



**Strohalm Foundation**

Oudegracht 42

3511 AR Utrecht

The Netherlands

Telephone: +31 (0)30 2 314 314

Fax: +31 (0) 30 2 343 986

Email: [partnerships@strohalm.nl](mailto:partnerships@strohalm.nl)

# **Pendekatan Inovatif Strohalm Untuk Pembangunan**

by

**Henk van Arkel**

Director

Strohalm Foundation

**Utrecht, The Netherlands**

**July 2004**

Diterjemahan Oleh:

Agung Edi Dahono

Liaison Officer

Strohalm Foundation, Asia Office

[agung@complementarycurrency.org](mailto:agung@complementarycurrency.org)

1. Pengantar
2. Rasionalisasi
  - 2.1 Asal Mula Kekurangan Uang
  - 2.2 Bagaimana untuk mengatasi kekurangan uang di tingkat lokal?
3. Metode-metode Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan
  - 3.1 Pengembangan Masyarakat dan Usaha Mikro (mikro enterprises)
  - 3.2 Pembangunan Usaha Kecil dan Menengah (Small and Medium size Enterprises)
  - 3.3 Program LIDO: cara-cara untuk pengembangan lokal yang terpadu
4. Metode-metode Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan untuk Pembangunan/Pengembangan Masyarakat dan Usaha Kecil
  - 4.1 Pengantar
  - 4.2 Prosumer Circuit – Lingkaran Produsen Konsumen
  - 4.3 Fomento: membuat tiga manfaat dari pengembangan pembiayaan
  - 4.4 Pembangunan lokal yang tergantung pada hutang (VLC)
  - 4.5 Consumicro: kredit mikro konsumen yang terkendali
5. Konsumen – Jaringan Bisnis sebagai alat atau cara inovatif yang bagi pengembangan SME (usaha kecil dan menengah)
  - 5.1 Pengantar
  - 5.2 Sistem Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan untuk perusahaan yang ada sekarang
    - 5.2.1 Jaringan Perusahaan Barter/Pertukaran
    - 5.2.2 Integrasi administratif di Perusahaan Transnasional
  - 5.3 Konsumen dan Lingkaran Perdagangan(Consumer and Commerce Circuit-C3)
    - 5.3.1 Penjelasan Deskripsi konsep C3
    - 5.3.2 Konsumen dan Lingkaran Perdagangan (C3) dalam prakteknya
6. Pandangan untuk Kemitraan

## 1. Pengantar

Strohalm Foundation, yang didirikan pada 1970 di Belanda, adalah salah satu LSM pertama yang aktif dan komit terhadap pendekatan integrasi terhadap masalah sosial, lingkungan, ekonomi, dan budaya yang berkelanjutan.

Selama 15 tahun terakhir, Strohalm memusatkan penelitian dan intervensinya pada masalah-masalah keuangan, disebabkan oleh bukti bahwa kerangka ekonomi sangat menentukan dalam segala aspek kehidupan masyarakat modern. Dalam kerangka perekonomian itu, peran sistem keuangan dan mekanisme bunga pada khususnya, menjadi sebab utama adanya kemiskinan dan ketidakpedulian sosial, kemandegan (stagnasi) pertukaran dan kegiatan ekonomi lokal dan, pada umumnya, tidak optimalnya kegiatan ekonomi lokal. Pada periode ini, organisasi sudah menjadi terbiasa dengan beberapa teori inovatif dan sudah menkhususkan diri dalam pembuatan pendekatan inovatif untuk pengembangan ekonomi dan sosial dengan mengembangkan metode-metode alat tukar (mata uang) kombinasi/beragam yang bebas bunga.

Pada tahun 1990an, Strohalm menjadi salah satu pelopor di bidang sistem penukaran lokal yang inovatif di Eropa, yang dipergunakan di beberapa proyek percontohan, sebagian besar di Belanda.

Sejak 1997, Strohalm menyediakan konsultasi dan pelatihan sampai inisiatif untuk mengkombinasikan/meragamkan alat tukar (mata uang) di berbagai negara Amerika Latin dan Asia. Dimulai dari pendonor-pendonor pribadi, Strohalm kemudian mendapat pembiayaan oleh beberapa donor utama seperti Kementerian Luar Negeri Belanda, Kementerian Lingkungan Belanda, ICCO (Interchurch Organization for Development Cooperation), PSO (perkumpulan untuk pengembangan ketrampilan di negara berkembang) dan Yayasan Rabobank (Rabobank Foundation).

Salah satu yang berinisiatif dan menindak lanjuti (follow up) dari Strohalm adalah Red Global de Trueque di Argentina, yang berawal pada 1995 sebagai sebuah kelompok kecil di lingkungan tetangga dimana mereka saling menukar produk dan jasa mereka dengan menggunakan alat tukar (mata uang) mereka sendiri. Dalam beberapa tahun, kelompok tukar menukar antar tetangga ini menjadi gerakan populer, berhasil menggabungkan lebih dari 800 lingkaran pertukaran (“nodos”) dan keanggotaan diseluruh negeri yang diperkirakan antara 2 sampai 5 juta orang, menjelang akhir 2002. Setelah itu, keanggotaan dari gerakan itu menjadi menurun secara drastis karena adanya kesalahan sistem pembayaran (yang tidak diperbaiki setelah Strohalm memberi nasehat) dan juga disebabkan oleh pemalsuan alat tukar kertas (kupon) yang diedarkan secara intern.

Pengalaman di Argentina secara jelas nampak, tetapi, bagaimana kombinasi/keragaman alat tukar (mata uang) bisa mendinamiskan kembali perekonomian di mana kekurangan likuiditas (mata uang) mampu melumpuhkan kapasitas ekonomi yang sudah ada. Jatuhnya gerakan Trueque juga sudah nampak bahwa untuk membuat kesempatan yang menguntungkan dan produktif dalam komunitas yang berkelanjutan diperlukan pendekatan yang lebih profesional.

Adaptasi dan pengembangan sistem kombinasi/keragaman alat tukar (mata uang) khususnya untuk perekonomian yang kurang berkembang dan perekonomian dimasa yang akan datang merupakan langkah logis Strohalm untuk perluasan strategi.

Metode keuangan yang inovatif, yang dikonsepsikan dan dikembangkan oleh spesialis Strohalm mempunyai potensi untuk ditawarkan kepada komunitas-komunitas masyarakat dan juga negara-negara selatan sebagai sebuah alat atau cara untuk lebih efektif dalam mengembangkan diri mereka sendiri.

Potensi pertumbuhan sistem pertukaran yang beragam/kombinasi bergantung pada berbagai faktor, di antaranya yang utama adalah ketersediaan kapasitas produktif yang tidak dipakai dan keperluan untuk menjual kapasitas ini untuk bisa bertahan hidup bagi bisnis/perusahaan. Di kebanyakan negara dengan kebutuhan untuk pengembangan ekonomi ini tentu ada beberapa masalah: pengangguran dan belum produktif adalah sama artinya dengan adanya kapasitas produktif yang belum terpakai, dengan kata lain belum optimal. Dalam pengertian ini, lahan yang paling subur untuk metode ini ialah di mana kebutuhan dari sudut pandang ekonomi lebih tinggi.

## **2. Rasionalisasi**

### **2.1 Asal Mula Kekurangan Uang**

Setelah mempunyai pengalaman bertahun-tahun dalam pencarian untuk pemecahan sosial dan ekonomi yang berkelanjutan, Strohalm membuat pilihan strategis untuk mengkhususkan diri pada bidang sistem keuangan yang beragam. Ini adalah pendirian kami bahwa struktur peraturan keuangan (internasional) yang berlaku sangat sulit, (jika tidak hampir mustahil) bagi pemerintah untuk memperbaiki ketidakseimbangan keuangan di tingkat regional (daerah) dan juga tingkat lokal. Kebijakan perekonomian dan keuangan sangat jelas ditingkatkan “makro” dan kelihatan tidak berdaya dalam memecahkan kekurangan akses untuk pertukaran ditingkat menengah yang berlanjut ditingkat lokal atau regional.

Struktur keuangan pada waktu ini, semua komunitas dihadapi dengan mengalirnya likuiditas yang permanen (dalam bentuk impor, pembayaran bunga ke penyandang dana yang bukan dari lokal dan terbangnya modal atau “capital flight”). Dilihat dalam perspektif ini, komunitas-komunitas miskin menjadi miskin karena mereka tidak berhasil mendapatkan pemasukan uang dari partisipasi mereka di pasar ekspor, untuk menarik investasi dari luar atau pinjaman dana segar dari bank. Akibatnya, ada kekurangan kemampuan pembelian, modal investasi dan alat pertukaran untuk melakukan transaksi satu sama lain, dengan begitu memaksa anggota komunitas untuk menggunakan organisasi ekonomi yang informal, yang sering lebih tidak efektif. Situasi struktural ini melemahkan dari kebanyakan usaha-usaha untuk memperkuat kegiatan ekonomi lokal.

Mustahil bagi Bank Sentral untuk membuat kondisi keuangan yang tepat untuk setiap tingkatan lokal atau daerah dalam aktivitas ekonomi, khususnya memberikan parameter ekonomi makro yang dalam pelaksanaannya struktur ini masih harus dievaluasi. Hal ini menyebabkan terjadinya situasi yang sangat sulit dimana beberapa sektor mendapat persediaan uang yang berlebihan

(hasil dari terbangnya modal atau spekulasi berlebihan), sedangkan di sektor lain harus berjuang untuk menanggulangi kekurangan alat pembayaran (mata uang). Di Negara-negara dengan defisit atas neraca bayaran (sering disebabkan oleh pembayaran bunga hutang, baik hutang umum/negara atau pribadi) dan dengan kemungkinan yang terbatas untuk menarik modal dari luar, kekurangan alat bayar (mata uang) adalah persoalan nasional yang sering terjadi: pasar dihilangkan dari akses untuk mendapatkan keuntungan keuangan, menjadikannya hanya sekedar untuk investasi atau sekedar peredaran (sirkulasi).

Kekurangan alat bayar (uang), baik di tingkat nasional maupun lokal, sebagian besar bisa dijelaskan oleh fakta bahwa alat keuangan dihapus dari siklus produktif di dalam bentuk pembayaran bunga. Penghapusan bunga ini memulai sebuah lingkaran setan dari kekurangan uang lokal (rendahnya daya beli), keuntungan yang rendah atas investasi, kekurangan uang baru (investasi) yang datang ke daerah. Sebagian besar dari pembayaran bunga mengalir kebidang yang bersifat spekulatif, daripada kembali ke bidang ekonomi yang telah dihilangkan.

