

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Review Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam jurnal Ekonomi Vol. 2 , No. 1, Tahun 2013 oleh Cahyo Trio Utomo, Achma Hendra Setiawan, dapat disimpulkan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan usaha mikro di kecamatan Kutowinangun antara sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari PD BPR BKK Kebumen Cabang Kutowinangun. Analisis penelitian ini berdasarkan pada jawaban responden yang didapatkan dari questionair. Questionair tersebut telah disebarkan pada nasabah PD BPR BKK Kebumen Cabang Kutowinangun. Uji analisis dilakukan dengan menggunakan alat analisis statistik yaitu bantuan komputer program SPSS (*Statistical Package for Social Science*). Hasil dari penelitian ini adalah signifikansi pada semua variabel yang diuji menunjukkan perubahan, setelah adanya kredit dari PD BPR BKK Kebumen Cabang Kutowinangun. Variabel modal meningkat 250%, diikuti variabel keuntungan meningkat 140%, dan variabel pendapatan meningkat 139% setelah adanya kredit PD BPR BKK Kebumen cabang Kutowinangun.

Dalam jurnal Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah Vol. 1, No. 3, Januari-Maret 2014 oleh Amir Halid, Ria Indriani, Delvi Suleman, dapat disimpulkan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan dan pengaruh jumlah kredit dan tingkat suku bunga terhadap pendapatan nasabah Usaha Mikro di BRI Unit Kabila. Analisis penelitian ini berdasarkan pada wawancara yang dilakukan dengan nasabah yang melakukan pinjaman kredit di BRI Unit Kabila. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari uji F dilihat bahwa jumlah kredit, suku bunga dan lama usaha berpengaruh nyata terhadap pendapatan nasabah Usaha Mikro di BRI unit Kabila. Sedangkan dari uji t dilihat bahwa hanya kredit yang berpengaruh nyata terhadap pendapatan nasabah Usaha Mikro di BRI unit Kabila.

Dalam e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen Vol. 2, Tahun 2014 oleh Nurul Inayah, I Ketut Kirya, I Wayan Suwendra, dapat disimpulkan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, rata-rata jumlah kredit modal kerja yang diterima oleh pelaku usaha kecil dan menengah, jenis usaha pelaku usaha kecil dan menengah penerima kredit modal kerja, rata-rata pendapatan bersih pelaku usaha kecil dan menengah, dan pengaruh dari kredit modal kerja terhadap pendapatan bersih usaha kecil dan menengah dan besar pengaruhnya. Penelitian ini menggunakan desain penelitian kausal. Subjek penelitian adalah pelaku usaha kecil dan menengah sektor formal di Kecamatan Buleleng tahun 2012 dan objeknya adalah jumlah kredit modal kerja, dan pendapatan bersih. Data dikumpulkan dengan teknik dokumentasi serta dianalisis dengan analisis regresi linier sederhana. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kredit modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan bersih dan besar pengaruhnya sebesar 82,4%.

Olowe F.T, Moradeyo O.A, Babalola O.A, November 2013, researches examined the impact of microfinance on the growth of SMEs in Nigeria. This study used a purposive sampling technique to select the participating SMEs. Simple random sampling technique was used to select a total of 82 SMEs operators that constituted our sample size. The population of the study consists of the entire SMEs in Oyo State. Pearson correlation coefficient and multiple regression analysis were used to analyze the data. The results from this study showed that financial services obtained from MFBS have positive significant impact on SMEs growth in Nigeria.

Olowe FT, Moradeyo OA, OA Babalola, mengatakan dalam penelitiannya mengenai dampak keuangan mikro terhadap pertumbuhan UKM di Nigeria pada bulan November 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak keuangan yang telah diberikan terhadap pertumbuhan UKM. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa jasa keuangan yang diperoleh dari MFBS memiliki dampak yang signifikan positif terhadap pertumbuhan UKM di Nigeria. Metode analisis data yang digunakan adalah koefisien korelasi dan analisis regresi, serta penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling untuk memilih UKM yang berpartisipasi.

