

# Strategi Koperasi Simpan Pinjam Menghadapi Turbulensi Ekonomi

Oleh: DR. Ahmad Subagyo, S.E., M.M., CRBD

Koperasi Simpan Pinjam (KSP/USP) baik konvensional maupun berbasis syariah sedang menghadapi berbagai tantangan baru akhir-akhir ini.



DR. Ahmad Subagyo, S.E., M.M. (tengah) saat menjadi narasumber acara "Workshop Sistem Pengawasan KSP/USP menuju Koperasi yang Kuat, Sehat, Mandiri, dan Tangguh", di Jakarta, 9 Juni 2016 lalu.

**T**antangan makro ekonomi berupa pertumbuhan ekonomi yang melambat, naiknya tingkat inflasi, nilai cadangan devisa yang terus berkurang yang sewaktu-waktu mengancam nilai tukar rupiah dan berdampak buruk terhadap sektor produksi dan ketenagakerjaan kita yang akhirnya berujung pada lemahnya daya saing dan dapat berakibat fatal pada kebangkrutan. Sisi lain di sektor keuangan sedang didorong oleh otoritas untuk menurunkan interest rate pada angka satu digit, di samping tekanan penyaluran KUR yang dilakukan secara *massive* menasar usaha mikro yang selama ini menjadi target penyaluran KSP/USP.

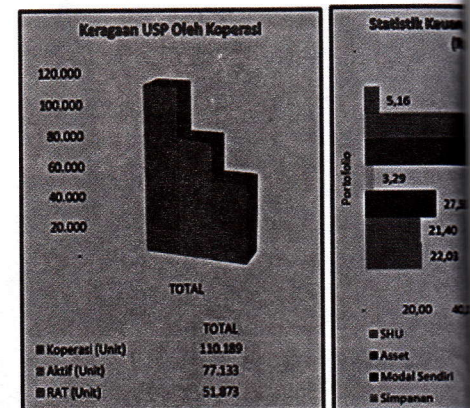
Tekanan pasar terhadap gerak dan

layanan KSP/USP makin keras, terlebih dengan makin gencarnya berbagai produk layanan keuangan digital (Digital Financial Services) yang dijalankan oleh perbankan dan produk keuangan "startup business" berbasis crowde funding yang terus bertumbuh dengan berbiaya murah dan mudah.

Pengelola KSP/USP mulai merasakan dampak adanya perubahan ini. Selain angka NPL yang cenderung bergerak naik, pertumbuhan outstanding melambat dan cenderung turun. Upaya mendapatkan anggota peminjam baru juga makin sulit karena penawaran dari lembaga keuangan lain sangat gencar dengan persyaratan yang makin mudah dan berbiaya lebih murah. Layanan pembiayaan mikro berbagai

lembaga keuangan tidak hanya perbankan saja yang mengelontorkan KUR berbunga 9%, tapi juga produk kredit mikro yang dikeluarkan oleh lembaga non-bank (seperti perusahaan modal ventura, pegadaian, dan multifinance) mereka gencar menasar pengusaha mikro lewat fitur kredit mikro yang fleksibel. Selain itu keberadaan Agen layanan LKD (layanan keuangan digital) yang menggunakan warung dan kios di wilayah pedesaan sebagai agennya juga sangat serius mengancam usaha KSP/USP yang notabene beroperasi melayani pasar yang sama yang selama ini menjadi anggota KSP/USP.

## PERFORMA KSP/USP INDONESIA



www.ahmadsubagyo.com  
Sumber: Kementerian KUR, 2015

Daya saing KSP/USP akan diuji oleh pasar. KSP/USP yang mendapatkan dana dengan biaya tinggi akan sulit untuk bersaing dengan perbankan dan lembaga keuangan lain yang sumber dananya berbiaya murah. Tingkat efisiensi operasional yang rendah di sebagian besar KSP/USP juga berpotensi menurunkan daya saingnya. Berdasarkan hasil riset Bank



Dunia tahun 2014 (N=133), produktifitas SDM memiliki rata-rata rasio 1:49 antara jumlah karyawan dengan anggota yang dilayaninya, sedangkan di Perbankan rata-rata rasionya 1:400. Sehingga biaya operasional di KSP/USP lebih tinggi dibandingkan perbankan. Tenaga pengelola KSP/USP yang profesional hanya 41%, sedangkan 59% dinilai tidak profesional. Dari sisi tata kelola, masih ada yang belum memiliki SOP sebesar 15%. Kepemilikan dukungan IT juga relatif rendah karena hanya 30% yang aplikasi softwrenya sudah berjejaring dan online, bahkan masih ada yang belum sama-sekali menggunakan IT padahal anggotanya sudah lebih dari 500 orang.

