), dana program Perempuan Keluarga Sehat dan Sejahtera (Perkassa) pada tahun ini Rp100 miliar buat 1.000 koperasi wanita (kopwan). Lalu, dana bergulir yang anggarannya belum cair dan lain-lain.

Usaha mikro, kecil menengah (UMKM) memang sektor yang mampu menyerap tenaga kerja besar. Sumbangan buat produk domestik bruto (PDB) juga lumayan. Tahun 2007 nilai PDB Indonesia mencapai Rp3,957,4 triliun, UKM berkontribusi Rp2.121,3 triliun atau 53,6 persen.

Dari data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah populasi UKM tahun lalu mencapai 49,8 juta unit atau 99,99 persen dari total usaha di Indonesia. Jumlah tenaga kerja mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 persen dari seluruh tenaga kerja Indonesia.

Ekspor produk UKM tahun 2007 mencapai Rp 142,8 triliun atau 20 persen dari total ekspor nonmigas nasional Rp713,4 triliun. Nilai investasi fisik UKM yang dinyatakan dengan angka Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) tahun lalu Rp462,01 triliun atau 46,96 persen.

Dari gambaran ini, sektor UMKM memang berpotensi menggerakkan perekonomian, mengatasi pengangguran dan meredam kemiskinan. Semoga pemerintah sensitif melihat peluang ini. Sapariah Saturi Harsono

**Eshibisi**  
**UKM Jakarta Gelar Ajang Pameran Mebel**  
**Senin, 18 Agustus 2008 | 03:00 WIB**

Jakarta, Kompas - Menjelang bulan Ramadan, perajin mebel di Jakarta berkumpul untuk mengadakan pameran di Mal Jakarta City Center, dekat Waduk Melati, Jakarta Pusat. Pameran mebel yang akan digelar pada 27 Agustus sampai 27 September ini juga dimaksudkan untuk memperluas pemasaran mebel lokal di tingkat nasional.

Menurut Ketua Koperasi Kayu dan Mebel Jakarta Ade Firman, Sabtu (16/8) di Jakarta Timur, kebutuhan mebel biasanya naik pesat pada saat bulan puasa sampai mendekati Lebaran. Masyarakat Indonesia mempunyai kebiasaan saling mengunjungi di hari raya itu sehingga mereka ingin memperbaiki kualitas perabotan rumah dengan membeli mebel baru.

"Peluang ini kami manfaatkan dengan mengadakan pameran mebel-mebel terbaik buatan para perajin di Jakarta Timur. Para pengusaha UKM juga menyediakan diskon sampai 40 persen. Harga mebel UKM dapat mencapai 75 persen lebih murah dibandingkan harga mebel impor," kata Firman.

Pameran mebel itu akan diikuti 100 usaha kecil dan menengah (UKM) yang bergerak di bidang mebel, 50 UKM kerajinan, dan 23 peserta dari perusahaan pembiayaan dan perbankan. Pameran mebel ini sengaja digelar dekat dengan Pasar Tanah Abang agar pedagang ritel dari sejumlah daerah di luar Jakarta juga dapat turut menyaksikan dan bertransaksi.

Selain menjual mebel-mebel baru, pameran mebel ini juga menampilkan stan-stan untuk rekondisi atau perbaikan mebel yang sudah lama. Mebel lama dapat diubah menjadi seperti baru di pameran ini.

Kepala Dinas Koperasi dan UKM DKI Jakarta Ade Suharsono mengatakan, pengusaha kecil dan menengah yang akan menggelar pameran itu biasanya menjual hasil karya mereka di Klender, Jakarta Timur. Mebel buatan para pengusaha UKM itu sudah menembus pasar ekspor ke Rusia dan Italia.

"UKM harus didorong agar dapat menguasai pasar nasional dan mengatasi gempuran produk- produk mebel China. Oleh karena itu, pameran digelar di lokasi yang mudah dijangkau semua warga Jakarta karena letaknya di belakang Hotel Grand Indonesia," ujar Ade.

Promosi pameran ini juga dibantu para pengusaha hotel. Ade mengatakan, semua anggota Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) akan mempromosikan pameran ini kepada para tamu hotel yang singgah ke Jakarta.

Menurut Ade, pemerintah memberi kesempatan bagi UKM untuk menggelar pameran berbiaya murah agar mereka dapat menguasai pasar. (ECA)



## 11 UKM raih sertifikat standar mutu

JAKARTA: Sebanyak 11 pengusaha kecil menengah (UKM) memperoleh fasilitasi pemerintah untuk mendapatkan standardisasi produk melalui program sertifikasi standar nasional ataupun ISO 9001-2000 pada program kerja 2007-2008.

Asisten Deputi Urusan Produktivitas dan Mutu Kementerian Negara Koperasi dan UKM Endah Srinarni mengatakan standardisasi produk UKM merupakan program pemerintah untuk meningkatkan kualitas mutunya.

Pemahaman UKM tentang standardisasi produk mereka masih rendah. Oleh karena itu melalui program tersebut UKM diharapkan memahami betapa pentingnya peningkatan mutu.

"Dari beberapa UKM yang telah difasilitasi SNI maupun ISO 9001-2000, terbukti mampu meningkatkan omzetnya karena ada kepercayaan dari masyarakat untuk menggunakan produk mereka," kata Endah, pekan lalu.

Adapun jumlah dana untuk melakukan fasilitasi tersebut, katanya, bervariasi sesuai dengan tingkat produk yang dihasilkan UKM. Makin tinggi tingkat kompleksitas produk, biaya fasilitasi semakin besar.

Namun, besaran dana fasilitasi terhadap satu produk rata-rata Rp70 juta. Biaya tersebut terbatas untuk fasilitasi biaya pendaftaran dan pendampingan terhadap standar operasional prosedur ataupun alur produksinya.

Karena itu, ada di antara UKM yang telah difasilitasi mengeluarkan dana sampai Rp500 juta untuk mendapatkan sertifikasi internasional, sehingga mampu meningkatkan omzetnya secara signifikan.

Dari 11 UKM yang mendapat program fasilitasi, pada tahun ini ada empat UKM yang tengah diproses mendapatkan ISO 9001-2000.

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## **FGD: Inovasi UKM stagnan**

JAKARTA: Forum Grafika Digital (FGD) meminta pemerintah mendorong kreativitas pengusaha kecil karena inovasi produk mereka dinilai stagnan.

Irvan A. Noeman, Steering Committee FGD mengatakan UKM terjebak memproduksi barang yang diserap pasar, umumnya tidak tertantang melakukan inovasi, dan lebih suka mencontek produk yang ada di pasar.

"Akibatnya produk UKM menjadi komoditas dan tidak ada harganya atau murah sekali, karena ,misalnya, jika satu buat tape yang lain buat tape juga dengan jenis yang sama. Padahal kalau ada inovasi harga jual bisa sepuluh kali lipatnya," kata Irvan, Jumat.

Untuk membangkitkan semangat berkreaitivitas di kalangan UKM, pemerintah perlu melakukan tiga jenis sokongan, berupa informasi, melakukan mata-mata desain, dan pemasaran. (Bisnis/ltc)

## **Kab. Boven latih 30 orang calon perajin**

BOGOR: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boven, Digul, melatih 30 orang untuk menjadi perajin furnitur berbahan baku rotan.

Kepala Dinas Perindagkop Boven Digul William Mandang mengatakan pelatihan sudah berjalan delapan hari dan mereka sudah mulai membuat furnitur dengan rotan.

"Kami akan memperkuat mereka dalam koperasi. Nantinya, mereka akan didorong membentuk koperasi," ujarnya kepada Bisnis di sela - sela Rakor Program Pengembangan Pasar Tradisional oleh Koperasi 2003 - 2007, pekan lalu.

Pelatihan perajin untuk memanfaatkan bahan baku dan permintaan pasar lokal. Pemerintah masih mencari solusi masalah permodalan untuk memulai usaha. Dia berharap perusahaan swasta dan BUMN ikut membantu mengatasi masalah itu. (Bisnis/mfm)

## **Perajin anyaman diminta rajin pameran**

BANJARMASIN: Ketua Umum Dewan Kerajinan Nasional (Dekranas) Mufidah Jusuf Kalla mengajak para perajin kecil anyaman rotan se-Kalimantan untuk rajin ikut pameran agar masalah pemasaran produk bisa teratasi.

