

## **BAB II**

### **URAIAN TEORITIS**

#### **2.1 Bank Perkreditan Rakyat (BPR)**

##### **2.1.1 Pengertian BPR**

Menurut Undang-Undang Perbankan No.14 tahun 1967, pengertian bank adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang. Selanjutnya berdasarkan penjelasan tentang Undang-Undang Perbankan yang baru yaitu Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992 maka dilakukan langkah-langkah penyempurnaan tata perbankan di Indonesia diantaranya adalah langkah-langkah penyederhanaan jenis bank menjadi bank umum dan bank perkreditan rakyat (BPR) serta memperluas ruang lingkup dan batas kegiatan yang dapat diselenggarakannya. Menurut Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. (Kasmir,2004)

Sehubungan dengan penyederhanaan jenis bank yang terdapat di Indonesia sesuai dengan Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992 yang disempurnakan lagi menjadi Undang-Undang Perbankan No.10 tahun 1998 maka jenis bank yang terdapat di Indonesia adalah bank umum dan bank perkreditan rakyat (BPR).

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyebutkan bahwa :

- a. Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

- b. BPR adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

### **2.1.2 Jenis dan Bentuk Hukum BPR**

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan No 10 tahun 1998, BPR diklasifikasikan menjadi : (Irmayanto,dkk,2004)

1. BPR Badan Kredit Desa, terdiri dari :
  - a. Bank Desa
  - b. Lumbung Desa
2. BPR Bukan Badan Kredit Desa, terdiri dari :
  - a. BPR eks LDKP
  - b. Bank Pasar
  - c. BKPD (Bank Karya Produksi Desa)
  - d. Bank Pegawai
3. LDKP (Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan)

Adapun bentuk hukum BPR adalah :

- a. Perusahaan Daerah
- b. Koperasi
- c. Perseroan Terbatas
- d. Bentuk Lain yang ditetapkan dengan peraturan pemerintah

### 2.1.3 Fungsi dan Kegiatan BPR

Adapun fungsi BPR adalah sebagai berikut : (Manurung dan Rahardja,2004)

1. Memberi pelayanan perbankan kepada masyarakat yang sulit atau tidak memiliki akses ke bank umum
2. Membantu pemerintah mendidik masyarakat dalam memahami pola nasional agar ekselaborasi pembangunan di sektor pedesaan dapat lebih dipercepat
3. Menciptakan pemerataan kesempatan berusaha terutama bagi masyarakat pedesaan
4. Mendidik dan mempercepat pemahaman masyarakat terhadap pemanfaatan lembaga keuangan formal sehingga terhindar dari jeratan rentenir

Kegiatan usaha yang diperkenankan bagi BPR secara umum adalah sebagai berikut :

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu
2. Memberikan kredit
3. Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah
4. Menempatkan dananya dalam bentuk SBI, deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bentuk lain

Menurut Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992, kegiatan atau usaha yang dilarang bagi BPR adalah :

1. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran
2. Melakukan kegiatan usaha dalam bentuk valuta asing
3. Melakukan usaha perasuransian

4. Melakukan penyertaan modal
5. Melakukan usaha lain di luar kegiatan yang ditetapkan di atas

#### **2.1.4 Tujuan Pendirian BPR**

Pendirian BPR memiliki tujuan, yaitu : (Irmayanto,dkk,2004)

1. Diarahkan untuk memenuhi kebutuhan jasa pelayanan perbankan bagi masyarakat pedesaan
2. Menunjang pertumbuhan dan modernisasi ekonomi pedesaan sehingga para petani, nelayan dan para pedagang kecil di desa dapat terhindar dari lintah darat, pengijon dan pelepas uang
3. Melayani kebutuhan modal dengan prosedur pemberian kredit yang mudah dan sederhana mungkin sebab yang dilayani adalah orang-orang relatif rendah pendidikannya
4. Ikut serta memobilisasi modal untuk keperluan pembangunan dan turut membantu rakyat dalam berhemat dan menabung dengan menyediakan tempat yang dekat, aman, dan mudah untuk menyimpan uang bagi penabung kecil

#### **2.1.5 Manajemen BPR**

Manajemen BPR terdiri dari dua yaitu : (Pandia,dkk,2005)

1. Manajemen Umum

Darahkan untuk melihat kualitas manajemen organisasi suatu bank yang meliputi :

- a. Strategi/sasaran

Kebijaksanaan umum yang tercermin dalam rencana kerja satu tahun dan strategi pencapaiannya. Rencana tersebut harus mencerminkan kondisi ekonomi suatu daerah di

mana bank berlokasi, sasaran dan strategi untuk merealisasikan kelancaran pelaksanaan tugas.

b. Struktur

Pembagian fungsi dan tugas yang mencerminkan seluruh kegiatan BPR. Termasuk dalam unsur ini adalah batas tugas dan wewenang yang menjamin kelancaran pelaksanaan tugas.

c. Sistem

Keseluruhan sistem operasional yang digunakan dalam pelaksanaan tugas masing-masing satuan kerja operasional seperti sistem akuntansi, sistem penghimpunan dan penanaman dana, serta sistem pengamanan terhadap dokumen-dokumen penting maupun sistem pengawasan yang berkaitan.

d. Kepemimpinan

Gaya dan semangat kepemimpinan yang dominan dalam pengelolaan BPR. Termasuk didalamnya adalah kemampuan manajerial direksi dalam mengelola sumber daya (human, capital, technology) yang dimiliki oleh BPR.

2. Manajemen Resiko

Darahkan untuk meminimumkan resiko yang dihadapi oleh BPR dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian yang meliputi :

a. Resiko Likuiditas

Meliputi penilaian terhadap kemampuan manajemen dalam mengendalikan resiko yang dihadapi BPR dalam menyediakan alat-alat likuid untuk dapat memenuhi kewajiban-

kewajibannya serta kemampuan memenuhi permintaan kredit yang diajukan tanpa terjadi penangguhan.

b. Resiko Kredit

Meliputi penilaian terhadap kemampuan manajemen dalam mengendalikan resiko keuangan yang mungkin timbul karena debitur cidera janji atau gagal memenuhi kewajibannya kepada BPR.

c. Resiko Operasional

Meliputi penilaian terhadap kemampuan manajemen dalam mengendalikan resiko yang timbul akibat BPR tidak konsisten mengikuti aturan-aturan yang berlaku.

d. Resiko Hukum

Meliputi penilaian terhadap kemampuan manajemen dalam mengendalikan resiko yang timbul akibat BPR kurang memperhatikan persyaratan-persyaratan hukum yang memadai dalam penyelenggaraan kegiatan BPR.

e. Resiko Pemilik dan Pengurus

Meliputi penilaian terhadap kemampuan manajemen dalam mengendalikan resiko yang timbul bagi BPR karena sikap, karakter atau pandangan pemilik pengurus yang selalu berupaya mencari peluang untuk memanfaatkan BPR untuk kepentingan pribadi.

## **2.2 Kredit**

### **2.2.1 Pengertian Kredit**

Kata kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu “*credere*” yang berarti kepercayaan. Jadi istilah kredit memiliki arti khusus yaitu meminjamkan uang (penundaan pembayaran) berdasarkan kepercayaan. Maksudnya pemberi kredit percaya kepada penerima kredit bahwa

kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Pada sisi penyaluran dana (lending of fund), kredit merupakan pembiayaan yang potensial menghasilkan pendapatan dibandingkan alternatif pendapatan lainnya. Sedangkan bagi penerima kredit berarti menerima kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktunya.

