

# Management Insight

## Jurnal Ilmiah Manajemen

*Rina Suthia Hayu dan Seprianti  
Eka Putri*

**Analisis Komparatif Minat Pengusaha Mikro Terhadap Pengambilan Kredit Mikro Konvensional dan Syariah Pada UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu (Studi Kasus Bank BRI Kota Bengkulu dan Bank Muamalat Kota Bengkulu)**

*Siti Maghfiroh dan Intan Imam  
Sutanto*

**Peran Budaya Organisasi, Inovasi Manajemen dan *Organizational Citizenship Behavior* terhadap Efektivitas Implementasi *Total Performace Scorecard* dalam Meningkatkan Kualitas dan Kinerja Perguruan Tinggi**

*Kingkin Sandra Melani & Paulus  
Sulluk Kananlua*

**Analisis Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Peringkat Obligasi Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia**

*Syamsul Huda*

**Analisis Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Konter Cappuccino Cincau di Bengkulu**

*Chairil Afandy dan Syamsul  
Bachri*

**Analisis Return On Marketing Investment (Romi) pada Distro Flo**

*Anggri Puspita Sari dan Trisna  
Murni*

**Pola Stratifikasi Gender dalam Pengambilan Keputusan: Studi Kasus pada Keluarga Karier di Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu**

*Ahmad Badawi Saluy*

**Manajemen Kinerja dan Tantangan Era Globalisasi**



# Management Insight

## Jurnal Ilmiah Manajemen

ISSN 1978-3884



Penanggung-jawab : Dr. Ridwan Nurazi, SE., M.Sc., Ak.

Ketua Dewan Editor : Rina Suthia Hayu, SE., MM

Dewan Editor : 1. Prof. Dr. Kamaludin, SE., MM  
2. Dr. Drs. Syaiful Anwar AB., SU.  
3. Dr. Efed Dartta Hadi, SE., MBA.  
4. Dr. Drs. Darmansyah, MM.

Dewan Pakar:

- |   |  |
|---|--|
| 1. Prof. Lizar Alfansi, SE., MBA., Ph.D.      | Universitas Bengkulu                   |
| 2. Prof. Dr. H. Suryana Sumantri, S.Psi., MT. | Universitas Padjadjaran Bandung        |
| 3. Prof. Dr. H. Moeljadi, SE., M.Si., M.Sc.   | Universitas Brawijaya Malang           |
| 4. Asmai Ishak, M.Bus., Ph.D.                 | Universitas Islam Indonesia Yogyakarta |
| 5. Yunizar, SE., M.Sc., Ph.D.                 | Universitas Padjadjaran Bandung        |
| 6. Jaka Sriyana, SE., M.Si., Ph.D             | Universitas Islam Indonesia Yogyakarta |
| 7. Slamet Widodo, SE., MS., Ph.D.             | Universitas Bengkulu                   |
| 8. Dr. Fahrudin JS Pareke, SE., M.Si          | Universitas Bengkulu                   |
| 9. Dr. Suherman, SE., M.Si.                   | Universitas Negeri Jakarta             |
| 10. Dr. Suharnomo, SE., M.Si.                 | Universitas Diponegoro Semarang        |
| 11. Dr. Ansir, SE., M.Si.                     | Universitas Haluuleo Kendari           |

Sekretaris Administrasi : Anggri Puspita Sari, SE., M.Si

Staf Administrasi : 1. Sefrianti Eka Putri, SE., M.Si.  
2. Berto Usman, SE., M.Sc  
3. Fachri Eka Putra, SE., M.Sc

**Alamat Redaksi:**  
Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu  
Jl. WR. Supratman, Kota Bengkulu  
Telpon 0736-21170

# Management Insight

Jurnal Ilmiah Manajemen

ISSN 1978-3884



Volume 8, Nomor 2, Oktober 2013

<p>Analisis Komparatif Minat Pengusaha Mikro Terhadap Pengambilan Kredit Mikro Konvensional Dan Syariah Pada UKM Kerajinan Dan Makanan Khas Kota Bengkulu (Studi Kasus Bank BRI Kota Bengkulu dan Bank Muamalat Kota Bengkulu)</p> <p><i>Rina Suthia Hayu dan Seprianti Eka Putri</i></p>	1-25
<p>Peran Budaya Organisasi, Inovasi Manajemen Dan <i>Organizational Citizenship Behavior</i> terhadap Efektivitas Implementasi <i>Total Performace Scorecard</i> dalam Meningkatkan Kualitas dan Kinerja Perguruan Tinggi</p> <p><i>Siti Maghfiroh dan Intan Imam Sutanto</i></p>	26-44
<p>Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Peringkat Obligasi Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia</p> <p><i>Kingkin Sandra Melani dan Paulus Sulluk Kananlua</i></p>	45-56
<p>Analisis Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen Konter Cappuccino Cincin di Bengkulu</p> <p><i>Syamsul Huda</i></p>	57-63
<p>Analisis Return On Marketing Investment (Romi) pada Distro Flo</p> <p><i>Chairil Afandy dan Syamsul Bachri</i></p>	64-77
<p>Pola Stratifikasi Gender dalam Pengambilan Keputusan: Studi Kasus pada Keluarga Karier di Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu</p> <p><i>Anggri Puspita Sari dan Trisna Murni</i></p>	78-85

Manajemen Kinerja dan Tantangan Era Globalisasi  <i>Ahmad Badawi Saluy</i>	86-95
--	-------

**Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu  
Jl. WR. Supratman, Kota Bengkulu  
Telpon 0736-21170**

# ANALISIS KOMPARATIF MINAT PENGUSAHA MIKRO TERHADAP PENGAMBILAN KREDIT MIKRO KONVENSIONAL DAN SYARIAH PADA UKM KERAJINAN DAN MAKANAN KHAS KOTA BENGKULU (Studi Kasus Bank Bri Kota Bengkulu Dan Bank Muamalat Kota Bengkulu)

Rina Suthia Hayu<sup>1)</sup>  
Seprianti Eka Putri<sup>2)</sup>

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu

**Abstract.** *The development of additional bank and the entrepreneur becomes a barometer to measure the success of the economy region . One way is to look at the development of the micro business lending growth (real sector) and also the growth of banking . The loan portfolio of small and medium micro enterprises ( SMEs ) in the province of Bengkulu in 2012 increased compared to 2011 . As is known in Bengkulu economic growth in 2012 of 6.61 % is much higher than the national growth rate of 6.45 percent. Has been the emergence of a new funding system being adopted into the current national banking system , namely the Islamic banking system apply for results (ratio). One example is Bank Muamalat is a pioneer in the national pioneering Islamic banking in Indonesia in the early 1990s . Conventional banks and also the development of Islamic banking in Indonesia is proof that the stimulus the economy began to grow in line with expectations of economic growth . The focus of this research is more focused on the elaboration of the interest in taking loans made by micro-entrepreneurs in the province of Bengkulu . Further, Grand theory is used to support the focus of this research is the Theory of Reasoned Action ( TRA ) triggered by Fishbein & Ajzen (1975). The purpose of this research is to Describing the Attitude (Ab) , Subjective Norm (SN) and SMEs Interests Crafts and Foods Bengkulu to the Behavioral Intention on the Conventional Micro Credit at Bank Rakyat Indonesia and Micro Credit at Bank Syariah Muamalat in Bengkulu city . The analytical tool used is Descriptive Weighted Average Analysis, Total respondents were 50 people . The results achieved in this study is, apparently that respondents prefer to pull through micro-credit lending Bank Syariah Muamalat that is with a total mean of 3.40 compared to the Bank Rakyat Indonesia with a total mean of 3.22 . The means in this case that the level of evaluation was more instrumental in motivating the food SMEs and crafts typical of Bengkulu city than the role of referent group j, which affect the interest of the respondents behave.*

**Keywords:** *Behavioral Intention, Attitude towards Act (Ab), Normative Beliefs (SN), Behavioral beliefs(bi), Outcome Evaluation (ei), Normative Beliefs (NBj), Motivation to comply(MBj)*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Perkembangan jumlah bank dan pengusaha menjadi sebuah barometer dalam mengukur keberhasilan perekonomian suatu wilayah. Hal ini ditandai dengan bermunculannya berbagai macam indikator pengukuran yang secara langsung dapat digunakan sebagai tolak ukur perkembangan suatu negara. Salah satunya adalah dengan melihat perkembangan dari sisi pertumbuhan penyaluran kredit usaha mikro (sektor rill) dan juga pertumbuhan perbankan.

Pasca Paket Kebijakan Oktober (PAKTO) 1988, bank-bank yang ada di Indonesia mulai tumbuh secara signifikan dalam menawarkan produk-produk perbankan (Alfansi, 2010). Saat

ini, ada dua jenis bank yang sangat gencar melakukan ekspansi di bidang kredit. Kedua bank ini bisa dilihat dari segi operasionalisasinya yang bergerak di bidang perbankan Konvensional dan juga perbankan Syariah.

Perbankan Konvensional memiliki unit bisnis yang sesuai dengan kegiatan operasional bank seperti yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Salah satu produk yang paling banyak ditawarkan bank pada nasabahnya seperti penawaran kredit baik dengan skala makro maupun mikro. Produk-produk semacam ini lazim ditawarkan kepada publik untuk menarik minat pengusaha terutama dalam melakukan pengembangan bisnis yang berorientasi pada *profit oriented*.

Penyaluran kredit usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Provinsi Bengkulu pada tahun 2012 lalu mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan tahun 2011. Menurut Deputy Kepala Kantor Perwakilan Bank Indonesia (BI) Bengkulu, Naek Tigor Sinaga peningkatan tersebut tidak terlepas dari pertumbuhan ekonomi yang saat ini sedang terjadi di Bengkulu. Seperti diketahui pertumbuhan ekonomi di Bengkulu pada tahun 2012 lalu sebesar 6,61 % jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 6,45 persen.

Berdasarkan data yang masuk ke Bank Indonesia Bengkulu penyaluran kredit UMKM tersebut meningkat sebesar 13,53 persen yaitu pada tahun 2011 kredit UMKN yang disalurkan sebesar Rp 3,07 triliun . Pada tahun 2012 lalu penyalurannya menjadi Rp 3,48 triliun.

Dari 9 sektor utama kredit UMKM, penyaluran terbesar pada sektor perdagangan yaitu sebesar Rp 2,2 triliun atau 63,10 persen dari total penyaluran kredit UMKM. Disusul pertanian sebesar 13,17 persen, sektor lainnya sebesar 5,56 persen, kemudian disusul sektor jasa dunia usaha 4,91 persen, konstruksi 3,54 persen, jasa sosial 3,21 persen, pertambangan 2,32 persen, industri 2,12 persen, pengangkutan 1,49 persen dan yang terakhir adalah sektor listrik, gas dan air sebesar 0,54 persen. Sementara itu jika dilihat dari jenis penggunaannya kredit UMKM tersebut digunakan pada sektor modal kerja sebesar 77,18 persen, Investasi sebesar 21,77 persen dan konsumsi 1,05 persen. Hal ini sangat menggembirakan karena 99 persen penyaluran kredit UMKM tersebut disalurkan untuk kegiatan produktif.

