

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1. Definisi Klaster

Salah satu pendapat ahli yang sering menjadi rujukan definisi klaster adalah Porter (1998), yang mengartikan klaster sebagai “*a geographically proximate group of interconnected enterprises and associated institutions in a particular field, linked by commonality and complementarity*”. Klaster merupakan konsentrasi geografis perusahaan dan institusi yang saling berhubungan pada sektor tertentu. Mereka berhubungan karena kebersamaan dan saling melengkapi. Sementara JICA secara singkat memberi batasan klaster adalah pemusatan geografis industri-industri terkait dan kelembagaan-kelembagaannya (KRI International Corp (2004). Sedangkan Schmitz dan Nadvi (1999) menyebutkan bahwa klaster adalah sebagai grup perusahaan yang berkumpul pada satu lokasi dan bekerja pada sektor yang sama. Humphrey dan Schmitz (2002) mengemukakan esensi klaster adalah efisiensi kolektif (*collective efficiency*) dan kerja sama kegiatan (*joint action*).

Beberapa instansi pemerintahan juga memberi batasan mengenai klaster antara lain Kementerian Koperasi dan UKM dan Kementerian Dalam Negeri. Kementerian Koperasi dan UKM memberi pengertian klaster adalah kelompok kegiatan yang terdiri atas industri inti, industri terkait, industri penunjang, dan kegiatan-kegiatan ekonomi (sektor-sektor) penunjang dan terkait lain, yang dalam kegiatannya akan saling terkait dan saling mendukung.

Di tingkat lokal, provinsi Jawa Tengah berdasarkan hasil kesepakatan Rakor Forum Pengembangan Ekonomi dan Sumber Daya (FPESD) Jawa Tengah Tanggal 11 Agustus 2011, memberi batasan klaster sebagai berikut:

Klaster adalah sekumpulan usaha atas produk barang/jasa tertentu dalam suatu wilayah, yang membentuk kerjasama dengan usaha pendukung dan usaha terkait untuk

menciptakan efisiensi kolektif berdasarkan kearifan lokal guna mencapai kesejahteraan masyarakat.

Batasan kluster tersebut relatif komprehensif atau utuh karena kluster dapat dijabarkan kedalam alur input, proses dan output atau hasil dari pengembangan kluster secara jelas.

2.2. Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Kluster

Salah satu pendekatan yang digunakan untuk mengembangkan UMKM⁴ di Indonesia adalah kluster karena merupakan wadah pengembangan yang paling komprehensif melibatkan rantai nilai yang panjang dari hulu-hilir⁵. Beberapa produk yang berkembang dalam lingkup pendekatan kluster dan dikenal luas antara lain kluster Batik (Yogyakarta, Pekalongan); Logam (Ceper, Tegal), *Furniture* (Jepara, Klaten). Sementara di negara Asean yang terbukti telah mampu memberikan sumbangan yang besar terhadap perekonomian negara yang bersangkutan antara lain kluster industri elektronik (Malaysia); Kluster pertanian, kluster makanan dan kluster pariwisata (Thailand).

Melalui pendekatan kluster ini dimungkinkan strategi pengembangan multisektoral sehingga strategi ini memberi tekanan pada mata rantai hubungan antara industri inti (dalam hal ini industri yang menghasilkan produk unggulan), industri-industri terkait, industri pendukung dan jasa-jasa lainnya yang

⁴ Berdasarkan Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang UMKM Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah disebutkan **Usaha Mikro** kriterianya adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). **Usaha Kecil** kriterianya memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000, - Rp 500.000.000, (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 - Rp 2.500.000.000, . **Usaha Menengah** kriteria memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000-Rp10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 - Rp 50.000.000.000, (lima puluh milyar rupiah).

⁵Jika dibandingkan OVOP (*one village one product*) yang mempunyai luasan pengembangan setara dengan Sentra, namun mempunyai kelebihan yaitu sudah langsung mewadahi usaha-usaha kelompok dalam bentuk lembaga yaitu Koperasi

saling bekerja sama untuk menciptakan efisiensi kolektif. Keberadaan produk unggulan berbasis kluster juga mendorong terciptanya spesialisasi dan mengubah keunggulan komparatif menjadi kompetitif. Produk unggulan berbasis kluster akan membentuk rantai nilai (*value chain*) antar perusahaan dengan berbagai besaran, antar industri, sehingga memiliki efek peningkatan nilai tambah melalui peningkatan produktivitas karena adanya proliferasi spesialisasi antar pelaku usaha. Selain itu, melalui pendekatan kluster ini akan tercipta lingkungan usaha yang kondusif bagi para pelaku usaha termasuk di dalamnya UMKM, dalam meningkatkan daya saingnya. Pada akhirnya pengembangan UMKM berbasis kluster diharapkan bukan hanya akan membuka peluang investasi pada industri yang menghasilkan produk yang berada pada industri inti saja tetapi juga pada jenis industri terkait dan pendukung serta jasa pendukungnya. Dengan demikian UMKM jika dikembangkan melalui pendekatan kluster yang memungkinkan terjadinya :