Oleh karena itu, untuk meyakinkan bank bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya maka sebelum kredit diberikan terlebih dahulu bank mengadakan analisis kredit. Analisis kredit meliputi latarbelakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. (Kasmir,2002)

Dalam mekanisme kerja bank berkaitan dengan peranannya sebagai lembaga perantara keuangan, penyaluran dana kepada masyarakat merupakan aktivitas yang dilakukan setelah penghimpunan dana dari masyarakat. Penyaluran dana yang dilakukan adalah dalam bentuk kredit (pinjaman kepada debitur). Melalui penyaluran kredit bank memperoleh bunga sebagai pendapatan bagi bank.

Terdapat beberapa alasan bank melakukan penyaluran kredit. Menurut Dahlan Siamat (2005;39), alasan atau kondisi yang mendorong hal tersebut adalah :

1. Sifat usaha bank yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi antara unit surplus dan unit defisit

2. Penyaluran kredit memberikan *spread* yang pasti sehingga besarnya pendapatan dapat diperkirakan
3. Melihat posisinya dalam bidang pelaksanaan kebijakan moneter, perbankan merupakan sektor usaha yang paling diatur oleh pemerintah sehingga bank-bank di beberapa negara kegiatannya dibatasi
4. Sumber dana utama bank berasal dari dana masyarakat sehingga secara modal mereka harus menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit

### **2.2.2 Tujuan Kredit**

Tujuan kredit dapat dilihat dari sudut pandang ekonomi mikro dan makro. Dari sudut pandang ekonomi mikro, tujuan pemberian kredit guna mendapatkan suatu nilai tambah baik bagi nasabah (debitur) maupun bagi bank (kreditur). Bagi nasabah sebagai debitur dengan mendapatkan kredit bertujuan untuk mengatasi kesulitan pembiayaan dan meningkatkan usaha dan pendapatan di masa depan. Sedangkan bagi bank sendiri juga diharapkan melalui pemberian kredit akan menghasilkan pendapatan harga sebagai ganti harga dari pinjaman itu sendiri. Dari sudut pandang ekonomi makro, pemberian kredit merupakan salah satu instrumen untuk menjaga keseimbangan jumlah uang beredar di masyarakat.

Selain itu, tujuan kredit berbeda-beda tergantung pada pihak-pihak yang berkaitan, antara lain: (Tjoekam, 1999)

#### **1. Bagi kreditur (bank)**

- a. Mencari keuntungan sebab kredit merupakan sumber utama pendapatan bagi bank. Hasil ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.



- b. Sebagai perangsang pemasaran produk-produk lainnya dalam persaingan
- c. Sebagai instrumen penjaga likuiditas, solvabilitas dan profitabilitas bank

## **2. Bagi debitur (penerima kredit)**

- a. Kredit berfungsi sebagai sarana untuk membuat kegiatan usaha semakin lancar dan kinerja (performance) usaha semakin baik dari sebelumnya.
- b. Meningkatkan minat berusaha dan keuntungan sebagai jaminan kelanjutan kehidupan perusahaan.
- c. Memperluas kesempatan berusaha dan bekerja dalam perusahaan.

## **3. Bagi pemerintah**

- a. Penerimaan pajak dari keuntungan yang diperoleh nasabah dari bank
- b. Membuka kesempatan kerja, misalnya kredit untuk pembukaan usaha baru yang membutuhkan tenaga kerja baru
- c. Meningkatkan jumlah barang dan jasa yang beredar dalam masyarakat.
- d. Menghemat devisa negara terutama untuk produk yang sebelumnya diimpor dan apabila sudah dapat diproduksi didalam negeri dengan fasilitas kredit jelas akan menghemat devisa
- e. Meningkatkan devisa apabila produk yang dibiayai dari kredit untuk keperluan ekspor

## **4. Bagi masyarakat umum**

- a. Kredit dapat menimbulkan perbaikan dibidang kehidupan perekonomian
- b. Membuka peluang pemerataan pendapatan lewat kesempatan kerja yang tersedia
- c. Meningkatkan fungsi pasar karena ada peningkatan daya beli (social buying power)

### **2.2.3 Prinsip Strategi Perkreditan**

Sekalipun tidak mungkin terhindar dari semua resiko, namun agar berada dalam posisi keamanan yang relatif tinggi, maka perbankan dalam mengadakan operasi aktifnya perlu menyusun kebijaksanaan yang melahirkan strategi perkreditan yang berguna. Strategi perbankan merupakan ilmu dan seni dalam memanfaatkan rencana dalam perkreditan agar tujuan manajemen perbankan dapat tercapai. Tujuan utama strategi perkreditan bagi perbankan adalah pencapaian suatu posisi perkreditan yang bersaing dalam sistem perbankan.

Ketika sedang merumuskan strategi perkreditannya, manajemen perbankan perlu mempertimbangkan dengan tepat dan berimbang 3 (tiga) prinsip strategi perkreditan. Ketiga prinsip strategi perkreditan tersebut meliputi : (Tjoekam,1999)

### **1. Prinsip Likuiditas**

Prinsip likuiditas merupakan suatu keharusan untuk diperhatikan oleh setiap manajemen perbankan, dalam keadaan apapun baik dalam konjungtur (boom) naik maupun konjungtur turun (bust). Setiap manajemen perbankan harus dapat menjaga tingkat likuiditasnya setiap saat agar selalu siap mengeluarkan dana cairnya, bilamana kewajibannya tiba saatnya harus dilunasi. Jika prinsip likuiditasnya diabaikan, manajemen perbankan tersebut akan mengalami masalah kepercayaan yang memburuk atau nasabahnya yang mengakibatkan citranya dalam bisnis perbankan juga mengalami kemerosotan. Jika kemerosotan itu terjadi (meskipun mungkin hanya diderita salah satunya), maka penarikan dana besar-besaran yang disebabkan oleh penyerbuan bank (bank mask) sangat mungkin terjadi. Jika hal ini terjadi, kemampuan untuk mendapatkan laba pun akhirnya sirna. Oleh karena itu untuk menghadapi kesulitan likuiditas tersebut sangat dianjurkan agar :

- a. bank mempunyai sejumlah aktiva cair sebanyak keperluan pemenuhan kewajibannya.

- b. bank mempunyai aktiva lainnya yang sewaktu-waktu dapat diubah menjadi aktiva cair tanpa merumuskan nilai aktiva tersebut.
- c. bank mempunyai kemampuan untuk menciptakan aktiva cair baru melalui berbagai bentuk utang yang risikonya minimum

Walaupun demikian likuiditas yang berlebihan dapat menyebabkan :

- a. beban bunga akan bertambah
- b. kehilangan peluang untuk mendapatkan pendapatan di waktu yang akan datang

## **2. Prinsip Rentabilitas**

Kendatipun prinsip likuiditas sangat penting bagi manajemen perbankan, namun strategi perkreditan bank tersebut tidak boleh mengabaikan setiap peluang untuk mendapatkan hasil (returns) yang memadai tanpa harus bersaing dengan prinsip likuiditas tersebut. Karena itu, prinsip rentabilitas (profitability principle) mengajarkan bahwa setiap operasi bisnis perbankan harus senantiasa didukung oleh harapan untuk memperoleh laba yang pantas baik untuk mempertahankan kehadirannya dalam pasar uang dan pasar modal maupun untuk mengadakan ekspansi tanpa harus mengorbankan tingkat likuiditasnya.