Di sisi lainnya, telah muncul sebuah sistem pembiayaan baru yang mulai diadopsi ke dalam sistem perbankan nasional saat ini, yaitu perbankan Syariah yang mengaplikasikan sistem bagi hasil (Nisbah). Salah satu contohnya adalah bank Muamat yang menjadi pionir dalam merintis perbankan Syariah nasional di Indonesia di awal dekade 1990-an (Taswan, 2010).

Seiring dengan perkembangan zaman dan pertumbuhan perbankan di Indonesia, persepsi nasabah terhadap produk-produk yang ditawarkan perbankan juga sudah mulai berkembang dengan baik. Kemampuan calon nasabah untuk mengidentifikasi dan mempertimbangkan Minat memilih kredit turut berdampak pada keberhasilan suatu bank dalam menggaet nasabah. Nasabah yang sudah teredukasi seperti ini akan berfikir lebih lanjut dalam membuat Minat pengambilan kredit, di mana penawaran kredit terutama kredit mikro cenderung memiliki perbedaan variasi yang cukup beragam.

Perkembangan bank Konvensional dan juga perbankan Syariah di Indonesia menjadi bukti bahwa stimulus perekonomian mulai tumbuh sesuai dengan harapan pertumbuhan ekonomi. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aggarwal & Yousef (2000) mengungkapkan bahwa kuantitas pertumbuhan perbankan Syariah secara perlahan tapi pasti mulai mengimbangi kuantitas perbankan Konvensional. Di Indonesia, hal ini ditandai dengan bermunculannya *strategic business unit* (bank Syariah) yang merupakan unit bisnis dari beberapa bank Konvensional. Selain itu, Haynes (1996) menemukan bahwa peran perbankan dalam mengatasi terjadinya krisis, ditekankan pada kemampuan bank dalam menyalurkan kredit mikro yang dapat memperkuat sektor riil. Hasil temuan tersebut juga dikonfirmasi kembali oleh Brown & Zender (2008), di mana kemampuan pengusaha untuk mengakses kredit ditentukan oleh keberlanjutan pembayaran, laporan kredit dan hubungan yang baik dengan perbankan. Hal ini semakin mengindikasikan bahwa terdapat hubungan yang erat antara pengusaha mikro dan juga industri perbankan. Hubungan yang dibangun ini merupakan

hubungan dua arah, di mana peran sektor perbankan sangat menentukan stimulus perkembangan perekonomian suatu wilayah sehingga dapat menjadi tameng dalam menghadapi potensi kemunculan krisis.

Fokus penelitian ini lebih ditekankan pada elaborasi terhadap minat dalam mengambil kredit yang dilakukan oleh pengusaha mikro di provinsi Bengkulu. Lebih lanjut, *Grand theory* yang digunakan untuk mendukung fokus penelitian ini adalah *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dicetuskan oleh Fishbein & Ajzen (1975). Teori ini menjelaskan bahwa perilaku konsumen dalam membuat Minat membeli atau tidak membeli sebuah produk akan dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif dan minat terhadap suatu produk.

Sesuai dengan permasalahan yang diangkat dan hasil penelitian dari temuan-temuan sebelumnya, maka komparasi terhadap minat pengusaha mikro dalam mengambil Minat kredit di dua bank yang berbeda (Konvensional dan Syariah) menjadi pembeda penelitian ini dibandingkan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Dengan demikian, keterkaitan dan hubungan antara minat dan pengambilan Minat nasabah terhadap kedua jenis bank ini akan dielaborasi secara lebih komprehensif.

Sudah banyak penelitian yang mengkaji hubungan dan juga keterkaitan antara bank Konvensional dan bank Syariah. Namun demikian, masih sedikit hasil kajian yang secara spesifik membahas keunggulan kedua bank ini dari perspektif konsumen, terutama konsumen usaha kecil mikro dan menengah yang sangat membutuhkan tambahan modal dalam meningkatkan nilai usahanya. Dengan demikian, kami tertarik untuk melakukan studi komparasi yang mendeskripsikan gambaran mengenai minat pengusaha mikro dalam melakukan pinjaman pada bank Konvensional dan Syariah dengan judul "*Analisis Komparatif Minat Pengusaha Mikro Terhadap Pengambilan Kredit Mikro Konvensional dan Syariah Pada UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu (Studi Kasus Bank Rakyat Indonesia Kota Bengkulu dan Bank Muamalat Kota Bengkulu)*".

## TINJAUAN PUSTAKA

### ***Theory of Reasoned Action (TRA)***

*Theory of Reasoned Action* (TRA) pertama kali dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1980 (Jogiyanto, 2007). Teori ini disusun menggunakan asumsi dasar bahwa manusia berperilaku dengan cara yang sadar dan mempertimbangkan segala informasi yang tersedia. Dalam TRA ini, (Ajzen 1980 dalam Jogiyanto 2007) yang menyatakan bahwa seseorang dapat melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tergantung dari niat yang dimiliki oleh orang tersebut. Lebih lanjut, (Ajzen 1980 dalam Jogiyanto 2007) mengemukakan bahwa niat melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu dipengaruhi oleh dua penentu dasar, yang pertama berhubungan dengan sikap (*attitude towards behavior*) dan yang lain berhubungan dengan pengaruh sosial yaitu norma subjektif (*subjective norms*). Dalam upaya mengungkapkan pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap niat untuk dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku, Ajzen melengkapi TRA ini dengan keyakinan (*beliefs*). Dikemukakannya bahwa sikap berasal dari keyakinan terhadap perilaku (*behavioral beliefs*), sedangkan norma subjektif berasal dari keyakinan normatif (*normative beliefs*).

Pengembangan TRA (Ajzen dan Fishbein 1980 dalam Jogiyanto 2007) yaitu untuk menghubungkan keyakinan ke niat dan terus ke perilaku. Penelitian Ajzen dan Fishbein telah menjadi dasar pemahaman terhadap hubungan antara sikap (*attitude*) dan perilaku (*behaviour*) yang sebelumnya masih dipandang bersifat kontroversial. *Attitude* bersifat tidak terlihat karena berhubungan dengan rasa, sedangkan *behavior* bersifat terlihat atau nyata karena berhubungan dengan tindakan. Selanjutnya, dalam perkembangannya ditemukan bahwa prediksi perilaku tersebut dapat jauh lebih akurat apabila ukuran sikap bersifat statistik, bukan umum (Basu Swastha Dharmmesta, 1998).

TRA mampu memprediksi secara akurat namun hanya dalam kondisi tertentu yang sangat spesifik. Spesifik disini maksudnya pada kondisi khusus yang tertentu saja. Manfaat utamanya bagi peneliti ialah kemungkinan bahwa ukuran-ukuran minat berperilaku akan memperkirakan pilihan-pilihan keperilakuan yang aktual di arena pasar, atau prediksi perilaku ditentukan minat oleh minat. Jadi, para peneliti menganggap korelasi yang kuat antara ukuran minat dan ukuran perilaku sangat mungkin terjadi dan memang demikian terjadinya. Akan tetapi, Fishbein menyatakan bahwa kondisi-kondisi dan persyaratan-persyaratan harus mendukung secara maksimal untuk menghasilkan korelasi yang tinggi sebelum ukuran-ukuran itu diperoleh (Basu Swastha Dharmmesta, 1992).

### **Perkembangan UKM dan Kredit Mikro Di Indonesia**

Perkembangan usaha mikro di Indonesia belakangan ini menunjukkan tren yang positif. Tingginya tingkat pertumbuhan usaha juga diiringi dengan tingginya permintaan terhadap kredit mikro di sektor rill dan jasa. Hal ini semakin memperkuat bahwa kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia merupakan suatu bidang yang konsisten dan berkembang.

Bila ditelaah lebih lanjut, kontribusi pengusaha mikro yang terklasifikasi ke dalam UKM (Usaha Kecil dan Menengah) memiliki porsi yang cukup besar dalam stimulus perekonomian nasional. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik, Jumlah UKM mendekati 99,98% terhadap total unit usaha di Indonesia. Sementara itu, UKM juga berkontribusi dalam menurunkan angka pengangguran di Indonesia. Sampai saat ini, jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam aktifitas UKM sudah mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 % terhadap seluruh tenaga kerja yang ada di Indonesia (BPS, 2010).

Sesuai dengan hakikatnya, pengusaha mikro merupakan orang-orang atau angkatan kerja yang tergolong mampu dalam membidik kesempatan-kesempatan bisnis. Sejalan dengan peluang tersebut, pengusaha mikro dituntut peka untuk dapat memanfaatkan sumber daya yang tersedia. Sumber daya yang ada dapat digunakan dalam mengambil Minat investasi yang tepat. Minat yang tepat akan mengarah pada pengejawantahan gagasan-gagasan produk yang inovatif dan kreatif. Secara rill, ide-ide tersebut juga harus mampu dituangkan sebagai sebuah alat dalam mencapai kesejahteraan, yang membuat seorang pengusaha mikro atau wirausahaan memiliki watak serta karakteristik yang kuat terhadap kondisi seperti apapun.

Kuatnya mental yang dimiliki para pengusaha mikro ini diharapkan mampu menjadi sebuah kekuatan strategis yang dapat menopang perekonomian nasional. Sesuai dengan pendapat Miller *et al.*, (2012) yang mengemukakan bahwa aktifitas *entrepreneurship* ini telah menjadi salah satu interaksi sosial yang menjadi dasar terjadinya suatu transaksi, baik berupa transaksi bisnis maupun jasa. Aktifitas ini akan berimplikasi pada kemampuan suatu negara untuk dapat mempertahankan kegiatan perekonomiannya. Pernyataan ini juga didukung oleh pendapat dari Papaoikonomou *et al.*, (2012) yang menyebutkan bahwa kegiatan kewirausahaan mampu menanggulangi terjadinya krisis sehingga dapat membuat kegiatan perekonomian menjadi lebih stabil dibandingkan sektor lainnya. Lebih lanjut, pernyataan di atas juga dapat diperkuat apabila aplikasi kewirausahaan mampu menjadi sebuah strategi yang dapat diterapkan secara makro dalam membangun ekonomi yang lebih komprehensif (Smith & Woodworth, 2012).

