

**DAMPAK PEMBERIAN KREDIT TERHADAP USAHA KECIL  
DAN MENENGAH PADA PROGRAM KEMITRAAN DAN  
BINA LINGKUNGAN (PKBL) PT. TASPEN (Persero)  
Cabang Bengkulu**

**SKRIPSI**



Oleh:  
**Sandiyo Galeo Putra**  
**C1B010045**

**UNIVERSITAS BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**JURUSAN MANAJEMEN**  
**2014**

**DAMPAK PEMBERIAN KREDIT TERHADAP USAHA KECIL  
DAN MENENGAH PADA PROGRAM KEMITRAAN DAN  
BINA LINGKUNGAN (PKBL) PT. TASPEN (Persero)  
Cabang Bengkulu**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada  
Universitas Bengkulu  
Untuk Memenuhi Salah Satu  
Persyaratan Dalam Menyelesaikan Sarjana Ekonomi

Oleh

**SANDIQO GALEO PUTRA**

**NPM C1B010045**

**UNIVERSITAS BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
JURUSAN MANAJEMEN**

**2014**

Skripsi oleh **Sandiqo Galeo Putra** ini,

Telah diperiksa oleh Pembimbing dan disetujui untuk diuji pada Ujian Skripsi

Bengkulu, 27 Juni 2014

Pembimbing,



Prof. Dr. Kamaludin, S.E., MM

NIP 19660304 199802 1001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen,



Dr. Willy Abdillah, S.E., M.sc

NIP 19790729 200501 1002

Skripsi oleh **Sandiqo Galeo Putra** ini

Telah diperiksa oleh Pembimbing dan dipertahankan di depan Tim Penguji pada

Rabu, 2 Juli 2014

Bengkulu, 14 Juli 2014

Pembimbing

Ketua Penguji

Prof. Dr. Kamaludin., S.E., M.M.  
NIP 19660304 199802 1 001

Sri Adji Prabawa, S.E., M.E.  
NIP 19590616 198703 1 006

Anggota I

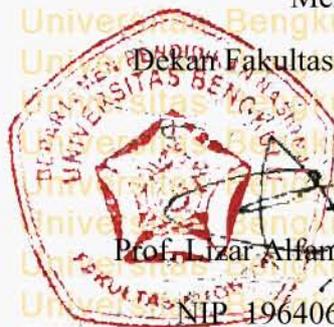
Dr. Willy Abdillah, S.E., M.sc  
NIP 19790729 200501 1 002

Anggota II

Rina Suthia Hayu, S.E., M.M.  
NIP 19820327 200912 2 006

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Prof. Lizar Alfansi, S.E., M.B.A., Ph.D.

NIP 19640601 198903 1 005

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

### **DAMPAK PEMBERIAN KREDIT TERHADAP USAHA KECIL DAN MENENGAH PADA PROGRAM KEMITRAAN DAN BINA LINGKUNGAN (PKBL) PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu**

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin dan meniru dalam rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan, pendapat, ataupun pemikiran dari penulis lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan tidak terdapat sebagian atau keseluruhan tulisan yang saya ambil, tiru atau salin dari orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Apabila saya melakukan hal tersebut diatas baik sengaja ataupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai tulisan saya sendiri. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalahi atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan universitas batal saya terima.

Bengkulu, 25 Juni 2014

Penulis,

Sandiqa Galeo Putra

NPM C1B010045

**DAMPAK PEMBERIAN KREDIT TERHADAP USAHA KECIL  
DAN MENENGAH PADA PROGRAM KEMITRAAN DAN  
BINA LINGKUNGAN (PKBL) PT. TASPEN (Persero)  
Cabang Bengkulu  
Oleh: Sandiqo Galeo Putra<sup>1</sup>  
Kamaludin<sup>2</sup>**

***ABSTRACT***

The purpose of this research is knowing the credit impacts on turnover before getting credit and turnover after getting credit for Small and Medium Enterprises in the Partnership and Community Development (CSR) PT. TASPEN (Persero) Branch Office of Bengkulu. The samples used in this study as many as 33 small and medium enterprises. Small and Medium Enterprise Credit extended by PT. TASPEN (Persero) Branch Bengkulu given to the Partnership and Community Development (CSR) is a credit granted to small businesses and cooperatives that have peorangan outlook. Is soft revolving loan fund for SMEs established partners (small business units) which began in 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 2012.