Uang adalah pelumas ekonomi. Kekurangan uang mengakibatkan banyak potensi kapasitas ekonomi yang tetap tidak terpakai, menyebabkan adanya pengangguran, kemiskinan dan ketersingkiran, dengan semua akibat sosialnya. Di Negara-negara industri dengan kapasitas keuangan yang cukup, ketidakseimbangan dalam pendistribusian penghasilan ini secara artifisial dikembalikan (sampai tingkat tertentu) dengan cara pendistribusian penghasilan untuk misalnya kesejahteraan dan santunan pengangguran, subsidi (makanan) dll. Pemindahan uang itu terjadi dari yang mempunyai banyak keuntungan ke sektor yang kurang beruntung atau dengan kata lain terjadinya subsidi silang. Di Negara-negara yang tidak mempunyai kapasitas keuangan untuk melaksanakan perbaikan, sistem keuangan yang berlaku mempunyai permasalahan struktural sampai masalah pengembangan dari sebagian besar penduduknya.

Di beberapa negara berkembang, kekurangan uang yang tersebar luas tidak bisa hanya dipecahkan lewat cara struktural, tetapi harus lewat pendekatan konvensional, seperti kredit mikro (micro credit), pelayanan pengembangan usaha dll. Dalam sistem keuangan dengan mata uang yang dapat ditukar (seperti di sebagian besar negara pada saat ini), likuiditas baru yang diberikan ke masyarakat cenderung hilang dalam beberapa putaran kegiatan perekonomian (lari ke kota-besar atau untuk membayar import barang). Akibatnya tercipta adanya “kegersangan keuangan atau kekurangan mata uang”, yang dalam kondisi tersebut jelas akan sangat sulit untuk mempertahankan aktifitas ekonomi untuk terus bergulir.

## 2.2 Bagaimana untuk mengatasi kekurangan uang di tingkat lokal?

Globalisasi dalam masalah keuangan dan komersial selama dasawarsa yang lalu telah menimbulkan dua dilema utama bagi pemerintah. Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan yang dikenalkan oleh Strohalm menawarkan pandangan-pandangan atau ide-ide baru untuk memecahkan masalah tersebut.

<b>Masalah</b>	<b>Solusi</b>
(a) Bagaimana caranya untuk memberikan kesempatan pada perusahaan untuk menambah daya saing mereka sehingga	Melaksanakan (setengah) menutup Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan yang memusatkan pembelian

<p>lambat laun menjadi mempunyai standar pasar dunia, dengan tidak bergantung kebijakan yang memproteksi?</p>	<p>sumber daya yang terdapat di perusahaan lokal dan daerah. Perusahaan yang berkeinginan untuk tumbuh dan berkembang harus bisa melihat potensi dan menuju ke pasar nasional atau internasional.</p>
<p>(b) Bagaimana caranya untuk mengikuti kebijakan keuangan yang ekspansif untuk merangsang perekonomian, sedangkan, sekaligus juga harus menjadikan mata uang nasional yang stabil?</p>	<p>Hanya menguatkan (menstimulus) sektor dan daerah yang mempunyai kelebihan kapasitas produksi. Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan, menawarkan kemungkinan adanya lingkungan keuangan yang semi terbuka yang mana menguatkan (menstimulus) kebijakan pada bagian ekonomi yang khusus bisa menjadi target yang aman, tanpa harus bermasalah dengan kebijakan yang sudah ada.</p>

Beberapa analis dan pakar ekonomi di seluruh dunia sudah menggaungkan tentang masalah dan "dilema" ini dan menunjuk desentralisasi sistem keuangan sebagai kemungkinan pemecahannya. Mervyn King, sekarang gubernur Bank Inggris, mengejutkan dunia keuangan dengan kerjanya, *Challenges for Monetary Policy: New and Old* (1999), dengan meramalkan dari berakhirnya perekonomian sebagaimana yang kita ketahui sekarang ini. Perdagangan lewat Internet akan berarti, dalam jangka panjang, hilangnya sistem di mana bank sentral mengadakan monopoli atas uang dan yang pada akhirnya dipunyai oleh bank sentral itu sendiri. Pertukaran dolar dan pembayaran lainnya akan mengambil alih tugas dolar atau Euro. Dalam bahasa King sendiri: logika pertukaran melalui elektronik mungkin menunjukkan itu (...) "bank sentral seperti bentuknya yang sekarang tidak akan ada lagi, ataupun juga uang. Pengganti dari Bill Gates dapat membuat pengganti Alan Greenspan keluar dari bisnis (...)"

Bukti bahwa sekitar sepertiga dari perdagangan global ialah, pada kenyataannya, intra-corporate trade atau perdagangan intern komunitas (Lietaer, 2001) membuktikan kecenderungan dan memperkuat dampak potensial dari perseorangan ini, yaitu manajemen keuangan yang terpusat. Di dalam buku *The Future of Money* (Cohen, 2004), pengarang menguraikan garis besar tentang potensi pribadi, manajemen keuangan yang terpusat. Masih dalam hal yang sama, juga menerangkan tentang regionalisasi keuangan sebagai elemen penting dari kebijakan negara.

Intervensi Strohalm dengan Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan ini adalah, sampai pada tingkat tertentu, sesuai dengan pandangan ini. Satu aspek khusus dari program Strohalm itu bermaksud memakai Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan sebagai alat untuk mengembangkan daerah.

Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan akan menghalangi atau menghilangkan kemungkinan untuk melakukan pembelian sumber daya dari luar "lingkaran" atau komunitas, yang menimbulkan "isolasi" sampai pada tingkat tertentu untuk mencegah adanya kebocoran struktural atau kejutan eksternal.

Sistem Alat Tukar (Mata Uang) Beragam atau gabungan bukan hanya satu-satunya alat atau cara yang menganti kecacatan atau kerusakan pada sistem keuangan makro. Mereka juga harus dilihat sebagai alat atau cara yang memperbaiki fungsi, keluaran dan dampak dari lembaga keuangan. Pemberian kredit kepada pengusaha kecil, lokal pada lingkungan perekonomian yang mandeg (stagnan), sering lebih mahal daripada di daerah yang makmur dan dinamis, karena risiko dan biaya administrasi pada setiap kredit yang tinggi. Hasilnya adalah bahwa perusahaan kecil di negara berkembang terpaksa membayar suku bunga yang sangat tinggi, sampai pada tingkat yang di kebanyakan perusahaan di negara industri tidak akan pernah bisa untuk melakukannya. Strohalm sudah mengembangkan metode dimana konsumen diberi insentif untuk membeli dari perusahaan yang mempunyai (dan membayar) pinjaman-pinjamannya. Dengan terlibatnya konsumen secara aktif, biaya pengamatan pinjaman yang diberikan dan resiko kelalaian pembayaran pinjaman bisa dikurangi.

Seperti yang sudah dijelaskan di atas, bahwa secara tidak langsung cara atau alat pengembangan konvensional (seperti mikro kredit) tidak cukup. Tetapi dampak dari cara ini di kelompok sasaran (masyarakat) akan lebih tinggi lagi jika dilaksanakan dengan (atau menyesuaikan diri ke) pendekatan sistem alat tukar atau mata uang yang beragam atau gabungan untuk dapat memecahkan masalah struktural kekurangan uang.

Tidak ada satupun argument (bantahan) sebelumnya, baik secara langsung maupun tidak, yang menyatakan menolak strategi pengembangan yang diorientasikan ke ekspor. Sederhana nya, fokus dari metode Strohalm adalah mendukung sirkulasi pembelian atau penggunaan sumber daya lokal yang tersedia dengan tujuan untuk menciptakan lingkungan lokal yang dinamis dan sehat yang akan mendasari pengembangan sosial ekonomi selanjutnya. Lingkungan yang secara otomatis melindungi tercipta di tingkat lokal dan daerah/regional dimana usaha-usaha dan kegiatan perekonomian baru mempunyai kesempatan untuk berkembang, tak terhalang oleh persaingan pasar dunia dan kekurangan mata uang. Yang paling berhasil di antara perusahaan-perusahaan ini akan menjadi eksportir. Sementara yang tidak mempunyai potensi ini bisa memusatkan ketrampilan dan bakat mereka pada pasar lokal dan daerah/regional dan, beberapa dari mereka, mungkin mempergunakan lingkungan ini untuk berkembang menuju permintaan pasar dunia.

Singkatnya, metodologi Strohalm menolong untuk :

- SME (Small and Medium size Enterprises – Usaha Kecil dan Menengah), untuk mengurangi biaya biaya keuangan mereka, menambah penjualan mereka dan mengembangkan ketrampilan mereka di lingkungan yang mendukung;
- Komunitas masyarakat, untuk menguatkan kesadaran diri mereka, memperkuat komunitas itu sendiri, meningkatkan kadar pengetahuan dan kapasitas dan lebih menyadari pentingnya spesialisasi, lebih produktif dan lebih konsumtif;
- Konsumen, untuk mengalokasikan kekuatan pembelian mereka secara efektif dalam rangka untuk mengoptimalkan baik keuntungan dari harga yang lebih rendah maupun lebih banyaknya kesempatan kerja bagi generasi selanjutnya;
- Pemerintah, untuk merangsang bagian-bagian khusus perekonomian dengan tidak membuat ketidakstabilan keuangan, dengan jaminan dari pendapatan pajak yang bertambah.

Gambaran yang lebih jelas dari teori yang mendukung pelatihan ini bisa didapatkan lewat publikasi Strohalm, yang ada di [www.strohalm.org/materials.html](http://www.strohalm.org/materials.html).

### 3. Metode-metode Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan

Diilhami oleh wawasan di atas dan juga berdasarkan pengalaman, Strohalm sudah mengembangkan program secara menyeluruh lewat bidang ekonomi, keuangan dan sosial. Program ini difokuskan pada pengembangan kedua SME (Small and Medium size Enterprises – Usaha Kecil dan Menengah) dan ekonomi lokal maupun ekonomi regional (daerah) secara keseluruhan, yang diartikan sebagai pengembangan jaringan perdagangan, usaha informal dan juga usaha kecil - mikro enterprises (pengembangan masyarakat dan usaha kecil).