Salah satu kebijakan yang dapat mendukung strategi perkreditan tersebut adalah kebijakan dalam mendapatkan selisih (spread) antara bunga yang akan diterima dan bunga yang akan dibayar. Keberhasilannya dalam memperoleh selisih bunga itu akan menjadi kontribusi bagi keberhasilan dalam memelihara prinsip rentabilitas.

## **3. Prinsip Solvabilitas**

Prinsip solvabilitas (solvency principle) mengajarkan bahwa manajemen bisnis perbankan harus memperhatikan kemampuan bank tersebut pada suatu saat tertentu membayar

seluruh utang dan kewajibannya bilamana bank tersebut dilikuidasi. Pada saat itu seluruh aktiva bank akan dinilai atas dasar harga jualnya kecuali aktiva immaterial seperti *good will* dan aktiva lainnya. Solvabilitas sebuah bank tergantung pada nilai lebih aktiva terhadap kewajiban-kewajibannya. Sebuah bank disebut *solvable* jika pada waktu penilaian menunjukkan bahwa nilai jual seluruh aktiva pada saat likuidasi melebihi seluruh utang-utangnya.

Ketiga prinsip perlu mendapat perhatian manajemen perbankan berkaitan dengan strategi untuk menjamin tercapainya tujuan strategi perkreditan tersebut.

Tujuan strategi perkreditan adalah :

- a. untuk menjadi ketentuan dasar yang memberikan arah kepada para manajer bisnis perbankan dalam melakukan fungsi manajerialnya
- b. untuk menjadi ketentuan pokok dalam menghadapi konjungtur-konjungtur ekonomi makro dan khususnya perkembangan moneter dan perbankan, baik nasional maupun global
- c. untuk menjamin keamanan aktiva bank dan setiap dana para deposan yang dipercayakan kepada bank itu
- d. untuk dipergunakan sebagai dasar penelitian dan umpan balik sehingga setiap deviasi dari setiap kebijaksanaan dan strategi perkreditan dapat diketahui secara dini

#### **2.2.4 Fungsi Kredit dan Kebijakan Perkreditan**

Fasilitas kredit berfungsi untuk : (Kasmir,2002)

1. Meningkatkan daya guna bank, artinya dengan diberikan kredit uang tersebut berguna untuk menghasilkan barang dan jasa oleh penerima kredit
2. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, dalam hal ini uang yang diberikan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lain

3. Meningkatkan daya guna barang, dimana kredit yang diberikan dapat digunakan oleh debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna
4. Meningkatkan peredaran uang, melalui kredit yang diberikan akan memperlancar arus barang sehingga jumlah barang yang beredar akan bertambah
5. Sebagai alat stabilitas ekonomi, dengan adanya kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan masyarakat, membantu mengekspor barang ke luar negeri sehingga menambah cadangan devisa
6. Meningkatkan kegairahan berusaha, dengan adanya kredit nasabah akan bergairah untuk dapat memperbesar atau memperluas usahanya
7. Meningkatkan pemerataan pendapatan
8. Meningkatkan hubungan internasional, misalnya pemberian kredit oleh negara lain akan meningkatkan dan menjalin hubungan kerjasama antarnegara

Sedangkan kebijakan perkreditan adalah suatu ketentuan atau prosedur yang disusun untuk dijadikan suatu pedoman bagi pejabat kredit atau *loan officer* melalui proses pemutusan kredit. Kegunaan kebijakan perkreditan yang disusun secara tertulis dapat membantu manajemen bank untuk :

- a. melaksanakan standar-standar perkreditan
- b. memenuhi peraturan-peraturan perkreditan yang telah ditetapkan baik oleh direksi atau pengurus bank yang bersangkutan maupun oleh otoritas moneter
- c. menjamin keseragaman pengambilan keputusan kredit
- d. dapat membandingkan strategi perkreditan dengan keadaan yang sedang dijalankan bank

### **2.2.5 Unsur Kredit**

Dalam kegiatan perkreditan terdapat unsur-unsur antara lain: (Kasmir,2002)

1. Kepercayaan yang melandasi pemberian kredit oleh kreditur pada debitur bahwa setelah jangka waktu tertentu debitur akan mengembalikannya sesuai kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak
2. Kesepakatan yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana debitur dan kreditur menandatangani yang mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak
3. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak
4. Resiko yang timbul akibat adanya tenggang waktu antara saat pemberian kredit dengan pelunasannya
5. Balas jasa atau tingkat bunga merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit

### **2.2.6 Jenis-Jenis Kredit**

Jenis-jenis kredit dilihat dari berbagai segi terdiri dari : (Kasmir,2004)

#### **1. Segi kegunaan, terdiri dari :**

##### **a. Kredit investasi**

Kredit investasi yaitu kredit yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik dimana masa pemakaiannya untuk satu periode yang relatif lebih lama dan biasanya kredit ini digunakan untuk kegiatan utama suatu perusahaan

##### **b. Kredit modal kerja**

Kredit modal kerja yaitu kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi operasionalnya. Misalnya membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

Menurut Dahlan Siamat, kredit modal kerja merupakan kredit untuk penggunaan dana selama satu siklus usaha mulai dari perolehan uang tunai dari kredit bank, kemudian menggunakannya untuk membeli barang dagangan atau bahan baku (selanjutnya diproses menjadi barang/jasa) dijual sampai memperoleh uang kembali.(ibid, 2005)

**2. Segi tujuan kredit,** terdiri dari :

a. Kredit produktif

Kredit produktif yaitu kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi yang berguna untuk menghasilkan barang atau jasa.

b. Kredit konsumtif

Kredit konsumtif yaitu kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan dana bagi debitur yang ingin membeli barang atau kebutuhan-kebutuhan konsumtif. Contohnya: KPR dan kredit pembelian mobil.

c. Kredit perdagangan/komersial

Kredit perdagangan yaitu kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar.

**3. Segi jangka waktu,** terdiri dari :

a. Kredit jangka pendek

Kredit jangka pendek merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun.

b. Kredit jangka menengah

Kredit jangka menengah merupakan kredit yang memiliki jangka waktu berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun.

c. Kredit jangka panjang

Kredit jangka panjang merupakan kredit yang masa pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun.

**4. Segi jaminan,** terdiri dari :

a. Kredit dengan jaminan

Kredit dengan jaminan merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu dan biasanya dapat berbentuk barang berwujud ataupun tidak berwujud.

b. Kredit tanpa jaminan

Kredit tanpa jaminan merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas si calon debitur selama berhubungan dengan bank yang bersangkutan.

**5. Segi sektor usaha,** terdiri dari :

a. Kredit pertanian

Kredit pertanian merupakan kredit yang diberikan untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat.

b. Kredit peternakan

Dalam hal ini, kredit jangka pendek diberikan untuk peternakan ayam dan jangka panjang untuk peternakan sapi.



c. Kredit industri

Kredit industri yaitu untuk membiayai industri pengolahan baik untuk industri kecil, menengah dan besar.

d. Kredit pertambangan

Kredit pertambangan yaitu jenis kredit untuk usaha tambang yang dibiayainya dan biasanya dalam jangka panjang seperti tambang emas, minyak atau tambang timah.

e. Kredit pendidikan

Kredit pendidikan merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswa yang sedang belajar.

f. Kredit profesi

Kredit profesi diberikan pada kalangan para profesional seperti dosen, dokter atau pengacara.

g. Kredit perumahan

Kredit perumahan yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan untuk dijadikan usaha.