The method of data collection is library research, field studies of conducting research directly studied objects in the following way: interviews, observation, documentation. Analysis of the data using One Way ANOVA analysis techniques, One Way ANOVA or F test is a comparison between the source variants and variants variants for treatment as a random effect (Cooper & Emory C., 1996). Data were analyzed statistically by One Way Anova test using SPSS for Windows Release 17.0 and  $p < 0.05$  was chosen as the minimum level of significance. Results of One-Way ANOVA test has been done indicates that the F-test significant in the test group, is indicated by the value of  $p = 0.000$  is smaller than the value  $\alpha = 0.05$  Criticism. It is known that there are significant differences in turnover before getting credit with a turnover after getting credit, the positive and significant impact on the development of Small and Medium Enterprises is an increase in earnings before receiving credit after receiving credit. The results can be seen in Table 4.6 of 0.000, which means significant at a significance level of 5% or 0.05. The results of this study indicate that credit has positive influence on the increase in turnover after receiving credit.

**Keywords: Credit, Turnover of Small and Medium Enterprises, One Way ANOVA.**

**Note:**

- 1) **Student of Economics and Business Faculty Bengkulu University**
- 2) **Lecturer**

**DAMPAK PEMBERIAN KREDIT TERHADAP USAHA KECIL  
DAN MENENGAH PADA PROGRAM KEMITRAAN DAN  
BINA LINGKUNGAN (PKBL) PT. TASPEN (Persero)  
Cabang Bengkulu  
Oleh: Sandiqo Galeo Putra<sup>1</sup>  
Kamaludin<sup>2</sup>**

RINGKASAN

Krisis ekonomi yang berkepanjangan sejak tahun 1997-1998 mengakibatkan perekonomian Indonesia mengalami krisis di berbagai sektor. Sampai saat ini perekonomian Indonesia masih mengalami krisis moneter yang berkepanjangan, yang diakibatkan oleh tingginya tingkat pengangguran, hutang luar negeri, korupsi, ditambah dengan sumber daya manusia yang kurang berkualitas, dan persaingan usaha yang semakin ketat.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui dampak pemberian kredit terhadap usaha kecil dan menengah program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT. TASPEN (Persero) usaha kecil dan menengah di provinsi Bengkulu . Pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN (persero) Kantor Cabang Bengkulu.

Istilah kredit bukan hal yang asing dalam kehidupan sehari-hari. Berbagai macam transaksi sudah banyak dijumpai seperti jual beli barang dengan cara kreditan. Jual beli tersebut tidak dilakukan secara tunai (kontan), tetapi pembayaran harga barang dilakukan dengan angsuran. Sektor bisnis merupakan sektor yang sangat berperan bagi negara kita sebagai negara yang sedang berkembang. Usaha kecil merupakan sektor usaha yang banyak mendapatkan perhatian dari berbagai kalangan. Hal ini layak diterima usaha kecil karena peranannya yang sangat dominan dalam pembangunan nasional Indonesia. PKBL terdiri dari dua jenis program yaitu program kemitraan dengan usaha kecil dan program bina lingkungan. Menurut peraturan menteri BUMN nomor PER-05/MBU/2007, program kemitraan adalah program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN (pemberian pinjaman dana bergulir). Sedangkan program bina lingkungan adalah program pemberdayaan kondisi sosial masyarakat oleh BUMN melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN.

Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 33 Usaha Kecil dan Menengah .Kredit Usaha Kecil Menengah yang disalurkan oleh PT.TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu yang diberikan pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) adalah kredit yang diberikan kepada usaha kecil peorangan dan koperasi yang memiliki prospek ke depan. Merupakan dana pinjaman lunak bergulir untuk UKM mitra binaan (unit usaha kecil) yang dimulai tahun 2006, 2008, 2009, 2010. Metode yang digunakan adalah Metode Pengumpulan Data yaitu studi Pustaka dan studi lapangan yaitu mengadakan

penelitian secara langsung objek yang diteliti dengan cara sebagai berikut: wawancara, observasi, dokumentasi.

Analisis data menggunakan teknik analisis One Way ANOVA , One Way ANOVA atau uji F merupakan perbandingan antara sumber varian yaitu varian karena perlakuan dan varian karena pengaruh acak (Cooper & Emory C, 1996). Data yang diperoleh dianalisis secara statistik dengan uji One Way Anova menggunakan program SPSS for Windows Release 17.0 dan  $p < 0,05$  dipilih sebagai tingkat minimal signifikansinya. Hasil uji One-Way ANOVA yang telah dilakukan mengindikasikan bahwa uji-F Signifikan pada kelompok uji, ini ditunjukkan oleh nilai  $p = 0,000$  lebih kecil daripada Nilai Kritik  $\alpha = 0,05$ . Diketahui bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada omzet sebelum mendapatkan kredit dengan omzet setelah mendapatkan kredit, maka berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan Usaha Kecil dan Menengah yaitu kenaikan pada omzet sebelum menerima kredit dengan setelah menerima kredit. Hasil tersebut bisa dilihat pada tabel 4.6 sebesar 0,000 yang artinya signifikan pada taraf signifikansi 5% atau 0,05. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian kredit berpengaruh positif terhadap kenaikan omzet setelah menerima kredit.

**Kata kunci : Kredit, Omzet Usaha Kecil dan Menengah, One Way ANOVA.**

Catatan:

- 1) Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bengkulu
- 2) Dosen Pembimbing

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Dampak Pemberian Kredit Terhadap Usaha Kecil Dan Menengah Pada Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu**”. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih atas bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu pada kesempatan ini izinkanlah penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Lizar Alfansi, S.E., M.B.A, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu.
2. Bapak Dr. Willy Abdillah, S.E., M.sc selaku Ketua Jurusan S1 Manajemen Universitas Bengkulu.
3. Bapak Prof. Dr. Kamaludin., S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Dr. Ridwan Nurazi, S.E., M.Sc.Ak selaku pembimbing akademik yang telah membimbing saya sejak awal mengikuti studi Universitas Bengkulu.
5. Bapak dan Ibu Dosen di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu yang telah membekali ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada penulis.

6. Bapak Kepala Cabang beserta karyawan PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu yang telah meluangkan waktu dan pikirannya membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.
7. Ayah, Ibu serta adik-adikku yang telah memberikan dorongan, semangat serta doa'nya bagi penulis.
8. Seseorang yang special, Rosalia Utari Selviani yang dengan sabar menemani serta membantu masukan, support, motivasi serta semangat bagi penulis dalam penyusunan Skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan baik di dalam maupun di luar kampus Universitas Bengkulu: Alham, Rangga, Samuel, Haeqal, Diky, Iqbal, Ade, Damar, shandy, Koko, Dito dan seluruh rekan-rekan seangkatan 2010 yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan masukan yang bermanfaat bagi penulis dalam penyusunan Skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyelesaian Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan Skripsi ini.

Semoga semua amal kebaikan yang telah diberikan kepada penulis akan mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah, SWT. Akhir kata dengan penug harapan semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan bagi penulis khususnya serta dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Penulis juga menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan yang disebabkan keterbatasan pengetahuan serta pengalaman

penulis. Akhirnya penulis berharap semoga draft skripsi ini bisa bermanfaat bagi berbagai pihak.