Bila merunut kembali pada peristiwa-peristiwa yang menjadi *shock* dalam pola pergerakan perekonomian nasional (dekade-90-an & periode 2007-2008), dapat dikatakan bahwa Indonesia merupakan salah satu negara yang dapat bangkit dengan cepat pasca terjadinya masa krisis keuangan global. Kemampuan untuk memulihkan perekonomian ini tidak serta merta diperoleh dengan jalan yang instan, tetapi proses *recovery* tersebut ditopang oleh keberlangsungan unit usaha kecil menengah (UMKM) yang ada di Indonesia. Daya tahan yang kuat terhadap masa resesi yang terjadi tidak terlalu berpengaruh terhadap perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan sebagian besar penggunaan bahan baku oleh pelaku UKM bukan berasal dari komoditas impor, tetapi berasal dari dalam negeri, sehingga pada saat bahan baku impor naik dengan signifikan sebagai dampak melemahnya nilai tukar rupiah, maka bahan baku

lokal menjadi alternatif pilihan yang dapat diakses untuk tetap menjaga keberlangsungan produksi dalam negeri.

Banyaknya sumber daya baik SDM maupun SDA, sudah sepatutnya menjadi kekuatan bagi perekonomian, terutama sebagai modal kerja dalam meningkatkan jumlah wirausahawan di Indonesia. Tingginya pendapatan PDRB yang diikuti oleh GDP perkapita (*middle Income*) dari \$2500 menjadi \$3500 dolar (BPS, 2010) menandakan bahwa perekonomian kita semakin bertumbuh. Momentum ini harus dimanfaatkan seoptimal mungkin. Tingkat konsumsi masyarakat yang tinggi, pada akhirnya menunjukkan bahwa pasar yang ada saat ini semakin berkembang. Untuk itu, kemampuan dalam berwirausaha harus menjadi kompetensi yang diprioritaskan dalam melakukan penetrasi pasar.

Peningkatan aktifitas dan pertumbuhan perekonomian yang dirasakan sekarang tidak terlepas dari peran UKM yang tersebar di setiap penjuru provinsi dan daerah di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik 2010, provinsi yang cukup giat dalam mengembangkan potensi daerah dengan menerapkan konsep ekonomi kerakyatan adalah provinsi Bengkulu, Sumatra Utara, NTT dan Lampung. Dari beberapa provinsi tersebut, provinsi Bengkulu dinilai sebagai salah satu daerah yang dapat memanfaatkan kearifan lokal wilayahnya secara optimal. Hal tersebut ditandai dengan semakin meningkatnya jumlah UKM serta kontribusi UKM terhadap pendapatan asli daerah.

### **Hubungan Antara Sikap, Perilaku dan Kredit Mikro.**

Sikap dan perilaku akan menentukan apakah akan terjadi transaksi atau tidak terjadi transaksi. Pada umumnya, kedua variabel ini menjadi indikator utama dalam mengukur perilaku konsumen dalam mengambil Minat untuk melakukan pembelian sebuah produk. Menurut Kotler & Keller (2009) Sikap (*attitude*) merupakan evaluasi, perasaan emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap beberapa objek atau gagasan. Selain itu, Kotler & Keller (2009) mendefinisikan perilaku konsumen sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses Minat yang mendahului dan menyusuli tindakan tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Binks & Ennew (1997) mengungkapkan bahwa meskipun penggabungan modal dengan sistem *join venture* dapat dilakukan oleh antar sesama pengusaha mikro, namun pengusaha mikro akan memiliki ketergantungan yang tinggi terhadap lembaga permodalan seperti bank. Hal ini dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan terhadap 3000 usaha kecil menengah yang ada di Inggris pada tahun 1997. Hasil temuan menunjukkan ketergantungan yang tinggi ini akan berdampak positif terhadap kemajuan perekonomian, di mana perkembangan *small business* (usaha kecil menengah) terkadang terkendala di aspek permodalan, sehingga perbankan menjadi alternatif solusi dalam pengaksesan modal.

Hasil temuan Binks & Ennew (1997) di atas mencerminkan adanya sikap dan perilaku pengambil Minat yang tinggi pada 3000 *small business* di Inggris. Temuan Binks & Ennew tersebut juga diperkuat oleh hasil temuan Richards *et al.*, (2008) yang menemukan bahwa kemampuan pengusaha mikro dalam mengakses pinjaman kredit lebih besar dibandingkan kemampuan nasabah individual yang ingin mengakses modal ke pasar uang seperti bank. Hal ini dikarenakan kredit yang diajukan pengusaha mikro merupakan kredit produktif, sedangkan nasabah individual cenderung lebih memiliki perilaku untuk mengakses kredit konsumtif.

Selanjutnya Aly (1994) melakukan penelitian mengenai strategi pembiayaan di industri perbankan Egypt. Aly (1994) menemukan ada ketidakseimbangan antara pertumbuhan populasi di Egypt dengan area permukiman yang dapat menunjang aktifitas perekonomian. Kondisi seperti ini merupakan sebuah tantangan bagi pihak perbankan dan juga pengusaha mikro di Egypt untuk dapat menggerakkan perekonomian dengan cara menyalurkan kredit yang tepat agar dapat menghidupkan aktifitas perekonomian di daerah tersebut. Hasil temuan Aly

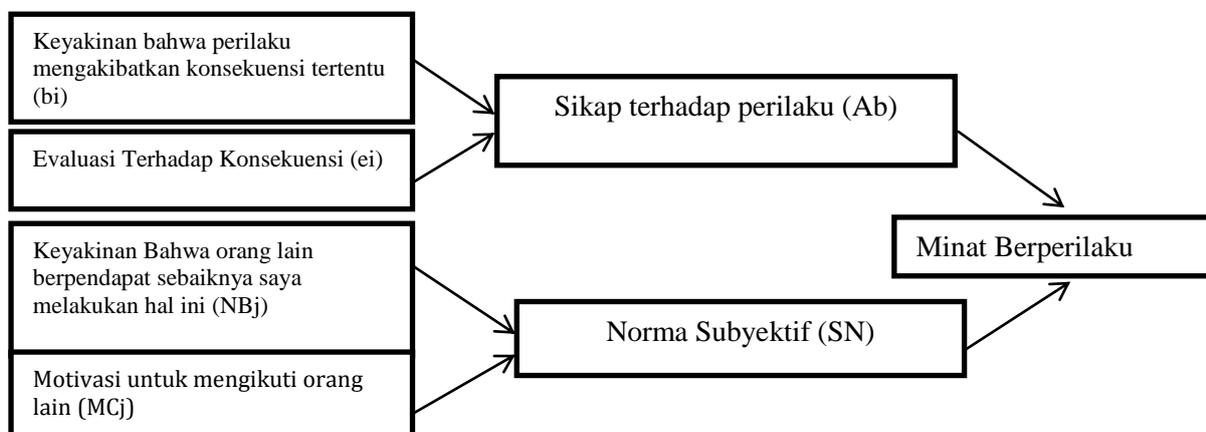
(1994) dikonfirmasi juga oleh hasil temuan Baumann *et al.*, (2007) yang mengatakan bahwa untuk memprediksi perilaku dari konsumen perbankan, maka bank harus mempertimbangkan kondisi wilayah atau daerah tempat berkumpulnya populasi. Informasi demografi lainnya juga menjadi penentu keberhasilan bank dalam menarik jumlah nasabah perbankan, terutama nasabah kredit produktif seperti pengusaha mikro.

Sesuai dengan hasil penelitian terdahulu, penggunaan variabel sikap dan perilaku yang menjadi indikator utama dalam *Theory of Reasoned Action* (TRA) dapat menentukan tingkat keberhasilan bank dalam menarik minat calon nasabah kredit, terutama nasabah kredit produktif yang turut berperan serta dalam memajukan perekonomian nasional. Peningkatan jumlah kredit mikro yang disalurkan oleh bank, secara sekilas akan berdampak pada peningkatan *Loan to Deposit Ratio* (LDR) dan juga peningkatan pada *Non Performing Loan Ratio* (NPL). Namun demikian, disinilah peran serta lembaga keuangan perbankan dalam menstimulus kemajuan perekonomian, sehingga dengan majunya perekonomian akan berimplikasi positif terhadap keberlangsungan kedua belah pihak, yaitu bank dan pengusaha mikro.

### Hubungan antara *Theory Reasoned Action* dengan Kredit Mikro

Indikator utama yang menjadi tolak ukur Minat pembelian suatu produk dalam *Theory Reasoned Action* terdiri dari; Sikap terhadap perilaku (Ab) dan Norma Subyektif (SN). Penggunaan kedua indikator ini pada akhirnya akan berdampak pada minat berperilaku, di mana untuk mengukur sikap terhadap perilaku di gunakan dua dimensi yaitu: keyakinan bahwa perilaku mengakibatkan konsekuensi tertentu (bi) dan evaluasi terhadap konsekuensi (ei). Sedangkan untuk mengukur Norma Subyektif, digunakan dua dimensi yaitu; orang lain berpendapat sebaiknya saya melakukan hal ini (NBj) dan motivasi untuk mengikuti orang lain (Mcj).

Bila digambarkan secara visual, maka penggunaan indikator dan dimensi dalam *Theory of Reasoned Action* dapat digambarkan sebagai berikut:



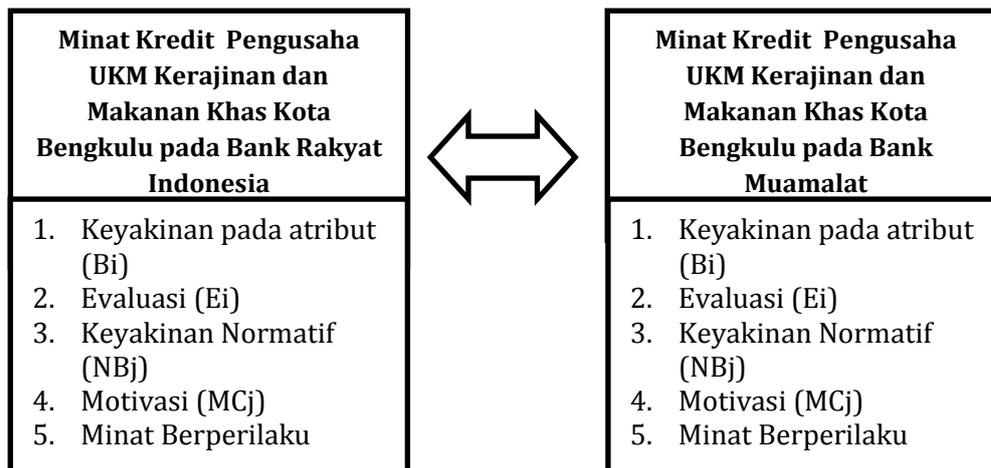
**Gambar 1. *Theory of Reasoned Action***

Sesuai dengan gambaran mengenai aplikasi *Theory of Reasoned Action* di atas, maka dapat diperoleh benang merah antara anteseden dan juga konsekuensi dari minat berperilaku. Sebagai anteseden, maka kekuatan dari keyakinan yang dipegang oleh konsumen bahwa melakukan perilaku B cenderung menimbulkan akibat i. Selanjutnya evaluasi terhadap konsekuensi (Konsekuensi) perlu dilakukan untuk menentukan apakah nantinya sikap terhadap perilaku akan berdampak pada minat berperilaku. Sedangkan keyakinan normatif lebih ditekankan pada keyakinan seseorang bahwa referen j berpendapat bahwa dia seharusnya atau tidak seharusnya melakukan perilaku B. keyakinan ini nantinya akan mempengaruhi motivasi konsumen karena adanya pengaruh dari kelompok referen. Selanjutnya sikap terhadap perilaku

akan turut berdampak pada minat berperilaku. Lebih lanjut, norma subyektif berkaitan dengan apakah orang lain (referen) berpendapat bahwa dia seharusnya atau tidak melaksanakan perilaku B. dan terakhir *Intention* B merupakan minat konsumen untuk melakukan perilaku B.