- Pengembangan industri inti, industri-industri terkait, industri pendukung dan jasa-jasa lainnya secara bersama-sama
- Usaha kerjasama untuk menciptakan efisiensi kolektif
- Peluang investasi usaha pada jenis industri pendukung dan terkait
- Iklim usaha yang kondusif

2.3. Pendanaan UMKM

Pendanaan merupakan salah satu aspek yang digunakan oleh Pemerintah maupun Pemerintah Daerah untuk menumbuhkan iklim usaha. Pendanaan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Pasal 7 ayat (1) huruf a ditujukan untuk:

- a) Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank;
- b) Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diakses oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;

- c) Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang undangan; dan
- d) Membantu para pelaku Usaha Mikro dan Usaha Kecil untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh Pemerintah.

Sebenarnya saat ini pola pendanaan untuk pengembangan UMKM di Indonesia sudah cukup beragam baik melalui pendanaan melalui perbankan pemerintah dan swasta, Program Lembaga Pengelolaan Dana Bergulir (LPDB), Pembiayaan modal ventura, Pembiayaan Program kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) BUMN⁶.

Pendanaan perbankan pemerintah dan swasta, sudah lama dikenal secara luas oleh masyarakat sebagai salah satu alternatif pendanaan UMKM, bahkan Bank Indonesia mengeluarkan peraturan peraturan melalui PBI No 14/22/ PBI/2012⁷ antara lain pada Pasal 2 menyebutkan bahwa :

- (1) *Bank Umum wajib memberikan Kredit atau Pembiayaan UMKM.*
- (2) *Jumlah Kredit atau Pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan paling rendah 20% (dua puluh persen) yang dihitung berdasarkan rasio Kredit atau Pembiayaan UMKM terhadap total Kredit atau Pembiayaan.*
- (3) *Pencapaian rasio pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dihitung pada setiap akhir tahun.*

⁶ Ramdansyah dan Sondah Aida Silalahi, Pengembangan Model Pendanaan UMKM Berdasarkan Persepsi

⁷ Peraturan Bank Indonesia No 14/ 22 /PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan Oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Ranka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

(4) *Pencapaian rasio pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan secara bertahap*

Alternatif sumber pendanaan yang lain adalah berasal dari perusahaan modal ventura (PMV), yaitu dalam bentuk penyertaan modal kepada perusahaan pasangan usaha (PPU) untuk jangka waktu sementara. Dengan masuknya PMV ke dalam suatu PPU maka perusahaan tersebut mendapatkan. Partner yang secara bersama-sama akan mengembangkan perusahaan, baik dari segi permodalan maupun dari segi manajemen perusahaan. Dengan demikian diharapkan agar PPU dapat meningkatkan produktivitas usaha, kualitas barang dan jasa yang diproduksi, volume penjualan maupun pangsa pasar. Dalam model ini PPU tidak dibebani dengan kewajiban keuangan seperti pembayaran pokok pinjaman, bunga maupun penyediaan agunan seperti yang dilakukan dalam model perbankan. Resiko dan keuntungan bisnis dalam model pendanaan ini ditanggung dan dinikmati secara bersama-sama oleh PMV dan PPU (Rahayu, 2005). PMV di Indonesia secara formal diperkenalkan sejak tahun 1988 melalui Paket Kebijakan Deregulasi bulan Desember 1988, yaitu dengan ditetapkannya Keppres Nomor 61 Tahun 1988 tentang lembaga pembiayaan.

Pendanaan dari perusahaan modal ventura PMV kepada KUKM-perusahaan pasangan usaha PPU: (a) jumlah Pembiayaan Bagi Hasil maksimal sebesar Rp. 250.000.000 (dua ratus lima puluh juta rupiah) per KUKM- PPU (b) Penggunaan Pembiayaan Bagi Hasil dapat digunakan untuk modal kerja dan atau investasi (b) Jangka waktu Pembiayaan Bagi Hasil maksimal 5 (lima) tahun.(c) Tarif Bagi Hasil yang dibebankan kepada KUMKM-PPU sesuai dengan tarif yang ditetapkan oleh Menteri Keuangan (d) Persyaratan pembiayaan lainnya sesuai dengan ketentuan pendanaan bagi hasil yang berlaku pada PMV⁸.