International journal of social sciences and entrepreneurship of Vol.1, Issue 10, 2014, Livingstone Njoora. This study examines the impact of the credit advanced to SMEs in Ngong OF Kajiado County In Kenya by considering the 33 respondents selected by stratified sampling technique based types of microfinance institutions. Descriptive research design used in this research. The questionnaire is used as the main instrument of data collection. The data collected is processed and analyzed using statistical package for social sciences (SPSS), and the findings were presented using graphs and tables. The results showed that the amount given is sufficient and necessary for SMEs. The results further revealed that the loan advanced to contribute to the business growth and also lead to job creation. Because credit is found affect the growth of SMEs, MFIs should provide more formal credit facilities under favorable conditions along with financial management training.

Livingstone Njoora mengatakan dalam sebuah penelitiannya mengenai pengaruh kredit keuangan mikro UKM di Ngong dari Kajiado County pada Kenya. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dampak dari kredit ke UKM di Ngong OF Kajiado di County Di Kenya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa jumlah yang diberikan cukup dan perlu untuk UKM. Hasil ini lebih lanjut mengungkapkan bahwa pinjaman memberikan kontribusi pada pertumbuhan bisnis dan juga menyebabkan penciptaan lapangan kerja. Karena kredit ditemukan mempengaruhi pertumbuhan UKM, LKM harus menyediakan lebih banyak fasilitas kredit formal bersama dengan pelatihan manajemen keuangan.

2.2. Identifikasi Variabel-Variabel Penelitian

Dengan memperhatikan pengungkapan masalah pokok penelitiannya, maka penelitian ini terdiri dari 2 variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat. Variabel-berikut adalah sebagai berikut:

1. Variabel bebas (X_1)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab berubahnya atau timbulnya variabel terikat. Pada penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah pemberian kredit bank BRI.

2. Variabel Moderating (X_2)

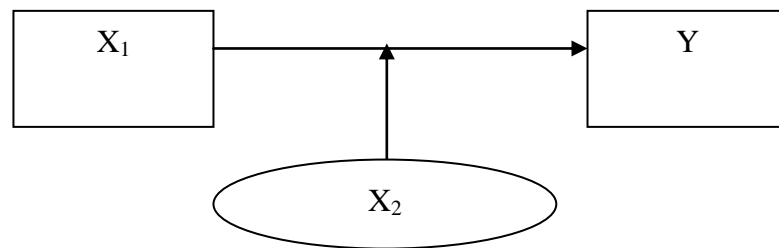
Variabel moderating adalah variabel independen yang akan menguatkan atau melemahkan hubungan diantara variabel dependen dan variabel independen. Variabel moderasi dalam penelitian ini adalah jangka waktu.

3. Variabel terikat (Y)

Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Pada penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah perkembangan usaha kecil dan menengah yang dapat dilihat dari pendapatan, tenaga kerja dan aset.

2.3. Uraian Konseptual Tentang Variabel

Dalam penelitian ini pemberian kredit sebagai variabel bebas yang mempengaruhi perkembangan usaha kecil sebagai variabel terikat namun ada variabel moderasi yang berada ditengah yaitu jangka waktu. Hubungan antara variabel tersebut sebagai berikut :



Keterangan : X₁ : Pemberian kredit bank BRI

X₂ : Jangka waktu

Y : Perkembangan usaha kecil dan menengah

2.4. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka teori di atas, dapat diajukan hipotesis sebagai berikut :

Persamaan 1 :

Ho1: Pemberian kredit berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha kecil dan menengah.

Ha1: Pemberian kredit tidak berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha kecil dan menengah.

Persamaan 2 :

Ho2: Jangka waktu tidak berpengaruh terhadap hubungan pemberian kredit dan perkembangan usaha kecil dan menengah.

Ha2: Jangka waktu berpengaruh terhadap hubungan pemberian kredit dan perkembangan usaha kecil dan menengah.