### Kerangka Analisis

Sejalan dengan penggunaan teori dan konfirmasi dari hasil temuan dari penelitian-penelitian sebelumnya, maka perlu digambarkan kerangka analisis yang secara ringkas membahas penggunaan variabel yang diteliti. Berikut kerangka analisis yang digunakan dalam penelitian ini.



**Gambar 2. Kerangka Analisis**

Sejalan dengan uraian teoritis yang telah dijelaskan pada sub bagian teori sebelumnya, maka kerangka analisis di atas menjelaskan hubungan antara penggunaan satu atribut dengan atribut lainnya. Penggunaan atribut di atas bertujuan untuk mendeskripsikan dan menginvestigasi minat para pengusaha kredit makro untuk bertransaksi dan menggunakan jasa kredit mikro di dua bank yang memiliki karakteristik berbeda, yaitu Bank Muamalat dan Bank Mandiri.

Selain itu, pembuatan konsep kerangka analisis di atas mengacu pada penggunaan *Teori of Reasoned Action*. Atribut produk akan membentuk keyakinan dan evaluasi, sedangkan atribut yang terdapat pada lingkungan sosial masyarakat akan membentuk keyakinan normatif dan motivasi. Hal ini akan berindikasi pada pembentukan sikap konsumen dan norma subyektif. Sikap konsumen dan norma subyektif akan mempengaruhi terjadinya minat konsumen.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian *action research* yang bertujuan untuk mendeskripsikan penggunaan variabel terhadap kedua objek penelitian. Objek penelitian yang diteliti dalam studi ini terdiri dari dua bank, yaitu bank Konvensional yang diwakili oleh Bank Rakyat Indonesia dan bank Syariah yang diwakili oleh Bank Muamalat.

### Metode Penarikan Sampel

Sampel merupakan bagian yang diperoleh dari populasi. Sesuai dengan literatur yang diungkapkan oleh Gujarati (1995), semakin besar jumlah sampel yang digunakan, maka akan semakin memperbesar kemampuan sampel dalam merepresentasikan hasilnya terhadap

populasi. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 50 orang yang diambil dengan menggunakan kriteria *purposive sampling method*. Sampel tersebut dibagi kembali menjadi dua yaitu 25 orang sebagai nasabah bank Konvensional yang diwakili oleh Bank Rakyat Indonesia dan 25 lainnya sebagai nasabah bank Syariah yang diwakili oleh Bank Muamalat.

### **Definisi Operasional**

1. Minat berperilaku adalah perpaduan antara keyakinan, evaluasi dan kemauan yang dapat berkembang jika ada motivasi pada para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu untuk mengambil kredit pada Bank Rakyat Indonesia atau Bank Muamalat Kota Bengkulu.
2. Sikap terhadap Perilaku adalah Keyakinan (*beliefs*) bahwa para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu akan melaksanakan atau tidak melaksanakan perilaku tertentu setelah melakukan penilaian dan analisis konsekuensi terhadap sebuah keputusan untuk melakukan peminjaman kredit mikro baik di bank Rakyat Indonesia maupun Bank Muamalat Kota Bengkulu dengan estimasi atas kemampuan dirinya apakah dia punya kemampuan atau tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan sikap tersebut.
3. Norma Subjektif adalah sejauh mana para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu memiliki motivasi untuk mengikuti pandangan orang terhadap perilaku yang akan dilakukannya (*Normative Belief*) baik yang mempengaruhi untuk kredit mikro pada Bank Rakyat Indonesia maupun Kredit Mikro pada Bank Muamalat Kota Bengkulu.
4. Keyakinan pada atribut (Bi) adalah bagaimana sikap para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu terhadap keakuratan pencatatan, citra yang baik di masyarakat, pelayanan dan perhitungan bunga kredit yang diberikan pada mereka, baik kredit mikro pada Bank Rakyat Indonesia maupun kredit mikro pada Bank Muamalat Kota Bengkulu.
5. Evaluasi (Ei) adalah bagaimana hasil penilaian sikap para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu terhadap keseluruhan komponen atribut penilaian pada variabel keyakinan baik kredit mikro pada Bank Rakyat Indonesia maupun kredit mikro pada Bank Muamalat Kota Bengkulu.
6. Keyakinan Normatif (NBj) adalah suatu tingkat keyakinan para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu yang dipengaruhi oleh persepsi keluarga, teman-teman dan tetangga mereka dalam kontribusinya menentukan minat pemilihan kredit mikro baik pada Bank Rakyat Indonesia maupun kredit mikro pada Bank Muamalat Kota Bengkulu.
7. Motivasi (MCj) adalah faktor pendorong terkuat dari keluarga, teman-teman ataupun tetangga dari para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu yang mempengaruhi minat terbesar mereka dalam pengambilan kredit mikro pada Bank Rakyat Indonesia atau kredit mikro pada Bank Muamalat Kota Bengkulu.

## Atribut Penelitian

**Tabel 1.**  
**Atribut Penelitian**

Variabel Penelitian	Atribut yang Diukur
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Keyakinan</li> <li>➤ Evaluasi</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keakuratan pencatatan</li> <li>2. Keyakinan atas <i>image</i> yang baik</li> <li>3. Keyakinan atas kejujuran, kredibilitas dan responsibilitas</li> <li>4. Kemudahan komunikasi</li> <li>5. Informasi yang <i>up to date</i> dan mudah dimengerti</li> <li>6. Pelayanan cepat dan konsisten</li> <li>7. Perhitungan bunga kredit rendah</li> </ol>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Keyakinan Normatif</li> <li>➤ Motivasi</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peran keluarga</li> <li>2. Peran teman</li> <li>3. Peran tetangga</li> </ol>

## Metode Analisa data

### Analisis Deskriptif Rata-rata Tertimbang

Metode analisa data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode analisa dengan menggunakan analisis deskriptif. Sesuai dengan jenis penelitian seperti yang telah dipaparkan pada sub bab sebelumnya, jenis penelitian ini adalah penelitian *action research*. Analisis ini sesuai untuk digunakan karena kemampuannya yang cukup baik dalam menjelaskan distribusi frekuensi yang menjadi indikator pengukuran utama pada masing-masing variabel.

Responden penelitian yang digunakan untuk memperoleh data diminta untuk memberikan penilaian terhadap sikap atau persepsinya dalam mengambil Minat untuk memperoleh kredit mikro di dua bank yang berbeda, yaitu Bank Rakyat Indonesia dan Bank Muamalat Bengkulu. Pengukuran disini menggunakan Skala *likert* agar bisa digunakan untuk mengkuantifikasi penilaian atau persepsi yang diberikan responden terhadap instrumen pernyataan dari kusioner.

Data yang telah dikumpulkan akan dianalisis dengan menggunakan rata-rata tertimbang (weighted average rating) menurut J Supranto (2000 : 91) rumusnya sebagai berikut:

$$\bar{X} = \frac{\sum f_i \cdot x_i}{\sum f_i}$$

Xi = Bobot nilai yang terdiri dari 1,2,3,4,5

Fi = Frekuensi terpilihnya tiap bobot nilai untuk tiap indikator

Kemudian rumus tersebut dijabarkan menjadi:

$$\bar{X} = \frac{(F1 \cdot X1) + (F2 \cdot X2) + (F3 \cdot X3) + (F4 \cdot X4)}{F1 + F2 + F3}$$

### Teknik Skoring Data

Berdasarkan hasil penyebaran kusioner, penentuan kelas atas jawaban responden terhadap indikator *TRA* adalah sebagai berikut :

1. Nilai terendah dari kelas  $1 \times 1 = 1$
2. Nilai tertinggi dari kelas adalah  $1 \times 5 = 5$
3. Interval kelas adalah  $(5-1)/5 = 0,8$

Dibawah ini sebaran masing-masing kelas jawaban sebagai berikut:

1.  $1,0 - 1,79 =$  Sangat Tidak Baik (STB)

2. 1,80 – 2,59 = Tidak Baik (TB)
3. 2,60 – 3,39 = Cukup Baik (CB)
4. 3,40 – 4,19 = Baik (B)
5. 4,20 – 5,0 = Sangat Baik (SB)

Untuk skor tertinggi diberi nilai 5 (Sangat Setuju, Sangat Baik) dan skor terendah diberi nilai (Sangat Tidak Setuju, Sangat Tidak Baik). Alternatif jawaban meliputi:

1. Sangat Setuju, Sangat Baik diberi nilai (5)
2. Setuju, Baik, diberi nilai (4)
3. Netral, diberi nilai (3)
4. Tidak Setuju, Tidak Baik, diberi nilai (2)
5. Sangat Tidak Setuju, Sangat Tidak Baik, diberi nilai (1)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kredit Mikro pada Bank Rakyat Indonesia

Bisnis mikro PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terus membuahkan momentum pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam keterangan tertulis Sekretaris Perusahaan BRI Muhamad Ali di Jakarta, Rabu (13/11), mengungkapkan kredit mikro BRI tumbuh sebesar 26,86% (yoy), meningkat dari triwulan III tahun lalu, dari Rp101,1 triliun menjadi sebesar Rp128,22 triliun. "Pertumbuhan kredit mikro BRI tidak hanya menghasilkan peningkatan *outstanding* pinjaman, tetapi juga menghasilkan peningkatan jumlah debitur," kata Ali dalam [Metrotvnews.com](http://Metrotvnews.com), Jakarta.

