

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Penawaran Kredit

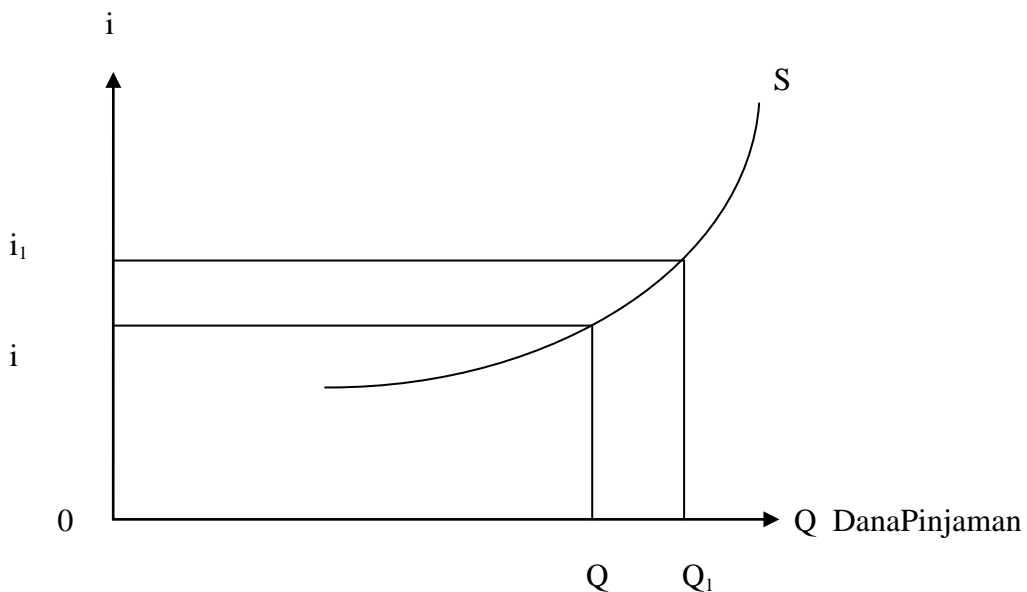
Produk yang ditawarkan sebuah bank dalam penawaran kredit adalah uang sehingga penawaran kredit bisa diartikan sebagai penawaran uang kepada masyarakat. Dalam teori moneter penawaran uang merupakan jumlah uang yang beredar. Uang beredar di masyarakat ditentukan oleh pemerintah, bank sentral, bank-bank umum, dan masyarakat (Nopirin, 2009). Menurut Keynes penawaran uang sepenuhnya dikendalikan oleh bank sentral dan tidak dipengaruhi oleh suku bunga. Dalam Sadono Sukirno (2011) disebutkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi pemerintah dan sistem bank dalam menentukan jumlah penawaran uang pada suatu waktu tertentu. Yang pasti, tingkat bunga tidak mempunyai peranan dalam menentukan jumlah uang yang ditawarkan pada suatu waktu tertentu.

Penawaran itu sendiri menurut Sadono Sukirno (2011:110) merupakan keinginan para penjual dalam menawarkan barangnya pada berbagai tingkat harga yang ditentukan oleh faktor harga barang itu sendiri, harga barang lain, biaya produksi, tujuan operasi perusahaan dan tingkat teknologi yang digunakan. Oleh sebab itu teori penawaran memfokuskan perhatiannya kepada hubungan diantara tingkat harga dengan jumlah barang yang ditawarkan. Sedangkan hukum penawaran pada dasarnya mengatakan bahwa makin tinggi harga sesuatu barang,

semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan, sebaliknya makin rendah harga sesuatu barang semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan.

Menurut McEachern dalam Islami (2011) bank memegang peranan sebagai perantara keuangan atau financial intermediasy dalam pasar dana pinjaman atau pasar yang memungkinkan pertemuan penabung (pemilik dana) dan peminjam (peminta dana) untuk menentukan tingkat bunga pasar. Sedangkan hubungan antara tingkat bunga pasar dan kuantitas dana pinjaman yang ditawarkan dalam perekonomian merupakan penawaran dana pinjaman. Kurva penawaran dana pinjaman mencerminkan hubungan positif antara tingkat bunga pasar dan kuantitas tabungan, hal lain konstan, seperti dicerminkan oleh kurva penawaran yang biasanya mempunyai kemiringan positif.

Tingkat Suku bunga (persen)



Sumber: Sadono Sukirno (2011)

Gambar 2.1.1 : Kurva Penawaran kredit

Kenaikan harga biasanya mengakibatkan kenaikan jumlah yang ditawarkan, maka presentase perubahan kuantitas dan persentase perubahan harga bergerak dalam arah yang sama sehingga elastisitas harga dari penawaran biasanya positif. Jika elastisitas penawaran kurang dari 1,0, maka penawarannya inelastis, jika sama dengan 1,0, maka penawarannya unit-elastis, dan jika Lebih besar 1,0, maka penawarannya elastis.

Model penawaran kredit bank menurut Insukindro (2008), penawaran kredit oleh sistem perbankan dirumuskan sebagai berikut :

$$SK = g(S, ic, ib, BD)$$

dimana :

SK : jumlah nilai kredit yang ditawarkan oleh bank.

S : kendala-kendala yang dihadapi oleh bank seperti tingkat cadangan bank atau ketentuan mengenai nisbah cadangan wajib.

Ic : tingkat suku bunga kredit bank

ib : biaya oportunitas meminjamkan uang

BD : biaya deposito bank

Model penawaran kredit merupakan rumusan yang menunjukkan hubungan yang saling mempengaruhi antara tingkat suku bunga kredit, tingkat suku bunga deposito dan faktor-faktor lainnya terhadap kebijakan kredit yang ditawarkan perbankan. fungsi bank sebagai intermediasidan transformasi aset memiliki model-model keseimbangan dalam penawaran kredit.

2.1.2 Bank

Menurut Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan, “Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya”. Dalam melakukan kegiatan perbankan di Indonesia, perbankan wajib mematuhi peraturan dan ketentuan yang telah dibuat oleh Bank Indonesia selaku bank sentral di Indonesia.

Menurut pasal 1 Undang-undang No. 10 Tahun 1998, “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 orang banyak”, dengan mengetahui definisi tersebut maka dapat kita ketahui bahwa bank adalah perantara (*financial intermediary*) antara masyarakat yang memiliki dana berlebihan dengan pihak lain yang kekurangan dana.

2.1.3 Pengertian Kredit dan Perilaku Penawaran Kredit

Dalam bahasa latin kredit disebut “*credere*” yang artinya percaya. Pengertian kredit Maksudnya si pemberi kredit percaya kepada si penerima kredit, bahwa kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit berarti menerima kepercayaan, sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktunya. Menurut *Black's Law Dictionary* Kemampuan

seorang pelaku usaha untuk meminjamkan uang, atau memperoleh barang-barang secara tepat waktu, sebagai akibat dari argumentasi yang tepat dari pemberi pinjaman, seperti halnya keandalan dan kemampuan membayarnya. Pihak-pihak yang kelebihan dana, baik perseorangan, badan usaha, yayasan, maupun lembaga pemerintah dapat menyimpan kelebihan dananya di bank dalam bentuk rekening giro, tabungan, ataupun deposito berjangka sesuai dengan kebutuhan dan preferensinya (Suseno dan Piter A., 2009:6). Sementara itu pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana akan mengajukan pinjaman atau kredit kepada bank. Kredit tersebut dapat berupa kredit investasi, kredit modal kerja, dan kredit konsumsi. Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi keputusan bank umum untuk menyalurkan kredit kepada masyarakat.

2.1.4 Analisis Kredit

Analisis kredit adalah kajian yang dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari suatu permasalahan kredit. Melalui analisis kredit, dapat diketahui apakah usaha nasabah layak (*feasible*), *marketable* (hasil usaha dapat dipasarkan), *profiteble* (menguntungkan), dan *bankable* (memenuhi berbagai persyaratan bank), serta dapat dilunasi tepat waktu. Pembentukan analisis kredit ini didasarkan pada asas perbankan Indonesia untuk melakukan prinsip kehati-hatian yang terutang dalam pasal 2 Undang-Undang No.10 Tahun 1998 yang menjelaskan bahwa perbankan dalam melakukan usahanya harus berasas demokrasi ekonomi dan tepat menerapkan prinsip kehati-hatian. Pelaksanaan analisis kredit berpedoman pada

Undang-Undang No.10 Tahun 1998 pada pasal 1 ayat 11, pasal 8, dan pasal 29 ayat 3.

Tujuan utama analisis kredit adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada bank secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunganya, sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Tahap analisis sumber kredit formal memiliki penilaian-penilaian sebelum memberikan kredit. Adapun tujuannya adalah untuk menjamin bahwa kredit tersebut nantinya dapat dikembalikan tepat waktu dan tidak ada tunggakan.

Adapun prinsip dasar dalam menganalisis kredit menurut Veithzal dan Audria (2011:289), yaitu :

1. *Character*

Character adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajiban (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

2. *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit. Penilaian atas besarnya modal sendiri merupakan hal yang penting mengingat kredit bank sebenarnya hanya

merupakan tambahan pembiayaan dan bukan merupakan sumber pembiayaan yang utama.

3. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi hutang-hutang (*ability to pay*) secara tepat waktu dari usaha yang diperolehnya.

4. *Collateral*

Collateral adalah barang-barang yang diserahkan oleh nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang ditrimanya. *Collateral* tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

5. *Condition of Economic*

Condition of Economic yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinannya mempengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur.

6. *Constraint*

Constraint adalah batas dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat waktu.

2.1.5 Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK)

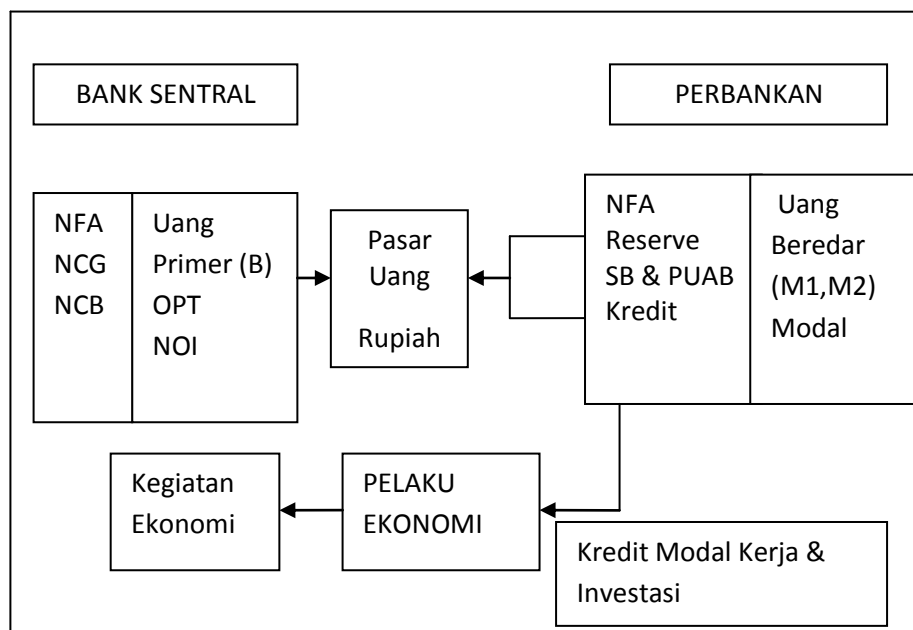
Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 8/3/PBI/2005, BMPK adalah persentase maksimum penyediaan dana yang diperkenankan terhadap modal bank. Batas maksimum pemberian kredit atau *Legal Lending Limit* (LLL), sejalan dengan prinsip *prudential banking*, maka kepada setiap bank dalam penyaluran dananya tidak diperkenankan ditujukan kepada kelompok tertentu dalam jumlah yang tidak terbatas. Besarnya BMPK yang diperkenankan kepada :

- a. Pihak terkait adalah perseorangan atau perusahaan/badan yang mempunyai hubungan pengendalian dengan bank, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui hubungan kepemilikan, kepengurusan, dan atau keuangan. BMPK seluruh pihak terkait adaalah sebesar 10% dari modal bank.
- b. BMPK kepada pihak tidak terkait kepada 1 peminjam adalah 20% dari modal bank dan BMPK kepada pihak tidak terkait 1 kelompok peminjam adalah 25% dari modal bank. Peminjam digolongkan sebagai kelompok peminjam apabila mempunyai hubungan pengendalian melalui hubungan kepemilikan, kepengurusan dan atau keuangan, meliputi peminjam merupakan pengendali peminjam lain, *commonownership*, *financial interdependence*, penerbit jaminan dan Direksi, Komisaris, dan atau Pejabat Eksekutif peminjam menjadi Direksi dan atau Komisaris pada peminjam lain.