Bengkulu, Juli 2014

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRACT.....	v
RINGKASAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Pustaka.....	10
2.2 Penelitian Terdahulu.....	46
2.3 Hipotesis.....	48
2.4 Kerangka Analisis.....	50
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	51
3.2 Definisi Operasional.....	51
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	52
3.3 Metode Pengumpulan Sampel.....	53
3.4 Metode Analisis.....	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian.....	57
4.2 Pembahasan.....	69
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	77
5.2 Saran.....	79

Bagian Akhir	
Daftar Pustaka .....	80
Lampiran	

## DAFTAR TABEL

Halaman

1.1 Realisasi Pinjaman kredit modal.....	5
3.1 Mitra Binaan PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012: .....	53
4.1 Angsuran Pinjaman PKBL PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu.....	62
4.2 Data Mitra Binaan Periode Pemberian Kredit .....	64
4.3 Output SPSS Hasil Signifikasi Uji Perbedaan One-Way Anova.....	67
4.4 Output SPSS Hasil Descriptives .....	68
4.5 Omzet Sebelum dan Setelah Mendapatkan Kredit.....	70
4.6 Output SPSS Hasil Signifikasi Uji Perbedaan One-Way Anova.....	71
4.7 Output SPSS Hasil Descriptives .....	72

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Analisis .....	50
4.1 Proses Pengajuan Pinjaman Program Kemitraan.....	57

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Pengajuan Pinjaman Mitra Binaan PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu Tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012
2. Tabel Sebelum mendapatkan Kredit dan Setelah Mendapatkan Kredit Mitra Binaan PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu Tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012
3. Output SPSS One-Way ANOVA dan Descriptives
4. Surat Izin Penelitian Skripsi pada PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Krisis ekonomi yang berkepanjangan sejak tahun 1997-1998 mengakibatkan perekonomian Indonesia mengalami krisis di berbagai sektor. Sampai saat ini perekonomian Indonesia masih mengalami krisis moneter yang berkepanjangan, yang diakibatkan oleh tingginya tingkat pengangguran, hutang luar negeri, korupsi, ditambah dengan sumber daya manusia yang kurang berkualitas, dan persaingan usaha yang semakin ketat.

Sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, maka harus dicari solusi yang terbaik untuk keluar dari permasalahan ekonomi agar roda perekonomian dapat berputar. Menyadari peranan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan solusi yang terbaik karena Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dapat menciptakan kesempatan kerja yang pada akhirnya dapat mengurangi tingginya tingkat pengangguran. Menurut Nasution (1997) Usaha kecil adalah salah satu solusi terbaik dalam pemecahan masalah pengangguran, karena menciptakan lapangan kerja yang akhirnya dapat mengatasi masalah pengangguran. Sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peluang pasar yang besar karena selalu ada pasar bagi produksi barang dan jasa mengingat sektor Usaha Kecil dan

Menengah (UKM) merupakan penghasil barang dan jasa khususnya bagi masyarakat golongan menengah kebawah dengan daya beli yang rendah.

Sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) juga memiliki kelemahan yang dapat membuat Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sulit untuk berkembang dibanding usaha-usaha besar. Salah satu masalah yang dihadapi oleh usaha kecil adalah masalah finansial. Menurut Tambunan (2002) “ bahwa ada dua masalah utama dalam aspek finansial pada usaha kecil yaitu mobilisasi modal awal , akses ke modal kerja dan finansial jangka panjang. Disini modal awal biasanya bersumber dari tabungan pribadi para pengusaha kecil, Sedangkan modal kerja dan finansial jangka panjang diperoleh dari pinjaman kredit”.