Hingga akhir September 2013, jumlah debitur mikro BRI mencapai 6,1 juta orang. Dalam pengembangan bisnis mikro, BRI juga berhasil menjangkau lebih banyak pengusaha kecil dan terdepan dalam usaha peningkatan *financial inclusion* di Indonesia. Pertumbuhan penyaluran kredit mikro yang tinggi diikuti dengan kualitas kreditnya (NPL) yang terjaga pada 0.48% (nett). Berikut ini spesifikasi KUR Mikro Bank Rakyat Indonesia:

- ✓ Plafond kredit maksimal Rp 20 juta
- ✓ Suku bunga efektif maks 22% per tahun
- ✓ Jangka waktu & jenis kredit :
  - KMK : maksimal 3 tahun
  - KI : maksimal 5 tahun
  - Dalam hal perpanjangan, suplesi dan restrukturisasi
  - KMK : maksimal 6 tahun
  - KI : maksimal 10 tahun
- ✓ Agunan:
  - Pokok : Dapat hanya berupa agunan Pokok apabila sesuai keyakinan Bank Proyek yang dibiayai cashflownya mampu memenuhi seluruh kewajiban kepada bank (layak)
  - Tambahan : Sesuai dengan ketentuan pada Bank Pelaksana.

PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) tetap mematok target penyaluran kredit yang tinggi, yakni sebesar 20-22 persen di tahun 2013 ini. Kenaikan BI Rate hingga 7,25% tidak mempengaruhi ekspansi kredit perseroan. Alasannya, lebih dari 80 persen kredit BRI disalurkan ke sektor UMKM yang memiliki daya tahan tinggi menghadapi gejolak ekonomi. Meskipun sedang terjadi gejolak, BRI tidak menurunkan target kredit, yakni tetap 20 - 22 persen seperti yang dicanangkan pada awal tahun. Menurut Ali, penyaluran kredit tidak direm karena sejumlah UMKM yang berorientasi ekspor justru sedang menggenjot ekspornya saat ini seiring menguatnya dolar AS. Terkait dengan kemungkinan dinaikannya suku bunga, baik pinjaman ataupun simpanan, Direktur Keuangan Bank BRI, Achmad Baiquni menjelaskan bahwa kenaikan dilakukan secara selektif. Ia mencontohkan, agar tidak memberatkan pelaku UMKM, suku bunga kredit mikro di BRI tidak dinaikkan.

## **Kredit Mikro pada Bank Muamalat Indonesia**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyanggah predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru, (iv) peletakan landasan usaha baru dengan menega

Menurut Direktur Ritel Banking Bank Muamalat Adrian A. Gunadi dalam merdeka.com, Bank Muamalat menargetkan pertumbuhan kucuran pembiayaan ke sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) hampir separuh dari keseluruhan kredit tahun ini. yaitu tumbuh itu hampir 50 persen. Tahun lalu, pertumbuhan pembiayaan ke sektor UMKM meningkat 35 persen dibanding 2011. Total kucuran ke sektor mikro sendiri sekitar Rp 500 miliar. Hingga akhir 2012, jumlah debitor UMKM Bank Muamalat mencapai 15.600 debitor dengan sektor usaha masih didominasi oleh sektor konstruksi, perdagangan serta jasa usaha lain semisal sekolah dan rumah sakit. Hingga saat ini tahun 2013, rasio kredit bermasalah (NPL) dari sektor UMKM secara keseluruhan hanya 1,8 persen. Target kontribusi sektor pertanian terhadap total pembiayaan UMKM akan sama dengan tahun 2012 lalu. Berikut spesifikasi pembiayaan modal kerja pada Bank Muamalat:

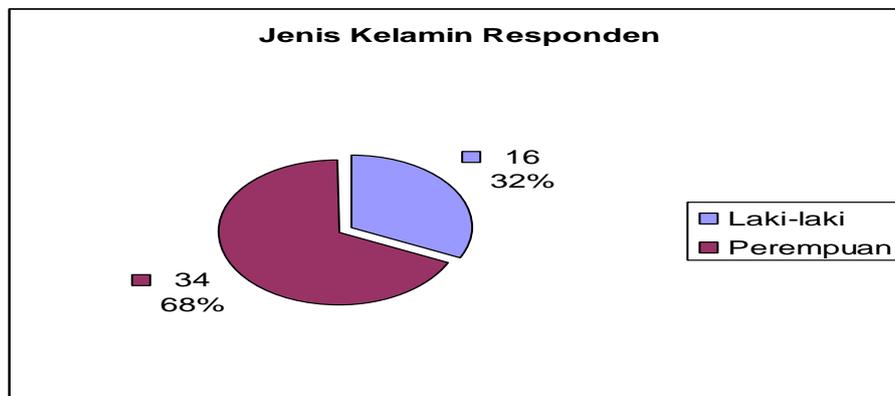
- Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha Anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha Anda akan terjamin.

- Peruntukkan : Perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia
- Fitur :
  1. Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *musyarakah*, *mudharabah*, atau *murabahah* sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja
  2. Dapat digunakan untuk meningkatkan atau memenuhi tambahan omset penjualan dan membiayai kebutuhan bahan baku atau biaya-biaya overhead
  3. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan spesifikasi modal kerja
  4. Plafond mulai Rp 100 juta
  5. Untuk Nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila Anda meninggal dunia.
  6. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda.
  7. Dapat menggunakan skema *revolving* maupun *non-revolving* (bergantung karakteristik Nasabah)
  8. Dapat memanfaatkan pembiayaan rekening koran syariah sehingga lebih memudahkan Anda dalam mencairkan pembiayaan

### Karakteristik Demografi Responden

Adapun responden dalam penelitian ini adalah para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu yang daerah operasional usahanya berada di desa Anggut Atas, Kecamatan Ratu Samban, Kota Bengkulu. Para responden akan diidentifikasi berdasarkan jenis kelamin, rata-rata penghasilan perbulan dan jenis produk makanan atau kerajinan yang diproduksi.

### Jenis Kelamin

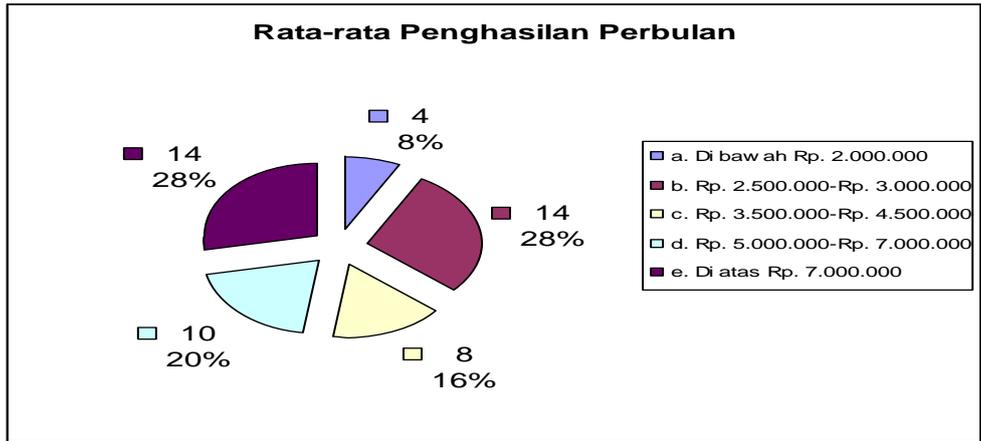


**Diagram 1. Jenis Kelamin Responden**

Sumber: Data diolah 2013

Berdasarkan diagram 1 di atas, mengenai jenis kelamin responden, maka dapat diketahui mayoritas para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu adalah perempuan yaitu sebesar 68% dan laki-laki sebesar 32%. Usaha UKM kerajinan dan makanan khas ini pada kenyataannya memang lebih banyak digeluti oleh ibu-ibu yang dalam kesehariannya ikut menopang pendapatan suami mereka, yang sebagian besar berprofesi sebagai nelayan dan petani, yang kemudian hasil tangkapan nelayan dan pertanian inilah yang diolah para ibu-ibu untuk kemudian dijual kembali menjadi aneka makanan khas kota Bengkulu, seperti keripik beledang, beleberan bahkan lempuk durian dan kue tat, disamping juga mengembangkan makanan dan kerajinan lainnya yang pada akhirnya juga menjadi nilai jual dan ciri khas kota Bengkulu.

## Rata-rata Penghasilan Perbulan

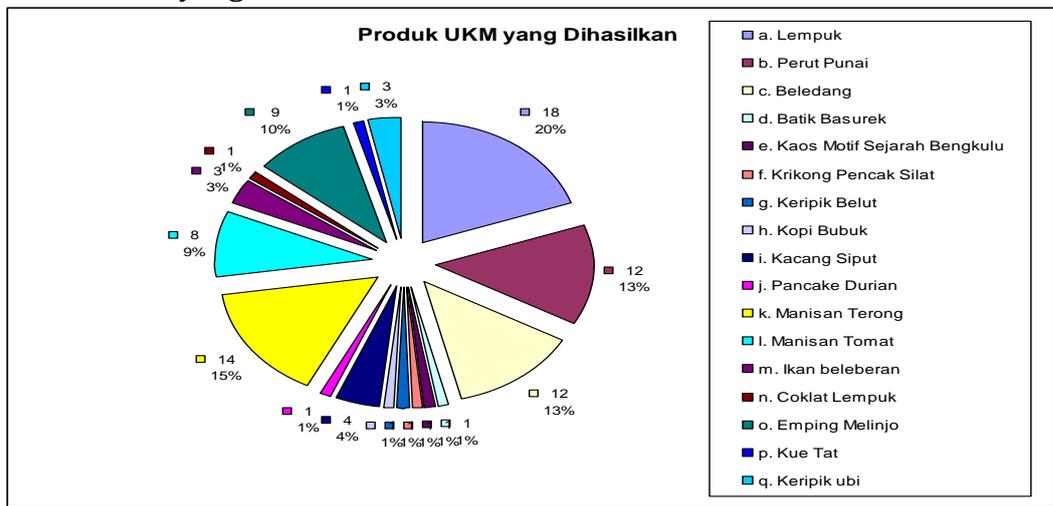


**Diagram 2. Rata-rata Penghasilan Responden Perbulan**

Sumber: Data Diolah 2013

Berdasarkan diagram 2 diatas, yaitu mengenai rata-rata penghasilan perbulan para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu ternyata untuk penghasilan rata-rata diatas Rp 7.000.000 dimiliki oleh 14 orang responden yaitu sebesar 28%, hal serupa juga dimiliki oleh responden yang rata-rata penghasilannya diantara Rp 2.500.000-Rp 3.000.000. Dan hanya 4 orang responden saja yang rata-rata pendapata perbulannya dibawah Rp 2.000.000. Fakta ini telah menunjukkan bahwa menggeluti usaha mikro atau kecil menengah untuk produk makanan dan kerajinan khas kota Bengkulu cukup menjanjikan, hal ini juga didukung oleh upaya pemerintah daerah yang dengan serius mempromosikan kota Bengkulu sebagai kota Pariwisata tidak hanya di dalam negeri namun juga ke manca negara.