2.1.6 Mekanisme Transmisi Saluran Kredit

Menurut Warjiyo (2004) mekanisme transmisi kebijakan moneter melalui saluran kredit dapat dijelaskan seperti pada gambar 2.1.7 Pada tahap pertama,

interaksi antara bank sentral dengan perbankan terjadi di pasar uang rupiah. Interaksi ini terjadi karena di satu sisi bank sentral melakukan operasi moneter untuk pencapaian sasaran operasionalnya baik berupa uang primer (B) ataupun suku bunga jangka pendek, sementara di sisi lain bank-bank melakukan transaksi di pasar uang untuk pengelolaan likuiditasnya. Interaksi ini akan mempengaruhi tidak saja perkembangan suku bunga jangka pendek di pasar uang tetapi juga besarnya dana yang akan dialokasikan bank-bank dalam bentuk instrumen likuiditas maupun untuk penyaluran kreditnya.



Sumber: Warjiyo 2004

Gambar 2.1.6 : Mekanisme Transmisi Saluran Kredit

Terdapat dua jenis saluran kredit yang akan mempengaruhi transmisi moneter dari sektor keuangan ke sektor riil, yaitu saluran kredit bank (*bank lending channel*) dan saluran neraca perusahaan (*firms balance sheet channel*).

Saluran kredit bank lebih menekankan pada perilaku bank yang cenderung melakukan seleksi kredit karena informasi asimetris atau sebab-sebab lain tersebut. Di sisi lain, saluran neraca perusahaan lebih menekankan kondisi keuangan perusahaan yang berpengaruh dalam penyaluran kredit, khususnya *leverage* perusahaan.

2.1.7 Fungsi dan Tujuan Kredit

Pasal 3 Undang-Undang No.10 Tahun 1998 menyatakan. “ Fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai penghipunan dan penyalur dana masyarakat” dan pasal 4 Undang-Undang No.10 Tahun 1998 menyatakan, “Perbankan Indonesia bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak”, maka dapat kita asumsikan dengan kata lain kredit merupakan bentuk penyaluran dana yang dilakukan oleh perbankan kepada masyarakat dengan tujuan agar dana dapat tersalurkan bagi mereka yang membutuhkan. Tujuan dan fungsi tersebut didukung oleh fungsi kredit untuk masyarakat menurut Hasibuan (2013:88) antara lain:

- a. Menjadikan motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian;
- b. Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat;
- c. Memperlancar arus barang dan arus uang;
- d. Meningkatkan hubungan internasional(L/C, CGI, dan lain-lain);
- e. Meningkatkan produktifitas dana yang ada;
- f. Meningkatkan dana guna (*utility*) barang;

- g. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat;
- h. Memperbesar modal kerja perusahaan;
- i. Meningkatkan *income per capita* (ICP) masyarakat;
- j. Mengubah cara berfikir/bertindak masyarakat untuk lebih ekonomis.

Sedangkan secara garis besar fungsi-fungsi kredit di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan menurut Veithzal dan Audria (2011:7) dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a. Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) dari Modal/Uang
- b. Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) Suatu Barang
- c. Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang
- d. Menambah Gairah Berusaha Masyarakat
- e. Alat Stabilitas Ekonomi
- f. Jebatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional
- g. Sebagai Alat meningkatkan Hubungan Ekonomi Internasional

Untuk mempermudah dalam memenuhi fungsi dan tujuan kredit bagi bank maka bank membedakan penyaluran kreditnya berdasarkan tujuan kreditnya, menurut Siamat (2012:166) kredit tersebut yaitu:

- a. Kredit komersil (*commercial load*)

Kredit yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha nasabah di bidang perdagangan. Kredit komersil ini meliputi antara lain kredit leveransil, kredit untuk usaha pertokoan, kredit ekspor dan sebagainya.

- b. Kredit Komsumtif (*consumer load*)

Kredit yang diberikan oleh bank untuk memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif. Kredit ini tidak digunakan debitur sebagai modal kerja untuk memperoleh laba tapi untuk membeli barang atau kebutuhan dan berbagai macam barang konsumsi lainnya.

c. Kredit Produktif

Kredit yang diberikan bank dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat memperlancar produksi misalnya pembelian bahan baku, pembayaran upah, biaya pengepakan, biaya pemasaran dan distribusi, dan sebagainya.

Pada dasarnya terdapat dua tujuan utama dari pembelian kredit yang saling berkaitan menurut Veithzal dan Audria (2011:6), yaitu:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari kredit berupa keuntungan yang diraih dari bunga yang harus dibayar oleh nasabah.
- b. *Safety*, yaitu keamanan dan prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

2.1.8 Jenis-jenis Kredit

Menurut Hasibuan (2013:88) kredit dibedakan berdasarkan sudut pendekatan berdasarkan:

- a. Berdasarkan Tujuan/Kegunaannya
 - a) Kredit Konsumtif, kredit yang digunakan untuk kebutuhan sendiri bersama keluarganya

- b) Kredit Modal Kerja, kredit yang digunakan untuk menambah modal usaha debitur
 - c) Kredit Invesatasi, kredit yang dipergunakan untuk investasi produktif, tetapi baruakan menghasilkan dalam jangka waktu yang relatif lama.
- b. Berdasarkan Jangka Waktu
- a) Kredit Jangka Pendek, kredit yang jangka waktunya paling lama satu tahun.
 - b) Kredit jangka menengah, kredit yang jangka waktunya antara satu sampai tiga tahun.
- c. Kredit jangka panjang, kredit yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun.
- d. Berdasarkan Macamnya
- a) Kredit askep, kredit yang diberikan bank yang pada hakikatnya hanya merupakan pinjaman uang biasa sebanyak plafond kredit (L3/BMPK)-nya.
 - b) Kredit penjual, kredit yang diberikan penjual kepada pembeli.
 - c) Kredit pembeli, pembayaran telah dilakaukan kepada penjual, tetapi barangnya diterima belakangan atau pembelian dengan uang muka.
- e. Berdasarkan Sektor Perekonomian
- a) Kredit pertanian, kredit yang diberikan kepadah perkebunan, perternakan, dan perikanan.
 - b)Kredit perindustrian, kredit yang disalurkan kepada beraneka macam industry kecil, menengah, dan besar.
 - c) Kredit pertambangan, kredit yang disalurkan kepada beraneka macam pertambangan.

- d) Kredit ekspor-impor, kredit yang diberikan kepada eksportir dan atau importir beraneka barang.
 - e) Kredit koperasi, kredit yang diberikan kepada jenis-jenis koperasi.
 - f) Kredit profesi, kredit yang diberikan kepada beraneka macam profesi.
- f. Berdasarkan Angunan/Jaminan
- a) Kredit angunan orang, kredit yang diberikan dengan jaminan seseorang terhadapdebitur bersangkutan.
 - b) Kredit angunan efek, kredit yang diberikan dengan agunan efek-efek dan surat- surat berharga.
 - c) Kredit angunan barang, kredit yang diberikan dengan agunan barang tetap, barang bergerak, dan logam mulia.
 - d) Kredit agunan dokumen, kredit yang diberikan dengan agunan dokumen transaksi.
- g. Berdasarkan Golongan Ekonomi
- a) Golongan ekonomi lemah, kredit yang diberikan kepada perusahaan ekonomi lemah.
 - b) Golongan ekonomi menengah dan konglomerat, kredit yang diberikan kepada perusahaan menengah dan besar.
- h. Berdasarkan Penarikan dan Perluasan
- a. Kredit rekening koran, kredit yang dapat ditarik dan dilunasi setiap saat, besarnya sesuai dengan kebutuhan; penarikan dengan cek, bilyet giro, atau pemindah bukuan; perlunasannya dengan setoran-setoran. Bunga dihitung dari saldo harian pinjaman saja dan bukan dari besarnya plafon kredit.

Kredit berjangka, kredit yang penarikannya sekaligus sebesar plafonnya. Pelunasan dilakukan setelah jangka waktunya habis. Pelunasan dapat dilakukan dengan mencicil atau keseluruhan tergantung pada perjanjian yang dibuat.

2.1.9 Unsur-unsur Kredit

Kredit diberikan atas dasar kepercayaan sehingga pemerikan kredit adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa kreditur yakin bahwa debitur akan mengembalikan kredit sesuai dengan batas waktu yang ditentukan dan syarat-syarat yang sudah disepakati. Berdasarkan hal tersebut maka unsur-unsur kredit menurut Veithzal dan Andri Audria (2011:5) adalah sebagai berikut:

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberian kredit (kredinator) dan penerima kredit (debitur) dimana kedua belah pihak sama-sama diuntungkan.
- b. Adanya kepercayaan pemberian kredit kepada penerima kredit yang didasar akan atas *credit rating* penerima kredit.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak bank dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit.
- d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari pemebri kredit kepada penerimakredit.
- e. Adanya unsur waktu
- f. Adanya unsur resiko baik di pihak pemberian kredit maupun sipihak penerima kredit.
- g. Adanya unsur bunga sebagai kompensasi kepada pemberi kredit.

2.1.10 Teori Jaminan

Istilah hukum jaminan berasal dari terjemahan *zakerheidesstelling*, *zekerheidsrechten* atau *security of law*. Dalam Keputusan Seminar Hukum Jaminan yang diselenggarakan oleh Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman bekerja sama dengan Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada tanggal 9 sampai dengan 11 Oktober 1978 di Yogyakarta menyimpulkan, bahwa istilah “hukum jaminan” itu meliputi pengertian baik jaminan kebendaan maupun perorangan. Berdasarkan kesimpulan tersebut, pengertian hukum jaminan, melainkan memberikan bentang lingkup dari istilah hukum jaminan itu, yaitu meliputi jaminan kebendaan dan jaminan perseorangan.

Sehubungan dengan pengertian hukum jaminan, tidak banyak literatur yang merumuskan pengertian hukum jaminan. Menurut J. Satrio (2007:3), hukum jaminan itu diartikan peraturan hukum yang mengatur tentang jaminan-jaminan piutang seorang kreditur terhadap seorang debitur. Ringkasnya hukum jaminan adalah hukum yang mengatur tentang jaminan piutang seseorang. Definisi ini difokuskan pada pengaturan pada hak-hak kreditur semata-mata, tetapi juga erat kaitannya dengan debitur. Sedangkan yang menjadi objek kajiannya adalah benda jaminan.

Menurut M. Bahsan (2008), hukum jaminan merupakan himpunan ketentuan yang mengatur atau berkaitan dengan penjaminan dalam rangka utang piutang (pinjaman uang) yang terdapat dalam berbagai peraturan perundang-undangan yang berlaku saat ini. Sementara itu, Salim HS (2008:6) memberikan perumusan hukum jaminan adalah keseluruhan kaidah-kaidah hukum yang

mengatur hubungan antara pemberi dan penerima jaminan dalam kaitannya dengan pembebanan jaminan untuk mendapatkan fasilitas kredit Unsur-unsur yang tercantum di dalam definisi ini adalah :

a) Adanya kaidah hukum

Kaidah hukum dalam bidang jaminan, dapat dibedakan menjadi 2 macam, yaitu kaidah hukum jaminan tertulis dan kaidah hukum jaminan tidak tertulis. Kaidah hukum jaminan tertulis adalah kaidah-kaidah hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan, traktat, dan yurisprudensi. Sedangkan kaidah hukum jaminan tidak tertulis adalah kaidah-kaidah hukum jaminan yang tumbuh, hidup, dan berkembang dalam masyarakat. Hal ini terlihat pada gadai tanah dalam masyarakat yang dilakukan secara lisan.

b) Adanya pemberi dan penerima jaminan

Pemberi jaminan adalah orang-orang atau badan hukum yang menyerahkan barang jaminan kepada penerima jaminan. Yang bertindak sebagai pemberi jaminan ini adalah orang atau badan hukum yang membutuhkan fasilitas kredit. Orang ini lazim disebut dengan debitur. Penerima jaminan adalah orang atau badan hukum yang menerima barang jaminan dari pemberi jaminan. Yang bertindak sebagai penerima jaminan ini adalah orang atau badan hukum. Badan hukum adalah lembaga yang memberikan fasilitas kredit, dapat berupa lembaga perbankan dan atau lembaga keuangan nonbank.

c) Adanya jaminan

Pada dasarnya, jaminan yang diserahkan kepada kreditur adalah jaminan materiil dan imateriil. Jaminan materiil merupakan jaminan yang berupa hak-

hak kebendaan, seperti jaminan atas benda bergerak dan benda tidak bergerak. Jaminan imateriil merupakan jaminan nonkebendaan.

d) Adanya fasilitas kredit

Pembebanan jaminan yang dilakukan oleh pemberi jaminan bertujuan untuk mendapatkan fasilitas kredit dari bank atau lembaga keuangan nonbank. Pemberian kredit merupakan pemberian uang berdasarkan kepercayaan, dalam arti bank atau lembaga keuangan nonbank percaya bahwa debitur sanggup untuk mengembalikan pokok pinjaman dan bunganya. Begitu juga debitur percaya bahwa bank atau lembaga keuangan nonbank dapat memberikan kredit kepadanya.