Kami membedakan tiga kelompok sasaran utama:

Target Group	Metode	Tujuan
<b>A.</b> Informal bisnis ditingkatkan masyarakat	<p>‘Prosumer’ – circuit atau lingkaran ‘prosumer’.</p> <p>‘Prosumer’ kependekan dari produsen dan konsumen, yang keduanya merupakan pemegang peranan ditingkat masyarakat (komunitas) lokal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengaktifkan kapasitas (produksi) lokal yang sekarang sudah ada</li> <li>• Menbuat kondisi sosial yang lebih terorganisir</li> <li>• Mengembangkan kesadaran masyarakat dan pengertian tentang komunitas</li> <li>• Merangsang kegiatan-kegiatan yang berdasar budaya</li> <li>• Merangsang pertukaran dan meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan</li> <li>• Menciptakan lingkungan yang berfokus pada tingkat lokal, pada kapasitas internal (sebagai kebalikan dari berfokus pada pertolongan pihak luar)</li> </ul>
<b>B.</b> Usaha-usaha mikro – mikro enterprises	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lingkaran pertukaran lokal yang berharga</li> <li>• Memodifikasi pembaharuan Mikro-kredit (“Fomento”)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memasukkan perekonomian (dan sosial) kepada orang yang tidak bisa masuk dalam wadah pasar formal, yang akan menghasilkan kondisi kehidupan yang lebih bagus dan lebih menghargai dirinya (percaya diri)</li> <li>• “Menciptakan” keahlian kewiraswastaan</li> </ul>
<b>C.</b> Usaha Kecil dan Menengah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertukaran dan investasi untuk membuat jaringan kerja bagi perusahaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengurangi biaya keuangan dengan menambah efisiensi penggunaan uang (nasional)</li> <li>• Menambah permintaan produk-produk dan jasa yang ditawarkan oleh para anggota</li> </ul>

Catatan: kolom Target Group mengindikasikan kelompok utama yang diuntungkan, tidak termasuk partisipasi dari bisnis formal yang lebih besar. Sebaliknya, partisipasi mereka seringkali menguntungkan bagi target group yang mengikuti.

Metode-metode yang disebutkan di poin A dan B mempunyai tujuan baik sosial maupun ekonomi, dan dimaksudkan untuk masuk kedalam tingkat komunitas. Metode yang disebutkan di poin C ditujukan untuk usaha-usaha yang lebih formal. Di dua sub paragraph yang mengikutinya (3.1 dan 3.2), latar belakang metode-metode dari kedua pengembangan masyarakat tu komunitas (A dan B) dan pengembangan usaha kecil dan menengah-SME (C) akan diterangkan secara singkat.

### **3.1 Pengembangan Masyarakat dan Usaha Mikro (mikro enterprises)**

Program pengembangan masyarakat yang menggunakan sistem mikro kredit, sistem pertukaran di masyarakat dan penggunaan metode-metode lain yang inovatif, meningkatkan kesadaran individu dan pengertian komunitas di antara kelompok sasaran (target group) mereka. Dengan membuat semakin efektifnya penggunaan kemampuan pembelian yang ada, ketrampilan pra kewiraswastaan menjadi berkembang dan merangsang untuk menjadi spesialisasi. Beberapa spesialisasi ini akhirnya bisa bertambah besar sampai pada tingkat mutu yang menjadi standar ukuran pasar dunia; yang lainnya akan dapat berkembang pesat di lingkungan ekonomi lokal.

Bagaimanapun, pengembangan tidaklah hanya gejala (fenomena) ekonomi. Konsep dari Strohalm 'Integrated Development' (pengembangan yang terpadu) berarti bahwa semua aspek komunitas masyarakat dipahami sebagai penguatan yang saling menguntungkan. Metode-metode Strohalm menciptakan pasar lokal yang cukup 'uang' untuk mengongkosi perekonomian serta barang-barang dan jasa sosial serta budaya yang ditawarkan oleh anggota komunitas.

### **3.2 Pembangunan Usaha Kecil dan Menengah (Small and Medium size Enterprises)**

Usaha-usaha kecil dan menengah merupakan kelompok sasaran atau target group yang sangat penting pada setiap pendekatan pengembangan yang mengharapkan dampak yang luas. Bergabungnya kelompok-kelompok usaha dapat mendukung perputaran internal dari kekuatan pembelian lokal. Metode keuangan uang 'bebas' dari fungsi perputaran ini, bisa membuatnya siap untuk investasi. Akibatnya, kesempatan usaha bertambah, berkurangnya biaya keuangan dan akses pasar bertambah baik (dengan memudahkan pertukaran yang efisien di antara perusahaan).

Strohalm mengadaptasi struktur organisasi seperti pertukaran usaha dan pelaksanaan integrasi vertikal, yang secara luas digunakan di negara-negara industri, untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan Usaha-usaha kecil dan menengah (SME) di bawah kondisi khusus dari karakter daerah yang lebih miskin. Itu akan menciptakan model jaringan-jaringan inovatif pada konsumen dan perusahaan yang bekerja sama, saling bertukar dan menanam modal untuk keuntungan mereka sendiri sebaik keuntungan kelompok mereka, yang bisa mendukung usaha yang berkelanjutan yang lebih baik lagi.

### **3.3 Program LIDO: cara-cara untuk pengembangan lokal yang terpadu**

Ini adalah dua bentuk strategi pokok (pengembangan komunitas dan usaha kecil dan menengah) sebagai dasar dari program LIDO (Lokal Integrated and Sustainable Development – Pembangunan Berwawasan lokal yang Terpadu dan Berkelanjutan) yang sudah dikembangkan dengan dukungan dari kementerian luar negeri Belanda. Didesain oleh Yayasan Strohalm, LIDO adalah pendekatan pembangunan atau pengembangan, yang menawarkan metode- metode dan cara-cara yang bisa membantu masyarakat lokal dan pengusaha mengorganisir dan mengembangkan diri mereka sendiri dengan meningkatkan potensi-potensi lokal yang produktif. Dalam program ini, perhatian yang sungguh-sungguh akan terbayar dengan tumbuhnya kesadaran diri sendiri dan kekompakan sosial dalam komunitas, sampai kepada pemindahan pengetahuan dan ketrampilan baik secara formal maupun non formal, kepada (pengembangan dari) usaha-usaha pribadi dan juga pilihan tentang tingkat spesialisasi yang optimal. Juga aspek-aspek penting yaitu akses kepada penanaman modal kecil dan modifikasi cara-cara yang menarik dan perputaran kemampuan pembelian dari dan ke pasar lokal

Program LIDO adalah proses yang terus-menerus dari proyek-proyek percontohan, hasil evaluasi dan adaptasi kumpulan pengetahuan dan pengalaman selama bertahun-tahun.

Menawarkan pendekatan yang menarik dan inovatif, nyata-nyata dapat dibedakan dari strategi pembangunan lainnya, yang memusatkan pada pembangunan dalam skala yang lebih besar, promosi ekspor yang aktif atau menarik modal internasional, atau kurangnya program sosial yang berdasar perekonomian yang berkelanjutan. Untuk mengetahui lebih jelas tentang program pembangunan lokal LIDO, silahkan membaca: [www.strohalm.org/materials.html](http://www.strohalm.org/materials.html)

Dalam program LIDO, proyek percobaan dilaksanakan dengan menguji dampak dan penerapan dari sistem mata uang atau alat tukar yang beragam yang inovatif, dalam kemitraan dengan organisasi lokal. Sekarang ini, Strohalm terlibat dalam percobaan di Amerika Latin (Brasil, Honduras dan El Salvador) dan Asia (Indonesia dan Thailand). Beberapa proyek ini siap dikembangkan di kedua tingkatan, baik di skala (jumlah usaha kecil menengah yang terlibat) maupun kualitas (M&E, tingkatan dampak, perangkat lunak transaksi dll.), menyediakan pembiayaan yang cukup, yang bisa digunakan untuk melibatkan mitra yang mempunyai spesialisasi dan berkualitas dalam proyek.

Seandainya tidak mengadakan proyek percobaan, Strohalm menangani hubungan dengan organisasi pembangunan/pengembangan dan peneliti di seluruh dunia. Dengan jaringan ini, pertukaran aktif pengetahuan teknis dan pengalaman di lapangan yang paling inovatif. Kerjasama ini membuat Strohalm menjadi “tink tank” atau pusat pemikiran internasional dan pusat pengetahuan atas hal ini, menggabungkan pengalaman praktis dengan analisa teoritis dan refleksi.

## **4. Metode-metode Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan untuk Pembangunan/Pengembangan Masyarakat dan Usaha Kecil.**

### **4.1 Pengantar**

Dalam kondisi struktur keuangan dewasa ini, semua komunitas berhadapan dengan mengalirnya likuiditas secara permanen (dalam bentuk impor, pembayaran bunga kepada lembaga keuangan luar – non lokal dan “capital flight” atau mengalirnya modal keluar).

Dilihat dari sudut pandang ini, komunitas-komunitas miskin menjadi miskin karena mereka tidak mencapai tingkatan untuk bisa menghasilkan pemasukan uang. Pemasukan ini bisa terdiri dari pendapatan “eksport”(dalam hal ini, eksport bukan hanya berarti pasar internasional, tetapi juga termasuk penjualan diluar komunitas yang masih dalam satu negara), menarik investasi dari luar atau bisa mendapatkan pinjaman "dana segar" dari bank (dana segar diartikan sebagai uang yang didapat langsung dari bank, bukan uang dari kelompok simpan pinjam). Akibatnya, ada kekurangan uang: kemampuan pembelanjaan, modal investasi dan media pertukaran untuk transaksi yang saling menguntungkan, dengan begitu memaksa anggota komunitas ke dalam bentuk informal dari organisasi perekonomian, yang sering lebih tidak efektif. Situasi struktural ini kebanyakan meremehkan percobaan untuk memperkuat kegiatan perekonomian lokal.

Strohalm sudah mengembangkan metode dan cara-cara yang spesifik, didesain untuk mempromosikan pembangunan atau pengembangan komunitas masyarakat dan usaha kecil. Metode utama dari program LIDO terfokus pada kelompok-kelompok sasaran sebagai berikut:

- Prosumer circuits atau lingkaran produsen dan konsumen;
- Fomento;
- Metode VLC (Valuable Lokal Currency atau Mata Uang Lokal yang Berharga).
- Consumicro: Consumer Controlled Credit atau hutang konsumen yang terkendali

Metode ini secara singkat akan tergambar di bagian-bagian berikut ini. Untuk mengetahui lebih jelas tentang penjelasan atau gambarannya, bisa ditemukan di: [www.strohalm.org/materials.html](http://www.strohalm.org/materials.html)

#### **4.2 Prosumer Circuit – Lingkaran Produsen Konsumen**

*Metode Prosumer Circuit – Lingkaran Produsen Konsumen ini didesain untuk merangsang komunitas supaya bisa mengikuti jalannya perkembangan sosial dan perekonomian dengan mengaktifkan dan mengoptimalkan penggunaan sumberdaya lokal yang tersedia.*

Pengenalan alat pembayaran lokal ini untuk mengganti kekurangan uang dikalangan masyarakat lokal dan regional/daerah yang miskin, jadi dengan begitu bisa menyediakan alat/uang lokal, dimaksudkan untuk bisa mengaktifkan kapasitas, bakat dan ketrampilan yang sudah ada di masyarakat dan untuk meluaskan investasi dan produksi. Komunitas-komunitas masyarakat umumnya miskin akan uang, tetapi tidak untuk sumber daya, bakat dan ketrampilan. Jaringan pertukaran lokal bisa membawa “prosumer” bersama di dalam satu pasar dan membolehkan mereka untuk melakukan pertukaran barang-barang dan jasa di antara mereka sendiri. Prioritas terletak pada spesialisasi lokal (barang-barang dan jasa yang dihasilkan di daerah setempat untuk menyediakan pasar lokal) dan usaha-usaha perseorangan, memperkuat solidaritas di antara tetangga dan menciptakan hubungan sosial yang dialihkan dari kemampuan dasar dan pengetahuan teknis sebagai jaminan.