Akan tetapi masih ada masalah yang lain juga dihadapi oleh usaha kecil yaitu terbatasnya modal sendiri, manajemen yang lemah, kurangnya pemanfaatan informasi dan teknologi, kurang mampu dalam pembentukan jaringan usaha, dan akses ke pasar yang masih kurang. Pinjaman kredit sangat bermanfaat bagi usaha kecil untuk memperluas usaha dan juga untuk menambah laba itu sendiri. Agar usaha yang dirintis para pengusaha kecil sukses dan untuk memajukan bisnisnya sudah sewajarnya para pengusaha kecil tersebut meminjam kredit ke bank dan lembaga yang memberikan pinjaman kredit.

Menyadari peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap perekonomian Indonesia serta permasalahan yang dihadapi, maka pemerintah memberikan perhatian pada sektor ini, diantaranya adanya keputusan Menteri

keuangan Nomor: 1232/KMK.013/1989 tentang pedoman pembinaan pengusaha ekonomi lemah dan koperasi melalui Badan Usaha Milik Negara. Keputusan tersebut disempurnakan pada tahun 1994 melalui keputusan Menteri Keuangan Nomor: 316/KMK.016/1994 tentang pedoman pembinaan usaha kecil dan koperasi melalui pemanfaatan dana dari bagian laba Badan Usaha Milik Negara, dengan demikian keputusan-keputusan sebelumnya tidak berlaku lagi. Keputusan tersebut bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja yang baru, serta mengembangkan potensi usaha kecil dan koperasi sehingga menjadi tangguh dan mandiri sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat serta mendorong tumbuhnya kemitraan antara Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dengan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Koperasi.

Meskipun pemerintah telah menunjukkan itikad baiknya dengan mengeluarkan sejumlah keputusan maupun peraturan dan undang-undang, akan tetapi hal ini dirasakan belum berhasil secara maksimal memenuhi harapan pengusaha kecil. Hal ini dikarenakan keterbatasan akses Usaha Kecil Menengah dan Koperasi dalam memperoleh sumber modal untuk mengembangkan usahanya yang disebabkan terbatasnya jaminan debitur untuk meminjam dari lembaga keuangan atau lembaga pembiayaan, kurangnya informasi dan komunikasi, serta masih rancunya pengertian, ketentuan, dan penanganan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) oleh pemerintah. Menurut Noni Bahannoer (2009).

Menyadari permasalahan di atas maka pada tanggal 17 juni 2003 pemerintah melalui Kementerian BUMN menerbitkan Keputusan Menteri BUMN Nomor Keputusan 236/MBU/2003 tentang program Keputusan Menteri BUMN dengan Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) yang mengatur kemitraan BUMN dengan usaha kecil dan pelaksanaan bina lingkungan yang lebih komprehensif dan sesuai dengan perkembangan ekonomi dan kondisi lingkungan sosial masyarakat. Dalam hal ini BUMN ditunjuk sebagai pelaksana program kemitraan dikarenakan seluruh atau sebagian besar modalnya berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan dan merupakan penghasil barang dan jasa untuk kemakmuran masyarakat dan memiliki peran dan strategi dalam membantu pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil dan Menengah.

Program Kemitraan memiliki sasaran yaitu Usaha Kecil dan Menengah yang mempunyai prospek untuk dikembangkan. Program bina lingkungan yaitu program yang memberdayakan kondisi masyarakat yang berada disekitar perusahaan, melalui pemanfaatan dana dari perusahaan setelah pajak maksimal 2%, hal ini sesuai dengan Keputusan Menteri BUMN NO.KEP-236/MBU/2003. Selanjutnya terjadi perubahan keputusan menjadi Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang perseroan Terbatas dan pada tahun 2012 menjadi perubahan menjadi Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 47 Tahun 2012 tentang tanggung jawab sosial dan lingkungan Perseroan Terbatas. Beberapa kali diubah, terakhir dengan

Peraturan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor PER-07/MBU/2013, yang dananya berasal dari penyisihan sebagian laba BUMN.