Jaminan merupakan kebutuhan kreditur untuk memperkecil risiko apabila debitur tidak mampu menyelesaikan segala kewajiban yang berkenaan dengan kredit yang telah dikucurkan. Dengan adanya jaminan apabila debitur tidak mampu membayar maka debitur dapat memaksakan pembayaran atas kredit yang telah diberikannya. Jaminan secara umum diatur dalam Pasal 1131 KUHPerdara yang menetapkan bahwa segala hak kebendaan debitur baik yang bergerak maupun yang tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang akan ada di kemudian hari menjadi tanggungan untuk segala perikatannya. Dengan demikian, segala harta kekayaan debitur secara otomatis menjadi jaminan manakala orang tersebut membuat perjanjian utang meskipun tidak dinyatakan secara tegas sebagai jaminan.

Terhadap jaminan ini akan timbul masalah manakala seorang debitur memiliki lebih dari seorang kreditur di mana masing-masing kreditur

menginginkan haknya didahulukan. Hukum mengantisipasi keadaan demikian dengan membuat jaminan yang secara khusus diperjanjikan dengan hak-hak istimewa seperti hak tanggungan, fiducia, gadai, maupun cession piutang. Kreditur yang memegang hak tersebut memiliki hak utama untuk mendapatkan pembayaran kredit seluruhnya dari hasil penjualan benda jaminan. Apabila terdapat kelebihan dalam penjualan benda jaminan tersebut dapat diberikan kepada kreditur lain.

Eksistensi adanya perjanjian penjaminan tergantung pada perjanjian pokok. Perjanjian pokok biasanya berupa perjanjian kredit. Perjanjian penjaminan tidak mungkin ada tanpa perjanjian kredit. Apabila perjanjian pokoknya berakhir, maka perjanjian penjaminan akan berakhir pula. Dasar hukum jaminan dalam pemberian kredit adalah Pasal 8 ayat (1) UU Perbankan yang menyatakan bahwa : “Dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, Bank Umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan Nasabah Debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan yang diperjanjikan.”

Jaminan pemberian kredit menurut Pasal 8 ayat (1) adalah bahwa keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari nasabah debitur.

Dengan demikian, hal ini menegaskan bahwa jaminan hendaklah mempertimbangkan dua faktor, yaitu :

1. *Secured*, artinya jaminan kredit mengikat secara yuridis formal sehingga apabila suatu hari nanti nasabah debitur melakukan wanprestasi (cedera janji), maka bank memiliki kekuatan yuridis untuk melakukan tindakan eksekusi.
2. *Marketable*, artinya bila jaminan tersebut hendak dieksekusi, dapat segera dijual atau diuangkan untuk melunasi seluruh kewajiban debitur

2.1.11 UMKM

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia UMKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UMKM ini juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu ukm juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UMKM ini perlu perhatian yang khusus dan di dukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha mikro, kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar. Di Indonesia sendiri, berdasarkan UU no 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah menyebutkan bahwa :

- Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan dengan kriteria aset maksimal sebesar 50 juta dan omzet sebesar 300 juta.
- Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan bagian dari perusahaan lain, dengan kriteria aset 50 juta sampai 500 juta dan omzet sebesar 300 juta sampai dengan 2,5 miliar.
- Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan bagian dari perusahaan lain, dengan kriteria aset 500 juta sampai 10 miliar dan omzet sebesar 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

syarat mendirikan usaha kecil mikro menengah yang tak boleh disepelekan, antara lain:

- Buat Manajemen dengan Jelas

Langkah awal yang harus betul-betul Anda perhatikan adalah manajemen usaha, sesederhana apa pun kegiatan bisnis yang Anda lakoni. Merekrut karyawan, mengelola keuangan perusahaan dengan baik, serta melakukan pembukuan, harus diatur serapi mungkin. Manajemen yang jelas akan berdampak positif terhadap kelangsungan usaha itu sendiri.

- Jeli Melihat Peluang

Salah satu kunci sukses tidaknya usaha adalah kejelian pelaku bisnis dalam melihat peluang. Oleh karena itu, coba perhatikan lingkungan sekitar Anda, kira-kira jenis usaha apa yang paling cocok untuk dikembangkan di situ.

Misal lokasi Anda dekat dengan kampus, maka usaha kuliner, fotokopi, atau bahkan toko buku sangat cocok dikembangkan. Ingat, tetap perhatikan selera dan kemauan pasar agar Anda terus bisa berinovasi.

- Unggulkan Keunikan Produk

Kelahiran suatu produk di pasaran salah satunya ikut ditentukan oleh unik tidaknya produk tersebut. Produk yang unik bukan berarti yang tidak pernah ada sebelumnya.

Di sini, Anda dituntut untuk berpikir kreatif, misalnya dengan mengemas produk dengan kemasan yang tak biasa, strategi promosi yang berbeda, dan sebagainya. Kuncinya, buat produk Anda semenarik mungkin dan lain daripada yang lain.

- Urus Administrasinya

Setelah persiapan manajemen dan produk sudah diatur dan dijalankan dengan baik, saatnya Anda mulai serius mengurus administrasinya. Meskipun usaha yang Anda jalankan tergolong kecil, aspek administrasi juga sangat perlu diperhatikan. Selain menandakan bahwa Anda serius berbisnis, administrasi semacam ini juga akan sangat diperlukan suatu hari, misalnya ketika Anda hendak mengikuti seminar atau *workshop* kewirausahaan.

Suatu bidang usaha bisa dikatakan sudah terdaftar secara resmi jika memenuhi administrasi dengan melengkapi dokumen-dokumen sebagai berikut:

- Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Pada dasarnya, usaha yang masih bertaraf UKM tidak perlu mengajukan permintaan pembuatan TDP, tapi dokumen ini tetap bisa diurus jika memang diperlukan.

- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Usaha mikro sekalipun wajib memiliki dokumen SIUP sebagai bukti legalitas usahanya.

- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)

Nomor Pokok Wajib Pajak wajib dimiliki dengan memakai nama pemilik/penanggung jawab perusahaan.

- Izin Gangguan

Izin gangguan dikeluarkan sebagai bentuk izin pendirian usaha di lokasi tertentu yang bisa jadi menimbulkan bahaya, gangguan, atau kerugian.

Kriteria UMKM yang Sukses adalah :

- Uang yang mencari kita, bukan kita mencari uang. Maksudnya adalah ketika mendirikan usaha, konsumen yang datang mencari produk. Bukan produk ditawarkan untuk memperoleh konsumen.

- Jumlah pembeli terus bertambah.
- Jumlah omzet terus meningkat.
- Penghasilan dapat menutup biaya operasional.
- Dapat menyisihkan laba untuk mengembangkan usaha.
- Dapat mendelegasikan tugas.
- Jumlah unit usaha terus bertambah.
- Mampu menyejahterakan pemilik usaha.
- Diakui dan atau memiliki prestasi.

Kondisi UMKM di Indonesia

potensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit kepada UMKM. Setiap tahun kredit kepada UMKM mengalami pertumbuhannya lebih tinggi dibanding total kredit perbankan. Jumlah pelaku usaha industri UMKM Indonesia termasuk paling banyak diantara negara lainnya, terutama sejak tahun 2014. Terus mengalami perkembangan sehingga diperkirakan hingga akhir tahun 2016 nanti jumlah pelaku UMKM di Indonesia akan terus mengalami pertumbuhan. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat vital didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara berkembang seperti Indonesia tetapi juga di negara-negara maju. Di Indonesia peranan UMKM selain berperan dalam pertumbuhan pembangunan dan ekonomi, UMKM juga memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatasi masalah pengangguran. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan.

Dengan banyak menyerap tenaga kerja berarti UMKM juga punya peran strategis dalam upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran.

Sektor UMKM ini dapat diandalkan menjadi motor penggerak perekonomian Indonesia karena ketergantungannya terhadap mata uang asing khususnya dolar Amerika Serikat tidak besar. Menguatnya mata uang dolar AS ini membawa dampak yang besar bagi industri berbahan baku impor. Kondisi ekonomi saat ini berbeda dengan ekonomi Indonesia di 1998 dan 2008. Pada krisis 1998, lanjutnya, sektor UMKM menjadi penyelamat kondisi perekonomian di Indonesia karena tak terpengaruh pada menguatnya mata uang dolar AS.

Sektor UMKM saat itu menggunakan bahan baku dalam negeri karena tak banyak mengandalkan impor dan tidak banyak terkait dengan pembiayaan dari perbankan sehingga tidak terdampak krisis. Berbeda dengan kondisi pada 2008 dimana nilai tukar rupiah mencapai Rp17.000 per dolar AS, sektor komoditas menjadi penopang ekonomi Indonesia sehingga dengan pelemahan rupiah dan harga komoditas yang sedang menguat membuat ekspor Indonesia pun baik. Namun, kondisi saat ini berbeda karena sebelum nilai tukar rupiah mencapai Rp14.000 per dolar AS, sektor UMKM sudah terkapar karena turunnya daya beli masyarakat. Walaupun pemerintah sudah berusaha untuk mengatasi krisis seperti memberikan tax holiday dan tax allowance, hal itu hanya memberikan kontribusi sebesar 1%. Padahal, melalui UMKM, dapat memberikan kontribusi Gross Domestic Product (GDP) sebesar lebih 50%.

Peranan Pemerintah Indonesia

Peranan pemerintahan dalam perkembangan merupakan hal yang sangat penting dan strategis. Dalam dunia usaha ada istilah yang disebut dengan iklim usaha. Iklim Usaha merupakan kondisi yang diupayakan oleh pemerintah melalui penetapan Undang-Undang dalam meperdayakan UMKM secara sinergis, termasuk juga memberikan keterpihakan, kepastian, kesempatan, perlindungan dan dukungan usaha yang seluas-luasnya kepada pelaku UMKM. Pada pemerintahan sekarang terdapat beberapa kebijakan-kebijakan ekonomi yang menciptakan iklim usaha bagi UMKM. Dan yang paling terbaru dikeluarkan adalah kebijakan ekonomi jilid ke-12 mengenai kemudahan usaha (ease of doing business) yang merupakan angin segar bagi pelaku bisnis UMKM di Indonesia. Salah satu kebijakannya adalah regulasi Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2016 tentang Perubahan Modal Dasar Perseroan Terbatas, dimana aturan itu mengatakan batas minimal modal dasar bagi perseroan terbatas sebesar 50 juta. Namun, khusus bagi UMKM ditentukan berdasarkan kesepakatan para pendiri. Berikut ini adalah beberapa poin paket kebijakan ekonomi yang berdasarkan kepada standar bank dunia :

1. Memulai Usaha (Starting Bussiness) : Perizinan terkait Pendirian Bangunan (Dealing with Construction Permit), Pembayaran Pajak (Paying Taxes), Akses Perkreditan (Getting Credit), Penegakan Kontrak (Enforcing Contract), Penyambungan Listrik (Getting Electricity), Perdagangan Lintas Negara (Trading Across Borders), Penyelesaian Perkara Kepailitan (Resolving Insolvency), Perlindungan Terhadap Investor Minoritas (Protecting Minority Investor).

2. Total jumlah prosedur yang sebelumnya 94 prosedur dipangkas menjadi 49 prosedur.
3. Perizinan yang sebelumnya berjumlah 9 izin dipotong menjadi 6 izin.
4. Waktu pengurusan yang sebelumnya berjumlah 1566 hari kini menjadi 132 hari.
5. Perbaiki peringkat kemudahan usaha dengan penerbitan 16 peraturan baru.