Cara ini, tiga elemen dasar dari pembangunan/pengembangan sosial-ekonomi: produksi, pertukaran barang-barang dan jasa dan pengalihan pengetahuan teknis, diaktifkan oleh lingkaran Prosumer ini. Dalam perjalanan yang lebih panjang, elemen pokok perkembangan lain, juga investasi, bisa didapat.

Sebagian besar lingkaran prosumer (Prosumer Circuits) berfungsi sebagai sistem 'mutual kredit', yang dengan kata lain berarti bahwa seorang anggota komunitas memberikan jasa atau memberi hasil barang kepada anggota lain dan menyetujui, dikembalikan berupa catatan hak kredit sebagai bentuk bayaran, yang disetujui oleh kedua belah pihak. Di CCS (Mata Uang Komunitas Sistem), catatan hak kredit ini bisa dipakai untuk transaksi dengan anggota lain yang ada di dalam sistem ini. Karena perjanjian ini lebih rumit daripada langsung melakukan pertukaran antar anggota, jadi harus disadari akan adanya multi pertukaran atau dengan kata lain terjadinya banyak kegiatan pertukaran (perdagangan).

Jika orang membutuhkan suatu barang dan orang lain mempunyai kemungkinan untuk menyediakan mereka barang-barang dan jasa yang mereka butuhkan, mengapa transaksi ini tidak bisa terjadi hanya karena "uang global" tidak ada? Mata uang lokal, yang disediakan oleh komunitas sendiri, bisa melakukan fungsi itu, sehingga akan mengurangi masalah yang disebabkan oleh ketiadaan uang dengan tidak menjadikan komunitas terpuruk ke dalam ketergantungan. Anggota komunitas mengorganisir diri mereka sendiri dan menciptakan 'mata uang' yang hanya beredar di antara anggota dan dipakai sebagai alat pembayaran untuk memudahkan transaksi di antara "tetangga". Tetangga disini dimaksudkan dengan suatu komunitas yang antar anggotanya saling mengenal satu sama lain atau juga bisa dimaksudkan sebagai suatu komunitas yang anggotanya tidak begitu saling mengenal seperti kelompok usaha mikro dan kecil.

Prosumer Circuits atau lingkaran prosumer sudah berhasil dipakai (dan beberapa gagal) selama masa krisis pada tahun 1930 an di AS dan Eropa. Pemakaian kedua kalinya terjadi di tahun 1990 an di 'dunia Anglophone' (di mana sistem secara umum disebut sebagai LETS – Local Exchange Trading Sistem atau Sistem pertukaran dan perdagangan lokal) dan di Amerika Latin ("Trueque"). Prosumer Circuits atau lingkaran prosumer ini sudah dilaksanakan dan diteliti di, antara lain, Inggris, Austria, AS, Belanda dan Argentina. Hasil yang dilaporkan kadang-kadang mengesankan, tetapi keberlangsungan sistem masih lemah. Di Argentina, Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan ini menolong jutaan orang selama masa krisis untuk memenuhi kebutuhan pokok ekonomi mereka. Di negara lain, seperti Thailand, sistem ini terbukti membuat pengertian yang lebih baik bagi komunitas dan solidaritas antar anggota.

Analisa berdasar pengalaman ini, khususnya Argentina sebagai contoh, sudah memberi pelajaran yang berharga bagi Strohaln dan sudah membolehkan organisasi mengembangkan cara dan prosedur yang lebih efisien, menyebabkan timbulnya apa yang bisa dianggap sebagai sistem mata uang komunitas "generasi kedua". International Helpdesk – Informasi Internasional untuk Prosumer Circuits / lingkaran prosumer sudah dibentuk untuk mensistematisasikan dan berbagi pelajaran yang dipelajari dengan komunitas-komunitas di seluruh dunia, yang juga menginginkan untuk mendirikan sistem penukaran lokal.

Pengalaman yang dikumpulkan sudah menghasilkan kesimpulan bahwa:

- Prosumer Circuits sebaiknya terfokus pada satu komunitas;
- Prosumer Circuits sebaiknya dilihat sebagai pelengkap dan sebaiknya diubah untuk mendukung kenyataan yang sudah ada (lebih baik daripada sebagai sebuah ‘alternatif’);
- Prosumer Circuits sebaiknya diamati oleh lembaga yang mampu untuk mengurus tanggung jawab keuangan, seperti lembaga mikro-kredit resmi.

Strohalm mengidentifikasi dua cara untuk membuat Prosumer Circuits yang stabil dan sekaligus efektif:

- Pertama apa yang dinamakan **Marketplace Currency System** atau Sistem Pasar Mata Uang, sistem yang sangat sederhana yang menyediakan metode untuk mengeluarkan alat pembayaran yang digunakan di pasar (perdagangan) dengan cara yang aman dan transparan, yang membuat bisa melakukan pengamatan pelaksanaan sistem yang baik.
- Metode kedua adalah **Controlled Community Currency System (CCCS)** atau Sistem Mata Uang Komunitas / Masyarakat yang Terkendali yang dalam bentuk unit lokal dikeluarkan sebagai pinjaman kepada anggota, dengan kemungkinan bisa ditukarkan atau "diuangkan" dalam mata uang nasional. Sistem ini adalah hasil dari pelajaran yang didapat di banyak negara. Termasuk membuat alat atau cara yang membolehkan mengamati dan menengahi terhadap kuantitas kesatuan atau unit lokal dalam peredarannya, yang bisa menghindarkan inflasi internal dan hilangnya kepercayaan.

#### **4.3 Fomento: membuat tiga manfaat dari pengembangan pembiayaan**

Pada tahun 2002 dan 2003, proyek percobaan metode Fomento yang berskala kecil dilaksanakan di Conjunto Palmeira, Fortaleza, Brasil. Proyek dilakukan dengan membuat kemitraan dengan lembaga mikro-kredit (‘Banco Palmas’) dan perkumpulan penduduk lokal dan mebuahkan hasil dan pelajaran penting yang sangat positif. Sumbangan dari luar sudah diterima untuk pembuatan gedung sekolah. Proyek pembuatan itu sendiri sudah merupakan investasi keuntungan masyarakat lokal tetapi terimakasih kepada metode Fomento, dampaknya jumlah sumbangan lokal menjadi lebih tinggi dan lebih besar.

Metode Fomento menggabungkan efek dari tiga harapan, yang kalau bertindak bersama, menyebabkan timbulnya perkembangan yang dinamis dalam komunitas. Mereka adalah:

- Investasi sosial lokal (pembuatan sekolah);
- Perputaran mata uang lokal;
- Program mikro kredit lokal.

Pelaksanaan dari proyek itu adalah sebagai berikut: sebagai contoh, adanya pembiayaan yang tersedia untuk membuat sekolah. Organisasi lokal bagaimanapun bisa berunding dengan kontraktor pembangun gedung untuk hanya memberikan pekerjaan dengan persetujuan sebagian pembayarannya menggunakan mata uang lokal. Kemudian kontraktor gedung diarahkan untuk menjamin bahwa sebagian besar sumber daya (pekerja, bahan bangunan) untuk membuat sekolah lokal bisa dikontrakkan ditingkat lokal dan dibayar dengan mata uang lokal (kupon). Sementara itu, bank atau lembaga kredit yang menjalankan program mengelola sebagian besar pembiayaan (tujuan awalnya untuk membangun sekolah) dan memberikannya kedalam bentuk pinjaman dan kemudian digunakan sebagai kredit di komunitas. Jika pinjaman ini ataupun juga pinjaman

lainnya yang tertahan oleh bank atau lembaga keuangan lainnya bisa dibayar kembali dengan mata uang lokal, akan tercipta generasi yang menerima cara-cara itu. Semua perusahaan yang memberi pinjaman akan menerima kupon yang beredar di daerah setempat, seperti yang akan dilakukan semua perusahaan di dalam komunitas masyarakat.

Dalam kasus yang ada di proyek percobaan di Fortaleza, perusahaan pembangun gedung (kontraktor) berhasil menyelesaikan 87% dari pembiayaan dengan menggunakan mata uang lokal. Fakta ini, menurut penelitian Universitas Bahia, membawa hasil yang positif:

- Berdampak penghasilan lokal 15% lebih tinggi (dibandingkan dengan proyek sejenis yang hanya memakai uang);
- 87% dari pembiayaan pertama membuat tersedianya dana untuk program mikro-kredit, yang menambah kapasitas produksi perusahaan lokal;
- Penjualan dari perusahaan lokal dengan modal dari adanya kupon yang bisa dipergunakan untuk membayar pinjaman;
- Aktifitas perdagangan tambahan antara pekerja dengan pedagang lain dari proyek konstruksi dan anggota komunitas lain. (penelitian tidak meliputi ini, oleh sebab itu dimensi potensi pembelian ekstra dalam komunitas tidak diketahui).

Secara ringkas, perusahaan mendapatkan untung dengan akses yang lebih mudah ke (lebih banyak) kredit yang akan menambah kapasitas produksi. Ditambah lagi, mereka juga mengalami pertambahan penjualan yang diakibatkan oleh perpindahan kemampuan pembelian di komunitas. Bagi komunitas, proyek menghasilkan lebih banyak pengeluaran lokal, lebih banyak pekerjaan, lebih banyak investasi dan lebih banyak perusahaan lokal yang lebih mampu bersaing (mempunyai kekuatan dalam persaingan).

Metode Fomento sudah terbukti menjadi cara yang sangat efektif untuk memberikan sumbangan atau dana negara di tingkat komunitas. Dengan pemasukan uang yang sama, hasil yang lebih kelihatan dan hasil yang dapat dipertahankan kelanjutannya: pembuatan sekolah, membolehkan penambahan investasi dengan tambahan uang untuk program mikro-kredit, pengaktifan ekonomi lokal dan mempopulerkan serta menerima adanya mata uang lokal. Metode ini menawarkan cara yang efektif kepada pembangunan lokal dalam hal pengalihan penghasilan, investasi umum dan program mikro-kredit.