2.5. Bank

2.5.1. Upaya Perbankan Dalam Pengembangan UMKM

Peraturan Bank Indonesia No. 3/2/PBI/2001 tentang Pemberian Kredit Usaha Kecil, dijelaskan bahwa yang membahas rencana bisnis bank umum dalam menyalurkan kredit UMKM. BI tidak mewajibkan namun menganjurkan kepada bank untuk menyalurkan KUK sesuai kebutuhannya. Selain itu BI mendorong peran Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sebagai *executing agent* atau *channeling agent* dalam program kerjasama antara bank umum dengan BPR yang memiliki sumber daya manusia yang lebih terlatih dalam membina (Setyari, 2007).

BPR merupakan lembaga keuangan mikro yang memiliki peran strategis dalam memberikan pelayanan jasa keuangan kepada UMKM, karena posisi strategis yang dekat dengan masyarakat, prosedur pelayanan kepada nasabah yang lebih sederhana serta lebih mengutamakan pendekatan personal serta fleksibilitas pola dan model pinjaman. Kebijakan inilah sebagai salah satu pendorong meningkatnya jumlah unit UMKM di Indonesia.

Beberapa upaya lain yang dilakukan BI dalam pengembangan UMKM menurut Setyobudi (2007) adalah:

1. Melakukan pelatihan-pelatihan kepada lembaga pendamping UMKM dalam rangka meningkatkan kemampuan kredit UMKM.
2. Pendirian pusat pengembangan UKM (P3UKM) yaitu melakukan pelatihan dan akreditasi pendamping UKM.
3. Pengembangan sistem informasi Terpadu Pengembangan Usaha Kecil (SIPUK) sebagai sarana untuk lebih menyebarluaskan secara cepat hasil-hasil penelitian dan berbagai informasi lainnya. SIPUK dapat dikunjungi di website Bank Indonesia (<http://www.bi.go.id/>). Tujuan kegiatan ini adalah Pemberian Bantuan Teknis dalam Pengembangan UMKM yang diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan wawasan bagi kalangan perbankan dan UMKM dalam penyaluran kredit UMKM secara lebih luas sesuai dengan PBI No. 5/18/PBI/2003.

2.5.2. Pengertian Bank

Kata bank berasal dari bahasa Italia *banca* yang berarti tempat penukaran uang. Secara umum pengertian bank adalah suatu lembaga intermediasi keuangan yang umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai *banknote*. Dunia perbankan menjadi sangat penting dalam kehidupan masyarakat karena perbankan tersebut telah menyentuh semua lapisan masyarakat tanpa diskriminasi.

Pengertian Bank Menurut Prof G.M. Verryn Stuart adalah :

“Bank merupakan salah satu badan usaha lembaga keuangan yang bertujuan memberikan kredit, baik dengan alat pembayaran sendiri, dengan uang yang diperolehnya dari orang lain, dengan jalan mengedarkan alat-alat pembayaran baru berupa uang giral”.

Pengertian bank menurut Malayu Hasibuan (2008:2) adalah :

“Bank adalah lembaga keuangan berarti bank adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk asset keuangan serta bermotifkan profit dan juga sosial, jadi bukan hanya mencari keuntungan saja”.

Pengertian bank menurut Thomas Suyatno (2009) adalah :

“Lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang”.

Sedangkan pengertian bank menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah:

“Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Sehingga berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan artinya kegiatan perbankan tidak terlepas dari masalah keuangan yang fungsi utamanya *Financial Intermediator*, yaitu :

1. Menghimpun dana dari masyarakat
2. Menyalurkan dana kembali ke masyarakat
3. Memberikan jasa-jasa keuangan lainnya.

Dari fungsi utama bank tersebut bank merupakan sebagai perantara bagi masyarakat yang kelebihan dana dan masyarakat yang membutuhkan dana tersebut.