Dengan penerbitan kebijakan ekonomi tersebut maka, pemerintah Indonesia sudah cukup mempermudah pelaku usaha UMKM dalam membangun bisnisnya yang kemudian hari akan menaikkan tingkat perekonomian bangsa Indonesia. Tidak semua kebijakan pemerintah mengenai kemudahan dalam membangun UMKM di Indonesia yang tentu saja masih banyak lagi yang ditawarkan oleh pemerintah melalui Pemerintah Daerah ataupun instansi pemerintah lain yang siap membantu kita untuk membangun bisnis UMKM.

Tantangan dan Hambatan UMKM di Indonesia

Walaupun dukungan pemerintah sudah sangat memadai namun, masih ada hal-hal yang menghambat pelaku usaha basis UMKM. Seperti yang kita ketahui bahwa target pelaku UMKM adalah masyarakat kelas bawah dan menengah masih memiliki kemampuan manajerial yang rendah serta modal yang tidak mencukupi. Sehingga, cukup jelas bahwa UMKM cukup rentan terhadap masalah-masalah perekonomian.

Menurut Kuncoro (2008), beberapa kendala yang dialami oleh pelaku UMKM dalam menjalankan bisnisnya adalah : tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian,

manajemen SDM, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan yang tidak memadai. Secara lebih spesifik adalah sebagai berikut :

1. Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar
2. Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan
3. Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen SDM
4. Keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil
5. Persaingan yang saling mematikan pengusaha lain
6. Pembinaan yang belum memadai.

Sri Winarni (2010) menginformasikan bahwa UKM mengalami kesulitan usaha 72,47 % sementara sisanya tidak mengalami masalah. Dari 72,47 % yang mengalami masalah, berikut ini adalah detailnya (permasalahan terhadap persentasenya).

- Permodalan sebesar 51,09 %
- Pemasaran sebesar 34,72 %
- Bahan Baku sebesar 8,59 %
- Ketenagakerjaan sebesar 1,09 %
- Distribusi Transportasi sebesar 0,22 %
- Lainnya sebesar 3,93 %

Terlepas dari hal diatas, tantangan yang sedang dihadapi pelaku UMKM di Indonesia adalah pasar bebas ASEAN. Untuk menghadapi tantangan ini yang diperlukan adalah kreativitas masyarakat Indonesia dalam berbisnis, karena pemerintah dalam kebijakannya sudah membuka tangan selebar-lebarnya bagi siapa saja yang ingin membuka usaha berbasis UMKM.

Contoh Peluang UMKM

Sebagai referensi berikut ini adalah beberapa contoh peluang UMKM yang sukses di Indonesia.

1. Usaha Kuliner

Kalau bertanya tentang kuliner khususnya makanan nasi maka, kita akan cukup sepakat mengenai nasi padang yang tersedia hampir disetiap daerah di Indonesia. Bisnis kuliner merupakan suatu hal yang cukup populer. Alasannya sederhana, karena manusia membutuhkan makanan setiap harinya.

Atau mungkin pembaca bisa mencoba bisnis kuliner berupa cemilan, mungkin tidak terlalu terkenal tapi, cukup untuk menambah pundi-pundi kantong pembaca. Misalnya saja mahasiswa Universitas Sumatera Utara yang sukses dengan Raja Risolnya, dan mahasiswa lainnya dengan Molen Arab.

2. Usaha Fashion

Fashion sebagai kebutuhan sekunder manusia akan tetap eksis dalam perkembangannya. Contohnya saja Zoya fashion untuk muslimah Indonesia, atau Jilbab Rabbani. Menjadi pengusaha bidang fashion tidak selamanya membutuhkan modal karena cukup banyak supplier yang bersedia memberikan pekerjaan berupa reseller kepada orang-orang lain. Contohnya saja Oriflame.

3. Usaha Pendidikan

Usaha ini membutuhkan skil pembaca dalam suatu bidang ilmu tertentu, namun tidak mungkin bagi orang yang tidak terlalu ahli dalam suatu bidang ilmu tapi dapat membangun suatu lembaga pendidikan yang dicari-cari orang banyak karena kualitasnya.

Sebut saja lembaga kursus bahasa Inggris International Language Program(ILP), Ganesha Operation, atau menjadi lembaga pendidikan satu-satunya di suatu bidang ilmu seperti Robot Robotics School.

4. Usaha Otomotif

Bagi pembaca yang tertarik dengan mesin-mesin maka, bisnis yang satu ini akan cukup mudah dilakukan. Karena, penjualan kendaraan di Indonesia yang sangat tinggi maka sudah sangat jelas bahwa Indonesia juga membutuhkan orang-orang dengan kemampuan untuk merawat kendaraan tersebut. Contohnya saja ASTRA yang kemudian bekerja sama dengan Honda.

5. Usaha Agrobisnis

Masih banyak hasil pertanian di daerah yang dapat diolah menjadi bahan baku produksi atau menjadi pedagang hasil pertanian itu sendiri. Contoh sederhana adalah Istana Kripik yang merupakan hasil olahan dari singkong, ubi jalar, dll menjadi satu-satunya penyedia kripik dengan kualitas tinggi di medan. Dengan omzet yang mencapai ratusan juta rupiah.

6. Usaha Teknologi Internet

Bidang ini memang erat kaitannya dengan orang-orang yang berasal dari disiplin ilmu yang sama atau setidaknya berkaitan yaitu ilmu komputer, teknologi informasi atau ahli dalam membangun sebuah perusahaan StartUp. Contoh yang paling terkenal adalah Bukalapak.com, Olx.co.id, Traveloka dan masih banyak lagi.

Perbedaan UMKM di Indonesia dengan negara lain :

1. UMKM di Indonesia:

a. Akses Permodalan

Permodalan merupakan salah satu kebutuhan penting yang diperlukan untuk memajukan dan mengembangkan UMKM. Pemerintah Indonesia melalui kebijaksanaannya telah berupaya menyediakan berbagai skema kredit dan bantuan permodalan yang dibutuhkan UMKM. Namun kenyataan dilapangan menunjukkan bahwa kredit permodalan yang disediakan Pemerintah tersebut sulit didapatkan oleh pengusaha kecil. Disatu pihak pengusaha kecil dengan keterbatasan modal sulit berkembang dan masuk ke dalam jajaran bisnis formal yang lebih besar. Pedagang-pedagang kecil sulit untuk memenuhi order dari pengusaha besar karena kesulitan dalam permodalan. Usaha kecil sulit memenuhi administrasi dan persyaratan perbankan seperti agunan dan jaminan lain yang dapat menghubungkannya dengan Bank. Di pihak lain sistem perbankan dan situasi perbankan dan situasi perbankan yang belum pulih di Indonesia kurang memberikan toleransi agar usaha kecil dapat akses dengan modal. Hal ini ditopang juga oleh lembaga pendukung seperti lembaga penjaminan dan lembaga pelayanan jasa kurang berkembang dan terkordinir untuk membangun situasi kondusif agar pengusaha mampu akses dengan permodalan, sehingga saling terkait satu dengan yang lain, hal ini salah satunya dikarenakan tidak adanya konsultan yang mendampingi seperti halnya UMKM di Jepang. Selain itu pula walaupun disetujui oleh lembaga keuangan dan modal tersebut cair, biasanya tidak

cair 100%,kemudian bunga bank paling kecil di Indonesia adalah 16% per tahun.sedangkan di jepang bunga hanya 1 % saja.

b. Akses teknologi dan informasi

Teknologi merupakan faktor penting yang menentukan kinerja dan berkelanjutan bagi usaha kecil. Pengembangan teknologi bertujuan untuk mengembangkan produksi menjadi lebih produktif, efisien dan dapat meningkatkan mutu yang pada akhirnya menghasilkan nilai tambah bagi setiap pelaku usaha. Sebagian besar UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada kendala dalam informasi yang terbatas dan kemampuan akses ke sumber teknologi.

Selain itu juga lemahnya akses terhadap informasi. Minimnya informasi yang diketahui oleh UKM, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mempunya produk dan jasa sebagai hasil dari UKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, di sisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensi untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar di pasar domestik.

UMKM Indonesia belum banyak yang memanfaatkan Teknologi Informasi dan Komunikasi dalam mempromosikan keunggulan kualitas produk UMKM ke konsumen.. Padahal, promosi melalui TIK, biayanya relatif terjangkau bahkan bisa gratis. Program pengenalan manfaat TIK pada pelaku UMKM perlu didukung oleh lembaga pemerintah seperti Kementerian Komunikasi dan Informasi, PT Telkom, kementerian teknis lain, serta pemerintah daerah.

Demikian juga perguruan tinggi dan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) informatika.

Alih teknologi baru ke UMKM juga mutlak dipercepat. Hal ini menjadi tantangan lembaga riset, perguruan tinggi, dan pemerintah. Dalam bidang usaha tahu tempe, misalnya, dari dahulu hingga sekarang relatif sama, yakni kurang memenuhi standar kualitas produk pangan. Teknologi baru belum banyak menyentuh usaha ini. Alih teknologi dari inkubator bisnis, lembaga riset, dan perguruan tinggi ke UMKM mutlak ditingkatkan. Perusahaan besar mutlak didorong membina dan memfasilitasi alih teknologi pada UMKM yang saling menguntungkan. Di beberapa Negara seperti Korea, Jepang, dan Taiwan model ini telah berjalan.

c. Akses Pasar:

Masalah yang sampai saat ini masih perlu diperhatikan adalah kemampuan pengusaha UKM mengakses pasar yang lebih luas. Para pelaku UMKM di tanah air masih saja kurang memiliki informasi yang lengkap dan rinci, terkait pasar mana saja yang bisa ditembus oleh produk yang dihasilkan. Sebagian besar para pelaku UMKM belum memanfaatkan fasilitas teknologi informasi seperti internet, padahal internet adalah salah satu cara yang paling efektif dan efisien dalam memasarkan produk UMKM. Sehingga, dengan lemahnya akses pasar, Produksi yang sudah cukup baguspun tetap tidak akan cukup menolong kelangsungan hidup UKM. Karena itu diperlukan langkah-langkah mengatasi masalah pemasaran produksi Usaha Kecil dan Menengah ini dari pihak pemerintah tentunya.

d. Produk

UMKM Indonesia memiliki masalah terkait lemahnya Inovasi, terutama inovasi produk. Padahal, inovasi menjadi kunci utama memenangkan persaingan. Untuk sektor pangan misalnya, kemasan produk pangan dari Malaysia jauh lebih baik dan didesain menarik dibanding produk kita.

Di pasar swalayan dijumpai produk Malaysia bersertifikat mutu internasional, sedang produk UMKM kita tampil apa adanya. Meski produk berfungsi sama, variasi produk, daya tarik kemasan menjadi faktor pembeda yang mempengaruhi keputusan pembelian. Ini perlu disadari UMKM Indonesia dan segera dibenahi agar bersaing di tingkat global.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM) tahun 2011, usaha mikro 98,82%, kecil 1,09%, menengah 0,08%, dan usaha besar hanya 0,01%. Sementara itu, sumbangan sektor tersebut ke produk domestik bruto (PDB): usaha mikro 29,74%, kecil 10,46%, menengah 14,53%, dan usaha besar mencapai 45,27%. Ini menunjukkan kinerja UMKM belum sesuai harapan.

Meski sektor UMKM mencapai 99,99%, sumbangannya terhadap perekonomian nasional baru 54,73%. Kondisi ini tak lepas dari daya saing nasional. World Economic Forum (WEF) menempatkan indeks daya saing global Indonesia di peringkat 50 pada 2012. Dibanding anggota Asean, Singapura peringkat 2, Malaysia (25), dan Brunei Darussalam (25). Salah satu penyebabnya adalah minim inovasi. World Intellectual Property Organization (WIPO) mencatat indeks inovasi global Indonesia di posisi 100 dari 141 negara, sebelumnya di posisi 99 dari 125 negara. Posisi ini di bawah Malaysia (32), Brunei (53), dan Thailand (57).

e. Kemitraan

Kerjasama antara perusahaan di Indonesia, dalam hal ini antara UKM dan UB, dikenal dengan istilah kemitraan (Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan). Kemitraan tersebut harus disertai pembinaan UB terhadap UKM yang memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Kemitraan merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Kemitraan merupakan suatu rangkaian proses yang dimulai dengan mengenal calon mitranya, mengetahui posisi keunggulan dan kelemahan usahanya, memulai membangun strategi, melaksanakan, memonitor, dan mengevaluasi sampai target tercapai. Pola kemitraan antara UKM dan UB di Indonesia yang telah dibakukan, menurut UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan PP No. 44 Tahun 1997 tentang kemitraan, terdiri atas 5 (lima) pola, yaitu : (1).Inti Plasma, (2).Subkontrak, (3).Dagang Umum, (4).Keagenan, dan (5).Waralaba.