Harus diperhatikan bahwa semua hasil ini adalah hasil ekstra yang diciptakan atau diakibatkan oleh penggunaan metode Fomento, dan bahwa hasil asli, membuat sekolah dengan tujuan dan nilai itu sendiri, juga ada disana. Tentu saja juga ada biaya ekstra dalam mewujudkan proyek itu, seperti penyelenggara pertemuan dengan perusahaan lokal dengan tujuan supaya mereka menjadi lebih mengerti tentang proyek yang ada. Biaya pengorganisasian ini menunjukkan bahwa metode akan lebih menguntungkan ketika dilakukan dengan dasar yang lebih permanen dalam komunitas sama. Biaya pengorganisasian dalam satu-waktu proyek Fomento biasanya lebih tinggi daripada keuntungan ekonomi bagi komunitas.

Metode Fomento sangat kuat untuk mempopulerkan dan diterimanya mata uang lokal dan menyediakan likuiditas bagi masyarakat. Metode ini lebih baik untuk dilaksanakan dalam bentuk proyek yang berurutan, menyakinkan bahwa sumber likuiditas yang permanen bisa

ditemukan, seperti keberlanjutan pembelanjaan komunitas atau peredaran uang pemerintah di tingkat lokal. Metode Fomento juga mempunyai tugas penting dalam perubahan tigitkan dari metode VLC (lihat di bawah).

#### 4.4. Pembangunan lokal yang tergantung pada hutang (VLC)

Metode mata uang lokal yang berharga (The Valuable Lokal Currency-VLC) berdasarkan pada dua pengamatan:

1. Setiap perekonomian dalam masa krisis dihadapkan dengan dilema keuangan seperti digambarkan pada bab 2.2: *Bagaimana caranya untuk meluaskan kebijakan keuangan yang bisa untuk merangsang ekonomi, sedangkan, sekaligus, mengelola dan menjaga kestabilan mata uang nasional?* Pemecahan untuk menciptakan lingkungan yang (setengah) tertutup di mana tambahan kredit segar merangsang ekonomi dan menjadikan utang baru dan lama lebih mungkin untuk bisa dibayar kembali.
2. Utang berbunga adalah penggerak untuk pembaharuan ekonomi dan pendorong yang dinamis di belakang aktivitas ekonomi. Tetapi bagaimanapun, kedinamisan ini mempunyai satu efek samping yang negatif yang penting: bunga pinjaman berfungsi sebagai pompa yang terus menerus menyedot kekayaan dari komunitas-komunitas miskin. Dengan menghilangkan atau mengurangi pembayaran bunga, yang menyedot kekayaan dari komunitas, kapasitas dari simpanan lokal bertambah dan bisa di investasikan kembali dalam investasi yang produktif dalam komunitas.

Bukti yang menakjubkan menunjukkan bahwa investasi ini terjadi dalam sistem keuangan global, tetapi kebetulan jauh dari komunitas-komunitas yang sudah mengorbankan kebutuhan mereka untuk nenelan beban bunga yang sudah terlalu banyak. Efek bagi komunitas-komunitas miskin akan sangat berbeda jika “simpanan” ini seharusnya diinvestasikan kembali di tempat yang sama dengan dari mana mereka berasal. Salah satu dari tujuan pokok dari bank komunitas adalah untuk menghindari "spiral kemiskinan" dari awal. Apa yang ditawarkan oleh sistem VLC adalah kemungkinan untuk melakukan ini dengan cara yang jauh lebih efektif dengan mengintegrasikannya ke dalam program mata uang lokal.

Pada dasarnya, pelaksanaan metode VLC sedikit sama dengan kerangka keuangan internasional di mana konsumen dalam negari yang mempunyai pinjaman sangat tinggi terpaksa mengkonsumsi lebih sedikit dibandingkan dengan yang mereka hasilkan, dengan tujuan untuk membayar bunga pinjaman.

Di tingkat global ini menyebabkan perpindahan sumber sumber daya dari negara pengutang ke negara kreditor (yang memberi pinjaman). Dengan sistem VLC di tingkat lokal atau regional (daerah), ini sama dengan mekanisme “interest-pressure” atau tekanan bunga yang bisa digunakan untuk mengalihkan sumber daya atau penghasilan dari konsumsi ke investasi, dengan begitu akan memperkuat siklus pertumbuhan ekonomi.

Beberapa mungkin mengemukakan bahwa ini juga bisa tercapai dengan pemecahan pengembangan lainnya seperti sumbangan, pengalihan (transfer) dan investasi langsung dan program kredit konvensional. Tetapi, tidak seperti sistem ini, salah satu gagasan yang sangat

penting dari metode VLC ini adalah keyakinan yang menimbun potensi ekonomi di tingkatan lokal. Aspek ini tampak jelas di dua metode awal yang sangat inovatif: siklus "pengendalian utang" dimasukkan dan dikuatkannya pelaku perekonomian lokal sebagai pihak yang berkepentingan dan sebagai "pemegang saham" proses pengembangan komunitas.

Sistem VLC mempunyai potensi untuk membuat iklim sosial di mana komunitas, sebagai keseluruhan, dan masing-masing pelaku perekonomian khususnya, mengambil bagian dalam pengembangan secara umum. Sumbangan wajib kepada dana pengembangan komunitas yang diminta untuk mendapatkan pinjaman VLC adalah contoh yang baik. Semua pelaku bisa diberi sebagian keuntungan dari perkembangan yang bisa dicapai komunitas.

Utang dan siklus bunga yang sangat cepat sebaiknya diartikan bukan sebagai akumulasi pinjaman dari pengusaha lokal tetapi investasi dalam kapasitas perusahaan dan produsen lokal untuk tumbuh. Sistem dijalankan dengan memberi kredit berdasarkan kemampuan mereka untuk berkembang menjadi perusahaan yang layak dan bersaing, dengan pendapatan yang lebih tinggi, bukan berdasar permintaan yang kadang melebihi batas kemampuan pembayaran kembali mereka. Dengan melakukan hal tersebut di tingkat tertinggi komunitas, sistem menjamin bahwa ekonomi lokal, sebagai keseluruhan, sebenarnya tumbuh untuk menggiatkan semua potensi dan sumber penghasilannya. Kedinamisan ini akan, pada gilirannya, menghasilkan pertambahan kapasitas perusahaan untuk membayar kembali pinjaman yang mereka terima.

Dalam istilah operasional, program mulai dengan pinjaman ke pengusaha dalam mata uang nasional, dengan bunga yang bisa dibayar dalam mata uang lokal. Pengusaha ditawarkan (memihak) untuk membiayai bunga pinjaman mata uang lokal ini. Sewaktu utang mata uang lokal bertambah (dan mesti dibayar kembali), kemungkinan pengeluaran untuk mata uang lokal bertambah, sebagai permintaan akan pinjaman (biaya rendah) dalam mata uang lokal. Mekanisme bunga akan meyakinkan bahwa permintaan untuk mata uang lokal selalu tersedia, dengan begitu menjamin kestabilan nilainya. Istilah 'Valuable atau bernilai' yang berhubungan dengan proses ini: penerimaan dan kepopuleran mata uang lokal terciptakan dan mata uang lokal, bahkan dengan kesempatan yang terbatas untuk memakainya pun, masih akan sama diharganya dengan mata uang nasional, khususnya kepada yang berhutang dalam mata uang lokal ini atau yang hampir tidak bisa membayar di dalam rantai produksi.

Program ini bisa didorong dengan kuat dengan menilai pembayaran bunga sebagai bagian investasi dalam dana komunitas. Kontrol sosial antara pengusaha dan keterlibatan konsumen (jika membeli dilingkungan lokal juga menuju untuk mendapatkan bagian) akan merangsang orientasi lokal dan pembiayaan lokal sama baiknya dengan saling tolong menolong.

Metode VLC meminta keahlian profesional untuk mengelola baik permintaan maupun penyediaan mata uang lokal, sama baiknya dengan aktivitas biasa dari pengelolaan lembaga kredit. Untuk sebab ini, partisipasi lembaga keuangan resmi diperlukan. Lembaga keuangan tak hanya dilibatkan waktu mulai dan perluasan "debt cycle atau siklus utang", tetapi juga dalam administrasi pada bagian Fomento. Ketika siklus utang masih pada tahap "penumpukan", mungkin dan bahkan perlu untuk memperkenalkan likuiditas dalam sistem dengan pengeluaran dalam program umum melalui metode Fomento.

#### **4.5 Consumicro: kredit mikro konsumen yang terkendali**

Biaya relatif dari sistem mikro-kredit adalah tinggi. Sekalipun program memperlihatkan bahwa pengusaha kecil mampu membayar bunga dan ongkos biaya sampai 40% setahun, komunitas-komunitas (miskin), mereka hidup dan bekerja masih masih kehilangan cukup banyak tenaga. Dua elemen utama biaya ini ialah:

- Biaya untuk menganalisa kredibilitas klien/pelanggan
- Biaya yang disebabkan oleh situasi dimana klien/pelanggan tidak bisa membayar kembali pinjaman mereka atau tidak bersedia untuk membayar pinjaman mereka.

Didalam program mikro-kredit biaya ini secara relatif sangat tinggi dikarenakan jumlah pinjaman yang rendah, sedangkan aktivitas untuk menilai usulan permintaan pinjaman sering kali hampir sama dengan pinjaman yang lebih besar.

Dalam analisa Strohalm yang terpenting adalah untuk memperbolehkan pinjaman modal (dan berikut sebagian pembayaran bunga) untuk mendukung investasi dalam pengembangan masyarakat lokal sepanjang itu memungkinkan. Program mikro-kredit harus tidak diperbolehkan untuk menjadi 'pompa' yang mengumpulkan likuiditas di lingkungan miskin dan mengirimnya kepada lembaga yang ada di luar masyarakat lokal, yang mengeringkan daripada menambah modal untuk pinjaman pada modal yang untuk dipinjamkan yang sudah ada di dalam komunitas.

Meskipun lembaga mikro-kredit tertentu sudah berhasil mendapat modal awal secara cuma-cuma atau bertentangan dengan suku bunga yang ada, biaya penanganan dan biaya asuransi tetap sangat tinggi. Begitu tingginya, sebenarnya, bahwa pengusaha lokal menjadi, lewat pembayaran biaya ini, perantara dalam membawa uang (kekuatan pembelian) keluar dari komunitas mereka dalam kuantitas yang lebih besar daripada kuantitas mata uang keras yang dibawa masuk oleh pinjaman pertama.