### **2.2.7 Prinsip pemberian Kredit**

Sebelum fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin kalau kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan ini diperoleh berdasarkan analisis kredit sebelum kredit tersebut disalurkan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar

menguntungkan (Kasmir,2004). Hal tersebut dapat dilakukan dengan prinsip 5C dan 7P, yaitu sebagai berikut:

1. **Analisis 5C**, terdiri dari :

a. *Character* (Karakter)

Suatu keyakinan bahwa sifat atau waktu dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercayai yang tercermin dari latar belakang si nasabah baik pekerjaan maupun pribadinya. Dalam unsur karakter tercakup kemampuan membayar (*ability to pay*) dan keinginan membayar (*willingness to pay*).

b. *Capacity* (Kapasitas)

Berkaitan dengan kemampuan calon debitur untuk melunasi kredit sesuai jadwal yang telah disepakati.

c. *Capital* (Modal)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat dari laporan keuangan (neraca laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya.

d. *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Dalam hal ini jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan juga harus diteliti keabsahannya.

e. *Condition* (Kondisi)

Dalam menilai kredit harus dilihat kondisi ekonomi dan politik masa sekarang dan masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan.

2. **Analisis 7P**, terdiri dari :

a. *Personality* (Kepribadian)

Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau perilakunya sehari-hari maupun masa lalunya, yang mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b. *Party* (Klasifikasi)

Mengklasifikasikan nasabah dalam kelompok dan golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas dan karakternya.

c. *Purpose* (Tujuan)

Mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk kredit yang diinginkan nasabah.

d. *Prospect* (Prospek)

Untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang, menguntungkan atau tidak, mempunyai prospek atau sebaliknya.

e. *Payment* (Pembayaran)

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

f. *Profitability* (Tingkat keuntungan)

Untuk menganalisis kemampuan nasabah dalam mencari laba.

g. *Protection* (Perlindungan)

Tujuannya adalah bagaimana agar usaha dan jaminan mendapat perlindungan, baik berupa asuransi maupun jaminan barang atau orang.

## **2.2.8 Aspek Penilaian Kredit**

Dalam melakukan analisis kredit, penilaian terhadap beberapa aspek yang menyangkut kegiatan usaha calon debitur sangat penting untuk diperhatikan yang menyangkut :  
(Kasmir,2002)

### **1. Aspek Pemasaran**

Merupakan penilaian yang menyangkut kemampuan daya beli masyarakat (purchasing power), kompetisi, pangsa pasar dan kualitas produksi. Faktor-faktor ini akan mempengaruhi perkembangan usaha debitur, oleh karena itu, analisis pemasaran perlu dilakukan untuk melihat kondisi pasar saat ini maupun masa yang akan datang yang meliputi jumlah penawaran dan kemampuan pasar menyerap produk debitur.

### **2. Aspek Teknis**

Yang meliputi kelancaran produksi, kapasitas produksi, mesin-mesin dan peralatan, ketersediaan dan kontinuitas bahan baku. Disamping itu, kualitas tenaga kerja yang dimiliki fasilitas teknis yang ada cukup mempengaruhi penilaian aspek teknis yang ada.

### **3. Aspek Manajemen**

Merupakan penilaian terhadap struktur organisasi dan anggota-anggota manajemen termasuk kemampuan dan pengalamannya serta pola kepemimpinan yang diterapkan oleh *top* manajemen, apakah pengelolaan dan kepengurusan perusahaan ada tanda-tanda *one man show management*.

### **4. Aspek Yuridis**

Antara lain meliputi status hukum badan usaha, misalnya akte pendirian yang telah disahkan oleh yang berwenang, legalitas usaha meliputi kelengkapan ijin usaha dan yang cukup penting adalah bagaimana legalitas barang-barang jaminan.

## **5. Aspek Sosial Ekonomi**

Untuk mengetahui apakah usaha yang akan dibiayai dengan kredit bank tersebut diterima atau memberi dampak positif atau negatif terhadap lingkungan masyarakat setempat. Jadi perlu diperhatikan apakah proyek tersebut mendorong pertumbuhan perekonomian masyarakat atau mungkin bertentangan dengan nilai-nilai sosial dan agama masyarakat setempat.

## **6. Aspek Finansial**

Meliputi keadaan keuangan perusahaan debitur yang akan dibiayai. Untuk melakukan penilaian keadaan keuangan ini perlu diperoleh data-data mengenai laporan keuangan, arus dana, realisasi produksi, pembelian dan penjualan.

## **7. Aspek AMDAL (Analisis Dampak Lingkungan)**

Merupakan analisis terhadap lingkungan baik darat, air, maupun udara, termasuk kesehatan manusia apabila proyek tersebut dijalankan.

### **2.2.9 Pengawasan Kredit**

Pengawasan kredit merupakan kunci utama keberhasilan penyaluran kredit. Hal ini dapat dilihat apabila terjadi kredit bermasalah maka dapat dipastikan itu akibat kelemahan dan kelalaian bank dalam melakukan pengawasan. (Irmayanto,2004)

Kegiatan pengawasan kredit dapat dilakukan dalam bentuk :

1. Penggunaan administrasi kredit yang memadai (komputer)
2. Kewajiban nasabah menyampaikan laporan secara berkala, menyangkut produksi, penjualan, utang dan piutang, laporan neraca dan rugi/laba, laporan tenaga kerja

3. Kewajiban wira kredit mengunjungi proyek yang dibiayai
4. Konsultasi manajemen yang terprogram antara nasabah dengan bank
5. Sistem peringatan (warning system) pada administrasi bank yang menangani nasabah

## **2.3 Tingkat Suku Bunga**

Yaitu harga dari penggunaan uang atau bisa juga dipandang sebagai sewa atas penggunaan uang untuk jangka waktu tertentu. Tingkat suku bunga memegang peranan penting dalam setiap perekonomian yang menggunakan uang untuk penyimpanan nilai (*store of value*). Suku bunga yang relatif rendah dibandingkan dengan hasil keuntungan yang akan diperoleh (Rate Of Return) perusahaan akan mendorong para pengusaha untuk memperluas usahanya. Hal ini akan mendorong naiknya permintaan kredit. Kebijakan suku bunga dengan kaitan permintaan dan akhirnya terhadap jumlah uang beredar, dipergunakan oleh Bank Sentral sebagai salah alat kebijaksanaan moneter. Bank Sentral menginstruksikan kepada perbankan untuk menaikkan tingkat suku bunga kredit jika dikehendaki kontaksi moneter (jumlah uang beredar berkurang). Dengan naiknya suku bunga, para nasabah lebih baik menyimpan uang di bank disana kredit dikembalikan ke bank. Dengan demikian masuklah uang ke bank sehingga berkuranglah jumlah uang beredar. Demikian pula sebaliknya.

Bagi orang yang meminjam uang, bunga merupakan denda yang dibayar untuk mengkonsumsi penghasilan sebelum diterima. Bagi orang yang memberi pinjaman bunga merupakan imbalan karena menunda konsumsi sekarang hingga jatah waktu dari piutang.

Maka dapat didefinisikan Suku Bunga Kredit adalah "Balas jasa kepada orang yang menanggung atau balas jasa yang diterima oleh bank apabila bank memberikan kredit".