"Saya sarankan buat pameran, sehingga semua orang bisa melihat produk kita dan mengetahui yang terbaik," kata Mufidah dalam pembukaan Pelatihan Pengembangan Disain Produk Anyaman Berbahan Baku Purun/Rotan se-Kalimantan, baru-baru ini.

Dia juga mengajak perempuan perajin agar membawa kerajinannya ke pameran yang diselenggarakan Dekranas di Jakarta pada 4 Maret 2009.

Mufidah juga menegaskan perlunya pelatihan bagi perajin anyaman, dari mulai teknik pewarnaan, penganyaman dan proses pengeringan. (Antara)

## 'Biaya pasok ke ritel masih tinggi'

JAKARTA:Biaya untuk memasok produk baru ke ritel modern masih tinggi hingga mencapai lebih dari Rp6 juta per jenis barang per toko. Sebagian peritel modern memang menekan listing fee tapi menggelembungkan biaya promosi produk baru.

Handito Hadi Joewono, Ketua Pokja Pemasaran Kadin Indonesia, mengatakan sikap peritel modern dalam mengenakan listing fee (biaya administrasi pendaftaran barang) dan promosi produk baru umumnya menyebabkan terkendalanya sejumlah produk baru dalam negeri untuk bisa memasarkan barangnya di ritel modern.

"Sekarang ini yang jadi pembicaraan, peritel menetapkan listing fee yang rendah tapi biaya promosi produk barunya mahal. Ini tidak memecahkan masalah, dan produk Indonesia tetap terkendala masuk ke toko modern," kata Handito kepada Bisnis, kemarin.

Dari dokumen kontrak syarat perdagangan yang diperoleh Bisnis, Hipermarket Carrefour mengenakan listing fee produk baru sebesar Rp 500.000 per jenis barang untuk 70 toko (Carrefour dan Supermarket Alfa yang berganti nama menjadi Carrefour serta Carrefour Express), tapi ada tambahan biaya promotion support rate untuk produk baru senilai Rp 6 juta per jenis barang per gerai.

Adapun supermarket Foodmart dan hipermarket Hypermart mengenakan listing fee untuk satu produk baru sebesar Rp 16,5 juta, dan ditambah promosi pendukung sebesar Rp 100 juta untuk satu jenis barang yang akan dipajang di 68 gerai.

Dari informasi yang diterima Bisnis menunjukkan jaringan ritel modern yang memiliki jumlah toko kurang dari 10 juga berani menetapkan biaya promosi yang cukup tinggi.

Supermarket lokal dan nasional tersebut antara lain Ada Swalayan, Supermarket Hari-Hari, Supermarket Naga, dan Supermarket Asia SM.

Kesempatan sama

Handito juga mengharapkan peritel modern dalam menetapkan listing fee dan promosi produk baru secara transparan, sehingga pemasok mendapat kesempatan yang sama untuk masuk ke satu merek toko.

"Kalau perlu ritel modern melakukan tender kepada seluruh pemasok yang mau memajang barang di gerainya. Tender itu menjelaskan toko modern tersebut menawarkan listing fee mulai nol hingga lima ratus ribu rupiah, misalnya," jelas Handito.

Kadin juga berharap peritel memberikan porsi produk dalam negeri yang lebih besar di satu gerai, mengingat sekarang ini ada gerai yang menjual produk luar negeri sampai 30% dari total produk yang dijual.

"Terutama peritel asing, karena mereka mendapat pasokan barang juga dari luar negeri. Harusnya mereka mengurangi persentase itu, agar produk dalam negeri bisa lebih mendapat kemudahan untuk masuk ke toko modern," kata Handito. (linda.silitonga@bisnis.co.id)

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## Kemenkop fasilitasi UKM ke pasar modern

JAKARTA: Kementerian Negara Koperasi dan UKM memfasilitasi sejumlah produk makanan berkemasan milik usaha kecil menengah masuk ke sejumlah jaringan ritel raksasa Indonesia.

Kementerian Negara Koperasi dan UKM bersama Federasi Kemasan Indonesia, serta dua perusahaan ritel, yakni Carrefour dan Alfamart, bersepakat melakukan kerja sama untuk memasarkan produk melalui jaringan yang dimiliki ritel itu.

"Secara prinsip kedua peritel sudah setuju dengan penawaran kita memasarkan produk yang memenuhi standar," ujar Asisten Deputi Urusan Kemitraan dan Jaringan Usaha Kementerian Negara Koperasi dan UKM Herustiati, kemarin.

Standardisasi merupakan tuntutan utama agar produk UKM bisa dipasarkan pada jaringan ritel besar tersebut. Standar yang diwajibkan meliputi kualitas mutu produk maupun kemasan.

Oleh karena itu, Kementerian Negara Koperasi dan UKM melibatkan Federasi Kemasan Indonesia dalam program fasilitasi tersebut. Ke depan, kata Herustiati, pemerintah tidak hanya memfasilitasi pemasaran produk makanan berkemasan.

Produk yang dihasilkan UKM sangat beragam, dan produk yang segera menyusul masuk jaringan ritel adalah garmen.

Meski Carrefour dan Alfamart sangat selektif menentukan produk yang bisa dipasarkan dalam jaringan mereka, garmen dinilai memiliki potensi.

Saat ini jaringan yang dimiliki peritel juga terbatas menerima produk UKM. Produk yang sudah berhasil difasilitasi pemerintah pada gerai Carrefour masih terbatas untuk Kota Surabaya, Yogyakarta, Bandung, dan Jakarta.

"Dari ratusan produk UKM yang kita tawarkan dalam program fasilitasi, peritel biasanya menerima sesuai dengan kriteria kebutuhan pasar setempat. Biasanya hanya diterima 20 atau bahkan bisa di bawah itu karena daya tampung kota-kota tertentu sangat terbatas."

Peluang lain

Untuk penawaran makanan kemasan, ada kecenderungan dari peritel untuk menerima dalam bentuk curah. Misalnya seperti produk Nata de Coco (sari kelapa muda) maupun lidah buaya dalam bentuk lembar daun.

Meski sudah ada penampungan produk UKM, Kementerian Koperasi dan UKM, kata Herustiati, akan terus mencari peluang di kota lain untuk memasarkan produk UKM dalam upaya meningkatkan kualitas produk maupun omzet.

Dalam kerja sama yang difasilitasi, tidak hanya UKM mendapat nilai plus.

Peritel sebagai pemilik jaringan pemasaran, juga diuntungkan karena selama ini mereka tidak mempunyai data UKM yang bisa menjadi pemasok.

"Rancangan kerja sama seperti ini sudah kerap ditawarkan kepada peritel lain, tetapi tidak ada tindak lanjutnya. Kali ini dua peritel tersebut sangat terbuka dan ini merupakan peluang besar bagi UKM," tukas Herustiati.

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## **Kemenkop sosialisasikan KUR**

JAKARTA: Kementerian Negara Koperasi dan UKM terus melakukan sosialisasi terhadap program kredit usaha rakyat (KUR) untuk memperluas sasaran penerima, khususnya pelaku usaha mikro dan kecil.

Memasuki delapan bulan penyaluran program KUR, masih banyak pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), khususnya mikro dan kecil kesulitan menemukan kantor pelayanan enam bank peserta yang melayani KUR.

"Karena tidak semua kantor cabang bank melayani KUR, membuat calon debitur dari UMKM kebingungan," ujar Asisten Deputi Urusan Restrukturisasi Usaha Kementerian Negara Koperasi dan UKM Akhmad Junaidi kepada Bisnis kemarin.

Solusinya adalah melakukan sosialisasi secara rutin di setiap daerah. Dengan metode tersebut pemerintah mengharapkan pelaku usaha sektor riil bisa mengakses permodalan tanpa lagi disertai keluhan. (Bisnis/mgm)

## **P3KUM dan Perkassa dikaji**

JAKARTA: Kementerian Negara Koperasi dan UKM tengah mengkaji program P3KUM dan Perkassa untuk menghilangkan disclaimer atas penggunaan dana bergulir yang menjadi penyebab kinerja instansi tersebut terhambat.

Deputi Bidang Pengkajian dan Sumber Daya UKM Kementerian Negara Koperasi dan UKM I Wayan Dipta mengatakan target kajian itu verifikasi dana bantuan penguatan bagi koperasi, usaha mikro kecil dan menengah (KUMKM).