2.5.3. Fungsi dan Tujuan Bank

Keuntungan utama dari bisnis perbankan yang berdasarkan prinsip konvensional diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan kepada penyimpan dengan bunga pinjaman atau kredit yang disalurkan. Keuntungan dari selisih bunga dikenal dengan istilah *spread base* (Kasmir, 2013). Lebih spesifik fungsi bank yaitu :

1. Agent of Trust

Dasar utama kegiatan adalah kepercayaan (*trust*) , baik dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mau menitipkan dananya di bank apabila dilandasi unsur kepercayaan. Masyarakat yang percaya bahwa uangnya tidak akan disalahgunakan oleh bank, dan pada saat yang telah dijanjikan simpanan tersebut dapat ditarik kembali.

2. Agent of development

Kegiatan perekonomian masyarakat disektor moneter dan sektor riil tidak dapat dipisahkan. Kedua sektor tersebut telah berinteraksi dan saling mempengaruhi. Kegiatan bank berupa penghimpun dan penyaluran dana sangat diperlukan bagi lancarnya kegiatan perekonomian di sektor riil. Kegiatan bank tersebut memungkinkan masyarakat melakukan kegiatan investasi, kegiatan distribusi serta kegiatan konsumsi barang dan jasa.

3. *Agent of service*

Disamping melakukan kegiatan penghimpun dan penyaluran dana, bank juga memberikan penawaran jasa perbankan yang lain kepada masyarakat. Jasa yang ditawarkan bank ini erat kaitannya dengan kegiatan perekonomian masyarakat secara umum. Jasa ini antara lain dapat berupa jasa pengiriman uang, penitipan barang berharga, pemberian jaminan bank, dan penyelesaian tagihan.

Sedangkan berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 dan disempurnakan lagi dengan keluarnya UU No. 10 Tahun 1998 tentang fungsi bank menyebutkan bahwa : “Fungsi perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat”.

Kegiatan operasi bank adalah memasarkan produk dan jasa, oleh karena itu bank mempunyai fungsi-fungsi pokok sebagai berikut :

1. Menciptakan uang giral
2. Memberikan fasilitas untuk mekanisme pembayaran
3. Menghimpun dana
4. Pemberian kredit
5. Fasilitas-fasilitas untuk pembayaran transaksi perdagangan luar negeri,
6. Jasa *trustee* (jasa untuk mengadakan suatu perjanjian dengan seseorang atau badan usaha untuk menjamin kepentingan mereka dalam hal menjaga keamanan dan yang dipercayakan pada pihak bank)
7. Pengamanan barang berharga (*save keeping*), perjanjian emisis (*under writing*), juga bank pembangunan (*agent of development*) yang meliputi seluruh sektor kegiatan perekonomian.

2.6. Kredit

2.6.1. Pengertian Kredit

Dalam artian luas kredit dapat diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dengan bahasa latin kredit berarti “*credere*” artinya percaya. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada si penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit merupakan

penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu (Kasmir,2013:97).

Pengertian kredit menurut Anwar (2009:14) :

“Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi (jasa) itu akan dikembalikan lagi pada jangka waktu tertentu pada masa yang akan datang yang disertai dengan kontraprestasi (balas jasa) yang berupa uang”.

Kredit menurut Hasibuan (2009:87) :

“Kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati”.

Kredit menurut Rivai dan Veithzal (2007:4) :

”Kredit adalah penyerahan barang, jasa atau uang dari satu pihak (kreditur/atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (nasabah atau pengutang) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak”.

Pemberian kredit dalam pendekatan ilmu ekonomi mikro (Abdullah 2009:84) :

“Pemberian kredit adalah untuk mendapatkan suatu nilai tambah baik bagi nasabah (debitur) maupun bagi bank sebagai (kreditur). Bagi debitur, mendapatkan kredit dapat mengatasi kesulitan pembiayaan dan peningkatan usaha dan pendapatan di masa depan, dan bagi bank sendiri, diharapkan melalui pemberian kredit akan menghasilkan pendapatan bunga sebagai pengganti harga dari pinjaman itu sendiri.”

Dalam pendekatan makro ekonomi(Abdullah 2009:84) :

“Pemberian kredit merupakan salah satu instrument untuk menjaga keseimbangan jumlah uang yang beredar di masyarakat”.