Daya saing dari sisi permodalan juga masih dinilai masih lemah karena tingkat ketergantungan dengan dana pihak ketiga relatif tinggi yaitu sebesar 70%, sedangkan dana yang bersumber dari pihak ketiga yang terbesar bersumber dari pinjaman perbankan (72%) dan dari LPDB (27%) dan sumber lainnya 1%. Tingkat kemandirian koperasi yang seharusnya bersumber dari anggota kurang mendapatkan porsi

bawah pengendalian pengelola yaitu **(1) sumber dana - penggunaan dana dan (2) penyedia dana - sasaran penyaluran.**

Terkait dengan menghadapi penurunan tingkat suku bunga di bawah dua digit, ada tiga langkah terobosan yang dapat dilakukan oleh KSP/USP, yaitu:

- Mencari dana berbiaya murah
- Mendapatkan dana berjangka panjang
- Bersumber dari anggota sendiri

Upaya mendapatkan dana berbiaya murah dapat mencontoh strategi Kospin Jasa Pekalangan melalui salah satu produk simpanannya yang diberi nama tabungan safari. Produk simpanan ini tidak memberikan imbalan bunga atau bagi hasil kepada para penyimpannya. Kontribusi simpanan ini mampu menghasilkan produk pinjaman berbiaya murah. Misal produk pinjaman anuitet dengan bunga 0,96%/bulan efektif. Produk-produk simpanan berbiaya murah lainnya adalah simpanan berjangka panjang sebagaimana yang dikembangkan oleh Koperasi Kredit (KOPDIT) berupa simpanan hari tua,

untuk simpanan lebaran, satu-tiga- sampai enam tahun untuk simpanan pendidikan dan 10-20-30 tahun untuk simpanan hari tua. Strategi ini sangat efektif terbukti saat kondisi lembaga keuangan mengalami kesulitan likuiditas, kelompok Koperasi Kredit malah over-liquid.

Sementara strategi dari sisi penyaluran dan sasaran pinjaman perlu mengambil langkah-langkah tepat, antara lain:

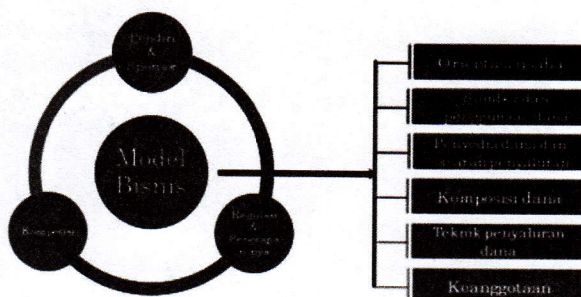
- Pinjaman berjangka pendek
- Angsuran harian/mingguan
- Sasaran multi-sektor

Produk pinjaman berjangka pendek akan mengurangi risiko dan jika dikombinasikan dengan periode angsuran harian/mingguan akan mempercepat repayment dan akhirnya perputaran modal makin tinggi. Dana hasil pengembalian dari angsuran harian dapat disalurkan kembali dalam bentuk pinjaman kepada anggota lain yang membutuhkan, sehingga selain manfaatnya lebih besar, KSP/USP akan memperoleh tingkat pengembalian (ROE) yang makin tinggi. Sasaran pinjaman juga dapat diperluas, barangkali sebelumnya kita hanya membatasi pada pinjaman dengan sasaran di sektor perdagangan. Kita jangan hanya memperebutkan kue yang sama dengan perbankan, sasaran baru melalui rekrutmen anggota yang berbasis di sektor pertanian dan kelautan membuka peluang untuk memperluas jangkauan layanan terhadap sektor-sektor non-tradisional di mata pelaku keuangan lainnya.

Kedua strategi utama di atas hanya bagian dari strategi yang dalam waktu relatif pendek dapat kita lakukan, tentunya upaya melakukan peningkatan efisiensi terus dapat dilakukan secara gradual. Seperti peningkatan kualitas SDM, penggunaan fasilitas IT yang makin optimal dan pembenahan tata-kelola yang lebih baik melalui kelengkapan SOP dan struktur organisasi yang comply terhadap tiga pilar tata-kelola yang baik (ada SPI, manajemen risiko dan penerapan GCG).

Akhirnya, semua itu hanya akan menjadi wacana semata jika kita tinggal diam dan tidak beraksi apa-apa. KSP/USP perlu mempersiapkan action plan segera dan terus memantau implementasinya. Kata Kuncinya ... *changed as soon as possible.* (\*\*\*) **UKM**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DAYA SAING KSP/USP**



www.almadrasah.com

yang besar dalam praktik operasi KSP/USP saat ini.

Strategi apa yang perlu dipersiapkan dan dijalankan KSP/USP saat ini?

Ada enam faktor yang yang mempengaruhi daya saing KSP/USP, namun menurut hemat penulis ada dua faktor yang signifikan dan masih di

simpanan hari raya, simpanan pendidikan, dan sebagainya. Para anggota penyimpan sebageian besar tidak mempertimbangkan tingkat suku bunga untuk jenis simpanan ini, mereka lebih berorientasi kepada manfaatnya. Para anggota penabung dapat mengambil dananya setelah masa yang ditentukan telah tiba, misal satu tahun