Dana untuk Program Pemberdayaan Produktif Koperasi Usaha Mikro (P3KUM) dan Perempuan Keluarga Sehat Sejahtera (Perkassa) pada tahun ini dihentikan oleh Departemen Keuangan karena pada periode 2000-2007 tidak masuk dalam neraca keuangan Kementerian Koperasi.

Kajian hanya untuk bantuan penguatan periode 2005-2007 karena Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) mengklaim laporan itu harus masuk neraca keuangan Kementerian Koperasi UKM. (Bisnis/mgm)



## **'Revisi pengecualian waralaba di UU Antimonopoli'**

JAKARTA: Wali mengharapkan KPPU segera merevisi UU No. 5/1999 yang menyatakan perjanjian waralaba bebas dari aturan antimonopoli dan persaingan usaha sehat, karena tidak sesuai dengan isi UU No. 20/2008 tentang UMKM.

Ketua Dewan Pengarah Wali (Perhimpunan Waralaba dan Lisensi Indonesia) Amir Karamoy menegaskan UU No. 20/ 2008 memperjelas perjanjian waralaba tidak boleh lagi dikecualikan dari UU persaingan usaha.

Hal itu karena dalam Pasal 36 ayat (2) UU UMKM dijelaskan pelaksanaan kemitraan diawasi secara tertib dan teratur oleh lembaga yang dibentuk dan bertugas untuk mengawasi persaingan usaha, sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan. Salah satu bentuk kemitraan adalah waralaba.

Dalam Pasal 50b UU tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat disebutkan yang dikecualikan dari ketentuan UU No. 5/1999 adalah perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual, seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

"UU terbaru menjadi pedoman. Terkait dengan waralaba, isi UU No. 5/1999 dan UU No. 20/2008 agak saling bertentangan. Sebaiknya KPPU melakukan amendemen atau mengubah atau merevisi Pasal 50b UU persaingan usaha," kata Amir kepada Bisnis, kemarin.

Wali menyambut baik isi UU No. 20/2008 yang menegaskan harus tunduknya bisnis waralaba dalam aturan persaingan usaha sehat dan larangan monopoli, sehingga bisa menguntungkan pewaralaba dan terwaralaba.

Apalagi, sejumlah kebijakan pewaralaba mengarah pada praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, seperti harus membeli bahan baku dan furnitur toko dari pewaralaba, harga jual produk juga ditentukan oleh pemberi waralaba sehingga mematikan persaingan dengan terwaralaba lain.

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## Komisi VI setuju tambahan dana KUR

JAKARTA: Komisi VI DPR menyetujui penambahan dana sebesar Rp1 triliun untuk program kredit usaha rakyat (KUR), yang diusulkan oleh Kementerian Negara Koperasi dan UKM.

Persetujuan tersebut diperoleh setelah melalui perdebatan panjang selama 4,5 jam dalam rapat bersama antara Komisi VI, Kementerian Negara Koperasi dan UKM, serta bank penyalur kredit berbasis jaminan pemerintah itu.

Dengan asumsi gearing ratio 10 kali, dana tambahan KUR untuk periode tahun ini akan meningkat jadi Rp10 miliar. Ditambah dengan dana sebelumnya sebesar Rp14,5 triliun, total dana KUR yang disalurkan menjadi Rp24,5 triliun.

Kementerian Negara Koperasi dan UKM mengajukan penambahan dana penjaminan KUR kepada Departemen Keuangan setelah serapan dari pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) hingga awal Agustus hampir mencapai Rp9 triliun.

Sebelumnya Panitia Anggaran DPR dan pemerintah membahas usulan tersebut dan sesuai dengan mekanisme harus mendapat persetujuan Komisi VI. Rapat Kerja yang dipimpin Ketua Komisi VI DPR Totok Daryanto, kemarin sepakat atas penambahan itu.

Sebelum mencapai kesepakatan, Raker yang dihadiri Menteri Negara Koperasi dan UKM Suryadharma Ali beserta tiga wakil bank peserta penyalur, yakni Bank BRI, Bank BNI dan Bank Mandiri, berlangsung alot.

Zulkifli Halim (F-PAN) meminta perbankan maupun Menegkop Suryadharma mempertanggungjawabkan secara moral atas kewajiban UMKM memberi jaminan tambahan ketika mengakses kredit itu.

Hal itu karena Presiden Susilo Bambang Yudhoyono saat meluncurkan KUR pada 5 November 2007 mengatakan tidak perlu agunan maupun jaminan. Faktanya, debitor yang mengakses dana itu masih dikenakan jaminan tambahan.

Bunga tinggi

Dia juga mengkritisi besaran bunga yang ditetapkan bank peserta hingga 24% terhadap debitor, terutama dengan jumlah di bawah Rp5 juta, sedangkan bunga untuk akses dana di atas Rp5 juta ditetapkan maksimal 16%.

"Sebaiknya penyaluran KU diserahkan saja kepada koperasi karena kami melihat bank pelaksana setengah hati menyalurkan dana yang difokuskan kepada usaha mikro dan kecil tersebut," tegas Zulkifli.

Dengan bunga 24% bank dan pemerintah telah memeras pengusaha kecil yang hanya memerlukan modal usaha di bawah Rp5 juta. Jika penyaluran dipercaya kepada koperasi dengan pola syariah, dia optimistis program ini sangat membantu UMKM.

Anggota Komisi VI dari Fraksi PKS Refrizal mengingatkan pemerintah agar KUR jangan sampai menjadi Koperasi Usaha Tani (KUT) jilid kedua yang hingga kini belum bisa diselesaikan tunggaknya.

Karena itu dia minta monitoring atas program KUR dilakukan ketat, setidaknya tidak menjadi moral hazard. Terkait dengan besaran bunga, Refrizal minta dirumuskan kembali oleh tim komite kebijakan yang beranggotakan instansi terkait, termasuk Suryadharma.

"Jangan sampai orang lebih suka menjadi pemotong rumput ketimbang memelihara sapi karena mereka pasti akan kesulitan mengembalikan pinjaman dan bunga yang besar seperti program KUR," katanya.

Direktur UMKM Bank BRI Sulaiman Arif Arianto mengatakan bank mewajibkan jaminan tambahan hanya untuk memastikan apakah calon debitur itu serius menjalankan usahanya. Karena itu bank wajib mengevaluasi calon debitur.

"Meski kami mewajibkan jaminan tambahan, sampai saat ini belum pernah mengeksekusinya. Kalau pun kami mau mengeksekusi, kami akan rugi karena satu atau dua hari cabai mereka akan busuk. Kami hanya menjalankan sikap kehati-hatian dari jaminan tambahan itu," kata Sulaiman Arif.

Menegkop dan UKM Suryadharma Ali mengatakan besaran bunga bagi usaha mikro dan kecil bukan kendala, sebab menurut survei Bank Indonesia pelaku usaha tersebut hanya perlu dana untuk jangka pendek.

"Yang terpenting bagi mereka adalah kesempatan untuk mengakses dana. Selama ini bank juga enggan menyalurkan dana ke usaha mikro dan kecil. Jadi KUR merupakan peluang terbaik mereka," tukas Suryadharma Ali. (ginting.munthe@bisnis.co.id)

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## Menyoal izin seumur hidup toko modern

Keberpihakan pada pedagang tradisional belum kunjung muncul, terbukti UU Penataan Ruang, yang memberi sejuta harapan bagi peritel kecil, kembali terlibas dengan kesepakatan izin toko modern seumur hidup.

UU No. 26/2007 memuat instruksi pembenahan lokasi pusat belanja dan toko modern, pengenaan sanksi pada peritel dan pejabat yang melanggar peruntukan zonasi, dan pengawasan dari masyarakat atas izin yang dikeluarkan Pemprov.

Masalahnya, berdasarkan data Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia (APPSI), sedikitnya 48 pasar tradisional dari 151 pasar tradisional di Jakarta sudah terkepung toko modern dan pusat belanja. Terakhir hipermarket Carrefour akan menyatu dengan pasar tradisional Blok M pascarenovasi.

Bagi pedagang tradisional sebenarnya ada produk hukum yang mengayominya, yaitu Perda No. 2/2002 tentang Perpasaran Swasta. Perda itu menentukan jarak minimal toko modern dari pasar tradisional.