Mulyono dan Simorangkir (2005) mengatakan” bahwa dengan adanya pemberian kredit serta modal yang tinggi maka usahanya akan mengalami perkembangan, karena pemberian kredit akan mampu menambah modal kerja dari suatu usaha nya”.

2.6.2. Penilaian Kredit

Analisis penialaian 7P kredit (Thamrin Abdullah,2012:174) adalah sebagai berikut:

1. Kepribadian (*personality*) yaitu menilai nasabah dari segi kepribadianny atau tingkah lakunya sehari0hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap,emosi,tingkah laku dan tingkat nasabah dalam menghadapisuatu masalah.
2. Golongan (*party*), yaitu menggabungkan / mengklasifikasikan calon-calon peminjam smenjadi beberapa golongan menurut *character, capacity*, dan *capital*. Dengan demikian nasabah dapat digolongkan kedalam golongan tertentu dengan fasilitas kredit yang berbeda dari pihak bank, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.
3. Tujuan (*purpose*), yaitu untuk mengetahui tujuan yang hendak dicapai atas kredit yang diajukan.
4. Prospek (*prospect*), yaitu menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.
5. Sumber pembayaran (*payment*), yaitu suatu analisis yang memperkirakan tentang kemampuan calon debitur dalam membayar pengembalian kredit dan bunganya yang dibebankan dari pendapatan yang diperolehnya.
6. Kemampuan memperoleh laba (*profitability*), yaitu kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7. Perlindungan (*protection*), yaitu untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak terduga sebelumnya atas kredit yang diajukan yaitu dengan adanya jaminan yang diberikan. Bila perlu diasuransikan sehingga kedua belah pihak merasa aman.

2.6.3. Jenis – Jenis Kredit

Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut(Rachmat Firdaus dan Maya Aryanti 2007:10) :

1. Dilihat dari segi kegunaan

(1) Kredit Investasi

Biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek atau keperluan rehabilitasi dan masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lebih lama.

(2) Kredit modal kerja

Digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

2. Dilihat dari segi tujuan kredit

(1) Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa.

(2) Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha.

(3) Kredit perdagangan

Kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang tersebut.

3. Dilihat dari segi jangka waktu

(1) Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

(2) Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun biasanya untuk investasi.

(3) Kredit jangka panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka waktu pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang.

4. Dilihat dari segi jaminan

(1) Kredit dengan jaminan

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

(2) Kredit tanpa jaminan

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

5. Dilihat dari segi usaha

- (1) Kredit pertanian , yaitu kredit yang dibiayai untuk sector perkebunan atau pertanian rakyat.
- (2) Kredit peternakan, dalam hal ini untuk jangka pendek seperti peternakan ayam dan jangka panjang seperti peternakan kambing dan sapi.
- (3) Kredit industry, yaitu kredit unttuk membayai industry kecil, menengah atau besar.
- (4) Kredit pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang.
- (5) Kredit pendidikan, merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau atau kredit untuk para mahasiswa.
- (6) Kredit profesi, diberika kepada para profesional , seperti dosen, dokter, dan pengacara.
- (7) Kredit perumahan, yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.
- (8) Dan sektor-sektor lainnya.

2.6.4. Manfaat Kredit

Manfaat kredit dapat digolongkan sebagai berikut (Drs. Ismail.2010:97) :

1. Manfaat kredit bagi bank

- (1) Kredit yang diberikan bank kepada nasabah akan mendapatkan balas jasa berupa bunga.
- (2) Pendapatan bunga bank berpengaruh pada peningkatan profitailitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba.

- (3) Pemberian kredit kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk lain seperti produk dana dan jasa.
- (4) Kegiatan kredit dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para debitur di berbagai sektor usaha. Dengan demikian para pegawai menjadi terlatih dan mempunyai keahlian dalam berbagai usaha nasabah. Hal ini merupakan asset bagi bank.