Pola pertama, yaitu inti plasma merupakan hubungan kemitraan antara UKM dan UB sebagai inti membina dan mengembangkan UKM yang menjadi plasmanya dalam menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha. Dalam hal ini, UB mempunyai tanggung jawab sosial (corporate social responsibility) untuk membina dan mengembangkan UKM sebagai mitra usaha untuk jangka panjang.

Pola kedua, yaitu subkontrak merupakan hubungan kemitraan UKM dan UB, yang didalamnya UKM memproduksi komponen yang diperlukan oleh UB sebagai bagian dari produksinya. Subkontrak sebagai suatu sistem yang menggambarkan hubungan antara UB dan UKM, di mana UB sebagai perusahaan induk (parent firma) meminta kepada UKM selaku subkontraktor untuk mengerjakan seluruh atau sebagian pekerjaan (komponen) dengan tanggung jawab penuh pada perusahaan induk. Selain itu, dalam pola ini UB memberikan bantuan berupa kesempatan perolehan bahan baku, bimbingan dan kemampuan teknis produksi, penguasaan teknologi, dan pembiayaan.

Pola ketiga, yaitu dagang umum merupakan hubungan kemitraan UKM dan UB, yang di dalamnya UB memasarkan hasil produksi UKM atau UKM memasok kebutuhan yang diperlukan oleh UB sebagai mitranya. Dalam pola ini UB memasarkan produk atau menerima pasokan dari UKM untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh UB.

Pola keempat, yaitu keagenan merupakan hubungan kemitraan antara UKM dan UB, yang di dalamnya UKM diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa UB sebagai mitranya. Pola keagenan merupakan hubungan kemitraan, di mana pihak prinsipal memproduksi atau memiliki sesuatu, sedangkan pihak lain (agen) bertindak sebagai pihak yang menjalankan bisnis tersebut dan menghubungkan produk yang bersangkutan langsung dengan pihak ketiga.

Pola kelima, yaitu waralaba merupakan hubungan kemitraan, yang di dalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai

bantuan bimbingan manajemen. Dalam pola ini UB yang bertindak sebagai pemberi waralaba menyediakan penjaminan yang diajukan oleh UKM sebagai penerima waralaba kepada pihak ketiga.

Kemitraan dengan UB begitu penting buat pengembangan UKM. Kunci keberhasilan UKM dalam persaingan baik di pasar domestik maupun pasar global adalah membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang besar. Pengembangan UKM memang dianggap sulit dilakukan tanpa melibatkan partisipasi usaha-usaha besar. Dengan kemitraan UKM dapat melakukan ekspor melalui perusahaan besar yang sudah menjadi eksportir, baru setelah merasa kuat dapat melakukan ekspor sendiri. Disamping itu, kemitraan merupakan salah satu solusi untuk mengatasi kesenjangan antara UKM dan UB. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tumbuh kembangnya UKM di Indonesia tidak terlepas dari fungsinya sebagai mitra dari UB yang terikat dalam suatu pola kemitraan usaha.

Manfaat yang dapat diperoleh bagi UKM dan UB yang melakukan kemitraan diantaranya adalah (1).meningkatkan produktivitas, (2).efisiensi, (3).jaminan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas, (4).menurunkan resiko kerugian, (5).memberikan social benefit yang cukup tinggi, dan (6).meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional. Kemanfaatan kemitraan dapat ditinjau dari 3 (tiga) sudut pandang. Pertama, dari sudut pandang ekonomi, kemitraan usaha menuntut efisiensi, produktivitas, peningkatan kualitas produk, menekan biaya produksi, mencegah fluktuasi suplai, menekan biaya penelitian dan pengembangan, dan meningkatkan daya saing. Kedua, dari sudut moral, kemitraan usaha menunjukkan upaya kebersamaan dan kesetaraan. Ketiga, dari

sudut pandang soial-politik, kemitraan usaha dapat mencegah kesenjangan sosial, kecemburuan sosial, dan gejala sosial-politik. Kemanfaatan ini dapat dicapai sepanjang kemitraan yang dilakukan didasarkan pada prinsip saling memperkuat, memerlukan, dan menguntungkan.

Keberhasilan kemitraan usaha sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan di antara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnisnya. Pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan harus memiliki dasar-dasar etikan bisnis yang dipahami dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan. Menurut Keraf (2008) etika adalah sebuah refleksi kritis dan rasional mengenai nilai dan norma moral yang menentukan dan terwujud dalam sikap dan pola perilaku hidup manusia, baik sebagai pribadi maupun sebagai kelompok. Dengan demikian, keberhasilan kemitraan usaha tergantung pada adanya kesamaan nilai, norma, sikap, dan perilaku dari para pelaku yang menjalankan kemitraan tersebut. Disamping itu, ada banyak prasyarat dalam melakukan kemitraan usaha antara UKM dan UB, diantaranya adalah harus adanya komitmen yang kuat diantara pihak-pihak yang bermitra. Kemitraan usaha memerlukan adanya kesiapan yang akan bermitra, terutama pada pihak UKM yang umumnya tingkat manajemen usaha dan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi yang rendah, agar mampu berperan sebagai mitra yang handal. Pembinaan manajemen, peningkatan kualitas sumber daya manusia, dan pemantapan organisasi usaha mutlak harus diserasikan dan diselaraskan, sehingga kemitraan usaha dapat dijalankan memenuhi kaidah-kaidah yang semestinya.

Kegagalan kemitraan pada umumnya disebabkan oleh fondasi dari kemitraan yang kurang kuat dan hanya didasari oleh belas kasihan semata atau atas dasar paksaan pihak lain, bukan atas kebutuhan untuk maju dan berkembang bersama dari pihak-pihak yang bermitra. Kalau kemitraan tidak didasari oleh etika bisnis (nilai, moral, sikap, dan perilaku) yang baik, maka dapat menyebabkan kemitraan tersebut tidak dapat berjalan dengan baik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berjalan tidaknya kemitraan usaha, dalam hal ini antara UKM dan UB, tergantung pada kesetaraan nilai-nilai, moral, sikap, dan perilaku dari para pelaku kemitraan. Atau dengan perkataan lain, keberhasilan kemitraan usaha tergantung pada adanya kesetaraan budaya organisasi.

f. Sumber daya manusia

Kualitas sumber daya manusia (SDM) UMKM mutlak ditingkatkan. Sedikit sekali UMKM dijalankan anak muda. Golongan muda lebih mengandalkan ijazah untuk bekerja daripada mencoba berusaha sendiri. Selain itu pula, sumber daya manusia UMKM sebagian besar memiliki pendidikan yang rendah. Dengan demikian, perbaikan kualitas SDM pelaku UMKM, menjadi tantangan tersendiri. Berbagai latihan ketrampilan, manajemen, dan diklat teknis lain sesuai kebutuhan penting diadakan periodik. Dalam jangka pendek, SDM diperkuat dengan pendampingan terintegrasi.

Paradigma berpikir para pelaku UMKM perlu diarahkan agar siap menghadapi persaingan global. Dalam jangka panjang perbaikan SDM dilakukan melalui pendidikan kewirausahaan sejak dini. Pendidikan formal di berbagai jenjang diberi muatan wirausaha. Penghargaan karya inovasi terbaik memberi daya tarik

anak muda berinovasi memulai usaha. Berbagai upaya di atas diharapkan meningkatkan daya saing UMKM. Namun, ada masalah penting dan mendasar yang perlu segera diselesaikan pemerintah, yakni infrastruktur yang buruk, pasokan energi yang terbatas, proses perizinan usaha, dan kebijakan pajak yang penghambat tumbuhnya usaha.

h. Harus segera melakukan reformasi perizinan usaha

Izin usaha di negeri kita masih berbelit. Pada 2012, Bank Dunia menilai kemudahan berbisnis di Indonesia di urutan 128 dari 185 negara. Di Singapura, izin mendirikan usaha hanya butuh waktu tiga hari, sedang di Indonesia 45 hari.

Reformasi perizinan mutlak dilakukan untuk mendorong UMKM di Indonesia cepat berkembang.

2. UMKM di Malaysia

a. Akses Permodalan :

Pemerintah Malaysia memberikan fasilitas pembiayaan kredit bunga murah kepada para UKM. Skema pinjaman beragam, ada beri bunga sesuai bunga pasar, ada juga yang lebih rendah. "Pemerintah memberikan insentif 2% dari beban bunga yang dikenakan bank," kata Menteri Perdagangan dan Industri Internasional Malaysia Sri Mustapa Mohamed.

Ambil contoh, jika bank mengenakan bunga 6% untuk UKM, maka pengusaha UKM itu hanya membayar bunga 4% saja, tagihan bunga sisanya akan diminta perbankan kepada pemerintah. Baru-baru ini, lanjut Sri, Malaysia mengucurkan dana pembiayaan sebesar RM 500 juta untuk UKM yang siap masuk pasar.

b. Akses Teknologi dan informasi:

UMKM Malaysia dalam akses terhadap teknologi dan informasi masih mengalami kendala yang sama dengan UMKM di negara lain, yaitu teknologi yang tertinggal

c. Akses Pasar :

UMKM Malaysia sudah berhasil mengekspor 20 % dari total UMKM di Malaysia. Saat ini, jumlah UKM di Malaysia adalah lebih dari 80% jumlah total perusahaan. Dari sejumlah tersebut, 88% di antaranya masuk dalam kategori small-scale industry dan 12% kategori medium-scale industry. Produktivitas UKM ini cukup tinggi, meskipun sumbangannya, terhadap perekonomian hanya sebesar 13,8% dari total produksi nasional dan 17,4% dari segi tenaga kerja.

d. Produk :

Sebagian besar UKM masih berkonsentrasi pada sektor tradisional makanan dan minimum, produk metal, dan kayu serta produk kayu. Akan tetapi produk UMKM Malaysia memiliki inovasi yang bagus jika dibandingkan dengan produk Indonesia. Produk UMKM Malaysia sudah memiliki sertifikat mutu internasional.

e. Kemitraan :

Dalam menghadapi persaingan global yang melanda UMKM Malaysia, pemerintah Malaysia tidak bersikap diam melihat kondisi tersebut. Melalui SME Corporation, Malaysia berupaya menjaga pengusaha UKM Malaysia bersaing di dalam negerinya, maupun pasar ekspor. Kemitraan dilakukan antara pelaku UMKM dengan UB dengan saling menguntungkan.

f. Sumber daya Manusia:

Sumber daya manusia masih menjadi permasalahan di Malaysia dalam mengembangkan UMKM, pemerintah Malaysia lewat melalui perwakilannya di seluruh negara bagian memberikan penyuluhan dan edukasi kepada UKM. Pemerintah Malaysia mengharapkan UMKM di Malaysia harus bisa membuat produk yang unggul dan inovatif yang bisa bersaing di pasar global.