Ini adalah kenyataan di semua program mikro-kredit yang tidak dikelola oleh komunitas itu sendiri. Hasilnya adalah tekanan untuk mengangkat produktivitas di komunitas (yang dihasilkan dari investasi modal) sampai tingkat yang sangat tinggi untuk bisa memberikan pengaruh positif dalam jangka panjang bagi komunitas secara keseluruhan. Hanya jika kenaikan di produktivitas begitu besar maka biaya dari pinjaman bisa ditutup oleh kelebihan hasil penjualan itu, dan hanya jika kelebihan penjualan ini disadari di luar komunitas, bisakah komunitas menyeimbangkan seluruh kekeringan (kekurangan) likuiditas yang disebabkan oleh modal pertama. Sadar atau tidak, salah satu terpaksa menyetujui bahwa mengurangi biaya akan memberikan keuntungan yang besar untuk mengembangkan efek dari mikro-kredit.

Untuk sebab ini, Strohalm sudah memulai program penelitian, untuk bisa mendapatkan cara mengurangi biaya seperti yang digambarkan di atas dan/atau untuk mempunyai kemungkinan sebanyak banyaknya dari sisa pembayaran pada perputaran lokal dan dalam pelayanan komunitas. Apakah dengan perbaikan seperti itu bisa mencapai ke teknik mikro-kredit yang menuju ke perkembangan konsep yang lebih sukses di kemudian hari dan menjadi alat atau cara yang dapat dipertahankan untuk pelaksanaan efek positif dari mikro-kredit?

Dalam penelitian kami yang semakin maju ini, di antara yang lain, dengan tanpa ada keragu-ragu di awalnya dan keberhasilan program mikro-kredit di awal tahun 50 dan 60 an, yang kenalkan di Mesir oleh mendiang Profesor Al Naghar. Program ini, program mikro-kredit 'avant La lettre', dengan memakai cara yang sangat menarik, konsep Islam tentang pembagian risiko keuangan, hanya memberi hadiah (memberi bunga) modal sewaktu peminjam (mikro-) mendapat keuntungan produktif. Prof Naghar mengembangkan di ribuan bank desa yang pada dasarnya sama dengan koperasi kredit tetapi di sini para penabung terlibat secara unik dengan pengusaha, menjadi pemegang saham mini dalam perolehan kredit. Sayangnya, inisiatif Profesor Al Naghar diambil alih oleh pemerintah dan akhirnya dipegang di tangan birokrat korup yang menyalahgunakan konsep.

Metodologi 'consumicro' dibangun berdasar pengetahuan yang didapat dari program penelitian, tetapi juga memasukkan pengembangan dan pembaharuan metodologis yang khusus.

Metodologi yang sudah dikembangkan dari penelitian ini akan diuji dalam percobaan. Salah satu pendekatan yang paling menjanjikan adalah dimana konsumen lokal dilibatkan dalam proses analisis kelayakan kredit yang diajukan oleh perusahaan lokal, dan mendukung pembayaran pinjaman mikro (mikro kredit), sederhana sesuai kebiasaan konsumtif mereka. Dengan begitu biaya evaluasi dan pelaksanaan, yang tinggi dibandingkan dengan jumlah pinjaman mikro (mikro kredit), akan sangat banyak terpotong. Oleh sebab itu, konsumen lokal lebih baik dalam memilih pengusaha yang mempunyai cukup kredibilitas dan dukungan untuk melakukan pembayaran pinjaman, ditambah bunga.

Konsumen diberi hadiah untuk jasa ini, menerima kembali sebagian besar dari pendapatan bunga, dengan begitu menjadi pemegang saham yang mungkin kembali ke mereka. Fakta ini membuat mereka secara harfiah tertarik pada proses ini. Dengan begitu kebiasaan konsumtif masyarakat lokal secara langsung berhubungan dengan keberhasilan mikro-kredit.

Situasi atau keadaan "win-win atau menang-menang" akan dihasilkan oleh sistem seperti ini:

- Konsumen akan mendapat bonus jika dia membeli barang-barang atau jasa-jasa lokal dan dengan demikian mendukung proses pinjaman,
- Pengusaha akan mempunyai tawaran yang lebih menarik kepada pelanggan lokal dan oleh karena itu mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk membayar kembali pinjaman dan menyadari adanya pembayaran bunga,
- Dari pandangan penyedia (pemilik) modal awal hasilnya akan menjadikan perekonomian lokal yang lebih berfungsi dan aktif, dan dengan demikian kelayakan kredit pelanggan lokal menjadi,
- Pihak yang berwenang pada tingkat lokal akan melihat komunitas mereka menjadi lebih dapat dipertahankan.

Hipotesa yang akan harus diuji selama percobaan ialah:

- 1) Akankah konsumen akan mampu untuk memikirkan atau menjaga kredibilitas (nama baik) perusahaan dengan melakukan pembelian di sana?
- 2) Akankah alat untuk mengukur ini efektif?

- 3) Apakah konsumen secara efektif mampu untuk menyadari tekanan dalam perusahaan untuk membayar kembali bunga dan pinjaman mereka? Dan apakah janji bahwa mereka akan berbagi dalam pembayaran ini cukup masuk akal?
- 4) Akankah proyek percobaan mampu untuk mengembangkan cara bagi pengenalan dan mendukung proses bahwa biaya masih jauh berkurang dari pada biaya pinjaman?

## **5. Konsumen – Jaringan Bisnis sebagai alat atau cara inovatif yang bagi pengembangan SME (usaha kecil dan menengah)**

### **5.1 Pengantar**

Strohalm sudah bekerja dengan usaha kecil dan menengah (SMEs) sejak 1996 mengembangkan metode yang khas (spesifik) dan mendesain alat atau cara untuk memenuhi keperluan mereka. Metode utama yang dihasilkan dengan cara ini disebut C3 – Consumer and Commerce Circuits atau Lingkaran Konsumen dan Perdagangan. C3 bisa dipertimbangkan sebagai versi pengembangan dari konsep Commercial Barter concept atau konsep pertukaran yang komersial / menguntungkan (yang akan diterangkan dengan lebih terperinci di 4.2.1), dilanjutkan dengan metodologi integrasi vertikal sering diterapkan oleh Perusahaan Transnasional (lihat 4.2.2) dan pada situasi adanya keterlibatan keahlian dari konsumen.

Fokus dari konsep C3 pada:

- Menciptakan jaringan yang kondusif bagi hubungan antar perusahaan;
- Membantu pasar untuk menjadi lebih baik (menyediakan informasi detail tentang penawaran dan permintaan);
- Memberi anggota akses yang lebih baik dan lebih murah ke modal investasi.
- Merangsang perputaran sumberdaya pembelian konsumen lokal (mengoptimalkan gabungan dampak dari kedua konsumen dan produsen lokal)

### **5.2 Sistem Mata Uang (Alat Tukar) Beragam / Gabungan untuk perusahaan yang ada sekarang**

Sebelum melihat terlalu dalam ke dalam fungsi dari C3, akan lebih jelas bila melihat pada dua ‘teknik’ yang ada dimana metode sebagai dasarnya. Mereka adalah Jaringan Barter/pertukaran dan Integrasi Vertikal. Keduanya adalah bentuk nyata transaksi komersial maupun produktif tanpa penggunaan uang.

#### **5.2.1 Jaringan Perusahaan Barter/Pertukaran**

Analisis dari organisasi dan pelaksanaa tentang sistem pertukaran (barter) sangat menarik bagi Strohalm sebagai materi ide yang didukung oleh organisasi. Barter (pertukaran) adalah contoh yang sangat bagus untuk bagaimana perusahaan menciptakan cara yang bisa dipertahankan yang menyediakan akses ke kredit, dan pasar. Dalam contoh yang sangat bagus dari pandangan dan inisiatif pasar, perusahaan mengorganisasi dirinya sendiri dalam jaringan dengan sistem transaksi (perdagangan) internal dan ‘unit transaksi’ internal, yang digunakan untuk merealisasikan investasi, pembelian serta penjualan barang-barang dan jasa-jasa mereka.

Bisnis barter (pertukaran) adalah industri yang relatif masih muda yang bermula dan berkembang pada tahun 1970an dan "didorong" oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. Fenomena bisnis barter (pertukaran) sudah bertambah besar dan sudah menjangkau keseluruhan dunia, dengan kira-kira 16 milyar US\$ dalam perdagangan tahunan hanya di Amerika Utara dan diperkirakan laju pertumbuhan rata-ratanya sebesar 10 sampai 15 persen pertahun. Pada saat ini di Amerika Serikat, beberapa jaringan barter memfasilitasi perdagangan untuk ratusan dari ribuan perusahaan. Contoh jaringan barter lain lebih dulu ada, seperti Swis WIR-Wirtschaftsring, yang didirikan pada tahun 1930an, yang sudah mencapai omset tahunan yang mengesankan sebanyak 3 milyar dolar, yang dihasilkan oleh lebih dari 70.000 anggota.

Pada tahun 1990an Strohaln menyadari pentingnya untuk semakin meningkatkan barter (pertukaran) karena kedua kesempatan yang berkembang pesat dalam bidang computer dan internet dan kegunaannya sebagai alat pengembangan untuk mendukung sektor khusus dari perekonomian negara dimana pelaku kegiatan perekonomian terhambat oleh (tidak perlu) kekurangan keuangan. Pada saat ini, Strohaln membantu dan mendukung penciptaan dan pendinamisan jaringan-jaringan barter (pertukaran) untuk usaha kecil dan menengah (UKM) di Amerika Tengah dan Amerika Selatan.

Bukti menunjukkan bahwa ketiga faktor yang paling penting ditunjukkan oleh perusahaan kecil yang disebabkan oleh kurangnya pengembangan mereka ialah: terbatasnya akses tentang informasi pasar, sulitnya akses ke kredit (murah) dan kekurangan kemampuan pembelian dari pelanggan (yang potensial). Terhadap perusahaan ini, sistem barter bisa menawarkan **jaringan, pintu masuk ke pasar yang baru dan akses untuk keuangan biaya rendah**. Juga, dengan menciptakan lebih banyak likuiditas di jaringan, menimbulkan **kemampuan pembelian bagi pelanggan (klien)**.