2. Manfaat kredit bagi debitur

(1) Meningkatkan usaha nasabah

Kredit yang diberikan oleh bank untuk memperluas volume usaha, misalnya kredit untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.

- (2) Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh kredit bank (bunga) relatif murah.
- (3) Bank menawarkan berbagai jenis kredit sehingga debitur dapat memilih kredit sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- (4) Bank juga memberikan fasilitas lainnya kepada debitur, sehingga debitur dapat menikmati fasilitas lainnya yang ditawarkan oleh bank. Fasilitas lain yang dapat dinikmati oleh debitur antara lain, transfer, bank garansi, dan fasilitas lainnya.
- (5) Jangka waktu kredit disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan debitur dalam membayar kembali kredit tersebut sehingga debitur dapat mengestimasi keuangannya dengan cepat.

3. Manfaat kredit bagi pemerintah

- (1) Kredit dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Apabila kredit tersebut diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, maka perusahaan akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh terhadap peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.
- (2) Kredit bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pada peredaran uang di masyarakat terlalu banyak, maka kredit harus dikurangi. Sehingga masyarakat tidak mengajukan kredit kepada bank. Bank lebih fokus kepada penghimpunan dana pihak ketiga agar uang yang beredar dapat diturunkan. Sebaliknya, pada saat peredaran uang sedikit, maka arus tukar menukar barang dan jasa menjadi terhambat. Pada saat demikian, bank dapat meningkatkan kreditnya dengan menurunkan suku bunga sehingga arus tukar menukar barang dan jasa menjadi lancar karena adanya kenaikan jumlah uang yang beredar.
- (3) Kredit bank dapat menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.

4. Manfaat kredit bagi masyarakat

- (1) Mengurangi tingkat pengangguran, kredit yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
- (2) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaries, asuransi, dan lain-lain. Pihak-pihak tersebut dibutuhkan oleh bank untuk mendukung kelancaran kredit.

- (3) Penyimpan dana akan mendapat bunga lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungannya.
- (4) Perbankan, misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, inkaso dan layanan jasa lainnya.

2.6.5. Jangka Waktu

Jangka waktu kredit terletak diantara tanggal mulai berlakunya perjanjian kredit dan tanggal pelunasan kredit. Apabila jangka waktu kredit habis berarti bahwa pinjaman itu harus telah dilunasi oleh debitur yang bersangkutan. *Grace period* (masa tenggang waktu) merupakan bagian dari jangka waktu kredit. Dalam perjanjian pinjam-meminjam jangka waktu kredit menduduki peranan penting, oleh karena dengan adanya jangka waktu kredit perjanjian kredit itu adalah batas waktunya, baik bagi bank pemberi pinjaman maupun debitur.

Beberapa pedoman dalam menentukan lamanya jangka waktu kredit sebagai berikut :

1. Kemampuan debitur untuk membayar kembali pinjamannya kepada bank pemberi pinjaman.
2. Umur teknis maupun ekonomis dari barang modal yang dibiayai dan dipergunakan oleh debitur.
3. Jangka waktu ijin pemakaian atau penempatan yang ditentukan oleh instansi yang berwenang.

Berdasarkan pedoman diatas, maka lamanya jangka waktu kredit adalah sebagai berikut (Kasmir 2013:100-101) :

1. Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

2. Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun biasanya untuk investasi.

3. Kredit jangka panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka waktu pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang.

Apabila dalam kenyataan jangka waktu kredit yang telah disetujui dan ditetapkan bersama antara debitur dengan bank pemberi pinjaman tidak tidak sesuai lagi, misalnya oleh karena waktu menyelesaikan proyek mengalami keterlambatan, maka debitur dapat mengajukan permintaan perpanjangan waktu (jadwal) akibat yang di alami proyek itu adalah timbulnya *time overrun* (pelampauan waktu penyelesaian dari rencana semula). Bilamana permintaan ini disetujui oleh bank, maka jangka waktu kredit ini akan mempengaruhi pada *grace period* oleh bank, jadwal angsuran (pembayaran kredit) dan batas waktu pelunasan pinjaman. Perpanjangan jangka waktu ini biasa disebut *time rescheduling*.