Pemberian izin di lokasi yang secara kasat mata menyalahi perda itu membingungkan pedagang. Buktinya minimarket bisa berseberangan jalan dengan pasar, dan Carrefour bisa masuk ke Blok M Square.

Akan tetapi setelah terbit UU No. 26/2007 pada April ternyata terbit aturan lain, yaitu Perpres No. 112/2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern yang terbit pada 27 Desember 2007.

Tidak lama setelah perpres terbit, Departemen Perdagangan menegaskan penetapan izin pasar modern atau pusat belanja seumur hidup (*grand father clause*). Nah, toko yang sudah berdiri dan didukung izin lengkap, tidak bisa diutak-atik lagi.

"Pedagang sebenarnya punya UU dan perda yang cukup bila dilaksanakan, tapi tidak dilaksanakan. Ini tantangan bagi APPSI untuk membela kepentingan pedagang pasar dengan menggunakan alat-alat hukum," kata Prabowo Subianto, Ketua Umum APPSI.

### Ketentuan peralihan

Menyimak isi UU No. 26/ 1997 dan Perpres No. 112/ 2007 terasa sekali ada 'semangat' yang berbeda satu dengan lainnya, yang tecermin dalam ketentuan peralihannya.

UU No. 26/2007 menetapkan yang telah ada sebelumnya mesti menyesuaikan dengan ketentuan tata ruang yang baru, sebaliknya di Perpres No. 112/2007.

Dalam ketentuan peralihan UU No. 26/2007 menyebutkan, pertama, penegasan bagi semua pemanfaatan ruang yang tidak sesuai dengan rencana tata ruang harus disesuaikan dengan rencana tata ruang.

Kedua, pemanfaatan ruang yang sah menurut rencana tata ruang sebelumnya diberi masa transisi tiga tahun untuk penyesuaian.

Ketiga, pemanfaatan ruang yang izinnnya diterbitkan sebelum penetapan rencana tata ruang dengan izin sesuai prosedur, kepada pemegang izin diberikan penggantian yang layak.

Bandingkan dengan ketentuan peralihan Perpres No. 112/2007.

Pertama, izin usaha pusat perbelanjaan dan toko modern sebelum berlaku perpres disamakan dengan izin usaha pusat perbelanjaan dan izin usaha toko modern berdasarkan perpres.

Kedua, pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan toko modern yang dalam pembangunan atau sudah selesai dibangun, tetapi belum memiliki izin usaha sebelum berlakunya perpres, dianggap memiliki persyaratan lokasi dan dapat diberikan izin usaha berdasarkan perpres.

Berdasarkan ketentuan itu, kembali APPSI ingin mendapat ketegasan. Mana akan diikuti? Mohamad Iqbal, anggota Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) juga heran.

Iqbal memaklumi sikap pemerintah yang mengklaim izin toko modern yang ada tidak bisa diutak-atik karena seumur hidup jika dalam UU Penataan Ruang ada pengecualian untuk toko yang operasional. Akan tetapi, UU No. 26/2007 tidak memuatnya.

Deputi bidang Koordinasi Industri dan Perdagangan Kementerian Koordinator Perekonomian Edy Putra Irawady menyatakan grand father clause toko modern sesuai dengan ketentuan hukum publik di buku 1 KUHP dan buku pengantar ilmu hukum.

Isinya jika ada suatu ketentuan baru, ketentuan yang lama tidak boleh dirugikan.

Beda lagi dengan jawaban dari Edy Priyono, Direktur Eksekutif Akademika-pusat kajian publik. Jika ditemukan ada aturan yang tidak konsisten, perlu dicarikan solusinya, seperti dengan merevisi salah satu dari dua peraturan itu atau menundanya.

"Jika terjadi aturan yang tidak konsisten, yang diadopsi adalah peraturan yang hierarkinya lebih tinggi," kata Edy.

Jika grand father clause sesuai dengan hukum publik di buku 1 KUHP sementara harus ada penyesuaian zonasi di UU No. 26/2007, hierarki hukum mana yang lebih tinggi dan lebih kuat untuk menjadi pedoman? (linda.silitonga@bisnis.co.id)

Oleh Linda T. Silitonga  
Wartawan Bisnis Indonesia

## **Aprindo tolak plafon biaya trading term**

JAKARTA: Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) akan menempuh jalur hukum jika Departemen Perdagangan tetap berkekuatan mengeluarkan aturan batas maksimal biaya syarat perdagangan.

Sekretaris Jenderal Aprindo Rudy Sumampouw mengatakan peritel modern terpaksa menempuh jalur hukum karena tidak mau mengambil risiko mengalami kerugian akibat terbitnya aturan pemerintah yang tidak disetujui Aprindo.

Permendag Petunjuk Pelaksanaan Perpres No. 112/2007 tengah digodok. Salah satu isinya memberi batasan persentase maksimal dari harga jual produk atas biaya syarat perdagangan yang diperbolehkan pemerintah.

"Pembatasan biaya syarat perdagangan melanggar kebebasan berkontrak yang ada dalam Pasal 1338 KUH Perdata. Karena itu Aprindo tetap mempertahankan tidak ada penetapan besaran," kata Rudy kepada Bisnis, kemarin.

Azas kebebasan berkontrak di Pasal 1338 KUH Perdata menegaskan semua yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi yang membuatnya.

Persetujuan berkontrak tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan yang oleh UU dinyatakan cukup. Persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Landasan lain Aprindo adalah pendapat Subekti yang dimuat dalam Bina Yustitia Mahkamah Agung RI yang menjelaskan dalam hukum perjanjian dianut sistem terbuka sebagaimana termaktub dalam pasal 1338 KUH Perdata, yaitu sistem yang memberi kebebasan membuat perjanjian dan hanya dibatasi oleh ketentuan umum dan kesusilaan.

"Jelas pembatasan besaran nilai maupun persentase telah melanggar dan mencederai asas kebebasan berkontrak. Lagi pula selama ini juga tidak ada tekanan, karena kontrak adalah kesepakatan antara pemasok dan peritel," kata Rudy.

Hierarki lebih rendah

Aprindo juga mengingatkan aturan pembatasan biaya syarat perdagangan dalam bentuk permendag hierarkinya lebih rendah, sehingga tidak boleh bertentangan dengan KUH Perdata.

Di samping itu, Aprindo membeberkan pengalaman di Swis dan Prancis. Akibat pembatasan biaya syarat perdagangan di dua negara itu, mengakibatkan kerugian toko modern, pemasok, dan konsumen sehingga tidak diberlakukan lagi.

Direktur Eksekutif Nampa (National Meat Processor Association) Haniwar Syarif menentang pendapat Aprindo.

"Kebebasan berkontrak juga harus ada acuannya," kata Haniwar.

Dia menjelaskan selama ini peritel modern mengenakan biaya syarat perdagangan cenderung untuk memperoleh pendapatan lain, dan bukan diteruskan pada konsumen.

Prancis sendiri mengendus praktik itu, dan membuat Galland Law.

Setelah aturan itu dicabut dibuat Dutreil Law. Revisi Dutreil Law yang ditetapkan mulai Januari. 2007, menekan maksimal back margin (biaya syarat perdagangan) peritel dari 20% menjadi 15%.

Sementara itu front margin (diskon pemasok yang tertera di kuitansi pembelian barang) dibebaskan besarnya. (linda.silitonga@bisnis.co.id)

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## **Pedagang tradisional somasi toko modern**

JAKARTA: Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia (APPSI) akan mengajukan somasi toko modern yang melanggar zonasi kepada pengadilan tata usaha negara (PTUN), karena merugikan bisnis pedagang pasar tradisional.

Sekretaris Jenderal APPSI Ngadiran menargetkan pengajuan somasi tersebut akan dilakukan pengurus DPP APPSI pada 25 Agustus, dengan disertai tuntutan relokasi atau penutupan bagi toko modern yang melanggar ketentuan lokasi.

"APPSI akan mengajukan gugatan keberatan atau somasi ke PTUN pada 25 Agustus kepada toko modern minimarket, supermarket dan hipermarket yang melanggar ketentuan aturan zonasi," kata Ngadiran kepada Bisnis, pekan lalu.