3. UMKM di Jepang:

a. Akses Permodalan

Dalam akses permodalan ke bank UMKM Jepang selalu didampingi oleh konsultan, karena semua usaha yang didirikan di sana harus didampingi konsultan sejak awal karena usaha ini akan berhubungan dengan pihak bank sebagai penyedia jasa keuangan. Selanjutnya ketika semua sudah selesai dalam hal ini rencana usaha cashflownya baru mengajukan kredit dan kalau persyaratannya sudah jelas maka pencairan bisa dilaksanakan dengan standar dan konsultan yang ditunjuk akan terus mendampingi UKM tersebut secara berkelanjutan sampai memang layak ditinggal.

tentang penjaminan dan bunga yang ada di Jepang, penjaminan akan dilakukan oleh pemerintah dengan bunga pinjaman 1 % per tahun.

b. Akses Teknologi dan Informasi

UMKM Jepang memiliki kemampuan teknologi yang sangat maju, sehingga mampu mengembangkan produksi lebih produktif, efisien dan dapat meningkatkan mutu produk, sehingga pada akhirnya produk dapat bersaing dan bisa menghasilkan nilai tambah bagi para pelaku UMKM.

c. Akses Pasar

Produk UMKM Jepang sudah memiliki orientasi ekspor dengan spesialisasi produknya

d. Produk

UMKM di Jepang sudah melakukan spesialisasi produk, Misalnya hanya membuat busi saja. Sehingga Jangan heran busi kendaraan bermotor seperti Nippon Denso sebagian diambil dari UMKM binaan Nippon Denso sendiri. Dengan pembagian tugas kerja dan spesialisasi tersebut, akhirnya sebuah usaha bersama menjadi besar, saling dukung satu sama lain. Sedangkan untuk kualitas yang baik, muncullah UMKM serupa agar persaingan dapat tercipta dan menimbulkan upaya kerja keras bersama supaya bisa saling bersaing dan hidup lebih baik.

e. Kemitraan

Kebanyakan UMKM Jepang merupakan bimbingan perusahaan besar Jepang. Setelah maju dapat berdikari, lalu dilepas dan induk usaha membimbing UMKM lainnya yang masih perlu bantuan.

f. Sumber daya manusia

Jepang memiliki Sumber daya manusia yang memiliki spirit kerja yang tinggi dan berkualitas mampu menggerakkan UMKM pada taraf yang maju, hal ini disebabkan keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh para pelaku UMKM di Jepang. Adanya konsultan-konsultan yang mendampingi, dan konsultan-konsultan ini telah mendapat rekomendasi dari Departemen pemerintah atau ODA sehingga kapasitas konsultannya sudah terjamin.

2.1.12 Suku Bunga

Tingkat suku bunga di suatu negara biasanya ditetapkan pemerintah yang bertujuan untuk menjaga kelangsungan perekonomian suatu negara. Beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ahli:

Menurut Murni (2013:120) “Suku bunga adalah harga uang, yang nilainya ditentukan oleh interaksi kurva permintaan dan interaksi kurva penawaran, kurva penawaran uang bentuk garis vertikal, karena untuk jangka waktu tertentu sejumlah uang adalah tetap (ditentukan oleh bank sentral), sedangkan kurva permintaan berbentuk kurva yang berkemiringan negatif. Sedangkan menurut Sunariyah (2011:80) “Suku bunga adalah harga dari pinjaman. Suku bunga dinyatakan sebagai presentase uang pokok per unit waktu. Bunga merupakan suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur.”

Kamsir (2012:133) menyatakan bunga bank merupakan balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Atau bisa diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memiliki pinjaman).

Dari definisi yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa suku bunga adalah harga yang dibayarkan untuk satuan mata uang yang dipinjam pada periode waktu tertentu serta ketetapan sikap dari pemerintah untuk kebijakan moneter kepada publik.

Menurut Sunariyah (2011:80) tingkat bunga di pasar uang mempunyai beberapa fungsi pada suatu perekonomian yaitu:

1. Sebagai daya tarik investor untuk menginvestasikan dananya.
2. Tingkat bunga dapat digunakan sebagai alat moneter dalam rangka mengendalikan penawaran dan permintaan uang yang beredar dalam suatu perekonomian
3. Tingkat bunga dapat digunakan sebagai alat kontrol bagi pemerintah terhadap dana langsung atau investasi pada sektor ekonomi.
4. Pemerintah dapat memanipulasi tingkat suku bunga untuk meningkatkan produksi, sebagai akibatnya tingkat suku bunga dapat digunakan untuk mngontrol tingkat inflasi.

Suku bunga bank pada dasarnya dapat dibagi kedalam dua jenis sebagaimana diungkapkan oleh Novianto (2011:22)mengemukakan bahwa suku bunga dibedakan menjadi dua yaitu:

1. Bunga Simpanan merupakan harga beli yang harus dibayar bank kepada nasabah pemilik simpanan. Sebagai contoh jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito.
2. Bunga Pinjaman (suku bunga kredit) merupakan bunga yang dibebankan kepada para peminjam (debitur) atau harga jual yang harus dibayar oleh nasabah peminjam kepada bank. Disebut juga bunga kredit. Suku bunga simpanan dan pinjaman bank merupakan komponen utama biaya dan pendapatan bagi bank.

Kebijakan Bank Indonesia dalam upaya mencapai kestabilan perekonomian dan menekan tingginya laju inflasi sebagai akibat meningkatnya jumlah uang yang beredar adalah dengan membebaskan pengaturan tingkat suku bunga. Hal ini berdampak cukup baik karena suku bunga yang tinggi akan mendorong orang untuk menanamkan dananya di bank dari pada menginvestasikannya pada sektor produksi atau industri yang risikonya lebih besar jika dibandingkan dengan menanamkan uang di bank terutama dalam bentuk deposito. Suku bunga yang tinggi akan menyedot jumlah uang yang beredar dimasyarakat. Namun di sisi lain tingginya suku bunga akan meningkatkan nilai uang selain menyebabkan besarnya *opportunity cost* pada sektor industri atau sektor riil. (Adhayati, 2003).

2.1.13 Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi menurut Simon Kuznets (Jhingan, 2009:72) adalah kemampuan suatu negara untuk menyediakan semakin banyaknya jenis barang-barang ekonomi kepada penduduknya, kemampuan ini tumbuh sesuai dengan kemajuan teknologi, penyesuaian kelembagaan dan ideologis yang diperlukan.

Definisi di atas memiliki tiga komponen pengertian: Pertama, pertumbuhan ekonomi suatu bangsa terlihat dari meningkatnya secara terus menerus persediaan barang. Kedua, teknologi maju merupakan faktor utama dalam pertumbuhan ekonomi yang menentukan derajat pertumbuhan dalam penyediaan aneka macam barang kepada penduduk. Ketiga, penggunaan teknologi secara luas dan efisien memerlukan adanya penyesuaian di bidang kelembagaan

dan ideologi sehingga inovasi yang dihasilkan oleh ilmu pengetahuan umat manusia dapat dimanfaatkan secara tepat.

Pertumbuhan ekonomi menurut Sukirno (2011:423) sebagai peningkatan kemampuan dari suatu perekonomian dalam perkembangan fisik produksi barang dan jasa yang berlaku disuatu Negara, seperti penambahan dan jumlah produksi dan jumlah barang industri, perkembangan infrastruktur, penambahan jumlah sekolah, penambahan produksi sektor jasa dan pertamabahan produksi barang modal.

Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan prosesnya yang berkelanjutan merupakan kondisi utama bagi kelangsungan pembangunan ekonomi. Karena penduduk bertambah terus dan berarti kebutuhan ekonomi juga bertambah terus, maka dibutuhkan penambahan pendapatan setiap tahun. Hal ini hanya bisa didapat lewat peningkatan output agregat (barang dan jasa) atau produk domestik bruto (PDB) setiap tahun.

Menurut Sadono Sukirno (2011:429) faktor-faktor penting yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi adalah tanah dan kekayaan alam. Jumlah dan mutu dari penduduk dan tenaga kerja, barang-barang modal dan tingkat teknologi, sistem sosial sistem sosial, serta sikap masyarakat luas pasar sebagai sumber pertumbuhan. Berdasarkan pernyataan tersebut maka dapat dikatakan bahwa tanah dan kekayaan alam lainnya mempunyai pengaruh yang penting terhadap pertumbuhan ekonomi. Karena dengan keberadaan tanah dan kekayaan alam dapat meningkatkan pendapatan mereka. Selain itu dikatakan pula bahwa jumlah dan mutu tenaga kerja juga berpengaruh. Dalam hal ini, seseorang

yang memiliki kualitas sumber daya yang baik dapat meningkatkan produktifitas kerjanya, sehingga berpengaruh terhadap pendapatannya.

2.1.14 Kebijakan Pemerintah

1. Kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Kredit kepada Usaha Mikro

Kredit kepada Usaha Mikro adalah pemberian kredit kepada debitur usaha mikro yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan UU tersebut, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, yaitu:

- a.** Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b.** Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kredit kepada Usaha Kecil

Kredit kepada Usaha Kecil adalah pemberian kredit kepada debitur usaha kecil yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan UU tersebut, Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan 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, yaitu:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kredit kepada Usaha Menengah

Kredit kepada Usaha Menengah adalah pemberian kredit kepada debitur usaha menengah yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan UU tersebut, Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan 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 Kecil atau usaha besar yang jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008, yaitu:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4. Termasuk dalam kredit UMKM tersebut adalah kredit dengan penjaminan tertentu.

Kredit Dengan Penjaminan Tertentu adalah kredit/pembiayaan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara Bank dengan debitur yang dijamin oleh Perusahaan Penjamin dengan kriteria tertentu, sebagaimana Program Pemerintah mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit/pembiayaan modal kerja dan atau investasi kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKM) di bidang usaha produktif dan layak namun belum bankable yang dijamin oleh Perusahaan Penjamin sesuai program Pemerintah mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR), dengan plafon kredit sampai dengan Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) untuk KUR yang diberikan secara langsung kepada debitur dan plafon kredit sampai dengan Rp2.000.000.000,- (dua miliar rupiah) untuk KUR yang diberikan melalui lembaga linkage pola executing.

Penjaminan Tertentu adalah kegiatan pemberian jaminan atas pemenuhan kewajiban finansial debitur oleh Perusahaan Penjamin/Asuransi sesuai Surat Edaran No.13/6/DPNP tanggal 18 Februari 2011 perihal Pedoman Perhitungan Aset Tertimbang Menurut Risiko untuk Risiko Kredit dengan Menggunakan Pendekatan Standar. Sumber dana KUR adalah 100% (seratus persen) berasal dari dana Bank Pelaksana. Seluruh KUR yang diberikan oleh bank dengan prinsip konvensional (non syariah), baik dalam bentuk penyaluran langsung dari bank pelaksana KUR maupun melalui lembaga linkage.

Data kredit UMKM disajikan dengan berbagai variasi (tidak termasuk data BPR), antara lain: Kredit UMKM per kelompok bank, kredit UMKM per sektor ekonomi, kredit UMKM per jenis penggunaan (Modal kerja dan Investasi), kredit UMKM berdasarkan lokasi proyek. Sampai dengan Desember 2010 , Kredit Mikro, Kecil dan Menengah (MKM) yaitu:

- a. Kredit Mikro adalah kredit dengan plafon Rp. 0 sampai dengan maksimum Rp. 50 juta.
- b. Kredit Kecil adalah kredit dengan plafon lebih dari Rp.50 juta sampai dengan maksimum Rp.500 juta.
- c. Kredit Menengah adalah kredit dengan plafon lebih dari Rp.500 juta sampai dengan maksimum Rp.5 miliar.

2. Suku Bunga

Nomor 89 Tahun 2014 Pasal 2 Tentang Suku Bunga Pinjaman Kredit adalah :

1. Dalam menyalurkan Pinjaman atau Pembiayaan, LKM menetapkan suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan.
2. LKM wajib melaporkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan kepada OJK setiap 4 (empat) bulan sesuai dengan tata cara pelaporan yang ditetapkan oleh OJK.
3. Dalam hal LKM (Lembaga Keuangan Mikro) menaikkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan dari yang terakhir dilaporkan kepada OJK, LKM wajib terlebih dahulu melaporkan kepada OJK.

4. LKM wajib memublikasikan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan yang dilaporkannya kepada OJK sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3), sesuai dengan tata cara pengungkapan dan publikasi suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan yang diatur oleh OJK.

Suku bunga yang sering diterapkan bank biasanya sebesar 11,25% hingga 13,30%. Bank juga sering menetapkan suku bunga tetap dan suku bunga mengambang.

Suku bunga pinjaman pada tahun 2014 pada beberapa industri perbankan ini memang mengalami peningkatan menjadi sekitar 8,67%. Untuk suku bunga yang diberikan kepada nasabah dalam hal deposito, deposan akan mendapatkan bunga dengan kisaran 11% lebih-lebih pada kelompok bank BUKU 4 dan 3. Di Indonesia suku bunga yang diterapkan pada bank umumnya adalah sekitar 11,25% hingga 13,30% untuk bank umum atau konvensional.

Suku bunga yang diterapkan bank untuk kredit mikro berkisar antara 16% hingga 23%. Persaingan suku bunga yang terdapat pada perusahaan industri perbankan saat ini banyak ditentukan oleh pemilik dana besar yang bisa menguasai hampir 45% dari sumber dana perbankan yang bersangkutan.

Perbankan di Indonesia memang sering mendapatkan kucuran dana dari pemilik dana besar yang menekan perusahaan perbankan untuk memberikan bunga yang tinggi atas dana yang didepositokannya.