Jenis sumber pendanaan yang lain adalah berasal dari Lembaga Pengelolaan Dana Bergulir (LPDB)⁹ yang merupakan unit kerja di

⁸ Web Lembaga Pengelola Dana Bergilir, <http://www.danabergulir.com>

⁹ Permen Koperasi dan UMKM No 6/Per/M.KUKM/V/2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja Pengelolaan Dana Bergulir Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

lingkungan Kementerian Koperasi dan UMKM yang melaksanakan tugas operasional pelayanan publik dibidang keuangan melalui kegiatan (a) pendanaan kepada UMKM melalui perusahaan modal ventura (b) memberikan pinjaman kepada KUKM tentang inkubator, (c) pemberian pinjaman kepada UMK melalui KSP/USP Koperasi dan (d) pemberian pinjaman kepada KUKM strategis.

Pemerintah juga memberikan perhatian sumber pendanaan UMKM melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Negara BUMN No. PER-05/MBU/2007 tanggal 27 April 2007 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan, serta Peraturan Menteri Negara BUMN No. PER-08/MBU/2013 tanggal 10 September 2013. Program kemitraan merupakan program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN. Adapun dana Program Kemitraan tersebut sesuai dengan UU No. 19 tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara bersumber dari penyisihan laba BUMN setelah pajak maksimal 2%.

Dana yang berasal dari pinjaman lewat jalur PKBL sangat menguntungkan UMKM. Sebab, BUMN hanya menerapkan jasa administrasi enam persen per tahun dan itu bisa untuk masa pinjaman dua tahun atau lebih. Namun sejak adanya surat Deputi Bidang Restrukturisasi dan Perencanaan Strategis BUMN Tanggal 3 April 2013 Nomor S-2/D5.MBU/2013, yang melarang BUMN melanjutkan program kemitraan. Surat tersebut menjelaskan, mulai tahun ini, lembaga-lembaga BUMN tidak lagi melakukan penyaluran pinjaman dalam PKBL bagi mitra-mitranya. Hal yang boleh dilakukan BUMN adalah menagih dan memantau para penerima dana PK yang saat ini masih bergulir.

2.4. ♦ Stratifikasi

Untuk kepentingan pembinaan maka diperlukan stratifikasi klaster atau pengelompokan tahapan pertumbuhan klaster agar pembinaan dapat dilakukan tepat sasaran sesuai dengan tingkat kemajuan masing-masing klaster.

Ingley dan Selvajah (1998) membagi pertumbuhan kluster dalam dua kategori; kluster baru (*new cluster*) dan kluster dewasa (*mature cluster*). Kluster industri baru lahir terutama atas intervensi kebijakan pemerintah. Sedangkan kluster dewasa sering dikaitkan dengan sentra industri tradisional yang telah lama dikenal sebagai pusat industri kerajinan. Untuk menjadi kluster yang memiliki keunggulan kompetitif diperlukan minimal satu dasawarsa (Porter, 1998). Konfigurasi kluster mungkin kluster masih berupa sentra industri yang terdiri dari gugusan UKM, atau sudah berkembang dalam bentuk sentra industri dimana UKM terorganisir di seputar perusahaan-perusahaan inti (Hayter, 1997).

Suatu sentra industri sangat dimungkinkan sudah dewasa dari sudut usia sentra tersebut, namun masih belum terorganisir dengan baik sehingga jalinan kerjasama antar pelaku bisnis tidak ada, bahkan mengarah pada kondisi lingkungan persaingan yang tidak kondusif. Padahal keterkaitan antar perusahaan, bauran antara persaingan dan kerjasama, eksternalitas aglomerasi, dan sebaran pengetahuan antara perusahaan-perusahaan dalam suatu kluster menjadi pilar pertumbuhan kluster (Harrison, 1992; Nadvi dan Schmitz, 1999).

Derajat kerjasama atau koordinasi (*degree of coordination*) dan derajat integrasi (*degree of integration*) dapat digunakan untuk mendeteksi perkembangan kluster. Semakin tinggi tingkat integrasi proses produksi semakin kuat dominasi perusahaan inti, sedangkan semakin meningkat koordinasi memberi indikasi semakin kuat kerjasama antara pelaku dalam kluster industri.