### **2.3.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat suku bunga**

- a. Kebijakan akan dana, apabila bank memerlukan dana karena banyak permintaan kredit maka tingkat suku bunga naik.
- b. Persaingan, apabila terjadi persaingan dibidang masalah kredit maka tingkat bunga akan turun
- c. Kebijaksanaan pemerintah bisa mempengaruhi tingkat suku bunga untuk sektor ekonomi tertentu tingkat bunga rendah tetapi sektor lain tingkat bunga tinggi
- d. Target terhadap laba yang diinginkan juga mempengaruhi tingkat tingkat bunga
- e. Jangka waktu, semakin lama jangka waktu kredit maka tingkat bunga semakin tinggi
- f. Kualitas jaminan, apabila jaminan bersifat sangat liquid sangat lancar diuangkan di bank maka tingkat suku bunga relatif rendah
- g. Hubungan baik juga bisa mempengaruhi tingkat suku bunga
- h. Jaminan pihak ketiga dapat mempengaruhi tingkat bunga

### **2.3.2 Komponen dalam menentukan suku bunga**

- a. Total biaya dana, yaitu jumlah dana yang dikeluarkan untuk memperoleh dana dari masyarakat termasuk di dalamnya segala macam biaya promosi, reklame dan lain-lain.
- b. Laba yang diinginkan
- c. Cadangan resiko kredit macet
- d. Biaya administrasi
- e. Pajak

### **2.3.3 Jenis-jenis pembebanan suku bunga kredit**

#### *a. Sliding Rate*

Yaitu pembebanan bunga dihitung dari sisa pinjaman sehingga pembayaran hutang tiap bulan semakin kecil

*b. Float rate*

Pembebanan suku bunga yang setiap bulannya tetap tidak berubah sampai hutang selesai

*c. Floating Rate*

Yaitu pembebanan suku bunga yang berubah disesuaikan dengan tingkat bunga yang berlaku dipasar uang

## **2.4 Definisi Jaminan/Agunan Kredit**

Sesuai dengan Undang-undang Perbankan No.7 Tahun 1992 sebagaimana telah diperbaharui dengan Undang-undang Perbankan No.10 Tahun 1998 agunan disebut sebagai keyakinan/kemampuan/kesanggupan nasabah untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Gunan pokok kredit adalah usaha debitur itu sendiri yang data berupa antara lain persediaan barang(bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi), piutang/tagihan-tagihan,mesin-mesin,kendaraan,tanah,dan bangunan, yang dipergunakan secara langsung untuk kegiatan usahanya.

### **2.4.1 Tujuan jaminan/Agunan**

Tujuan dari jaminan/agunan adalah untuk menutupi resiko kerugian bagi bank akibat dari kegagalan kredit yang diberikan dalam artian bahwa dana yang telah dikeluarkan untuk kredit kemudian kredit tersebut mengalami kemacetan,akan dapat kembali dengan cara menjual jaminan/agunan sebagai sumber pelunasan kredit.



## 2.4.2 Jenis-jenis Jaminan/Agunan

Ada berbagai asset yang dapat dijadikan agunan kredit dan untuk mempermudah dalam pemahaman maka agunan/jaminan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:

### a. Jaminan kebendaan

Jaminan kebendaan adalah penyendirian suatu bagian kekayaan bank yang berwujud maupun tidak berwujud. Seseorang, si pemberi jaminan dan menyediakannya guna pemenuhan kewajiban debitur kepada bank.

Jaminan kebendaan dapat dikelompokkan sebagai berikut:

#### 1) Agunan berwujud, terbagi atas dua bagian yaitu:

- a) Agunan tidak bergerak, meliputi antara lain tanah berdiri di atasnya (bangunan), mesin-mesin yang sifatnya tertanam di tanah misalnya: mesin di perkebunan kelapa sawit (PKS)
- b) Agunan bergerak, contoh: kendaraan bermotor, mesin-mesin, persediaan barang-barang, emas batangan, saham-saham, bank garansi.

#### 2) Agunan tak berwujud, meliputi antara lain: hak paten, piutang dagang, hak sewa

### b. Jaminan penanggungan (bukan kebendaan)

Jaminan ini terdiri dari:

#### 1) Jaminan pribadi (Personal Quarantee)

Jaminan pribadi adalah kesediaan dari perorangan tertentu untuk mengganti kerugian bank atas kredit yang diberikan kepada debitur tertentu yang dijaminnya sampai suatu batas yang disepakati bersama antara bank dengan peminjam.

#### 2) Jaminan Perusahaan (Corporate Quarantee)

Jaminan perusahaan adalah kesediaan dari perusahaan tertentu untuk mengganti kerugian bank atas kredit yang diberikan kepada debitur tertentu yang dijaminnya sampai suatu batas yang disepakati bersama antara bank dengan penjamin.

### **2.4.3 Hal-hal yang perlu di perhatikan dalam agunan/jaminan**

Sebelum bank menerima asset sebagai jaminan, agar tidak terjadi kegagalan dalam mengeksekusi atau membuat agunan tersebut karena adanya klaim dari pihak lain yang mengakui bahwa asset yang digunakan adalah sah miliknya, maka bank minimal harus memperhatikan aspek-aspek sebagai berikut:

- a. Melakukan cek dokumen (keabsahan dokumen asset)
- b. Melakukan cek fisik (kondisi dan keberadaan agunan)
- c. Melakukan cek lingkungan (status penggunaan) dan peruntungan lokasi
- d. Melakukan cek dengan pihak yang terkait/berwenang (PPN, Dinas Tata Kota, Kanot PBB, Notaris bila terjadi akta jual beli) untuk tujuan fokus pada bukti kepemilikan

## **2.5 Dana Pihak Ketiga (Simpanan Masyarakat)**

### **2.5.1 Pengertian Dana Pihak Ketiga (Simpanan Masyarakat)**

Simpanan masyarakat merupakan sumber dana bank, yang dimaksud dengan sumber dana bank adalah usaha bank dalam menghimpun dana untuk membiayai operasinya. Hal ini sesuai dengan fungsinya bahwa bank adalah lembaga keuangan dimana kegiatan sehari-harinya adalah dalam bidang jual beli uang. Tentu saja sebelum menjual uang (memberikan dana), bank harus lebih dulu membeli uang (menghimpun dana) sehingga dari selisih bunga tersebut bank akan mencari keuntungan.

Simpanan masyarakat merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi bank dan merupakan ukuran keberhasilan sebuah bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber dana ini. Akan tetapi pencarian sumber dana dari sumber ini relatif mahal jika dibandingkan dana sendiri. (Kasmir, 2004)

### **2.5.2 Jenis-jenis Dana Pihak Ketiga (Simpanan Masyarakat)**

Adapun jenis-jenis dari simpanan masyarakat ini adalah :

#### **1. Tabungan**

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan No.10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Syarat-syarat penarikan maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat antara bank dengan si penabung. Misalnya dalam hal frekuensi penarikan apakah dua kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat. (Kasmir, 2004)

Ada beberapa alat penarikan tabungan yaitu :

#### **a. Buku Tabungan**

Didalam buku tabungan berisi catatan tabungan penarikan, penyetoran, dan pembebanan-pembebanan yang mungkin terjadi.

#### **b. Slip Penarikan**

Merupakan formulir penarikan dimana nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang serta tanda tangan nasabah untuk menarik sejumlah uang.

#### **c. Kartu yang Terbuat dari Plastik**

Merupakan sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastik yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang tabungannya baik uang yang ada di bank maupun di mesin ATM.

d. Kombinasi

Merupakan penarikan tabungan yang dapat dilakukan dengan kombinasi antara buku tabungan dengan slip penarikan.

2. Simpanan Deposito

Pengertian deposito menurut Undang-Undang Perbankan No.10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank. (Kasmir,2004)

Untuk mencairkan deposito yang dimiliki, deposan dapat menggunakan bilyet deposito atau sertifikat deposito.