## Produk UKM yang Dihasilkan



**Diagram 3. Produk UKM yang Dihasilkan**

Sumber: Data Diolah 2013

Dari diagram 3 di atas dapat diketahui bahwa banyak sekali produk olahan makanan khas Bengkulu yang telah dihasilkan oleh para pengusaha UKM di Kota Bengkulu, diantaranya adalah: Lempuk, Perut Punai, Beledang, Batik Basurek, Kaos Motif Sejarah Bengkulu, Krikong Pencak Silat, Keripik Belut, Kopi Bubuk, Kacang Siput, Pancake Durian, Manisan Terong, Manisan Tomat, Ikan beleberan, Coklat Lempuk, Emping Melinjo, Kue Tat dan keripik upi.

Adapun makanan khas yang paling banyak diproduksi oleh responden dari 17 jenis makanan khas tersebut adalah lempuk yaitu sebesar 20 %, pada urutan kedua terbanyak diproduksi oleh para responden adalah manisan terong sebesar 15%, kemudian diikuti oleh makanan perut punai dan beledang yaitu masing-masing sebesar 13 %, sedangkan untuk kerajinan batik basurek dan pembuatan baju motif sejarah kota Bengkulu belum begitu banyak diproduksi oleh para responden, hal ini tentunya tak terlepas dari masalah modal, SDM dan kreativitas para responden.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Distribusi Jawaban Responden pada Bank Rakyat Indonesia.

### Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan (Bi) Pada Bank Rakyat Indonesia.

Tabel 2.

Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan (Bi) Pada Bank Rakyat Indonesia

No	Sikap Konsumen-Tingkat Keyakinan	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Keakuratan pencatatan yang dilakukan petugas Bank BRI dan jaminan keamanan yang paling memadai, memberikan keyakinan bagi minat saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	0	18	6	1	0	3.64	Baik
2	Adanya pencitraan yang baik di masyarakat dan didukung oleh standar bank yang modern, memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi saya terhadap minat mengambil kredit mikro di bank BRI	1	21	3	0	0	3.84	Baik
3	Layanan yang baik, kejujuran karyawan, dan rasa tanggung jawab yang dimiliki petugas analis kredit, memberikan keyakinan bagi saya untuk mengambil kredit mikro bank BRI	2	17	4	2	0	3.68	Baik
4	Adanya layanan komunikasi yang dapat dilakukan secara mudah, cepat dan petugas dapat ditemui setiap saat, mampu memberikan keyakinan bagi saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	1	19	5	0	0	3.72	Baik
5	Kemampuan petugas kredit dalam menyampaikan informasi-informasi terbaru dengan bahasa yang mudah dimengerti, dapat memberikan keyakinan bagi saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	2	14	9	0	0	3.72	Baik
6	Proses pelayanan pembukuan rekening baru yang cepat dan konsisten, memberikan keyakinan pada saya untuk terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI	1	20	4	0	0	3.80	Baik
	Adanya perhitungan bunga kredit yang dilakukan secara tepat dan transparan, serta	0	16	9	0	0	3.76	Baik

**Tabel 2 (Lanjutan)**

	tingkat bunga kredit yang rendah, mampu meyakinkan saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI							
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.64</b>	<b>Baik</b>

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa rata-rata seluruh indikator variabel tingkat keyakinan (Bi) pada Bank Rakyat Indonesia termasuk dalam kategori baik dengan mean indikator tertinggi yaitu pada indikator kedua yaitu Adanya pencitraan yang baik di masyarakat dan didukung oleh standar bank yang modern, memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi responden terhadap minat mengambil kredit mikro di bank BRI dengan mean indikator sebesar 3,84. Begitupun dengan total mean dari variabel tingkat keyakinan (Bi) pada BRI ini juga berada dalam kategori baik yaitu sebesar 3,64.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Evaluasi (Ei) Pada Bank Rakyat Indonesia.**

**Tabel 3.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Evaluasi (Ei) Pada Bank Rakyat Indonesia**

No	Sikap Konsumen-Tingkat Evaluasi	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Berdasarkan penilaian saya terhadap keakuratan pencatatan dan jaminan keamanan yang memadai, akhirnya memberikan keyakinan bagi saya terhadap pengambilan keputusan kredit mikro di bank BRI	0	17	7	1	0	3.52	Baik
2	Berdasarkan penilaian saya terhadap terbentuknya pencitraan yang baik di masyarakat didukung oleh standar bank yang modern, akhirnya memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi saya terhadap pengambilan kredit mikro di BRI.	1	21	3	0	0	3.76	Baik
3	Berdasarkan penilaian saya atas layanan yang baik, tingkat kejujuran, kredibilitas dan rasa tanggung jawab yang dimiliki petugas analis kredit terhadap para nasabah, akhirnya memberikan keyakinan bagi saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI.	2	17	4	2	0	3.76	Baik
4	Berdasarkan penilaian saya, terhadap layanan komunikasi yang dapat dilakukan secara mudah, cepat (telepon, fax) dan petugas dapat ditemui setiap saat, akhirnya mampu memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI.	1	19	5	0	0	3.80	Baik
5	Berdasarkan penilaian saya terhadap kemampuan petugas kredit menyampaikan informasi-informasi terbaru dengan bahasa yang mudah dimengerti, akhirnya memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI.	2	14	9	0	0	3.68	Baik

**Tabel 3 (Lanjutan)**

6	Berdasarkan penilaian saya terhadap proses pelayanan pembukuan rekening baru yang cepat dan konsisten, akhirnya memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI.	1	20	4	0	0	3.76	Baik
7	Berdasarkan penilaian saya terhadap perhitungan bunga akredit yang dilakukan secara tepat dan transparan, serta tingkat bunga kredit yang diberikan relatif rendah, akhirnya mampu memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di BRI.	0	16	9	0	0	3.80	Baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.84</b>	<b>Baik</b>

Dari hasil distribusi frekuensi rata-rata pada tabel 3 di atas maka dapat diketahui bahwa seluruh indikator pada variabel tingkat evaluasi (Ei) memiliki nilai mean dalam kategori baik, dengan mean indikator tertinggi adalah pada indikator ke empat yaitu; Berdasarkan penilaian responden, terhadap layanan komunikasi yang dapat dilakukan secara mudah, cepat (telepon, fax) dan petugas dapat ditemui setiap saat, akhirnya mampu memberikan keyakinan pada responden terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI dan indikator ke tujuh yaitu; berdasarkan penilaian responden terhadap perhitungan bunga akredit yang dilakukan secara tepat dan transparan, serta tingkat bunga kredit yang diberikan relatif rendah, akhirnya mampu memberikan keyakinan pada responden terhadap pengambilan kredit mikro di bank BRI, yang masing indikator tersebut memperoleh nilai mean sebesar 3,80. Hal ini menunjukkan bahwa ke dua indikator tertinggi tersebut memiliki tingkat evaluasi yang penting bagi para responden.

#### **Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan Normatif (NBj) Pada Bank Rakyat Indonesia.**

**Tabel 4.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan Normatif (NBj) Pada Bank Rakyat Indonesia**

No	Tingkat Keyakinan Normatif	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya yakin keluarga saya menyarankan saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	1	12	5	7	0	3.36	Cukup baik
2	Saya yakin teman-teman saya menganjurkan agar saya mengambil kredit mikro di bank BRI	0	11	10	4	0	3.16	Cukup baik
3	Saya yakin tetangga saya menyarankan agar saya mengambil kredit mikro di bank BRI	0	10	9	6	0	3.16	Cukup baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.22</b>	<b>Cukup Baik</b>

Berdasarkan tabel 4 tersebut maka dapat diketahui untuk variabel tingkat keyakinan normatif (NBj) pada bank BRI seluruhnya hanya berada pada kategori cukup baik, dengan total mean variabel sebesar 3,22. Kenyataan ini tentunya menjadi agenda khusus bagi bank BRI untuk mampu meningkatkan peran aktif dalam melakukan sosialisasi dan edukasi pasar

khususnya bagi para pengusaha UKM makanan dan kerajinan khas kota Bengkulu agar pada variabel keyakinan normatif ini BRI tidak kalah bersaing dengan bank-bank penyalur kredit mikro lainnya.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Motivasi (MCj) Pada Bank Rakyat Indonesia.**

**Tabel 5.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Motivasi (MCj) Pada Bank Rakyat Indonesia**

No	Tingkat Motivasi	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya terdorong mengikuti saran keluarga dekat saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	1	11	5	8	0	3.36	Cukup baik
2	Saya terdorong mengikuti saran dari teman-teman saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	0	12	9	4	0	3.16	Cukup baik
3	Saya terdorong mengikuti saran tetangga saya agar mengambil kredit mikro di bank BRI	0	8	10	7	0	3.12	Cukup baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.21</b>	<b>Cukup Baik</b>

Dari tabel 5 di atas ternyata dapat diketahui untuk variabel tingkat motivasi (MBj) pada bank BRI keseluruhan mean indikatornya juga hanya berada pada kategori cukup baik, dengan total mean sebesar 3,21. Hal ini sejalan dengan hasil mean indikator pada variabel tingkat keyakinan normatif (NBj) yang juga hanya berada pada kategori cukup baik. Artinya kenyataan ini telah membuktikan bahwa pentingnya peran variabel keyakinan normatif dalam mempengaruhi penilaian responden terhadap motivasi mereka untuk melakukan peminjaman kredit mikro di bank BRI. Dan nilai mean indikator terendah pada variabel tingkat motivasi (MBj) ini adalah pada indikator dorongan dari tetangga untuk mengambil kredit mikro di BRI yang hanya sebesar 3,21.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Minat Pada Bank Rakyat Indonesia.**

**Tabel 6.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Minat Pada Bank Rakyat Indonesia**

No	Tingkat Minat	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya terdorong mengikuti saran keluarga dekat saya untuk mengambil kredit mikro di BRI	2	13	6	3	1	3.48	Baik
2	Saya terdorong mengikuti saran dari teman-teman saya untuk mengambil kredit mikro di bank BRI	1	12	9	3	0	3.12	Cukup baik

**Tabel 6 (Lanjutan)**

3	Saya terdorong mengikuti saran tetangga saya agar mengambil kredit mikro di bank BRI	2	12	5	6	0	3.08	Cukup baik
<b>Rata-rata</b>							<b>3.22</b>	<b>Cukup Baik</b>

Berdasarkan hasil distribusi rata-rata pada tabel 6 tersebut dapat diketahui ternyata indikator pertama yaitu dorongan dari keluarga dekat memiliki mean paling tinggi dibanding indikator ke dua dan ketiga yaitu sebesar 3,48 dengan kategori baik. Sedangkan mean indikator kedua dan ketiga yaitu masing-masing sebesar 3,12 dan 3,08 hanya berada pada kategori cukup baik. Begitu pula dengan total mean pada variabel minat hanya berada pada kategori cukup baik dengan total mean variabel minat sebesar 3,22.