Sudah tidak asing lagi bila di Indonesia memang terjadi persaingan suku bunga, masing-masing bank memberikan suku bunga yang berbeda, hal ini juga termasuk trik untuk mendapatkan nasabah sebanyak-banyaknya. Nasabah cenderung akan memilih bank yang memberikan suku bunga rendah untuk pinjaman sedangkan nasabah akan memilih suku bunga tinggi untuk deposito yang mereka tanamkan di bank. Bahkan suku bunga saat ini juga dipengaruhi oleh lembaga keuangan yang memberikan layanan kredit lunak dan bunga rendah kepada masyarakat.

Pemerintah dalam hal penetapan suku bunga harus mendapatkan masukan dari bank-bank yang ada di Indonesia. Penetapan suku bunga maksimal DP dibuat dengan mempertimbangkan keuntungan biaya dalam penempatan dana nasabah pada tingkat suku bunga SUN, Jadi, pada tanggal 1 Oktober 2014 penetapan suku bunga perbankan akan diterapkan.

Perbankan di Indonesia dalam rangka menetapkan suku bunga maksimum harus melaksanakan penurunan suku bunga kredit yang telah ditetapkan jika suku bunga tersebut tidak sesuai dengan keputusan pemerintah. Selain itu, bank juga harus melakukan perluasan kredit dengan hati-hati dan juga untuk mempertimbangkan dana yang dimiliki.

Pemberian suku bunga DPK yang ditetapkan oleh departemen pengawas perbankan baik perusahaan perbankan Indonesia adalah sebesar 7,75% saja untuk pinjaman hingga 2 milyar rupiah. Departemen pengawas perbankan pun juga harus melakukan monitoring terhadap perbankan agar tingkat suku bunga yang ditetapkan bisa dijalankan dengan baik.

Penentuan suku bunga yang terlalu tinggi bagi perusahaan perbankan memang bukan cara yang tepat. Di satu sisi hal ini memang menguntungkan pihak bank, namun di sisi lain tentu saja nasabah yang akan dirugikan. Semakin banyaknya pertumbuhan perusahaan perbankan di Indonesia, hal ini juga menjadikan suku bunga yang ditetapkan berubah-ubah. Seperti persaingan suku bunga dan ini adalah fakta perusahaan perbankan di Indonesia.

Sesudah dan sebelum adanya aturan atau kebijakan pemerintah

1. UMKM

Sebelum ada aturan (Dari tahun 1800-1997) UMKM itu sendiri masih belum dilindungi oleh badan hukum, belum ada nya pelatihan kinerja kewirausahaan untuk pengembangan usaha dan masih belum terarah serta susah mendapatkan akses tambahan modal untuk pengembangan usahanya.

Setelah adanya aturan (Pada tahun 1998-sekarang) UMKM itu sendiri sudah dilindungi oleh undang-undang dan berbadan hukum, serta sekarang banyak lembaga-lembaga termasuk bank yang menyediakan pelatihan khusus untuk kewirausahaan pengembangan usaha UMKM tersebut termasuk akses modal dengan adanya aturan tadi dan di bantu oleh pemerintah UMKM bisa meminjam modal untuk pengembangan usahanya kepada instansi-instansi terkait seperti bank.

2 Suku Bunga

Sebelum ada aturan atau kebijakan pemerintah (Pada Tahun 2000-2004) suku bunga ini masih belum terarah atau peran swasta lah yang menentukan tanpa campur tangan pemerintah, akan tetapi setelah dengan adanya aturan dari (Tahun 2005-sekarang) pemerintah punya andil dalam penentuannya maka suku bunga bank tadi dapat di tekan pemerintah, terutama akses kredit yang sifat nya memudahkan mendapatkan tambahan dana sehingga nasabah tidak di beratkan dengan membayar cicilan bunga yang telah di tetapkan sesuai dengan perjanjian.

3. Capacity/Kemampuan

Sebelum adanya aturan pemerintah (Pada tahun 2000-2009) Capacity/kemampuan nasabah tadi belum terealisasi sempurna artinya belum terlalu mengembangkan bakat yang dimiliki dalam dirinya karna bisa di sebabkan minimnya pendidikan, kurangnya pengetahuan dalam berwirausaha dan lain-lain

Setelah adanya aturan atau kebijakan pemerintah (Pada tahun 2010-sekarang) tentu kemampuan tadi terasah karna pemerintah sendiri sudah menyediakan balai-balai pelatihan khusus untuk UMKM itu sendiri, sehingga UMKM yang tidak tahu cara mengembangkan bisnis nya menjadi tahu dan UMKM yang mendapatkan pelatihan tentu lebih memiliki soft skill yang kuat untuk bersaing dan lebih inovatif.

4. Capital/Modal

Sebelum adanya aturan atau kebijakan pemerintah (Pada tahun 1998-2004) tentang modal, tentu UMKM masih banyak yang memiliki masalah tentang modal untuk pengembangan usahanya

Setelah dengan adanya kebijakan pemerintah (Pada tahun 2005-sekarang) ini tentu masalah akses untuk mendapatkan pinjaman modal dalam mengembangkan usaha UMKM tersebut bisa teratasi dan UMKM bisa mengembangkan lebih luas usahanya.

5. Collateral/Jaminan

Sebelum adanya aturan pemerintah (Pada tahun 2000-2003) tentu dari nasabah pengajuan kredit pasti takut dan kurang mempercayai suatu lembaga kredit karena pasti takut akan di bohongi atau ditipu, hal ini pasti menjadi kendala dan keawatiran dari nasabah sendiri dalam pengajuan kredit karena meragukan jaminan tadi.

tapi setelah adanya aturan pemerintah (Pada tahun 2004-sekarang) dan pemerintah ikut andil dalam melindungi aset aset nasabah sebagai jaminan pada saat peminjaman dana kredit ke bank tentu masyarakat terutama UMKM merasa hak nya atau aset nya dilindungi dan dijamin.

Akan tetapi dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa Faktor-faktor lain diluar variabel yang diteliti dianggap tidak berubah/tetap (*Ceteris Paribus*).

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini akan melakukan review terhadap penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh berbagai peneliti :

Hasil penelitian Harmanta dan Ekananda (2005) menyimpulkan bahwa penawaran kredit merupakan formula dari kapasitas kredit (*lending capacity*) bank umum, suku bunga kredit bank umum, suku bunga SBI, NPLs, dan variabel *dummy* sebelum dan setelah krisis tahun 1997. Dalam fungsi penawaran kredit tersebut seluruh variabel (kecuali variabel *dummy* krisis) secara statistik juga signifikan mempengaruhi penawaran kredit. Seluruh koefisien variabel bebas mempunyai tanda (*sign*) sesuai dengan apa yang diharapkan dalam penelitian, yaitu tanda (hubungan) positif pada koefisien variabel kapasitas kredit dan variabel suku bunga kredit bank umum; tanda negatif pada koefisien variabel suku bunga SBI, NPLs, dan variabel *dummy*.

Muliama D. Hadad dkk. (2004) membuat kajian tentang model dan estimasi permintaan dan penawaran kredit konsumsi rumah tangga di Indonesia. Data tahunan dari 26 propinsi dengan masa observasi selama 8 tahun (1996-2003) menggunakan beberapa variabel bebas yang merupakan proksi dari perilaku permintaan dan penawaran kredit. Gambaran keseluruhan dari hasil estimasi menggunakan model perilaku penawaran kredit konsumsi di tingkat propinsi menunjukkan bahwa peningkatan aktivitas perekonomian cenderung akan

direspons oleh perbankan dengan menaikkan porsi pemberian kredit dalam bentuk kredit konsumsi. Hal ini sejalan dengan fenomena bahwa salah satu penggerak utama pertumbuhan ekonomi, termasuk pertumbuhan ekonomi di tingkat daerah adalah konsumsi masyarakat.

Kajian Paul Sutaryono (2005), yang menganalisis tentang Gairah Bank Nasional dalam UMKM dan Potensi Risiko Persaingan menyimpulkan bahwa sebagian besar bank nasional masih menganggap bahwa kredit UMKM banyak menyimpan potensi risiko. UMKM memiliki pengaruh yang signifikan dalam perekonomian regional dan nasional. Tahun 2003 UMKM telah memberikan kontribusi sekitar 2,4 persen dari 4,1 persen pertumbuhan PDB nasional dengan penyerapan tenaga kerja sebanyak 79 juta tenaga kerja dan berkontribusi terhadap sektor moneter dengan tingkat kredit macet sekitar 3,9% pada tahun 2002.

Penelitian Sudirman (2002) pada BPR (Bank Perkreditan Rakyat) dan Bank Umum Hasil pengujian menunjukkan bahwa rendahnya LDR (*Loan to deposit Ratio*) di BPR (Bank Perkreditan Rakyat) ditinjau dari sisi penawaran dipengaruhi oleh faktor-faktor PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), deposito di bank lain, modal pelengkap, baki debit triwulan sebelumnya, suku bunga tabungan, suku bunga deposito. Hasil pengujian rendahnya LDR (*Loan to deposit Ratio*) pada Bank umum dipengaruhi oleh suku bunga giro, tabungan di bank lain, suku bunga deposito, suku bunga SBI (Sertifikat Bank Indonesia) baki debit triwulan sebelumnya, PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), cover agunan.

Penelitian Parengkuan Tommy (2010) Hasil analisis yang dapat diambil dari penelitian ini adalah PT BRI (Persero) Tbk kantor cabang Manado merupakan kantor cabang bank, yang mempunyai tingkat LDR dari tahun 2004-2008 selalu mencapai 100%. Sedangkan bisa dikatakan bahwa bank tersebut menggambarkan kondisi likuiditas yang baik. Sebaliknya bank BRI dapat melihat kembali pertumbuhan atau penurunan LDR dan suku bunga kredit setiap tahunnya, terhadap pendapatan bunga dalam hal ini setiap pengaruh yang diberikan diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas bagi bank BRI.

Penelitian Mukhlis (2010) Hasil penelitian memberikan kesimpulan pokok yakni perilaku penawaran kredit Bank BRI selama tahun 2000-2009 hanya dipengaruhi oleh indikator NPL dalam jangka pendek. Hal ini mengandung arti bahwa penyaluran kredit yang dilakukan oleh bank di berbagai sektor kegiatan ekonomi dalam jangka pendek dipengaruhi oleh perkembangan dalam indikator NPL bank. Namun dalam jangka panjang indikator NPL tidak mampu menjelaskan perkembangan dalam penyaluran kredit bank BRI. Namun demikian model ECM yang digunakan dalam penelitian ini dikatakan sah (valid) dalam menjelaskan pengaruh variabel DPK dan NPL terhadap besarnya penyaluran kredit bank.

Penelitian Susianis (2010) Hasil analisis berdasarkan uraian-uraian yang telah paparkan, maka dapat mengambil beberapa kesimpulan, antara lain sebagai berikut: Loan to Deposit ratio (LDR) mempunyai hubungan yang sangat kuat terhadap profitabilitas bank. Penelitian Wangi (2008) Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil analisis deskriptif memperlihatkan bahwa semakin besar

nilai pengajuan dan waktu pencairan kredit maka persentase kredit yang tidak terealisasi semakin besar. Hasil analisis inferensia menggunakan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa meningkatnya nilai pengajuan dan waktu pencairan kredit maka akan meningkatkan persentase kredit yang tidak terealisasi. Hasil yang lain menunjukkan bahwa meningkatnya suku bunga, jangka waktu peminjaman, nilai jaminan, pengalaman usaha dan pengalaman kredit maka akan meningkatkan persentase kredit yang terealisasi.