Ngadiran mengakui toko modern yang akan digugat untuk tahap awal baru dilakukan untuk gerai yang berada di wilayah DKI Jakarta, apalagi sudah ada Perda Perpasaran Swasta No. 2/2002 yang ditetapkan Pemprov DKI Jakarta.

Seperti diketahui dalam Perda No. 2/2002 tentang Perpasaran Swasta mengatur jarak minimal antara lokasi toko modern dari pasar tradisional.

"Somasi toko modern yang melanggar ketentuan zonasi ini merupakan bagian dari program kerja dari kepengurusan baru DPP APPSI 2008-2013, yaitu akan menempuh penyelesaian melalui jalur hukum bagi pihak lain, yang dinilai merugikan pedagang pasar karena melanggar hukum," kata Ngadiran.

Ketika diminta untuk membeberkan toko modern mana saja yang akan disomasi, Ngadiran menolak menjawabnya karena saatnya dinilai belum tepat untuk dipublikasikan.

Kemacetan jalan

APPSI menilai pelanggaran zonasi toko modern menyebabkan terjadi kemacetan di sejumlah jalan sehingga tidak saja merugikan pedagang tapi juga masyarakat, menyebabkan sejumlah pemilik warung bangkrut, dan merosotnya omzet pedagang di pasar tradisional.

Pada pertengahan tahun ini, APPSI juga mengajukan gugatan pembatalan (judicial review) Perpres No. 112/2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern, menyusul adanya isi peraturan tersebut yang dinilai merugikan pedagang kecil. APPSI meminta pemerintah membatalkan Perpres No. 112/2007 untuk dilakukan revisi, karena ada pasal di dalamnya yang dinilai tidak berpihak kepada pedagang kecil.

Salah satu pasal yang disoroti adalah Pasal 18 Ayat 3 dalam Perpres No. 112/2007 yang dinilai melanggar asas reproaktif. Karena pusat belanja dan toko modern yang belum memiliki izin usaha dan baru dalam proses membangun, dianggap telah memenuhi persyaratan untuk diberikan izin usaha.

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia



## **Perajin kompor butuh modal**

LEBAK: Perajin kompor di Kelurahan Rangkasbitung Barat, Kecamatan Rangkasbitung, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten, membutuhkan bantuan modal usaha untuk mengembangkan produksinya.

"Kami sehari hanya mampu memproduksi 3-5 kompor karena tidak memiliki modal, apalagi dengan naiknya harga bahan baku berupa seng baja," kata Ujang, salah seorang perajin kompor di Kelurahan Rangkasbitung Barat, pekan lalu.

Saat ini sebagian besar perajin kompor di daerahnya sudah tidak lagi memproduksi. Selain karena kekurangan modal, juga terkena dampak pemberlakuan konversi minyak tanah ke elpiji.

Akibat konversi tersebut, kini banyak warga masyarakat yang beralih menggunakan kompor gas, tidak lagi menggunakan kompor minyak tanah.

## **Menegkop nilai MLM berdayakan pengusaha kecil**

JAKARTA: Menteri Negara Koperasi dan UKM Suryadharma Ali mengatakan sistem multi level marketing (MLM) saat ini tidak bisa diabaikan lagi karena terbukti sukses memberdayakan ekonomi kerakyatan.

Suryadharma Ali menegaskan hal itu pada acara seminar bertema Membangkitkan Perekonomian Indonesia dengan Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan, sekaligus memperingati 100 tahun kebangkitan nasional di Senayan, Minggu.

Pada acara itu hadir pula pakar ekonomi dari AS Paul Zane Pilzer, motivator muda Indonesia Louis Tendeau dan pemilik serta CEO perusahaan MLM Tiens Bio-Tech Group Li Junyuan.

MLM saat ini, kata Suryadharma Ali, bahkan sudah menjadi entitas masyarakat ekonomi skala besar meski fokusnya tetap pada pemberdayaan ekonomi masyarakat mikro.

Seminar diselenggarakan Unicore sebagai lembaga pendukung Tianshi Group. Group ini menitikberatkan bisnisnya pada industri penjualan langsung di bidang ritel, tour, keuangan, perdagangan, dan bisnis internasional.

"Sebelumnya ada yang tidak memiliki pekerjaan ataupun barang untuk dijual. Mereka juga tidak memiliki modal untuk berusaha. Sistem Tianshi Group ini di Indonesia ternyata mampu merekrut 3 juta orang menjadi pelaku bisnis," kata Suryadharma.

Masyarakat yang terlibat dalam sistem MLM juga mendapat penghasilan dan keterampilan luar biasa. Sebab selama ini mereka tidak memiliki ketrampilan apa pun, tapi sekarang mampu meraih penghasilan lumayan mendukung keluarga.

Jenjang karier atau pendapatan mereka juga terus meningkat. Jika ingin mendapat nilai lebih, bisa disesuaikan dengan aktivitas mereka. "Untuk peningkatan tersebut mereka harus lebih kreatif," tukas Mennegkop dan UKM Suryadharma Ali.

Sistem MLM di Indonesia terbukti mampu mendorong masyarakat menjadi lebih produktif karena telah berhasil menggalang 3 juta masyarakat menjadi pekerja individu.

Pola pemasaran berjenjang itu telah berkembang di 109 negara dunia. Adapun serapan tenaga kerjanya mencapai 16 juta orang. Pendapatan pelaku bisnis berbasis individu tersebut bergantung level yang mereka tempati dalam sistem jaringannya.

Oleh Mulia Ginting Munthe  
Bisnis Indonesia

## **Pameran waralaba segera digelar**

JAKARTA: Panorama kembali menggelar pameran Franchise & License Indonesia Expo pada 24-26 Oktober, bertempat di Assembly Hall Jakarta Convention Center.

Menurut Media Relation Manager PT Panorama Sentrawisata Ella Haryanto tahun ini Kementerian Koperasi dan UKM akan ikut ambil bagian dalam pameran tersebut.

"Tahun ini bedanya ada pavilion dari Kementerian Koperasi, mereka rencananya akan membawa UKM untuk ikut pameran. Sekarang ini kami masih dalam tahap pembicaraan dengan mereka [Kementerian Koperasi]," kata Ella kemarin.

Franchise & License Indonesia Expo seperti tahun sebelumnya akan menggelar pebisnis waralaba yang beroperasi di Indonesia, baik dari dalam maupun luar negeri. Ella mengatakan, untuk peserta tahun ini dari industri makanan tetap mendominasi. (Bisnis/ltc)

## Peritel protes potongan harga tetap

JAKARTA: Pemasok memprotes peritel modern yang ingin mengeruk keuntungan sepihak dengan menentukan potongan harga tetap (fixed rebate), yang sama sekali tidak ada kaitannya dengan penjualan dengan besaran hingga 8,5%.

Dari dokumen kontrak perdagangan antara peritel modern dan pemasok pada 2008, Bisnis mendapatkan fixed rebate yang ditentukan Carrefour melejit, yaitu 8,5%, sementara lainnya 1%-3,5%.

"Dengan ongkang-ongkang kaki saja, peritel mendapatkan keuntungan dari memotong omzet kami sebulan atau tiga bulan sekali. Jangankan cuma 1% seperti diusulkan Depdag, seharusnya fixed rebate tidak ada. Karena itu perolehan di luar bisnis jual-beli," keluh Susanto, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Pemasok Pasar Modern Indonesia (AP3MI) kepada Bisnis, kemarin.

AP3MI menilai penetapan pendapatan oleh peritel melalui potongan harga tetap merupakan praktik tidak adil. Kalangan industri makanan mendapatkan keuntungan kotor dari penjualan barang hanya 10%, dan distributor mencetak laba bersih 4%-5%.

Untuk mendapatkan laba 5%-10%, industri dan pemasok kerja keras dan berupaya memenangi persaingan. Sebaliknya peritel modern tanpa melakukan apa-apa, dipastikan mendapat keuntungan dari pemasok atas penjualan barang hingga 8,5% dari harga pembelian barang.

"Pemasok juga terpaksa mensepakati besaran fixed rebate 1% yang akan dituangkan dalam permendag syarat perdagangan, karena jenis biaya itu sudah kadung masuk dalam Perpres No. 112/2007," jelas Susanto.