Deposito terdiri dari 3 jenis yaitu :

1. Deposito Berjangka

Deposito berjangka adalah deposito yang diterbitkan dengan jenis jangka waktu tertentu. Penarikan bunga maupun nominal deditosito berjangka dapat dilakukan setiap bulan atau setelah jatuh tempo serta dapat ditarik secara tunai maupun non tunai.

2. Sertifikat deposito

Sertifikat deposito adalah deposito yang diterbitkan dengan jangka waktu tertentu. Sertifikat deposito ini diterbitkan atas unjuk serta dapat diperjualbelikan atau dipindahtangankan kepada pihak lain. Pencairan bunga dapat dilakukan di muka, baik tunai maupun non tunai.

Penerbitan nilai sertifikat deposito ini sudah tercetak dalam berbagai nominal dan biasanya dalam jumlah bulat sehingga nasabah dapat membeli dalam lembaran yang bervariasi untuk jumlah nominal yang diinginkan.

### 3. Deposito *On Call*

Deposito *on call* merupakan deposito yang digunakan untuk deponan yang memiliki uang dalam jumlah yang besar dan sementara waktu belum dipergunakan. Penerbitan *deposito on call* memiliki jangka waktu minimal 7 hari dan paling lama kurang dari 1 bulan. Deposito ini diterbitkan atas nama. Pencairan bunga dilakukan pada saat pencairan *deposito on call*. Namun sebelum deposito ini dicairkan, 3 hari sebelumnya deponan terlebih dahulu sudah memberitahukan bank penerbit bahwa yang bersangkutan akan mencairkan depositonya.

Fungsi deposito dapat dibagi atas 2 bagian yaitu :

#### 1. Fungsi intern

Maksudnya fungsi deposito ini sangat strategis dalam membantu kegiatan operasional bank khususnya ruang lingkup bank itu sendiri. Jenis simpanan ini merupakan salah satu sumber utama modal bank yang praktis penggunaannya karena mempunyai limit waktu. Deposito ini bagi suatu bank berfungsi untuk memenuhi kebutuhan modal suatu bank dan disamping itu juga membantu menjaga posisi likuiditas bank. Kebutuhan akan modal kerja suatu bank harus selalu dipenuhi setiap saat sehubungan dengan salah satu fungsi utamanya yakni sebagai lembaga yang menyalurkan dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau sebagai lembaga pemberi kredit.

#### 2. Fungsi ekstern

Fungsi ekstern ini dikaitkan dengan fungsi yang ada diluar perusahaan bank yakni sebagai lembaga yang bergerak dalam bidang jasa yang memperlancar arus pembayaran uang.

Dalam upaya mencapai tujuan pembangunan nasional diharapkan lembaga perbankan dapat berperan dalam mendukung peningkatan pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan perkembangan perekonomian nasional maupun internasional yang senantiasa bergerak cepat disertai tantangan yang semakin luas. Untuk itu, bank harus mampu menghadapi persaingan yang sehat dan efisien. Deposito ini merupakan sarana penghimpunan dana dalam jumlah yang besar. Dengan demikian pemerintah sangat mengharapkan inisiatif dari masyarakat untuk menanamkan dana yang lebih melalui deposito ini demi menunjang pembangunan yang senantiasa membutuhkan dana yang relatif besar.

## **2.6 Usaha Kecil dan Menengah**

### **2.6.1 Pengertian Usaha Kecil**

Dalam perekonomian Indonesia, sektor usaha kecil dan menengah memegang peranan penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil dan menengah tersebut. Selain memiliki arti strategis bagi pembangunan, usaha kecil menengah juga berfungsi sebagai sarana untuk pemeratakan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai. Adapun yang menjadi bagian dari usaha kecil dan menengah adalah : sektor pertanian, sektor perdagangan, sektor perdagangan, sektor perdagangan, sektor pertambangan, pengolahan, sektor jasa, dan lainnya.

Ada beberapa pengertian usaha kecil dan menengah dari berbagai pendapat (Tulus Tambunan,1999), antara lain :

- a. Pengertian usaha kecil berdasarkan surat edaran Bank Indonesia No.26/I/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal Kredit Usaha Kecil (KUK) adalah usaha yang memiliki total asset Rp60 juta (enam ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah atau rumah yang ditempati.

Pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta dan koperasi, sepanjang asset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp600 juta.

- b. Menurut Departemen Perindustrian dan perdagangan, pengusaha kecil dan menengah adalah kelompok industri modern, industri tradisional, dan industri kerajinan, yang mempunyai investasi, modal untuk mesin-mesin dan peralatan sebesar Rp 70 juta ke bawah dengan resiko investasi modal/tenaga kerja Rp 625.000 ke bawah dan usahanya dimiliki warga Negara Indonesia.
- c. Menurut Badan Pusat Statistik, usaha menengah dibagi kedalam beberapa bagian, yaitu :
  - i. Usaha Rumag tangga mempunyai : 1-5 tenaga kerja
  - ii. Usaha kecil menengah : 6-19 tenaga kerja
  - iii. Usaha menengah : 20-29 tenaga kerja
  - iv. Usaha besar : lebih dari 100 tenaga kerja
- d. Sedangkan dalam konsep Inpres UKM, yang dimaksud dengan UKM adalah kegiatan ekonomi dengan kriteria:
  - i. Asset Rp 50 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
  - ii. Omset Rp 250 milyar

Sedangkan berdasarkan UU No.10/1995 tentang usaha kecil, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Yang dimaksud disini meliputi juga usaha kecil informal yaitu berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum, dan usaha kecil tradisional yaitu usaha yang telah digunakan secara turun temurun, dan atau berkaitan dengan seni budaya.

### **2.6.2 Pengertian Usaha Menengah**

Yang dimaksud dengan usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria:

- a. asset Rp10 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
- b. omset tahunan Rp50 milyar

Sedangkan dalam Konsep Inpres UKM, yang dimaksud dengan UKM adalah kegiatan ekonomi dengan kriteria:

- a. asset Rp50 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. omset Rp250 milyar

### **2.6.3 Karakteristik Usaha Kecil**

Secara umum sektor usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date*, sehingga sulit untuk menilai kinerja usahanya
- b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi
- c. Modal terbatas
- d. Pengalaman managerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas
- e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit diharapkan mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang
- f. kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas



g. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standard dan transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha kecil menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang bersifat potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.

#### **2.6.4 Keunggulan dan Kelemahan Usaha kecil**

##### **a. Keunggulan Usaha Kecil**

Dibandingkan dengan usaha besar, usaha kecil memiliki beberapa potensi dan keunggulan komparatif, yaitu:

- 1) Usaha kecil beroperasi menebar diseluruh pelosok dengan berbagai ragam bidang usaha. Hal ini karena kebanyakan usaha kecil timbul untuk memenuhi permintaan yang terjadi di daerah regionalnya. Bisa jadi orientasi produksi usaha kecil tidak terbatas pada orientasi produk melainkan sudah mencapai taraf orientasi konsumen. Untuk ini diperlukan suatu keputusan managerial yang menuntut kejelian yang tinggi. Dengan penyebaran usaha kecil, berarti masalah urbanisasi dan kesenjangan desa –kota minimal dapat ditekan. Setidaknya mengurangi konsentrasi intensitas lapangan kerja pada daerah tertentu yang akan menimbulkan efek urbanisasi serta masalah sosial yang lain.
- 2) Usaha kecil beroperasi dengan investasi modal untuk aktiva tetap pada tingkat yang rendah. Sebagian besar modal terserap pada kebutuhan modal kerja, karena yang dipertaruhkan kecil. Implikasinya, usaha kecil memiliki kebebasan yang tinggi untuk

masuk atau keluar dari pasar. Dengan demikian, kegiatan produksi dapat dihentikan sewaktu-waktu, jika kondisi perekonomian yang dihadapi kurang menguntungkan. Konsekuensi lain dari rendahnya nilai aktiva tetap adalah mudah meng-*up to date*-kan produknya. Sebagai akibatnya akan memiliki derajat imunitas yang tinggi terhadap gejolak perekonomian internasional.