Jaringan barter bisa dilihat sebagai jaringan perusahaan yang berdasarkan pada kepentingan ekonomi yang sama. Jaringan barter menyediakan perputaran atau sirkulasi yang dekat bagi unit-unit, dimana pengeluaran unit dalam sebuah perusahaan sangat mungkin kembali setelah suatu waktu kepada perusahaan yang itu sebagai sebuah penghasilan. Partisipasi dalam sistem barter memperluas jaringan perusahaan dan, terima kasih kepada teknologi informasi dan komunikasi baru, yang membuat mereka bisa menggapai pasar yang baru, bahkan sampai di luar daerah operasional mereka. Barter adalah sangat jelas sebuah keragaman atau gabungan: perusahaan melaksanakan di dalam pasar asli mereka dengan menggunakan mata uang nasional dan menggunakan "Unit Internal" untuk mencapai perdagangan tambahan. Karena biaya pasti sudah tertutup oleh jumlah penjualan yang lebih besar, maka efisiensi cara bekerja bertambah. Dengan kata lain: aktivitas barter sering bisa direalisasikan untuk mengurangi biaya yang tidak perlu, yang membuatnya sangat efisien.

Jaringan-Jaringan barter menyediakan akses ke kredit yang berbiaya rendah dan membolehkan perusahaan untuk mengganti kekurangan uang mereka (dan mahal) dengan "unit (perdagangan) Internal", dengan begitu mengurangi masalah likuidasi mereka. Barter adalah pilihan inovatif dalam pengertian bahwa perusahaan dapat membiayai pembelian mereka dari tambahan penjualan di masa depan bagi produk mereka sendiri, lebih baik daripada penjualan yang ada sekarang atau modal kredit.

Dalam ringkasannya, keuntungan dari perusahaan yang berpartisipasi dalam jaringan barter adalah:

- Meningkatkan kemungkinan dan kemampuan dari usaha kecil dan menengah (UKM);
- Akses kepada pemasok dan pelanggan baru (pasar yang lebih lebar);
- Akses perusahaan kepada jaringan yang lebih besar (dan konsumen);
- Akses kepada kredit (murah dalam unit internal);
- Menambah likuiditas (dalam mata uang nasional);
- Menambah penjualan;
- Mengurangi kapasitas yang tidak digunakan;
- Operasional yang lebih efisien.

Keuntungan sistem barter untuk negara berkembang bisa diringkaskan sebagai berikut:

- Mengaktifkan perekonomian lokal (meningkatkan jumlah penjualan);
- Meningkatkan kemampuan kompetisi bagi usaha kecil dan menengah, dengan demikian meningkatkan pendapatan mereka dan kemungkinan usaha bagi penduduk;
- Akses perusahaan kepada jaringan yang lebih besar (dan konsumen);
- Penurunan jumlah likuiditas yang dibutuhkan;
- Menyediakan lingkungan “nyaman dan berkembang” yang setengah terbuka (tapi juga setengah tertutup) dimana bakat usaha bisa lambat laun menyesuaikan diri dengan standar pasar dunia;
- Menyediakan hubungan untuk program investasi baik lokal maupun regional.

Sudah jelas bahwa potensi dari teknik barter mempunyai banyak tawaran kepada usaha kecil dan menengah (UKM), juga di daerah miskin. Tetapi, ada lima rintangan utama menghalangi perkembangannya di negara berkembang:

- Jumlah keuangan per transaksi pada UKM di negara miskin sungguh-sungguh lebih kecil dari pada di negara kaya. Karena penghasilan utama dari barter dari komisi pendapatan penjualan, keuntungan dari perantara atau agen (perdagangan komisi) amat lebih rendah di negara miskin.
- Rantai perdagangan dan produksi di negara miskin sering sangat pendek, karena komoditas tidak berubah dan banyak produk industri yang diimpor. Dalam rantai perdagangan di Eropa dan Amerika biasanya lebih dalam atau lebih panjang. Ini mempunyai implikasi penting bagi jumlah unit internal yang bisa terus menerus berputar atau beredar dalam jaringan.
- Kekurangan penyesuaian diri dengan pengetahuan teknik. Beberapa program bisnis tahu akan kesempatan ini dan hanya Strohm yang membuat tawaran untuk mengadaptasi metodologi ini untuk lingkungan yang berproduksi rendah.
- Kenaikan biaya promosi. Sepanjang hanya beberapa perusahaan yang menjadi anggota, kesempatan untuk mendapatkan stabilitas positif tanpa bantuan perantara profesional agak kecil, membuat pekerja jaringan intensif dan mahal.
- Kekurangan perangkat lunak yang sesuai dan terjangkau. Tidak adanya perangkat lunak yang berkualitas yang tinggi, tersedianya sumber yang terbuka pada transaksi perangkat lunak. Biaya perangkat lunak membentuk rintangan yang sangat berat bagi banyak jaringan yang tertarik untuk memulainya. Alat seperti perangkat lunak dan perangkat keras untuk menambah kedua transaksi baik melalui kupon (dalam hal ini digunakan sebagai unit internal

dan berbentuk uang kertas) ataupun melalui internet adalah sangat penting untuk pelaksanaan sistem ini pada pasar yang sedikit berkembang, tetapi mereka kekurangan kemenarikan komersial (banyak jika dibandingkan dengan mikro kredit yang pada banyak kasus sangat sukses diikuti oleh target group pada 20 tahun yang lalu yang lebih percaya dengan “tanpa bank”). Kupon, pada gilirannya, diperlukan di bidang di mana Internet belum dengan mudah dapat dicapai oleh banyak orang atau bagi penduduk-penduduk yang buta huruf.

Strohalm sudah mengembangkan pemecahan untuk mengatasi rintangan ini dengan mengadaptasi konsep barter untuk lingkungan yang berpenghasilan rendah. Model baru ini disebut C3: Consumer and commerce Circuits (Kontak atau Lingkaran Konsumen dan Perdagangan). Pada dasarnya, C3 menggabungkan konsep jaringan barter dengan administrasi yang terintegrasi yang digunakan di Perusahaan-perusahaan Transnasional.

### **5.2.2 Integrasi administratif di Perusahaan Transnasional**

Organisasi internal dalam Transnational Corporations (TNC's) atau Perusahaan-perusahaan Transnasional sudah menjalani pergantian yang penting selama 30 tahun ini. Seperti jaringan barter, cabang yang berbeda dari konglomerat ini sudah mengintegrasikan sistem akuntansi mereka baik secara horisontal maupun vertikal, sering dengan pertolongan bank yang dikontrak (“house bank”). Lewat integrasi ke dalam sistem transaksi bersama ini, kebanyakan “administrasi uang” (uang yang digunakan untuk mengurus transaksi antara cabang yang satu dengan yang lain) menjadi tidak diperlukan. “pembebasan” likuiditas ini dipakai untuk investasi atau untuk mengurangi utang.

Transnational Corporations (TNC's) atau Perusahaan-perusahaan Transnasional mempunyai dua keuntungan lewat Jaringan Barter:

- TNCs mempunyai hubungan langsung ke pasar konsumen dan uang mengalir lewat bagian ini;
- Perusahaan bisa mengoptimalkan kinerja mereka karena mereka mempunyai akses untuk informasi yang terperinci tentang penawaran dan permintaan dari cabang-cabang yang berbeda.

Strohalm sudah mengintegrasikan keuntungan pendekatan TNC ke dalam konsep Bisnis Barter, dengan begitu membuat keuntungan integrasi vertikal dinikmati oleh TNCs yang ada kepada perusahaan kecil dan menengah yang mandiri.

## **5.3 Konsumen dan Lingkaran Perdagangan (Consumer dan Commerce Circuit-C3)**

### **5.3.1 Penjelasan konsep C3**

Metode C3 adalah, dalam banyak cara, mirip pelaksanaan sistem barter: seperti barter, C3 mengorganisir jaringan perusahaan mandiri dan seperti barter, memakai unit transaksi untuk menunjuk dan mendaftarkan pembayaran dalam sistem.

Tetapi, C3 juga menunjukkan perbedaan penting di bandingkan dengan Jaringan Barter: (a) perpindahan uang konsumen, yang mengizinkan:

- pemindahan unit internal (total atau sebagian) ke dalam uang, dijamin oleh lembaga keuangan; dan
  - program kredit yang berbiaya rendah (dalam uang) untuk membiayai investasi oleh perusahaan anggota.
- (b) keterlibatan dan penggabungan dari mitra profesional seperti bank dan perusahaan pemasaran/barter yang menghasilkan pendapatan dan struktur keanggotaan yang membolehkan keterlibatannya di tingkat sasaran. Dewan C3 dipilih untuk dan oleh para anggota. Anggota adalah baik konsumen maupun perusahaan yang menandatangani sistem keanggotaan yang sudah disetujui. Dewan ini menentukan bagaimana keuntungan disebarkan atau didistribusikan.

Selain itu, metode merancang cara bagi pendinamisan internal, yang benar-benar baru untuk jaringan barter/pertukaran atau sebagian besar perdagangan atau organisasi keuangan. Kedua pembaharuan tersebut ialah:

- **Ongkos atas neraca positif** (“demurrage” atau “pajak likuiditas”) untuk merangsang dan mempercepat transaksi dalam sistem. Neraca positif dibebani dengan 1/30% pajak likuiditas perhari. Pajak likuiditas tidak hanya mempercepat perputaran unit internal, tetapi juga menyebabkan adanya penghasilan untuk sistem, yang membayari mitra profesional, untuk mengurangi risiko yang tinggi dari pinjaman ke anggota atau untuk proyek sosial komunitas.
- **Sistem Bonus/malus** untuk menarik kemampuan pembelian secara tunai (mata uang nasional) dan untuk menghalangi konversi dari unit internal ke bentuk uang. Anggota Jaringan membeli unit internal, dalam perbandingan 1:1, dan karena melakukan maka mendapat unit internal sebagai bonus. Bonus ini menarik pemasukan uang, dan diseimbangkan oleh “malus” yang akan dikenakan ke siapa pun yang mengubah unit internal kembali ke dalam bentuk uang, dengan begitu merangsang kelangsungan perputaran internal.

Untuk setiap unit yang ada di sirkulasi itu, mendapat dukungan 100% (dalam hak kredit dan mata uang nasional), yang disimpan di rekening tabungan lembaga keuangan. C3 mempunyai persetujuan dengan lembaga keuangan ini bahwa –berdasarkan pada simpanan –sumbangan bebas bunga- memberi pinjaman berbiaya rendah kepada anggota bisnis. Dukungan dari eksternal awal (perantara) diperlukan untuk menjamin bahwa pemilik klaim positif selalu bisa membeli barang. Sebagai sistem (dan ketersediaan produk) yang bertambah besar, pengeluaran dalam jaringan akan jadi lebih mudah dan sedikit perantara diperlukan. Dalam waktu yang sama lebih banyak uang konsumen akan mengalir ke dalam sistem yang membuat timbunan uang yang sebagian digunakan dan dengan pertolongan dari bank, pinjaman tanpa bunga bisa direalisasikan.