Seperti diketahui fixed rebate merupakan satu dari tujuh biaya syarat perdagangan (trading term) yang ditetapkan Perpres Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern.

Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) dengan tegas menolak wacana pembatasan fixed rebate tersebut, bahkan asosiasi itu akan menempuh jalur hukum jika Depdag berkukuh dengan sikapnya.

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## **PKL di pantai Padang ditertibkan**

PADANG: Satuan Polisi Pamong Praja Kota Padang Sumatra Barat menertibkan 142 lapak pedagang kaki lima mulai dari Simpang Hang Tuah sampai dengan Pantai Purus untuk menciptakan keindahan kawasan pinggir pantai kota wisata itu.

"Kami telah minta pedagang [PKL] agar dapat menertibkan area ini, dengan memajang kursi dan lapak-lapak yang sesuai dengan aturan," kata Kepala Satpol-PP Kota Padang Dedi Henidal, kemarin.

Penertiban itu dilakukan terkait dengan masih banyaknya pedagang yang memasang kursi-kursi yang tinggi yang bisa menyembunyikan kepala pengunjung yang duduk di sana.

Pemkot telah memberikan aturan terhadap kursi-kursi yang dipakai, dibatasi paling tinggi 40 cm. Jika pedagang itu membandel, katanya lagi, konsekuensinya, lapak-lapak mereka akan dibongkar paksa. (Antara)

## **UKM diimbau daftar produk halal**

PALEMBANG: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Palembang mengimbau semua usaha kecil menengah yang memproduksi makanan, minuman dan kosmetik untuk memperoleh sertifikat halal.

Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Palembang Wantjik Badaruddin mengatakan sertifikasi halal menjadi penting karena sebagian besar warga Palembang dan sekitarnya beragama muslim.

Pernyataan itu menanggapi hasil Lembaga Pengawas Obat dan Makanan (LPOM) MUI Sumsel yang telah mengumumkan bahwa baru enam usaha pembuatan makanan dan rumah pemotongan hewan yang bersertifikasi halal dari ribuan usaha sejenis di daerah tersebut.

Produk halal itu tidak hanya berdampak pada konsumen lokal, tetapi juga sebagai bentuk tanggung jawab produsen terhadap wisatawan asal negara muslim, seperti Arab Saudi dan Malaysia yang kini mulai ramai mengunjungi daerah tersebut, ujarnya pekan lalu. (Antara)

## **Aldy Akan Perluas Kredit UKM Sohe Alokasikan Anggaran Pendidikan 20 Persen dari APBD**

Selasa, 26 Agustus 2008 | 02:18 WIB

Muara Enim, Kompas - Selain menjanjikan kesehatan dan berobat gratis, pasangan Alex Noerdin-Eddy Yusuf (Aldy) juga menjanjikan perluasan penyaluran bantuan kredit modal usaha untuk pengusaha kecil menengah di Sumatera Selatan. Hal itu dilakukan agar basis perekonomian rakyat semakin kuat sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan rakyat.

Alex menyampaikan hal itu di depan ribuan pendukungnya saat menggelar kampanye di kompleks Terminal Regional Muara Enim, Senin (25/8). Kampanye berlangsung sekitar dua jam. Saat keberangkatan dan pulang, pasangan Aldy naik helikopter.

Alex mengatakan, saat menjabat sebagai Bupati Musi Banyuasin, dia pernah melakukan program penyaluran kredit usaha tersebut. Di Sumsel selama ini penguatan sektor perekonomian usaha kecil dan menengah (UKM) belum pernah tergarap baik oleh pemerintah.

"Ketika 2,5 tahun menjabat sebagai bupati, saya menyalurkan kredit modal kerja kepada lebih dari 1.000 pengusaha UKM. Insya Allah, jika diizinkan menjadi gubernur, dalam satu hari saya akan memperluas penyaluran kredit usaha bagi pengusaha UKM," kata Alex.

Eddy menambahkan, dia juga akan membantu sekuat tenaga mewujudkan janji kampanye itu. Menurut Eddy, janji kampanye Aldy tidak hanya sebatas pada mewujudkan program sekolah dan berobat gratis, tetapi juga mewujudkan fondasi perekonomian rakyat yang kuat.

"Catat janji ini, yakni sekolah gratis, berobat gratis, sehingga tujuan akhirnya meningkatkan perekonomian rakyat," katanya.

### **Anggaran pendidikan**

Sama seperti ketika berkampanye di Kabupaten Musi Banyuasin, akhir pekan lalu, pasangan calon nomor urut dua, Syahril Oesman-Helmy Yahya (Sohe), dalam kampanye di Lapangan Segitiga Emas, Kayu Agung, Ogan Komering Ilir, kembali berjanji akan memerhatikan sektor pertanian, pendidikan, dan kesehatan.

"Kesehatan bagi orang sakit yang tidak mampu. Kami berpihak kepada orang miskin. Kualitas sekolah di desa dan di kota harus sama. Sektor pertanian akan didukung dengan penyaluran kredit untuk petani, bantuan benih, dan lain-lain," katanya.

Syahril juga bertemu dengan warga di Masjid Al Ikhlas, Desa Batu Ampar, Ogan Komering Ilir. Di tempat itu Syahril menuturkan, sektor pendidikan selalu diprioritaskan jika dia terpilih sebagai Gubernur Sumsel. Ini, antara lain, akan dilakukan dengan mengalokasikan 20 persen Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah Sumsel untuk sektor itu.

Hal lain yang akan diperhatikan, soal pemerataan pendidikan agar seluruh masyarakat, baik di desa maupun di kota, dapat menjangkau sekolah yang lokasinya tidak terlalu jauh dari permukiman penduduk. (ONI/CAS)

## **Pedagang Kecil Keluhkan Kenaikan Harga Elpiji Pertamina Akan Tambah Dua SPPBE**

Selasa, 26 Agustus 2008 | 13:55 WIB

Bandung, Kompas - Kenaikan harga elpiji mulai Senin (25/8) dikeluhkan masyarakat, terutama kalangan pedagang bermodal kecil. Apalagi, kenaikan harga elpiji kemasan 12 kilogram dan 50 kilogram terjadi setelah pasokan minyak tanah di Kota Bandung sepenuhnya dihentikan.

Mulai Senin kemarin PT Pertamina menaikkan harga elpiji 12 kg dari semula Rp 63.000 menjadi Rp 69.000 per tabung. Adapun harga elpiji 50 kg dari Rp 343.900 menjadi Rp 362.750 per tabung. Harga elpiji 12 kg akan terus dinaikkan secara bertahap, Rp 500 per kg setiap bulan, hingga mencapai harga keekonomiannya sekitar Rp 11.400 per kg.

Tatang Muhyat (54), pedagang empek-empek di kompleks Pasar Kosambi, mengaku sangat keberatan dengan kenaikan harga elpiji. Baru tiga bulan terakhir ia mencoba beralih menggunakan elpiji ukuran 12 kg. Sebelumnya, ia memakai minyak tanah untuk keperluan berdagang.

"Sebenarnya masih sulit berhenti memakai minyak tanah. Sekarang, harga elpiji pun dinaikkan. Di tingkat eceran, harga elpiji 12 kg bahkan bisa mencapai Rp 75.000 per tabung. Jika kenaikan harga elpiji terus terjadi, bisa-bisa saya bangkrut," ujar Tatang.

"Kalau pakai elpiji, saya harus menyediakan uang dalam jumlah besar. Keuntungan saya hanya sekitar Rp 30.000 per hari. Belum lagi, untuk menabung masih sulit. Tetapi jika memakai minyak tanah, saya hanya cukup menyisihkan Rp 10.000 per hari," kata Tatang.

### **Tambah SPPBE**

Untuk mengantisipasi kenaikan harga elpiji, beberapa pedagang kecil langsung menaikkan harga dagangan, salah satunya Aris Ariyanto (34), pedagang warung nasi di halaman Pasar Baru Trade Center. Ia terpaksa menaikkan harga dagangan sekitar Rp 500 per porsi.

"Dampak kenaikan harga elpiji pasti juga akan berimbas ke harga-harga kebutuhan pokok lain. Yang pasti, biaya operasional naik. Saya pun akan rugi jika tidak menaikkan harga dagangan," ujarnya.