Dengan jangka waktu kredit yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan debitur dalam membayar kembali kredit tersebut dapat memberikan manfaat tersendiri bagi debitur dan dapat mengestimasi keuangannya untuk melunasi angsuran. Menurut (Afriyeni 2013 dalam buletin ilmiah Keuangan dan Perbankan,Vol 6) mengatakan “Semakin lama jangka waktu pengembalian kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur akan memperkecil peluang debitur melakukan tunggakan dan semakin lama kredit dikembalikan semakin banyak peluang pelaku usaha memanfaatkan kredit tersebut untuk mendapatkan keuntungan dengan kata lain omset usaha akan meningkat”.

2.7. Usaha Kecil dan Menengah

2.7.1. Pengertian Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995:

”Usaha kecil adalah produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)”.

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, Usaha Kecil adalah:

”Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 , tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00”.

2.7.2. Pengertian Usaha Menengah

Pengertian usaha menengah menurut Inpres No.10 tahun 1998 :

”Usaha Menengah adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp200.000.000,00 sampai dengan paling banyak sebesar Rp10.000.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp.500.000.000,00 sampai dengan Rp.5.000.000.000,00”.

Pengertian usaha menengah Menurut UU No.20 Tahun 2008:

”Usaha menengah adalah ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorang atau badan usaha yang bukan merupakan

anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00”.

3.7.3. Karakteristik dan Contoh Usaha Kecil dan Menengah

Karakteristik dan contoh usaha kecil dan menengah(<http://pustakadigitalindonesia.blogspot.com>) adalah:

1. Karakteristik Usaha Kecil :

- (1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- (2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- (3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- (4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- (5) Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.
- (6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.
- (7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

2. Contoh Usaha Kecil :

- (1) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja.
- (2) Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
- (3) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan.
- (4) Peternakan ayam, itik dan perikanan, koperasi berskala kecil.

3. Karakteristik Usaha Menengah :

- (1) Umumnya memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
- (2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- (3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll.
- (4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- (5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.

4. Contoh Usaha Menengah :

- (1) Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah.
- (2) Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor.
- (3) Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar provinsi.

- (4) Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam.

2.7.4. Permasalahan Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Urata (2009) masalah yang dihadapi oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu masalah finansial dan masalah non finansial (organisasi manajemen) :

1. Masalah Finansial :

- (1) Kurangnya kesesuaian (terjadinya mismatch) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UKM.
- (2) Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UKM.
- (3) Biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikucurkan kecil.
- (4) Kurangnya akses ke sumber dana yang formal, baik disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai.
- (5) Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi.
- (6) Banyak UKM yang belum *bankable*, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

2. Masalah Non Finansial :

- (1) Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control* yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.
- (2) Kurangnya pengetahuan atcan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UKM mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan UKM untuk menyediakan produk/ jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
- (3) Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM.
- (4) Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

2.7.5. Jenis Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Krisdiartiwi (2008:3) ada 3 jenis usaha yang bisa dilakukan oleh pengusaha kecil dan menengah untuk menghasilkan laba, yaitu perusahaan manufaktur (*manufacturing*), perusahaan dagang (*merchandising*) dan perusahaan jasa (*service*). Setiap jenis usaha memiliki karakteristik dan strategi bisnis masing-masing yang dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Usaha manufaktur (*manufacturing business*), yang mengubah input menjadi produk yang dijual kepada masing-masing pelanggan. Contohnya:
 - (1) Konveksi yang menghasilkan pakaian jadi.
 - (2) Perajin bambu, yang menghasilkan mebel, hiasan rumah, dan lain-lain.
2. Usaha dagang (*merchandising business*), yang menjual produk kepada pelanggan, contohnya:
 - (1) Pusat kerajinan yang menjual aneka barang kerajinan.
 - (2) Toko kelontong, yang menjual aneka kebutuhan sehari-hari.
3. Usaha jasa (*service business*), yang menghasilkan jasa, bukannya produk atau barang untuk pelanggan. Contohnya adalah agen penyalur pembantu rumah tangga, yang menjual jasa pembantu.