Kemungkinan baru ini dibangun ke dalam model C3 yang membuatnya bisa mengatasi kelima rintangan utama yang menghalangi penyebaran teknik barter di negara berkembang:

- Registrasi atau pendaftaran transaksi secara otomatis (lewat perangkat lunak yang berbasis di internet) dan insentif yang berdasarkan pada Bonus/Malus lebih baik daripada perantara (komisi) membuat C3 dapat dipertahankan, bahkan pada situasi dimana jumlah transaksi sangat rendah.
- Ketersediaan uang dalam tiap-tiap C3 menyediakan kemungkinan untuk membolehkan dan merangsang perdagangan internasional di antara C3 di negara yang berbeda. Pada waktu yang sama untuk perdagangan internasional ini adalah subyek pajak (menurut Keynes’

Bancor-consep) yang membolehkan setiap bangsa mengoptimalkan kapasitas mereka. Ini menambah kemungkinan untuk menjaga kemampuan membeli dengan sistem C3, sekalipun rantai perdagangan lokal pendek.

Realisasi dari percobaan dan adaptasi ke dalam berbagai situasi sebaiknya dapat membuat metodologi ini mengenalkan kesempatan untuk merangsang UKM di lingkungan yang berpenghasilan rendah.

Pada sebagian besar keadaan model “hybrid” diantara C3 dan Barter adalah cara yang sangat kuat untuk memulai sebuah jaringan: dalam hal ini unit sebagian didukung dengan uang (terlihat ketika unit dibeli dengan uang, atau jika modal jaminan tersedia untuk mendukung kredit internal yang diberikan kepada anggota). Sebagian unit yang lain didukung oleh penjualan dan kapasitas produksi di jaringan (terlihat sebagai kredit dan tergantung pada kedalaman atau kekuatan ekonomi lokal dan perbedaan anggota pada tingkat horisontal). Pengeluaran unit-unit dalam bentuk kredit tentu saja mempengaruhi kemampuan pertukaran unit, tetapi disatu sisi menambah kemungkinan untuk menciptakan ekstra likuiditas.

Tabel berikut ini meringkas karakter dari ketiga model, penggabungan sifat dari Barter dan C3:

<b>Karakter/sifat</b>	<b>Barter/pertukaran</b>	<b>Barter/C3</b>	<b>C3</b>
Peserta	Perusahaan	Perusahaan dan konsumen	Perusahaan dan konsumen
Cara pengeluaran unit internal	100% pinjaman/kredit	(a) Kredit biasa dan dukungan kredit dengan jaminan uang (b) Penjualan unit internal untuk memperoleh uang	100% menjual unit internal untuk memperoleh uang
Fasilitas kredit untuk anggota	Hanya dalam unit internal	Hanya dalam unit internal	Dalam unit internal yang bisa ditukarkan dalam bentuk mata uang nasional
Dukungan	Jaminan dari pemberi pinjaman	Sebagian uang, sebagian jaminan dari pemberi pinjaman	100% uang
Daya tukar dari unit internal ke dalam uang	Tidak ada	Perusahaan khusus bisa menukarkan untuk jumlah tertentu	Semua unit internal bisa ditukarkan disamping upah bonus
Cara untuk merangsang perputaran internal	Jasa perantara yang intensif	(a) Perantara (b) “Pajak Likuiditas” (c) Bonus/Malus	(a) “Pajak Likuiditas” (b) Bonus/Malus Hanya

			mengutamakan beberapa perantara dan pelatihan
--	--	--	---

Salah satu kegagalan fungsi struktural sistem keuangan pada masa ini adalah tidak membekali konsumen dengan tanda atau insentif tentang kesempatan bahwa kemampuan pembelian akan kembali kepada mereka, sebagai pegawai (gaji) atau perusahaan (penjualan). Dengan kata lain: bagi konsumen perseorangan mungkin tertarik untuk membeli barang-barang eksternal, tetapi untuk ekonomi lokal sebagai keseluruhan (termasuk konsumen) pembelian ini akan berbahaya, karena uang (kemampuan pembelian) terbuang keluar dari komunitas. Ini adalah persoalan yang sangat mempengaruhi dalam membangun komunitas-komunitas di mana kemampuan pembelian meninggalkan perekonomian dan daerah dengan sangat cepat. Sistem C3 memberi tanda ini, dan merangsang konsumsi lokal karena unit internal hanya bisa dibelanjakan atau dipergunakan dengan anggota. Malus menghalangi daya tukar unit ke dalam uang dan merangsang konsumsi internal, dengan begitu menyadarkan bahwa kemampuan pembelian itu sebagian kembali kepada konsumen.

Dilema duluan mana antara “ayam-telur” memainkan peranan penting dalam pengembangan jaringan-jaringan ini: perusahaan mengharapkan akses kepada pelanggan baru dan pinjaman berbiaya rendah, sedangkan konsumen berpartisipasi karena mereka mengharapkan harga yang lebih rendah (diakibatkan oleh berkurangnya biaya keuangan perusahaan dan perpanjangan sirkulasi dari kemampuan pembelian). Tetapi, jika kedua pihak menunggu keuntungan sebelum berpartisipasi, siklus ini tidak akan pernah bisa diaktifkan. Pemecahannya adalah dana awal yang didapat dari luar disediakan sebagai dana berputar yang menimbulkan kemungkinan untuk menawarkan partisipasi kepada perusahaan untuk akses pinjaman berbiaya rendah dari awalnya. Dana berputar bisa menjadi sebagai pinjaman atau sumbangan tanpa bunga.

C3 adalah solusi bisnis yang modern dan bersaing yang secara sempurna cocok untuk dijalankan dengan kondisi pasar. Persaingan dan spesialisasi tampak dalam sifat baik C3 maupun ekonomi pasar, hanya dalam skala yang berbeda. Pertukaran Inter-C3 antara jaringan-jaringan daerah yang berbeda juga dimungkinkan. Dengan cara ini, persaingan tidak hanya terjadi dalam C3, tetapi juga di antara perusahaan dari C3 yang berbeda. Perusahaan (C3) yang bersedia dan dapat bertambah besar melewati tingkat daerah diberi saluran istimewa ke pasar eksternal, yaitu insentif untuk meningkatkan daya saing mereka. Sebuah peraturan, yang berdasar pada proposal/usulan Keynes' Bretton Woods (“Bancor”) untuk neraca keuangan internasional dan hubungan keuangan, perdagangan C3 langsung.

Pelaksanaan dalam sistem C3 terdaftar dan diadministrasikan/dicatat dengan perangkat lunak C3, yang khusus didesain/dirancang oleh spesialis Strohaln. C3 bisa dioperasikan dengan perangkat lunak transaksi yang berbasis internet sama bagusnya dengan kupon kertas yang beredar dalam struktur keanggotaan. Hal terakhir, dalam kasus terakhir, daftar perangkat lunak menarik dan didepositokan dalam kupon kertas. Perangkat lunak juga menawarkan kemungkinan untuk menyambung ke beberapa jaringan C3, dioperasikan di bawah peraturan yang sama, memperbesar kemungkinan pembelanjaan dalam jaringan dan memperpanjang rantai produktif internal. Model C3 relatif mudah ditiru jika perangkat lunak dan latihan tersedia dan cocok (keuangan, konsumen dan/atau perusahaan) dengan organisasi ada.

Secara singkat, keuntungan dari perusahaan yang berpartisipasi dalam C3 adalah:

- Memperbesar kemungkinan dan kemampuan UKM
- Akses ke sumber daya dan pelanggan baru/pasar yang lebih luas
- Akses ke jaringan yang lebih besar untuk perusahaan (dan konsumen)
- Akses ke kredit (murah)
- Meningkatkan penjualan
- Meningkatkan likuiditas
- Mengurangi kapasitas yang tidak terpakai
- Operasional yang lebih efisien
- Kemungkinan bergabung dengan usaha yang strategis untuk menembus pasar eksternal
- Keuntungan dari berpartisipasi dalam program konsumen gabungan

### **5.3.2 Konsumen dan Lingkaran Perdagangan (C3) dalam prakteknya**

C3/ Barter adalah alat yang fleksibel yang memberi setiap kelompok peserta kemungkinan untuk mengaturnya sesuai dengan keperluan spesifik mereka. Beberapa proyek percobaan yang berskala kecil yang menguji konsep C3 di Brasil dan El Salvador pada tahap persiapan atau pelaksanaannya:

- El Salvador: FADEMYPE Red Empresarial de Trueque (RET), adalah jaringan barter dari sebanyak 150 perusahaan kecil yang mewakili dari banyak sektor berbeda di San Salvador, menggunakan metodologi C3 untuk mengembangkan dan meningkatkan aktivitasnya.
- Brazil: C3 dengan mitra seperti FIEP (dewan industri Parana), SEBRAE, UBEM (Brazilian Empretec) masih dibuat untuk membuat kesempatan perusahaan baru.
- Brazil: Pemerintah Umum São Sepé di Brasil Selatan menyiapkan proyek di bagian pengeluaran kotapraja yang disalurkan lewat C3, dengan begitu menaikkan kegiatan ekonomi lokal.

Pada semua situasi ini Strohalm, bersama dengan mitra lokalnya, merencanakan atau melakukan proyek percobaan yang akan menyebabkan timbulnya akibat praktis di tengah perjalanan.

Strohalm menawarkan hal-hal sebagai berikut kepada organisasi mitra:

- Ketrampilan tehnik: mengembangkan dan mengadaptasi metode ke dalam proyek yang cocok dalam situasi khusus,
- Jasa konsultasi, nasehat dan pelatihan dalam pelaksanaan operasional dan memperbaiki proyek atau metodenya,
- Solusi perangkat lunak,
- Hubungan dengan jaringan lainnya.

## **6. Pandangan untuk kemitraan**

Dokumen ini menawarkan pandangan dari metode keuangan yang inovatif yang menawarkan pendekatan secara menyeluruh untuk pengembangan baik komunitas/informal maupun usaha mikro dan usaha kecil dan menengah.

Metode yang ada dianggap sebagai satu set alat yang harus diadaptasi atau diubah dan digabungkan solusi keuangan yang beragam demi keuntungan organisasi dan/atau kelompok-kelompok sasaran khusus.

Strohalm sekarang bekerja dalam pelaksanaan proyek percobaan dari beberapa metode ini di berbagai belahan dunia.

Jika anda tertarik pada kemitraan, silahkan menghubungi kami di [partnerships@strohalm.nl](mailto:partnerships@strohalm.nl)