Wira Penjualan BBM Ritel Pertamina Unit Pemasaran III Bandung Zibali Hisbul Masih mengatakan, penggunaan elpiji masih akan dinilai memberatkan sepanjang masyarakat belum mengubah kebiasaan. Ia berharap masyarakat tidak terlalu panik karena Pertamina menjamin penggunaan elpiji lebih hemat dibandingkan dengan minyak tanah. Menurut Zibali, harga elpiji kemasan 3 kg tidak akan dinaikkan karena disubsidi pemerintah.

Wira Penjualan LPG Rayon V Gas Domestik Pertamina Unit Pemasaran III Bandung Arsono Kuswardanu mengungkapkan, untuk mengantisipasi penambahan permintaan elpiji di tingkat masyarakat, Pertamina akan menambah dua unit stasiun pengisian dan pengangkutan bulk elpiji (SPPBE) di Jabar yang semula berjumlah empat.

Dua SPPBE yang akan dibangun masing-masing di Kecamatan Batujajar, Bandung Barat, yang akan dikelola PT Amindo Sinar Nusa dan di Kecamatan Pamanukan, Subang, yang dikelola PT Purwasuka Jaya Gas. Permintaan elpiji ukuran 12 kg di Jabar saat ini 302 ton per hari. Pascakonversi minyak tanah ke elpiji, Pertamina berharap permintaan elpiji ukuran 12 kg naik menjadi 426 ton per hari. (GRE)



## **Pembiayaan Perbankan Mulai Lirik Industri Kreatif**

Selasa, 26 Agustus 2008 | 01:00 WIB

Jakarta, Kompas - Perbankan mulai melirik industri kreatif sebagai pasar kredit baru. Sebagai tahap awal, perbankan akan memanfaatkan pola kredit usaha rakyat untuk membiayai industri kreatif.

Direktur UKM dan Syariah BNI Achmad Baiquni akhir pekan lalu di Jakarta menyatakan, skema kredit usaha rakyat (KUR) cocok bagi industri kreatif karena sebagian pelaku industri kreatif belum bankable atau belum memiliki jaminan.

Jenis usaha yang masuk industri kreatif, antara lain, adalah periklanan, arsitektur, kerajinan, desain, busana, film, fotografi, musik, seni pertunjukan, dan software. Potensi pasar industri kreatif di Indonesia amat besar. Nilai produk domestik bruto (PDB) industri kreatif tahun 2004 mencapai Rp 104,8 triliun atau 5,7 persen dari total PDB nasional. Industri kreatif menduduki posisi ke 7 dari 10 sektor usaha penyumbang PDB terbesar.

Menurut Achmad, meski prospeknya besar, banyak kendala yang membuat industri kreatif memiliki risiko tinggi di mata perbankan, antara lain sifat produk yang tidak riil, belum ada data dasar tentang bentuk pembiayaan ekonomi kreatif secara nasional, serta harga jual dan mutu produk banyak yang belum terstandarisasi.

Untuk itu, kata Achmad, diperlukan penyempurnaan skim KUR, antara lain perlu rekomendasi dari departemen atau asosiasi yang membina pelaku ekonomi kreatif. Selain itu, bekerja sama dengan pemain utama industri ekonomi kreatif guna membiayai mitra atau rekanannya.

Sekretaris Perusahaan BRI Hartono Sukiman mengatakan, saat ini mulai dari kantor wilayah sampai unit BRI di desa-desa sedang menginventarisasi produk-produk kreatif yang perlu pembiayaan dan potensinya.

Presiden Direktur PT Buatan Guna Indonesia Vitex Grandis, pelaku industri kreatif di Bandung, pesimistis terhadap pembiayaan dari perbankan. Perbankan cenderung menilai dari ketersediaan agunan, bukan proposal industri kreatif. Padahal, industri kreatif seperti distro biasanya hanya beride besar. Kepastian nilai transaksi penjualan sulit diukur karena kekuatannya pada kreativitas desain, bukan manajemen tata kelola keuangan. (FAJ/OSA)

## **PKL Musiman Mulai Padati Tanah Abang Trotoar dan Jalan Mulai Diokupasi**

Selasa, 26 Agustus 2008 | 03:00 WIB

Jakarta, Kompas - Sepekan menjelang bulan puasa, ratusan pedagang kaki lima musiman mulai memenuhi kawasan pusat perdagangan. Rencananya lebih dari sebulan mereka akan menempati trotoar dan badan jalan untuk berdagang. Akibatnya, jalan di kawasan tempat mereka berdagang macet luar biasa.

Di pusat grosir tekstil Tanah Abang, Jakarta Pusat, lapak-lapak pedagang kaki lima (PKL) memenuhi trotoar hingga mengambil badan jalan mulai dari Jalan KH Mas Mansyur, Fachruddin, dan Terminal Tanah Abang.

Pedagang juga menggelar lapak dari Kebon Jati (arah stasiun kereta api), depan Blok F, hingga menuju Blok A, ke arah Jati Bunder.

"Sejak sepekan lalu, pedagang di kawasan ini terus bertambah. Sejak itu jalanan di depan pasar macet parah," ujar Herman (35), pedagang barang kelontong di Pasar Kebon Jati.

Lapak-lapak ini memenuhi satu hingga tiga lajur kendaraan di sepanjang ruas jalan dari Kebon Jati menuju Jalan KH Mas Mansyur. Dua sampai tiga lapak digelar di setiap lajur sepanjang jalan itu.

Kehadiran lapak-lapak itu mengakibatkan lajur jalan yang seharusnya bisa dilewati empat mobil kini hanya bisa dilalui satu kendaraan roda empat atau lebih. Di sisi lain, pengunjung juga harus antri saat melewati jalanan di antara satu lapak dan lapak lainnya karena hanya bisa dilalui satu orang.

### **Macet parah**

Kepadatan lapak kaki lima itu mengakibatkan arus lalu lintas di kawasan itu sangat padat. Kemacetan luar biasa tidak bisa dihindarkan. Antrean panjang kendaraan mulai terlihat dari perempatan Jatibaru menuju stasiun kereta api hingga Jalan KH Mas Mansyur. Kemacetan hebat juga terjadi dari arah sebaliknya.

"Butuh lebih dari sejam untuk bisa melewati jalan ini," ujar Chris (47), pengendara mobil yang terjebak macet di depan Blok F. Dia sendiri datang dari arah Jatibaru menuju Blok A.

Kemacetan parah juga mengakibatkan angkutan umum seperti mikrolet tidak melintasi jalur tersebut. Pengemudi memilih tidak masuk dalam terminal dan balik arah. Pengemudi mikrolet meminta penumpang turun di kolong jembatan layang Jatibaru.

Kemacetan di jalur itu ikut memengaruhi arus lalu lintas di jalur lainnya, dari Kebon Jati hingga Jati Bunder. Jalur kanan yang biasanya dilalui tiga mobil kini hanya bisa dilintasi dua mobil.

"Macetnya makin menjadi. Saya terpaksa jalan kaki untuk bisa sampai ke Blok A," ujar Niken Setyorini (20), warga Kebayoran Lama. Hari itu Niken harus mendampingi ibunya membeli kerudung untuk dijual kembali di Pasar Kebayoran Lama.

### **Raup untung**

Setiap tahun pedagang musiman ini selalu memenuhi kawasan Pasar Tanah Abang. Selain menggelar dagangan berupa produk tekstil termasuk yang bernuansa islamiah, mereka juga menjual sepatu, sandal, aksesoris, perlengkapan rumah tangga, berbagai jenis kembang api dan petasan, serta buah-buahan.

Buyung (24), pedagang pakaian muslim, mengatakan, menggelar dagangan di Tanah Abang sudah menjadi agenda rutin setiap tahun. Keuntungan yang diperolehnya selama sebulan bisa mencapai Rp 1 juta-Rp 1,5 juta per hari.

"Biasanya dua pekan sebelum puasa kami sudah diatur untuk menempati bahu jalan. Ada pengelola yang mengatur," kata Buyung. (PIN)

## Hero gelar bazar UKM

JAKARTA: PT Hero Supermarket Tbk memberi kesempatan kepada pemasok skala usaha kecil dan menengah untuk mengikuti berbagai bazar UKM yang diselenggarakan peritel tersebut.

Bazar UKM yang diselenggarakan Hero a.l. menampilkan berbagai macam makanan tradisional, seperti tahu gemeli, bumbu pecel, sampai makanan pengganti beras yaitu beras goreng singkong.