**Distribusi Jawaban Responden pada Bank Syariah Muamalat.**

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan (Bi) Pada Bank Syariah Muamalat.**

**Tabel 7.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan (Bi) Pada Bank Syariah Muamalat**

No	Sikap Konsumen-Tingkat Keyakinan	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Keakuratan pencatatan yang dilakukan petugas bank Muamalat dan jaminan keamanan yang paling memadai, memberikan keyakinan bagi minat saya untuk mengambil kredit mikro di bank Syariah Muamalat	0	18	6	1	0	3.68	Baik
2	Adanya pencitraan yang baik di masyarakat dan didukung oleh standar bank yang modern, memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi saya terhadap minat mengambil kredit mikro di bank Syariah Muamalat	1	21	3	0	0	3.92	Baik
3	Layanan yang baik, kejujuran karyawan, dan rasa tanggung jawab yang dimiliki petugas analis kredit, memberikan keyakinan bagi saya untuk mengambil kredit mikro bank Syariah Muamalat	2	17	4	2	0	3.84	Baik
4	Adanya layanan komunikasi yang dapat dilakukan secara mudah, cepat dan petugas dapat ditemui setiap saat, mampu memberikan keyakinan bagi saya untuk mengambil kredit mikro di bank Syariah Muamalat.	1	19	5	0	0	3.84	Baik
5	Kemampuan petugas kredit dalam menyampaikan informasi-informasi terbaru dengan bahasa yang mudah dimengerti, dapat memberikan keyakinan bagi saya untuk mengambil kredit mikro di bank Syariah Muamalat	2	14	9	0	0	3.72	Baik

**Tabel 7 (Lanjutan)**

6	Proses pelayanan pembukuan rekening baru yang cepat dan konsisten, memberikan keyakinan pada saya untuk terhadap pengambilan kredit mikro di bank Syariah Muamalat	1	20	4	0	0	3.88	Baik
7	Adanya perhitungan bunga kredit yang dilakukan secara tepat dan transparan, serta tingkat bunga kredit yang rendah, mampu meyakinkan saya untuk mengambil kredit mikro di bank Syariah Muamalat.	0	16	9	0	0	3.64	Baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.79</b>	<b>Baik</b>

Dari tabel 7 tersebut dapat diketahui bahwa untuk Bank Syariah Muamalat memiliki total mean pada variabel tingkat keyakinan (Bi) yaitu sebesar 3,79 yang berada pada kategori baik, dengan mean indikator tertinggi sebesar 3,92 pada indikator kedua yaitu Adanya pencitraan yang baik di masyarakat dan didukung oleh standar bank yang modern, memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi responden terhadap minat mengambil kredit mikro di bank Syariah Muamalat. Artinya bank Muamalat sebagai bank syariah pertama di Indonesia sudah memiliki nilai / citra positif yang baik dimata responden dengan konsep bagi hasil dan layanan islami yang diberikan.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Evaluasi (Ei) Pada Bank Syariah Muamalat.**

**Tabel 8.**

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Evaluasi (Ei) Pada Bank Syariah Muamalat**

No	Sikap Konsumen-Tingkat Evaluasi	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Berdasarkan penilaian saya terhadap keakuratan pencatatan dan jaminan keamanan yang memadai, akhirnya memberikan keyakinan bagi saya terhadap pengambilan keputusan kredit mikro di bank Muamalat	0	17	7	1	0	3.64	Baik
2	Berdasarkan penilaian saya terhadap terbentuknya pencitraan yang baik di masyarakat didukung oleh standar bank yang modern, akhirnya memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank Muamalat.	1	21	3	0	0	3.92	Baik
3	Berdasarkan penilaian saya atas layanan yang baik, tingkat kejujuran, kredibilitas dan rasa tanggung jawab yang dimiliki petugas analis kredit terhadap para nasabah, akhirnya memberikan keyakinan bagi saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank Muamalat.	1	18	5	1	0	3.76	Baik
4	Berdasarkan penilaian saya, terhadap layanan komunikasi yang dapat dilakukan secara mudah, cepat (telepon, fax) dan petugas dapat ditemui	1	18	6	0	0	3.8	Baik

**Tabel 8 (Lanjutan)**

	setiap saat, akhirnya mampu memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank Muamalat.							
5	Berdasarkan penilaian saya terhadap kemampuan petugas kredit menyampaikan informasi-informasi terbaru dengan bahasa yang mudah dimengerti, akhirnya memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank Muamalat.	1	16	8	0	0	3.72	Baik
6	Berdasarkan penilaian saya terhadap proses pelayanan pembukuan rekening baru yang cepat dan konsisten, akhirnya memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank Muamalat.	2	17	5	1	0	3.8	Baik
7	Berdasarkan penilaian saya terhadap perhitungan bunga akredit yang dilakukan secara tepat dan transparan, serta tingkat bunga kredit yang diberikan relatif rendah, akhirnya mampu memberikan keyakinan pada saya terhadap pengambilan kredit mikro di bank Muamalat.	1	19	5	0	0	3.84	Baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.78</b>	<b>Baik</b>

Pada variabel tingkat evaluasi di bank Syariah Muamalat ini telah menunjukkan bahwa indikator citra yang baik di mata masyarakat benar-benar memiliki peran penting dalam memberikan keyakinan bagi para responden untuk mengambil keputusan terhadap pengambilan kredit mikro di bank Syariah Muamalat, yaitu dengan mean indikator sebesar 3,92 dalam kategori baik seperti ditunjukkan dalam tabel di atas. Hal ini pun sejalan dengan hasil penilaian pada variabel tingkat keyakinan (Bi) sebelumnya dimana citra positif di masyarakat juga memiliki nilai mean tetinggi. Dan untuk total mean pada variabel tingkat evaluasi (Ei) pada bank Syariah Muamalat ini adalah sebesar 3,78 yang juga dalam kategori baik.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan Normatif (NBj) Pada Bank Muamalat.**

**Tabel 9.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Keyakinan Normatif (NBj) Pada Bank Muamalat.**

No	Tingkat Keyakinan Normatif	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya yakin keluarga saya menyarankan saya untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat	1	12	5	7	0	3.28	Cukup baik
2	Saya yakin teman-teman saya menganjurkan agar saya mengambil kredit mikro di bank Muamalat.	0	11	10	4	0	3.28	Cukup baik
3	Saya yakin tetangga saya menyarankan agar saya mengambil kredit mikro di bank Muamalat.	0	10	9	6	0	3.16	Cukup baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.24</b>	<b>Cukup Baik</b>

Berdasarkan tabel 9 di atas dapat diketahui bahwa ternyata untuk variabel tingkat keyakinan normatif (NBj) semua mean dari indikator tersebut berada pada kategori cukup baik, dengan total mean variabel keyakinan normatif sebesar 3,24 dalam kategori cukup baik. Dan nilai mean indikator terendah pada variabel ini adalah pada indikator ketiga yaitu keyakinan dari tetangga yang menyarankan responden untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat yaitu sebesar 3,16.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Motivasi (MCj) Pada Bank Muamalat.**

**Tabel 10.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Motivasi (MCj) Pada Bank Muamalat**

No	Tingkat Motivasi	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya terdorong mengikuti saran keluarga dekat saya untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat	1	11	5	8	0	3.20	Cukup baik
2	Saya terdorong mengikuti saran dari teman-teman saya untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat	0	12	9	4	0	3.16	Cukup baik
3	Saya terdorong mengikuti saran tetangga saya agar mengambil kredit mikro di bank Muamalat.	0	8	10	7	0	3.04	Cukup baik
	<b>Rata-rata</b>						<b>3.13</b>	<b>Cukup Baik</b>

Berdasarkan tabel 10 di atas dapat diketahui bahwa tingkat motivasi (MCj) pada Bank Muamalat juga hanya berada pada kategori cukup baik dengan total mean sebesar 3,13 meskipun dengan total mean pada variabel tingkat evaluasi (Ei) cukup tinggi yaitu sebesar 3,78 serta ditunjang dengan citra yang baik dimata masyarakat namun masih tetap blm mampu memberikan influence yang tinggi dalam memotivasi responden untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat.

**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Minat Pada Bank Muamalat.**

**Tabel 11.**  
**Distribusi Jawaban Responden Terhadap Indikator Variabel Tingkat Minat Pada Bank Muamalat.**

No	Tingkat Minat	Skor Jawaban Responden					Rata-Rata	Ket
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya terdorong mengikuti saran keluarga dekat saya untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat.	2	13	6	3	1	3.48	Baik

**Tabel 11 (Lanjutan)**

2	Saya terdorong mengikuti saran dari teman-teman saya untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat.	1	12	9	3	0	3.44	Baik
3	Saya terdorong mengikuti saran tetangga saya agar mengambil kredit mikro di bank Muamalat.	2	12	5	6	0	3.28	Cukup Baik
<b>Rata-rata</b>							<b>3.40</b>	<b>Baik</b>

Berdasarkan tabel 11 tersebut dapat diketahui bahwa ternyata total mean untuk variabel tingkat minat responden dalam pengambilan kredit mikro di bank Muamalat berada pada kategori baik dengan total mean sebesar 3,40. Namun hasil mean tingkat Minat pada bank Muamalat ini lebih tinggi dari mean tingkat minat pada bank BRI. Dorongan terbesar adalah dari keluarga sebesar 3,48 kemudian dorongan dari teman-teman sebesar 3,44.

### **Analisis Komparatif Minat Pengusaha Mikro Terhadap Pengambilan Kredit Mikro pada Bank BRI Kota Bengkulu dan Bank Muamalat Kota Bengkulu**

**Tabel 12.**  
**Total Mean TRA Bank BRI dan Bank Muamalat**

TRA Bank Rakyat Indonesia	Tot Mean	TRA Bank Muamalat	Tot Mean
Tingkat Keyakinan (Bi)	3.64	Tingkat Keyakinan (Bi)	3.79
Tingkat Evaluasi (Ei)	3.84	Tingkat Evaluasi (Ei)	3.78
Tkt Key Normatif (NBj)	3.22	Tkt Key Normatif (NBj)	3.24
Tkt Motivasi (MCj)	3.21	Tkt Motivasi (MCj)	3.13
Keputusan Responden	3.22	Keputusan Responden	3.40

Berdasarkan hasil total mean tabel 12 di atas, maka dapat diketahui bahwa ternyata tingkat keyakinan para pengusaha UKM makanan dan kerajinan khas kota Bengkulu lebih tinggi pada bank Muamalat dibandingkan pada Bank Rakyat Indonesia (BRI) dengan selisih mean sebesar 0,15. Namun pada tingkat evaluasi ternyata bank BRI mendapatkan penilaian sedikit lebih tinggi dibanding bank Muamalat yaitu dengan selisih mean sebesar 0,06. Artinya responden telah menunjukkan bahwa kinerja penyaluran kredit mikro pada bank BRI yaitu untuk atribut keakuratan pencatatan dan jaminan keamanan yang memadai, pencitraan yang baik di masyarakat didukung oleh standar bank yang modern, atas layanan yang baik, tingkat kejujuran, kredibilitas dan rasa tanggung jawab yang dimiliki petugas analis kredit terhadap para nasabah, layanan komunikasi yang dapat dilakukan secara mudah, cepat (telepon, fax) dan petugas dapat ditemui setiap saat, kemampuan petugas kredit menyampaikan informasi-informasi terbaru dengan bahasa yang mudah dimengerti, proses pelayanan pembukuan rekening baru yang cepat dan konsisten, perhitungan bunga kredit yang dilakukan secara tepat dan transparan, serta tingkat bunga kredit yang diberikan relatif rendah, memiliki nilai mean yang lebih tinggi daripada kinerja tingkat evaluasi pada bank muamalat.