- 3) Sebagian besar usaha kecil dapat dikatakan padat karya yang disebabkan penggunaan teknologi sederhana. Persentase distribusi nilai tambah pada tenaga kerja relatif besar. Dengan demikian distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Selain itu keunggulan usaha kecil terdapat pada hubungan yang erat antara pemilik dan karyawan yang menyebabkan sulitnya terjadi Pemutusan hubungan Kerja (PHK). Keadaan ini menunjukkan betapa usaha kecil memiliki fungsi sosial ekonomi.

#### b. Kelemahan Usaha Kecil

Kelemahan usaha kecil adalah investasi awal dapat saja mengalami kerugian. Beberapa resiko di luar kendali wiraswastawan, seperti perubahan mode, peraturan pemerintah, persaingan dan masalah tenaga kerja dapat menghambat bisnis. Beberapa bisnis juga cenderung menghasilkan pendapatan yang tidak teratur, pemilik mungkin tidak memiliki profit. Mengelola bisnis sendiri juga berarti menyita waktu sendiri yang cukup banyak, tanpa menyisakan waktu yang cukup bagi keluarga untuk berekreasi. Bagian penting dalam hidup ini kadangkala harus dikorbankan untuk mengoperasikan suatu bisnis agar bisa sukses.

### **2.6.5 Masalah-masalah yang dihadapi usaha kecil dan menengah**

Peranan usaha kecil di Indonesia memang diakui sangat penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam aspek-aspek, seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan

pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan dan peningkatan ekspor non migas. Selama ini telah banyak usaha yang dilakukan oleh pemerintah untuk membantu perkembangan usaha kecil melalui berbagai macam program pengembangan atau pembinaan usaha kecil termasuk diantaranya adalah program kemitraan antara usaha menengah dan besar dengan usaha kecil.

Namun demikian, perkembangan usaha kecil hingga saat ini berjalan sangat lambat. Sebagai contoh, di sektor industri manufaktur, tingkat produktifitas atau kontribusi output industri kecil dan rumah tangga terhadap pembentukan total nilai tambah di sektor tersebut atau produk domestik bruto masih relatif rendah dibandingkan dengan industri menengah dan besar.

Salah satu penyebab kurang berhasilnya program pengembangan atau pembinaan usaha kecil di Indonesia dalam memperbaiki kondisi atau kinerja kelompok usaha kecil, dari posisi yang lemah dan tradisional ke posisi yang kuat dan modern adalah tekanan orientasi program atau kebijakan pemerintah lebih terletak pada “aspek sosial” daripada “aspek ekonomi atau bisnis”. Selama ini usaha pengembangan kegiatan ekonomi skala kecil yang umumnya padat karya dan dilakukan oleh kelompok masyarakat miskin berpendidikan rendah ditunjukkan untuk meningkatkan pendapat mereka atau mengurangi jumlah pengangguran dan kesenjangan.

Permasalahan mendasar di bidang manajemen bagi para pengusaha kecil pada berbagai sektor adalah :

a. Permodalan

- 1) Suku bunga kredit perbankan masih tinggi, sehingga kredit menjadi mahal
- 2) Informasi sumber pembiayaan dari lembaga keuangan non bank, misalnya dana penyisihan laba BUMN dan model ventura, masih kurang. Informasi ini meliputi informasi jenis sumber pembiayaan serta persyaratan dan prosedur pengajuan.

- 3) Sistem dan prosedur kredit dari lembaga keuangan bank dan non bank rumit dan lama, selain waktu tunggu pencairan kredit yang tidak pasti.
- 4) Perbankan kurang menginformasi standar proposal pengajuan kredit, sehingga pengusaha kecil tidak mampu membuat proposal yang sesuai dengan criteria perbankan.
- 5) Perbankan kurang memahami kriteria usaha kecil dalam menilai kelayakan usaha kecil, sehingga jumlah kredit yang disetujui sering kali tidak sesuai dengan kebutuhan usaha kecil.

b. Pemasaran

- 1) *Bargaining Power* pengusaha kecil dalam berhadapan dengan pengusaha besar selalu lemah, utamanya berkaitan dengan penentuan harga dan system pembayaran, serta pengaturan tata letak produk usaha kecil di department store dan supermarket.
- 2) Asosiasi pengusaha atau profesi belum berperan dalam mengkoordinasi persaingan tidak sehat antar usaha sejenis.
- 3) Informasi untuk memasarkan produk di dalam maupun di luar negeri masih kurang, misalnya tentang produk yang diinginkan, siapa pembeli, tempat pembelian atau potensi pasar, tata cara memasarkan produk serta tender pekerjaan utamanya pada usaha jasa.

c. Bahan Baku

1. Supply bahan baku kurang memadai dan berfluktuasi, antara lain karena adanya kebijakan ekspor dan impor yang berubah-ubah, pembeli besar yang menguasai bahan baku, keengganan pengusaha besar untuk membuat kontrak dengan pengusaha kecil
2. Harga bahan baku masih terlalu tinggi dan berfluktuasi karena struktur pasar bersifat monopolistik atau dikuasai pengusaha pasar.

3. Kualitas bahan baku rendah, antara lain karena adanya standardisasi dan manipulasi kualitas bahan baku.
4. Sistem pembelian bahan baku secara tunai menyulitkan pengusaha kecil, sementara pembayaran penjualan produk umumnya tidak tunai.

#### d. Teknologi

1. Tenaga kerja terampil sulit diperoleh dan dipertahankan, antara lain karena lembaga pendidikan dan pelatihan kurang dapat menghasilkan tenaga terampil yang sesuai dengan kebutuhan pengusaha kecil.
2. Akses dan informasi sumber teknologi masih kurang dan tidak merata, sedangkan upaya penyebarluasan masih kurang gencar.
3. Spesifikasi peralatan yang sesuai dengan kebutuhan (teknologi tepat guna) sukar diperoleh.
4. Lembaga independent belum ada dan belum berperan, khususnya lembaga yang mengkaji teknologi yang ditawarkan oleh pasar kepada pengusaha kecil, sehingga teknologi ini tidak dapat dimanfaatkan secara optimum.
5. Peranan instansi pemerintahan, non pemerintahan dan perguruan tinggi dalam mengidentifikasi, menemukan, menyebarluaskan dan melakukan pembinaan teknis tentang teknologi baru atau teknologi tepat guna bagi pengusaha kecil masih kurang intensif.

#### e. Manajemen

1. Pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha sulit ditemukan, antara lain karena pengetahuan dan manajerial skill pengusaha kecil

- relative rendah. Akibatnya, pengusaha kecil belum mampu menyusun strategi bisnis yang tepat.
2. Pemisahan antara manajemen keuangan perusahaan dan keluarga atau rumah tangga belum dilakukan, sehingga pengusaha kecil mengalami kesulitan dalam mengontrol atau mengatur cash flow, serta dalam membuat perencanaan dan laporan keuangan.