Dengan memperhatikan batasan kluster dari hasil kesepakatan Rakor Forum Pengembangan Ekonomi dan Sumber Daya (FPESD), 2011, dirumuskan 14 indikator yang digunakan untuk menentukan elemen pembeda untuk setiap strata. 14 Indikator tersebut merupakan turunan dari segi input yang tercermin seperti jumlah usaha inti, pendukung, terkait. Selanjutnya dari segi proses terlihat dari adanya sifat kerjasama antar stakeholder dan terakhir dari segi output yakni peningkatan kesejahteraan berupa indikator penggunaan sumber bahan baku lokal dan kemampuan menghasilkan produk/layanan jasa yang murah dan ramah lingkungan. Berdasarkan indikator diatas pertumbuhan kluster dapat dikelompokkan kedalam tiga jenis strata meliputi;

(a) klaster pemula; (b) klaster berkembang dan (c) klaster maju. Tiap strata tersebut sudah barang tentu akan membutuhkan strategi pengembangan klaster yang berbeda.

Klaster Pemula adalah klaster ini masih relatif terbatas dari segi kelengkapan dan dukungan usaha pendukung, lembaga pendukung dan usaha terkait, kemampuan produksi untuk menghasilkan produk/jasa yang efisien. Selain itu, belum terjalin kerjasama yang baik antar pelaku usaha, dan kemampuan melakukan kegiatan pemasaran juga relatif terbatas.

Klaster Berkembang merupakan klaster ini sudah cukup memiliki kelengkapan dan dukungan usaha pendukung, lembaga pendukung dan usaha terkait, kemampuan produksi untuk menghasilkan produk/jasa yang efisien. Dari sisi kerjasama antar pelaku usaha dan kemampuan melakukan kegiatan pemasaran sudah berjalan cukup baik.

Klaster Maju adalah klaster ini sudah memiliki kelengkapan dan dukungan usaha pendukung, lembaga pendukung dan usaha terkait, kemampuan produksi yang memadai. Kerjasama antar pelaku usaha dan kemampuan melakukan kegiatan pemasaran yang sangat baik.

2.5. Stratifikasi dan Sumber Pendanaan

Tidak semua sumber pembiayaan dapat diakses oleh UMKM, misalnya sumber pendanaan yang berasal dari perbankan. Pihak perbankan bisa jadi bertindak sangat konservatif dalam praktik penyaluran kreditnya. Ketika bank menyalurkan kredit, biasanya kredit disalurkan kepada nasabah yang usahanya dinilai sudah mapan, dan mensyaratkan *collateral* senilai antara 100 – 200 persen dari nilai pinjaman sehingga akses UMKM terhadap sumber pendanaan dari perbankan menjadi terbatas. UMKM akan memperoleh kredit jika memenuhi 5C (*collateral, character, capacity, capital, condition of economy*). Sementara itu dari sisi masyarakat secara luas tingkat aksesibilitas pada jasa perbankan juga masih rendah, hasil Survei Bank Dunia (2010) menunjukkan hanya 49 persen rumah tangga Indonesia yang memiliki akses terhadap lembaga keuangan formal. Temuan tersebut paralel dengan hasil BI dalam Survei Neraca Rumah Tangga (2011) yang

menunjukkan bahwa rumah tangga yang menabung di lembaga keuangan formal dan non lembaga keuangan hanya sebesar 48 persen¹⁰.

Hambatan sumber pendanaan perbankan dapat di lihat dari sisi perbankan (*supply side*) dan sisi UMKM (*demand side*). Robinson (2004) menyatakan, masih terdapat resistensi secara umum dari pihak perbankan daerah dalam melaksanakan penyaluran kredit bagi UMKM karena UMKM dianggap hanya lebih bersifat *fund channelling* saja daripada sebagai fungsi intermediasi yang memiliki perspektif komersial yang menjanjikan keuntungan. Selain itu dari sisi UMKM sendiri tampak masih sering beranggapan adanya kendala birokrasi yang memunculkan kurangnya akses pada kredit perbankan disamping tidak cukupnya aset mereka untuk jaminan (*collateral*).

Terjadi “gap” antara UMKM, dan lembaga keuangan terutama perbankan, karena sulit untuk memenuhi kriteria 5-C yang merupakan kriteria baku perbankan memberi keputusan kredit sehingga banyak umkm yang *feasible* tetapi tidak *bankabel*. Oleh karena dibutuhkan keberpihakan banyak pihak terhadap sektor UMKM, Pihak pemerintah, BI dan OJK perlu terus mendorong perbankan agar mau membuka aksesnya ke UMKM dan pihak perbankan lebih fair yaitu saat BI menaikkan BI rate, perbankan berbondong-bondong meningkatkan suku bunga. Namun ketika BI rate diturunkan, suku bunga kredit tidak kunjung turun.¹¹