Untuk total mean pada tingkat keyakinan normatif ternyata bank Muamalat memiliki posisi lebih tinggi daripada bank BRI, yaitu dengan selisih mean sebesar 0,02. Hal ini sesuai dengan Theory of Reason Action yang dikemukakan oleh Ajzen, bahwa keyakinan normatif lebih ditekankan pada keyakinan seseorang bahwa referen j berpendapat bahwa dia seharusnya atau tidak seharusnya melakukan perilaku B. keyakinan ini nantinya akan mempengaruhi motivasi konsumen karena adanya pengaruh dari kelompok referen. Selanjutnya sikap terhadap perilaku akan turut berdampak pada minat berperilaku.

Namun yang menarik adalah pada kenyataannya yang berlaku pada kasus penelitian ini adalah untuk tingkat motivasi referen j pada bank BRI lebih mampu mempengaruhi responden dibanding referen j pada bank Muamalat terutama yang bersumber dari keluarga, yaitu dengan selisih total mean sebesar 0,08. Ini membuktikan bahwa tingkat evaluasi ternyata lebih berperan dalam memberikan motivasi pada para pengusaha UKM makanan dan kerajinan khas kota Bengkulu dibanding peran dari kelompok referen j, yang pada akhirnya akan berdampak pada minat berperilaku para responden.

Keunggulan penilaian terhadap Keyakinan bahwa perilaku mengakibatkan konsekuensi tertentu (bi) dan mean Norma Subyektif (SN) pada bank Muamalat yang lebih tinggi dibanding Bank Rakyat Indonesia, telah menunjukkan bahwa ternyata Keputusan Responden lebih memilih untuk melakukan pemilihan kredit mikro pada bank Muamalat yaitu dengan total mean sebesar 3,40 dibandingkan dengan bank BRI dengan total mean sebesar 3,22. Kenyataan ini didukung oleh persepsi masyarakat bahwa: saat ini para responden mengapresiasi lebih tinggi mengenai image bank muamalat yg lebih baik karena menggunakan sistem bagi hasil dimana:

1. Penentuan bagi hasil dibuat sewaktu perjanjian berdasarkan laba rugi objek yang dibiayai
2. Dihitung berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh
3. Bila terjadi kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan porsi modal
4. Jumlah bagi hasil meningkat seiring peningkatan keuntungan yang diperoleh

Hal ini diperkuat juga dari selisih hasil perhitungan mean keputusan responden pada bank Muamalat lebih tinggi dibanding Keputusan Kredit Mikro pada Bank BRI yaitu sebesar 0,18 point dibanding Bank BRI. Artinya ini memberikan kekuatan dan peluang pasar yang lebih potensial bagi Bank Muamalat jika diikuti dengan peningkatan kualitas layanan, promosi dan kemudahan akses bagi para calon nasabah dalam peminjam Kredit Mikro di Bank Muamalat.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan:

1. Sikap para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu terhadap Pengambilan Kredit Mikro antara Bank Konvensional Bank Rakyat Indonesia dan Kredit Mikro Syariah pada Bank Muamalat kota Bengkulu, lebih tinggi tingkat keyakinannya pada bank Muamalat namun bank BRI mampu mengimbangi dengan tingkat evaluasi yang lebih baik dibanding bank Muamalat, meskipun pada akhirnya tingkat evaluasi yang lebih baik ini pada akhirnya tidak menjamin para pengusaha UKM ini lebih memilih melakukan peminjaman kredit mikro di bank BRI.
2. Pada variabel Norma Subyektif para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu memiliki penilaian lebih tinggi terhadap bank Muamalat dibandingkan bank BRI, karena adanya keyakinan responden yang lebih besar terhadap kelompok referen j pada bank Muamalat.
3. Dengan lebih tingginya tingkat keyakinan normatif responden pada bank Muamalat, menyebabkan para pengusaha UKM Kerajinan dan Makanan Khas Kota Bengkulu cenderung lebih berminat melakukan Pengambilan Kredit Mikro Syariah pada Bank Muamalat kota Bengkulu yang ditunjukkan dengan nilai total mean sebesar 3,40 dimana lebih tinggi 0,18 point dibanding minat mereka pada bank BRI.

### Saran

Adapun saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah:

Dalam penyaluran kredit mikro baik pada bank konvensional BRI maupun bank Syariah Muamalat, hendaknya lebih memperhatikan pada variabel tingkat motivasi (MBj) pada bank BRI karena keseluruhan mean indikatornya hanya berada pada

kategori cukup baik, dengan total mean sebesar 3,21. Hal ini sejalan dengan hasil mean indikator pada variabel tingkat keyakinan normatif (NBj) yang juga hanya berada pada kategori cukup baik. Artinya kenyataan ini telah membuktikan bahwa pentingnya peran variabel keyakinan normatif dalam mempengaruhi penilaian responden terhadap motivasi mereka untuk melakukan peminjaman kredit mikro di bank BRI. Dan nilai mean indikator terendah pada variabel tingkat motivasi (MBj) ini adalah pada indikator dorongan dari tetangga untuk mengambil kredit mikro di BRI yang hanya sebesar 3,21. Begitupula halnya dengan tingkat motivasi (MCj) pada Bank Muamalat juga hanya beada pada kategori cukup baik dengan total mean sebesar 3,13 meskipun dengan total mean pada variabel tingkat evaluasi (Ei) cukup tinggi yaitu sebesar 3,78 serta ditunjang dengan citra yang baik dimata masyarakat namun masih tetap blm mampu memberikan influence yang sangat tinggi dalam memotivasi responden untuk mengambil kredit mikro di bank Muamalat. Oleh karena itu perlu adanya upaya sosialisasi dan edukasi masyarakat terutama bagi para pengusaha UKM makanan dan kerajinan khas kota Bengkulu dengan lebih intensif dan tepat sasaran, sehingga para nasabah memiliki informasi yang cukup dan tepat dalam memutuskan pemilihan kredit mikro baik pada bank konvensional maupun kedit mikro pada bank syariah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alfansi, L. (2010). *Financial Services Marketing; Membidik Konsumen Perbankan Indonesia*. Salemba Empat. Indonesia.
- Aggarwal, R., & Yousef, T. (2000). Islamic Banks and Investment Financing. *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol 23. Halaman 93-120
- Aly, H. A. A. “. (1994.) A Challenging Financing Strategy For The Banking System In Egypt”. *Savings and Development*, Vol. 18. Halaman 105-122
- Binks, R. M., & Ennew, T. C. “Smaller Businesses and Relationships: The Impact of Participation Behavior”. *Entrepreneurhips Theory and Practice*. Edisi Summer. Baylor University. Halaman 83-92.
- BPS, *Data Perkembangan UKM di Indonesia tahun 2010* . www.bps.co.id. Diakses Tanggal 3 Maret 2013 Pukul 02.00 A.M.
- Brown, M., & Zehnder C. (2007) *Credit Reporting, Relationships Banking, and Loan Repayment*. *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 39. Halaman 1883-1918.
- Dharmmesta, B.S. (1998). *Theory of Planned dalam Penelitian Sikap, Niat dan Perilaku Konsumen Kelola*. Program Manajemen UGM, No. 18/VII/1998. Yogyakarta
- \_\_\_\_\_, *Riset tentang Minat dan Perilaku Konsumen: Sebuah Catatan dan Tantangan bagi Peneliti yang Mengacu pada ‘Theory of Reasoned Action, (1992)*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Tahun VII, No. 1, Halaman 39-53.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief Attitude, Intention and Behavior: An Introdustionto Theory and Research*. Addison Wesley. Reading, Mass.
- Gujarati, N. D. (1995). *Basic Econometrics, Third Edition*. New York: MacGraw Hill.
- Hartono, Jogiyanto. (2007). *Model Kesuksesan Sistem Teknologi Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Haynes, W. G. (1997). *Credit acces For High Risk Borrower in Financially Concentrated Market: Do SBA Loan Guarantee Help?*. *Small Business Economics*. Vol 8. Halaman 449-461.

- Hayu, S. R. (2006). Analisis Minat Pengusaha Mikro Terhadap Pengambilan Minat Kredit Mikro". Tesis Universitas Islam Indonesia.. Tidak Dipublikasikan. Perpustakaan FE UII. Yogyakarta.
- <http://finance.detik.com/> Meski BI Rate Terus Melonjak, BRI Tak Naikkan Bunga Kredit Mikro Herdaru Purnomo – detikfinance Minggu, 15/09/2013 11:00 WIB
- <http://Metro tv news.com/> Kredit Mikro BRI terus Bertumbuh, Wibowo, Editor: Henri Salomo Siagian, 13/11/2013
- <http://merdeka.com/> Bank Muamalat janji perbesar kucuran kredit UMKM, *Reporter: SriWiyanti | Senin, 29 April 2013 15:49 WIB*
- Kotler, P. & Keller, K. (2009). *Marketing management*". Pearson Education Inc.. Upper Saddle River. New Jersey.
- Miller, L. T., Grimes, G. M., McMullen, S.J & Vogus, J. T. (2012). *Venturing for Others With Heart and Head: How Compassion Encourages Social Entrepreneurships*. Academy of Management Review. Vol. 37. Halaman 616-640.
- Papaoikonomou, E., Segarra, P & Li, X. (2012). *Entrepreneurships in The Context of Crisis:Identifying Barriers and Proposing Strategies*. International Advanced Economic Research. Vol. 18 (1). Halaman 111-119
- Richards, M., Palmer, P., & Bogdanova, M. (2008). *Irresponsible Lending: A Case Study of UK Credit Industry Reform Initiave*. Journal of Business Ethics. Vol. 28 Halaman 499-512.
- Smith, H. I & Woodworth, P.W. (2012). *Developing Social Entrepreneur and Social Innovators: A Social Indentitiy and Self-Efficacy Approach*. Academy of Management Learning and Education. Vol. 11. Halaman 390-407.