"Semua itu untuk menunjukkan kepedulian Hero terhadap UKM dan mencintai produk Indonesia, karena itu kami selalu memberikan kesempatan kepada pemasok UKM untuk berpartisipasi," kata Vivien Goh, Corporate Secretary Hero Supermarket seperti dikutip dari rislis yang diterima Bisnis, kemarin.

Hero Supermarket merupakan perusahaan ritel yang mengoperasikan berbagai format merek seperti Hero, Giant, Guardian, Starmart, Shop In dan Mitra. Per 30 Juni 2008, Perseroan memiliki jaringan 391 gerai yang tersebar di seluruh Indonesia. (Bisnis/ltc)

## **Indef: Ada gejala oligopsoni di bisnis ritel**

JAKARTA: Institute for Development of Economics and Finance Indonesia (Indef) mengemukakan terjadi gejala oligopsoni di percaturan bisnis ritel Indonesia, menyusul munculnya segelintir peritel membangun toko modern dengan banyak format.

Menurut Fadhil Hasan, Ekonom (Indef), beberapa peritel di Indonesia melakukan ekspansi multiformat, seperti adanya peritel yang semula fokus mengoperasikan hipermarket melakukan perluasan bisnis dengan membeli sejumlah toko supermarket.

Dia juga mengemukakan ada peritel modern yang sekaligus mengoperasikan toko modern dengan format hipermarket, supermarket, convenience store, dan department store.

Kalau ada ekspansi peritel hipermarket pada supermarket, convenience store, dan department store, dari sisi pemasok akan semakin berkurang pilihannya karena pelaku ritelnya tetap perusahaan yang sama

"Ini merupakan gejala oligopsoni," kata Fadhil dalam diskusi Mencermati Potensi Penyalahgunaan Posisi Dominan dalam Industri Ritel yang diselenggarakan Partisipasi Indonesia, kemarin.

Oligopsoni adalah keadaan di mana dua atau lebih pelaku usaha menguasai penerimaan pasokan, atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan jasa dalam suatu pasar komoditas.

Jika dua atau tiga perusahaan ritel modern mampu menguasai pembelian dan penjualan barang, ada kemungkinan untuk menyalahgunakan posisi tersebut. Berbeda bila ada lima hingga enam peritel yang berada pada satu level, persekongkolan bisa lebih kecil terjadi.

Oleh karena semakin kuatnya segelintir peritel tersebut menyebabkan pemilik toko memiliki posisi kuat atas pemasoknya, seperti menentukan harga jual di toko dan menetapkan besaran biaya syarat perdagangan (trading term).

"Oligopsoni akan merugikan pemasok, akhirnya juga akan berdampak kepada konsumen akibat integrasi pasar oleh satu pemain, dia [peritel] akan menentukan pemasok dan peritel. Ini yang terjadi akhir-akhir ini," kata Fadhil.

Menanggapi gejala oligopsoni tersebut, Indef tengah melakukan studi yng menyokong bukti adanya praktik itu, sehingga tidak bisa dibantah oleh siapa pun.

Berpotensinya praktik oligopsoni di industri ritel, jelas gadhil, karena sampai saat ini belum ada peraturan pemerintah yang mengatur masalah merger atau akuisisi perusahaan ritel.

Terkait dengan telah diakuisisinya Supermarket alfa oleh Carrefour, Indef berharap pembeli pusat perkulakan Makro bukan dari pelaku bisnis yang sudah ada di Indonesia, sehingga semakin banyak pelakunya dan tidak mengarah pada oligopsoni.

Dalam kesempatan terpisah, Mohamad Iqbal anggota Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) juga berharap pembeli Makro bukan dari pemain lama di bisnis ritel.

"Kalau bisa pemain baru supaya pemainnya lebih banyak dan perdagangan lebih baik," kata Iqbal. (linda.silitonga@bisnis.co.id)

Oleh Linda T. Silitonga  
Bisnis Indonesia

## **'Hipermarket sulitkan pedagang kecil'**

JAKARTA: Aliansi Masyarakat Jakarta (Amarta) mengeluhkan semakin luasnya toko hipermarket dan jenis produknya bertambah komplet, sehingga makin menyulitkan pedagang kecil.

Amarta yang salah satu komunitasnya adalah para pedagang tradisional mendesak pemerintah provinsi untuk membatasi luas lahan belanja toko berformat hipermarket, sehingga tidak terus membesar skalanya.

"Mereka menjual hampir semua produk yang dibutuhkan masyarakat. Hal itu membuat kesempatan orang lain mencari makan dengan berjualan makin sempit," kata Ketua Amarta M. Rico Sinaga, kemarin.

Dari pengamatan Amarta, sekarang ini sejumlah hipermarket di pusat belanja di Jakarta ataupun kota besar lainnya beroperasi dengan luas lahan belanja di atas 8.000 m2. (Bisnis/ltc)

## **Pemerintah diminta intervensi ritel**

JAKARTA: Partisipasi Indonesia minta pemerintah segera mencegah persaingan tidak sehat dalam bisnis ritel, dengan menetapkan regulasi sebagai wujud intervensi untuk menciptakan kondisi bisnis eceran yang adil.

Menurut Rudy Hartono, Kepala Litbang Partisipasi Indonesia - lembaga riset dan pemerhati isu publik, desakan pembuatan regulasi itu untuk menciptakan bisnis ritel yang menguntungkan semua pihak, mengingat kontribusi bisnis eceran yang begitu besar.

"Kami berharap perkembangan sektor ritel membuka peluang bagi pemain baru, tanpa harus merugikan pihak lain. Untuk itu persaingan usaha sehat, penting agar industri ini tumbuh dan menguntungkan berbagai pihak," kata Rudy, baru-baru ini. (Bisnis/ltc)

## **PNM targetkan pembiayaan langsung ulamm Rp2,5 triliun**

JAKARTA: PT Permodalan Nasional Madani (PNM) memperluas penyaluran pembiayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi secara langsung hingga Rp2,5 triliun dalam lima tahun ke depan dengan membuat 500 outlet ulamm.

Ulam (unit layanan modal mikro) merupakan model baru, karena penyaluran pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil dilakukan melalui lembaga keuangan mikro, seperti BPR, koperasi simpan pinjam, dan baitul mal wattanwil.

Direktur Utama PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Parman Nataatmadja mengatakan ulamm merupakan layanan penyaluran modal dan dukungan jasa manajemen.

"Ulam ini menjadi one stop shopping bagi pengusaha mikro dan kecil dalam pengembangan usahanya," ujar Parman pada acara temu insan pers, kemarin.

Sejauh ini, outlet ulam berdiri di 12 wilayah, mencakup Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Bali, Pekanbaru, Medan, Aceh, Pontianak, Balikpapan, dan Makassar.

Menurut Parman, total pembiayaan yang sudah direalisasikan oleh outlet tersebut mencapai Rp10 miliar, mengingat besaran pinjamannya masih Rp25 juta-Rp50 juta per debitor. "Ke depan, rata-rata pinjamannya mungkin bisa menjadi Rp5 juta," ujar Parman. Layanan ulam tidak hanya bagi pengusaha mikro, tetapi akan menyasar para penganggur.

Mereka, kata Parman, akan diberi pelatihan dan pendampingan dengan pendekatan berkelompok hingga bisa memulai usaha, mengingat ulam tidak sekadar memberikan jasa pembiayaan.

Ulam menggunakan pendekatan cluster industri dalam membiayai usaha mikro dan kecil. "Seperti di Bandung, kami membiayai perajin sepatu di satu kawasan. Cukup besar pembiayaan, rata-rata Rp50 juta, karena menjelang Lebaran banyak order."

Jasa manajemen yang disediakan a.l. pelatihan, konsultasi, pendampingan, pengelolaan keuangan dan akses pasar. Sasarannya mencakup cluster makanan tradisional, petani sayur, perajin tas, sepatu dan aksesoris, perajin kayu, perajin logam, hingga cluster peternak unggas.

Dengan asumsi setiap usaha debitor merekrut tiga orang, ulam ditargetkan mampu menciptakan serapan pekerja 1,2 juta orang dan penerima manfaat sebanyak 4,8 juta.

Oleh Moh. Fatkhul Maskur  
Bisnis Indonesia