2.7.6. Keunggulan dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibandingkan dengan usaha besar (Partomo dan Rachman, 2008) antara lain:

1. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.

3. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
4. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Kelemahan yang dimiliki Usaha Kecil dan Menengah(Tambunan 2009) antara lain :

1. Kesulitan Pemasaran

Hasil dari studi lintas Negara yang dilakukan oleh James dan Akarasance(1998) di sejumlah Negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestic dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar impor maupun dipasar ekspor.

2. Keterbatasan Finansial

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek financial antara lain modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan financial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, mesin-mesin, teknik pemasaran. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

4. Keterbatasan Teknologi

Berbeda dengan negara-negara maju UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak faktor seperti modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru. Keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

2.8. Perkembangan Usaha

2.8.1. Pengertian Perkembangan Usaha

Definisi Perkembangan Usaha menurut beberapa ahli (Nasution, Darma Putra:2008) :

Perkembangan usaha adalah ” Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha “ .

Perkembangan usaha menurut Mahmud Mach Foedz :

“Perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen”.

Perkembangan Usaha menurut Hughes dan Kapoor :

“Perkembangan usaha adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan”.

Perkembangan Usaha menurut Steinfeld :

“Pengembangan Usaha adalah aktifitas yg menyediakan barang atau jasa yg diperlukan oleh konsumen yg memiliki badan usaha, maupun perorangan yg tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti, pedagang kaki lima yg tidak memiliki surat izin tempat usaha”.

2.8.2. Indikator Dalam Perkembangan Usaha :

Dalam bukunya (Bank Indonesia; 2010) mengenai definisi umkm dalam berbagai negara mengatakan bahwa beberapa negara menggunakan total aset sebagai tolok ukur, namun ada pula negara yang menggunakan ukuran lain seperti jumlah karyawan dan pendapatan usaha per tahun. Di chile ukuran yang sering dijadikan tolok ukur pengklasifikasian adalah nilai total penjualan per tahun, di Afrika Selatan menggunakan kombinasi antara jumlah karyawan , pendapatan usaha, dan total aset, sebagai ukuran dalam perkembangan usaha. Peru mendasarkan klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah karyawan dan tingkat penjualan per tahun, Costa Rica menggunakan sistem poin berdasarkan tenaga kerja, penjualan tahunan, dan total aset sebagai dasar klasifikasi usaha. Bolivia mendefinisikan UMKM berdasarkan tenaga kerja, penjualan per tahun, dan besaran asset. Sedangkan Republik Dominika menggunakan karyawan dan tingkat penjualan per tahun sebagai tolok ukur usaha. Tunisia memiliki klasifikasi yang berbeda di bawah peraturan yang berbeda, namun terdapat konsensus umum yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan. Dalam penelitian ini yang menjadi indikator dalam perkembangan usaha adalah pendapatan, tenaga kerja, dan aset.

2.9. Hubungan Antar Variabel Penelitian

Pertumbuhan dan perkembangan usaha kecil dan menengah sudah mulai pesat dan penuh dengan persaingan yang ketat. Kekurangan modal menjadi salah satu masalah utama dalam setiap usaha. Hal ini memacu dunia perbankan dalam memberikan kredit untuk menambah modal mereka serta mengembangkan usaha kecil dan menengah. Karena dengan penambahan modal mereka dapat membeli barang-barang yang mereka butuhkan untuk dijual. Keterkaitan hubungan pemberian kredit sangatlah erat dengan perkembangan usaha kecil dan menengah.

Pemberian kredit kepada para usaha kecil dan menengah ini akan berdampak positif bagi pertumbuhan usaha tersebut. Dengan pemberian

kredit terhadap usaha kecil dan menengah dapat juga meningkatkan perekonomian. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan pemberian kredit akan mempengaruhi perkembangan usaha kecil dan menengah.