Selama ini pemerintah melalui berbagai program pemberdayaan masyarakat dan penanggulangan kemiskinan lebih cenderung menciptakan sekaligus menyediakan skema “kredit program” yang lebih banyak bersifat “dana hibah bergulir” kepada berbagai kelompok masyarakat yang bergerak dalam usaha mikro¹². Skema kredit program tersebut adalah wajar sebagai salah satu alternatif terobosan strategi untuk membiayai kegiatan UMKM

¹⁰ Booklet Keuangan Inklusif, Bank Indonesia, 2014, hal 5

¹¹ Ketua Forum Daerah UMKM Jawa Timur, Nur Cahyudi (umkmnews.com/news/ojk-digadang-percepat-pendanaan-umkm 07 Mei 2015)

¹² Agustianto, Strategi Baru Pemberdayaan UMKM (<https://suksesmina.wordpress.com/2014/01/30>)

yang lebih cenderung untuk “mengabaikan” kriteria baku 5-C yang diberlakukan kalangan perbankan.

Penerapan skema kredit program tersebut hendaknya tidak diberlakukan untuk semua strata UMKM sehingga perlu secara selektif disesuaikan dengan tingkat strata UMKM yang bersangkutan. Misalnya untuk UMKM yang masih dalam strata pemula mungkin skema kredit program tertinggal akan lebih tepat daripada yang bersumber perbankan. Sebaliknya yang sudah berada pada strata maju lebih didorong untuk menggunakan kredit perbankan. Selain itu, alokasi skema kredit program perlu berhati-hari karena dibutuhkan dana pemerintah yang sangat besar untuk menyediakan dana hibah bergulir tersebut sehingga setiap tahun akan memberatkan keuangan negara melalui APBN, pengalaman implementasi berbagai skema kredit program ternyata tidak terlalu berhasil terutama berkaitan dengan tingkat kemacetan kredit dan semakin menipisnya dana hibah bergulir tersebut sebagai akibat rendahnya akuntabilitas di tingkat masyarakat yang disebabkan oleh persepsi yang keliru bahwa dana tersebut adalah milik masyarakat yang tidak perlu dipertanggung-jawabkan kepada pemerintah dan cenderung tidak mendorong penerapan dan pengembangan sistem dan mekanisme pendanaan yang benar dan proporsional, yaitu melalui perbankan atau berbagai sistem dan mekanisme pendanaan lainnya yang dikembangkan oleh lembaga keuangan bukan bank.

Salah satu alternatif untuk mengatasi permasalahan di atas, maka pemerintah perlu lebih gencar lagi mendorong berdirinya perusahaan penjaminan kredit UMKM yang merupakan pemberian penjaminan untuk membantu akses kredit kepada UMKM dan Koperasi yang mempunyai usaha layak (*feasible*) namun tidak memenuhi persyaratan teknis perbankan khususnya pemenuhan agunan (tidak *bankable*). Penjaminan kredit merupakan usaha jasa untuk menutup sebagian atau keseluruhan dari potensi kerugian kepada yang meminjamkan atas suatu pinjaman bilamana pinjaman tersebut tidak dibayar penuh. Indonesia telah memiliki perusahaan penjaminan milik Pemerintah Pusat (berstatus BUMN) yaitu PT. Askrindo dan PT. Jamkrindo, dan milik swasta (KADIN) yaitu PT. PKPI (Penjamin Kredit Pengusaha Indonesia) yang usianya sudah di atas 10

tahun. Sementara itu dalam kurang lebih 5 tahun terakhir berdiri perusahaan penjaminan milik Pemerintah Daerah yaitu a.l. PT. Jamkrida Jatim dan PT. Jamkrida Bali Mandara. Pada tanggal 13 Desember 2012, perusahaan-perusahaan penjaminan tersebut melakukan deklarasi pendirian Asosiasi Perusahaan Penjaminan Indonesia dengan tujuan mendorong perkembangan industri penjaminan tersebut. Jawa Tengah sendiri kemudian menyusul pada tanggal 06 Desember 2014 dengan nama PT Jamkrida Jateng. Pada awal berdiri Jamkrida Jateng, Pemerintah Provinsi Jawa Tengah berkomitmen penuh dengan menyertakan modal setor dan akan ditingkatkan secara bertahap menjadi Rp 200 Milyar pada tahun 2018. Munculnya PT Jamkrida Jateng memiliki peran dalam pengembangan UMKM melalui pemberian jaminan kredit untuk UMKMK (Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi) yang mengalami kesulitan dalam mengakses layanan pendanaan/kredit modal dari lembaga keuangan perbankan karena tidak memiliki agunan.