#### f. Birokrasi

1. Perizinan tidak transparan, mahal, berbelit-belit, diskriminatif, lama dan tidak pasti, serta terjadi tumpang tindih vertikal (antara pusat daerah) dan horizontal (antar instansi daerah).
2. Penegakan dan pelaksanaan hukum dan berbagai ketentuan masih kurang serta cenderung kurang tegas.
3. Pengusaha kecil dan asosiasi usaha kecil kurang dilibatkan dalam perumusan kebijakan tentang usaha kecil.
4. Pungutan atau biaya tambahan dalam pengurusan perolehan modal dari dana penyisihan laba BUMN dan sumber modal lainnya yang cukup tinggi.
5. Mekanisme pembagian kuota ekspor tidak mendukung busaha kecil untuk mampu mengekspor produknya.
6. Banyak pungutan yang seringkali tidak disertai dengan pelayanan yang memadai.

#### g. Infrastruktur

1. Listrik, air dan telepon bertarif mahal dan sering menghadapi gangguan disamping pelayanan petugas yang kurang baik.

2. Kurangnya prasarana yang memadai seperti jalan, listrik, telepon, air, serta fasilitas penanganan limbah dan gangguan.

#### h. Kemitraan

1. Kemitraan antara usaha kecil dan usaha menengah dan besar dalam pemasaran dan sistem pembayaran, baik produk maupun bahan baku, dirasakan belum bermanfaat.
2. Kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dalam transfer teknologi masih kurang.

### **2.6.6 Upaya-upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah**

Dalam pasal 14 UU No.9/1995 tentang Usaha Kecil dirumuskan bahwa :

“Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang:

- a. Produk dan pengolahan
- b. Pemasaran
- c. Sumber daya manusia
- d. Teknologi

Selanjutnya dalam pasal 15 dan 16 UU tentang usaha kecil bahwa: “pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan:

- a. Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan
- b. Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan
- c. Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan sarana produksi dan pengolahan bahan baku, bahan penolong, dan kemasan

Demikian juga dibidang pemasaran dirumuskan langkah pembinaan dan pengembangan, baik di dalam maupun luar negeri. Langkah tersebut dicapai lewat pelaksanaan penelitian dan pengkajian pemasaran, peningkatan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran, serta menyediakan sarana serta dukungan promosi dan uji pasar bagi usaha kecil.

Dalam pasal 17 Undang-Undang tentang Usaha Kecil dirumuskan langkah-langkah pembinaan dan pengembangan di bidang sumber daya manusia dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. memayarakatkan dan membudayakan kewirausahaan
- b. meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial
- c. membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan, dan konsultan usaha kecil
- d. menyediakan tenaga penyuluhan dan konsultasi usaha kecil

Dalam penjelasan pasaal 17 ini juga disebutkan “menanamkan dan mengembangkan jiwa, semangat serta perilaku kewirausahaan”. Hal ini ditandai dengan:

- a. kemauan dan kemampuan untuk bekerja dengan semangat kemandirian
- b. kemauan dn kemampuan memecahkan masalah dan mengambil keputusan secara sistematis, termasuk keberanian mengambil resiko usaha
- c. .kemauan dan kemampuan berpikir dan bertindak secara kreatif dan inovatif
- d. kemauan dan kemampuan untuk bekerja dalam kebersamaan dengan berlandaskan etika bisnis yang sehat

Selain upaya-upaya diatas, beberapa upaya lain yang dapat mengembangkan usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a. pendekatan makro untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil, antara lain meliputi penyediaan barang-barang publik



yang lebih berorientasi pada pengembangan usaha kecil seperti fasilitas infrastruktur (sarana transportasi, komunikasi, dan sebagainya), kebijakan moneter dan keuangan (misal: kredit berbunga ringan bagi usaha kecil), fasilitas perpajakan, pendidikan umum, pengembangan teknologi serta kebijakan persaingan yang sehat.

- b. Menghilangkan monopoli pada industri hulu. Juga menghilangkan kolusi yang mendorong munculnya monopoli. Dengan adanya monopoli ini usaha kecil akan sulit berkembang.
- c. Mengembangkan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan di dasarkan saling menguntungkan kedua belah pihak. Kalau kedua belah pihak saling menguntungkan, maka kemitraan akan dapat berlangsung terus. Demikian juga dengan mitra asing yang menanamkan modalnya di Indonesia dapat dilakukan melalui waralaba, baik produk asing yang dipasarkan di Indonesia atau sebaliknya.
- d. Usaha kecil juga perlu meningkatkan efisiensi usaha. Hal ini mengingat persaingan usaha makin tajam, terlebih jika akan menembus pasar dunia.
- e. Bagi sektor usaha kecil yang belum memiliki asosiasi perlu dibentuk asosiasi. Sedangkan bagi sektor usaha yang sudah memiliki, perlu memperkuat asosiasinya. Hal ini dilakukan untuk memperkuat usaha kecil dalam posisi tawar-menawar dan posisi persaingannya.

### **2.6.7 Peranan Usaha Kecil dan Menengah dalam Perekonomian**

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam perekonomian suatu Negara, memiliki peran yang penting. Hal ini tidak dapat disangkal, karena pengusaha kecil merupakan bagian terbesar dari pelaku pelaku bisnis di Indonesia dan mempunyai peranan yang penting dan strategis dalam

pembangunan struktur perekonomian nasional. Oleh karena itu berbagai upaya pemberdayaan perlu terus dilakukan baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Usaha kecil dan menengah di tiap Negara memiliki peranan penting. Hal ini dapat dilihat dari posisi usaha kecil dalam struktur pelaku usaha di Indonesia misalnya 99% dari keseluruhan usaha adalah usaha kecil.

Dalam kegiatan usahanya, usaha kecil menengah menghadapi tantangan yang bersifat global dalam bentuk blok-blok perdagangan. Selain itu kendala yang dihadapi juga berupa:

- a. Kualitas sumber daya manusia yang rendah
- b. Tingkat produktivitas dan kualitas produk dan jasa yang rendah
- c. Kurangnya teknologi dan informasi
- d. Faktor produksi, sarana dan prasarana yang belum memadai
- e. Aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembayaran
- f. Iklim usaha yang belum mendukung
- g. Koordinasi pembinaan belum berjalan baik

Namun demikian ada juga peluang yang dimanfaatkan oleh UKM dalam kegiatan usahanya, seperti:

- a. adanya komitmen politik pemerintah
- b. pembangunan yang makin berkeadilan dan transparan
- c. ketersediaan SDM yang berkualitas
- d. sumber daya alam yang beraneka ragam
- e. terpuruknya usaha-usaha pengusaha besar
- f. apresiasi USD Dollar yang sangat tinggi

Berdasarkan peluang, kendala dan tantangan yang dihadapi UKM, maka sasaran utama bagi pengembangan UKM adalah:

a. Membangun ekonomi Belah Ketupat

b. Meningkatkan pendapatan rakyat

c. Meningkatkan produksi pangan, barang dan jasa. Khusus untuk pangan dengan cara membentuk stok pangan nasional yang ditunjang dengan system distribusi modern

d. Membangun skenario ekonomi berbasis IPTEK, dengan prioritas industri pertanian, kelautan, tekstil, elektronika, otomotif dan industri maju ditunjang industri lainnya.

Membina dan mengembangkan UKM Kabupaten/Kota untuk mewujudkan pengusaha lapisan menengah baru.