Penelitian Setiawan (2009) Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) sektor ekonomi usaha debitur mikro, (2) tahun pemberian kredit mikro, (3) lamanya usaha debitur mikro, (4) *total asset* perusahaan debitur mikro, (5) besarnya plafond kredit yang diterima pengusaha dan (6) jangka waktu kredit mikro terhadap *Profit margin* (PM). (1) jangka waktu kredit mikro, (2) sektor ekonomi usaha debitur mikro, (3) lamanya usaha debitur mikro, (4) *total asset* perusahaan debitur mikro, (5)) besarnya plafond kredit yang diterima pengusaha dan (6) tahun pemberian kredit mikro terhadap *Returan on asset* (ROA). Dan (1) *total asset* perusahaan debitur mikro, (2) lamanya usaha debitur mikro, (3) besarnya plafond kredit yang diterima pengusaha, (4) jangka waktu kredit mikro mikro, (5) tahun pemberian kredit mikro, dan (6) sektor ekonomi usaha debitur mikro terhadap *Returan on equity* (ROE). Peneltian Hutagaol (2009) Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tidaknya agunan, tingkat pendidikan, jarak lokasi usaha, lama usaha sudah berjalan dan pendapatan bersih rumah tangga dalam setahun. Agunan atau *Collateral* digunakan sebagai alat pengaman apabila nantinya usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut mengalami kegagalan atau sebab-sebab lain

dimana debitur tidak mampu melunasi kreditnya dari hasil usaha yang dijalankannya. Melalui penelitian ini diperoleh data sekitar 70 persen responden mengikutsertakan jaminan dalam pengajuan pinjaman. Walaupun KUR merupakan pinjaman yang hanya melampirkan Surat Keterangan Usaha saja, namun tetap melampirkan jaminan sebagai pertimbangan bagi bank. Hal ini juga terlihat dari faktor-faktor yang mempengaruhi pencairan KUR dimana agunan merupakan faktor yang paling elastis terhadap pencairan pinjaman.

Persamaan dan perbedaan faktor-faktor yang diteliti penulis dengan yang diteliti oleh penelitian terdahulu dapat dilihat dari tabel di bawah ini :

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

| No | Nama Peneliti | Variabel yang diteliti sebelumnya | Variabel yang diteliti penulis |
|----|------------------------------|---|---|
| 1 | Harmanta dan Ekananda (2005) | Perbedaan penelitian ini : penelitian ini menggunakan NPLs dan variabel <i>dummy</i> sebelum dan sesudah krisis tahun 1997. Persamaannya : sama-sama meneliti suku bunga | Perbedaan penelitian ini : penelitian ini meneliti tentang UMKM di Indonesia baik jumlah UMKM di Indonesia maupun jumlah kredit yang disalurkan kepada UMKM di Indonesia. Persamaannya : |

| | | | |
|---|-----------------------------|---|---|
| | | | sama-sama meneliti suku bunga |
| 2 | Muliama D. Hadad dkk (2004) | Perbedaan penelitian ini : Penelitian ini membuat kajian tentang model dan estimasi permintaan dan penawaran kredit konsumsi rumah tangga di Indonesia. Persamaannya : bahwa penelitian ini juga di sponsori oleh perbankan dan untuk meningkatkan aktivitas perekonomian di indonesia. | Perbedaan penelitian ini : sementara penelitian ini kajiannya lebih pemberian kredit usaha kepada UMKM di indonesia. Persamaannya : bahwa penelitian ini juga di sponsori oleh perbankan dan untuk meningkatkan aktivitas perekonomian di indonesia. |
| 3 | Paul Sutaryono (2005) | Perbedaan penelitian ini : penelitian ini mengkaji gairah bank nasional dalam UMKM dan potensi resiko persaingan usaha. Persamaannya : UMKM | Perbedaan penelitian ini : sedangkan penelitian ini mengkaji tentang analisis faktor-faktor yang yang |

| | | | |
|---|-----------------|---|---|
| | | <p>memberikan kontribusi pertumbuhan PDB nasional atau LPE (laju pertumbuhan ekonomi).</p> | <p>mempengaruhi jumlah kredit yang disalurkan sektor perbankan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.</p> <p>Persamaannya: UMKM memberikan kontribusi pertumbuhan PDB nasional atau LPE (laju pertumbuhan ekonomi).</p> |
| 4 | Sudirman (2002) | <p>Perbedaan penelitian ini : bahwa penelitian ini meneliti LDR (<i>loan to deposit ratio</i>), dan adanya PPAP (penyisihan penghapusan aktiva produktif) atau penelitian ini cuman meneliti tentang perkreditan di BPR dan</p> | <p>Perbedaan penelitian ini : penelitian ini mengkaji suku bunga kredit bank, jumlah UMKM, dan LPE. Atau lebih menjurus kepada pemberian kredit usaha kepada UMKM di Indonesia.</p> |

| | | | |
|---|-------------------------|---|--|
| | | bank umum. Persamaannya : penelitian sama sama meneliti suku bunga yang diberikan bank kepada penerima kredit. | Persamaannya : penelitian sama sama meneliti suku bunga yang diberikan bank kepada penerima kredit. |
| 5 | Parengkuan Tommy (2010) | Perbedaan penelitian ini : Penelitian ini hanya mengkaji satu bank saja yaitu bank PT. BRI (persero) cabang manado. Persamaannya : penelitian ini juga melihat pertumbuhan suku bunga kredit bank setiap tahunnya. | Perbedaan penelitian ini : sementara penelitian ini lebih kepada perbankan di indonesia atau lebih mencakup keseluruhan bank-bank yang ada di indonesia. Persamaannya : penelitian ini juga melihat pertumbuhan suku bunga kredit bank setiap tahunnya. |
| 6 | Mukhlis (2010) | Perbedaan penelitian ini : bahwa penelitian ini mengkaji perilaku | Perbedaan penelitian ini : penelitian ini seluruh perbankan di |

| | | | |
|---|--------------|---|--|
| | | <p>penawaran kredit bank BRI selama tahun 2000-2009 hanya di pengaruhi oleh indikator NPL dalam jangka pendek.</p> <p>Persamaannya : penelitian ini sama-sama ada penawaran kredit kepada bank.</p> | <p>indonesia dari tahun 2000-2015.</p> <p>Persamaannya : penelitian ini sama-sama ada penawaran kredit kepada bank.</p> |
| 7 | wangi (2008) | <p>Perbedaan penelitian ini : bahwa hasil analisis deskriptif memperlihatkan bahwa semakin besar nilai pengajuan dan waktu pencairain kredit maka persentase kredit yang tidak terealisasi semakin besar.</p> <p>Persamaannya : penelitian ini juga mengkaji tentang suku bunga kredit yang diberikan kepada penerima kredit.</p> | <p>Perbedaan penelitian ini : bahwa pemberian kredit dan suku bunga yang di berikan oleh bank kepada UMKM telah di atur oleh pemerintah dalam undang-undang.</p> <p>Persamaannya : penelitian ini juga mengkaji tentang suku bunga kredit yang diberikan</p> |

| | | | |
|---|-----------------|---|---|
| | | | kepada penerima kredit. |
| 8 | Setiawan (2009) | <p>Perbedaan penelitian ini : penelitian ini menunjukkan bahwa sektor ekonomi usaha debitur mikro,tahun pemberian kredit mikro,lama usaha debitur mikro,total asset perusahaan debitur mikro dan jangka waktu kredit mikro terhadap profit margin (PM).</p> <p>Persamaannya : disetiap pemberian kredit pasti akan di kasih jangka waktu oleh debiturnya. Dan penelitian ini sama sama pemberian jangka waktu kredit usaha mikro.</p> | <p>Perbedaan penelitian ini: bahwa sektor pemberian kredit usaha nya lebih kepada pengembangan usaha UMKM dan membuka kesempatan untuk melebarkan sayap usahanya dengan modal yang di pinjamkan perbankan.</p> <p>Persamaannya : disetiap pemberian kredit pasti akan di kasih jangka waktu oleh debiturnya. Dan penelitian ini sama sama pemberian</p> |

| | | | |
|--|--|--|-------------------------------------|
| | | | jangka waktu kredit usaha mikro. |
|--|--|--|-------------------------------------|

2.3 Kerangka Pemikiran

Penyaluran kredit oleh perbankan sejalan dengan teori penawaran uang dan teori manajemen likuiditas. Teori penawaran uang, kredit dalam ini dapat dipersamakan sebagai kegiatan penawaran uang oleh bank kepada masyarakat. Dalam teori penawaran uang klasik penawaran uang yang dilakukan oleh bank dapat diintervensi oleh pemerintah yaitu dengan penetapan suku bunga. Apabila suku bunga tinggi maka penawaran uang akan menjadi lesu begitu juga sebaliknya.

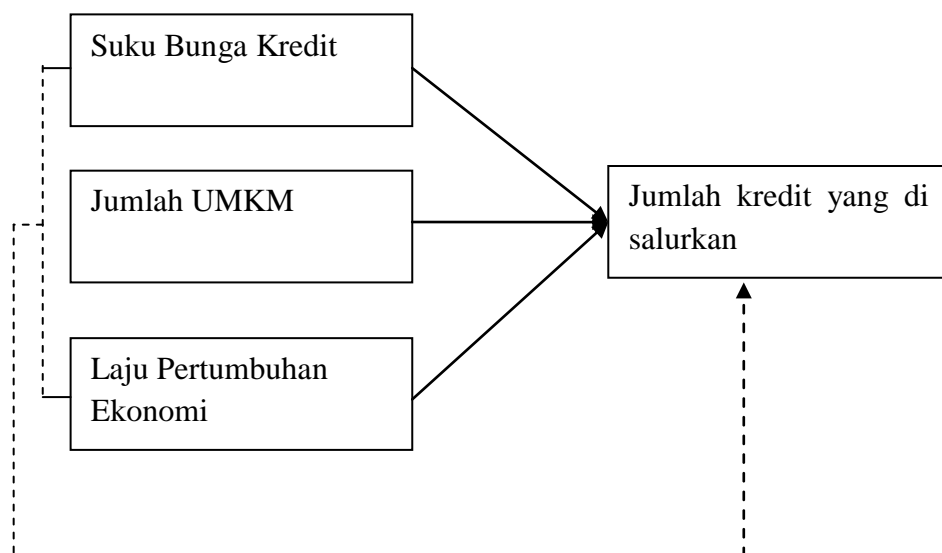
Kebijakan Bank Indonesia melalui instrumen suku bunga SBI yang rendah diharapkan diikuti juga oleh kredit perbankan, karena seperti diketahui tingginya suku bunga menghambat penyaluran kredit, termasuk kredit UMKM. Suku bunga kredit perbankan yang digunakan dalam penelitian ini adalah suku bunga riil yang didapat dari rata-rata suku bunga kredit investasi, kredit modal kerja, dan kredit konsumsi dikurangi dengan inflasi tahunan. Suku bunga kredit perbankan mempunyai pengaruh terhadap penyaluran kredit baik dari sisi permintaan maupun penawaran. Pada sisi permintaan suku bunga kredit perbankan diharapkan mempunyai pengaruh yang negatif, sedangkan pada sisi penawaran diharapkan mempunyai pengaruh yang positif.

Teori penawaran uang modern atau oleh Keynes mengatakan bahwa penawaran uang tidak sepenuhnya dipengaruhi oleh suku bunga namun ada faktor

lainnya khususnya adalah kondisi ekonomi. Permintaan terhadap uang akan tetap tinggi meskipun suku bunga tinggi dengan catatan bahwa pertumbuhan ekonomi sedang baik dan barang-barang modal (*capital*) dapat digunakan dengan maksimal

Kondisi perekonomian Indonesia yang terus tumbuh dan stabil dapat meningkatkan kinerja UMKM sehingga akses mereka terhadap kredit perbankan juga semakin besar. Peningkatan pada PDB berarti adanya peningkatan pada konsumsi dan investasi secara agregat, sehingga berpengaruh positif pada permintaan kredit, termasuk kredit pada sektor UMKM. Begitu juga dengan bertambahnya jumlah UMKM menjadi pasar potensial bagi perbankan untuk meningkatkan kreditnya.

Berdasarkan paparan di atas, maka jumlah penyaluran kredit dari sektor perbankan kepada UMKM dalam penelitian ini dipengaruhi oleh tingkat suku bunga kredit, jumlah UMKM dan laju pertumbuhan ekonomi. Dengan demikian dapat digambarkan paradig penelitian sebagai berikut :



Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pernyataan yang berupa dugaan sementara atau jawaban sementara dari masalah yang diteliti. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat dirumuskan beberapa hipotesis dalam penelitian ini, yaitu :

1. Tingkat suku bunga kredit diduga berpengaruh negatif terhadap jumlah kredit yang disalurkan perbankan kepada UMKM.
2. Jumlah UMKM berpengaruh diduga positif terhadap jumlah kredit yang disalurkan perbankan kepada UMKM.
3. Laju pertumbuhan ekonomi diduga berpengaruh negatif terhadap jumlah kredit yang disalurkan perbankan kepada UMKM.
4. Tingkat suku bunga kredit, jumlah UMKM dan laju pertumbuhan ekonomi diduga berpengaruh positif terhadap jumlah kredit yang disalurkan perbankan kepada UMKM.