**Tabel 1.1**

**Realisasi Pinjaman Kredit Modal Kerja Program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu Tahun 2009-2012**

Jenis usaha	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Jasa	Rp 35.000.000	Rp 25.000.000	Rp.195.000.000	Rp. 30.000.000	Rp.155.000.000	Rp. 50.000.000
Peternakan	0	0	0	0	Rp. 30.000.000	0
Perdagangan	Rp 10.000.000	0	0	Rp. 65.000.000	Rp. 50.000.000	Rp.140.000.000
Industri	0	0	0	Rp. 40.000.000	Rp. 35.000.000	Rp. 50.000.000
Perikanan	0	0	Rp 15.000.000	0	0	0
Total	Rp 45.000.000	Rp 25.000.000	Rp.210.000.000	Rp.135.000.000	Rp.270.000.000	Rp.240.000.000

Sumber Data: PT. TASPEN ,2014

Dari Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa realisasi pinjaman kredit modal kerja Program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu pada tahun 2006 pemberian kredit hanya sebesar Rp 45.000.000 dan pada tahun 2008 pemberian kredit hanya sebesar Rp 25.000.000 hal ini disebabkan jumlah peminjam dan dana yang akan salurkan sedikit. Pada tahun 2009-2010 mengalami penurunan dari Rp. 210.000.000 menjadi Rp. 135.000.000 yang disebabkan Kebutuhan Modal usaha kerja dan usaha di sektor jasa berkurang. Akan tetapi pada tahun 2010-2011 mengalami kenaikan sebesar Rp.135.000.000 menjadi Rp. 270.000.000 yang disebabkan Kebutuhan Modal usaha kerja dan usaha di sektor jasa memperoleh pembiayaan paling besar di sektor lainnya. dan pada tahun 2011-2012 mengalami penurunan sebesar Rp. 270.000.000 menjadi Rp. 240.000.000 yang disebabkan di sektor jasa mengalami penurunan akan tetapi di sektor perdagangan meningkat.

Pemberian kredit di PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu mengalami penurunan dan peningkatan dalam penyaluran kredit dan modal yang berupa uang di salurkan oleh PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu belum maksimal dikarenakan Penyaluran modal atau dana tersebut berasal dari Laba yang dihasilkan oleh PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu tidak tetap. Dimana sumber dana atau modal dari penyesihan laba BUMN dalam Keputusan Menteri BUMN NO.KEP-236/MBU/2003, dan selanjutnya telah di ubah sampai saat sekarang perusahaan BUMN berpedoman pada Peraturan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor PER-07/MBU/2013, yang dananya berasal dari penyesihan sebagian laba BUMN.

Pemberian penyaluran modal atau dana dari PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu. Tidak semuanya berjalan dengan lancar dan usaha yang di berikan bantuan menjadi lebih baik. Seperti Pada Tahun 2011 ada 2 usaha dalam sektor jasa dan perdagangan mengalami permasalahan di karena usahanya tidak berjalan baik, seperti: terlambatnya membayar angsuran yang telah disepakati, dan mengakibatkan kredit macet terhadap PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu. Pada tahun 2012 juga ada 3 usaha dalam sektor perdagangan mengalami permasalahan dikarena usahanya tidak berjalan baik, seperti: terlambatnya membayar angsuran yang telah disepakati. Maka dari tahun 2009 hingga 2012 telah ada 5 usaha yang mengalami kredit macet yang berdampak pada PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu. PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu berhasil dalam penyaluran kredit pada tahun 2009 dimana usaha Bapak Rohadi penyalurannya di sektor jasa percetakan

sebelum mendapatkan pinjaman omzet yang berhasil didapat dalam satu tahun Rp 72.000.000 ketika mendapatkan pinjaman omzet usaha Bapak Rohadi meningkat menjadi Rp 140.000.000 pada tahun 2010.

PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu memberikan informasi pemberian bantuan modal kredit dalam Program Pembinaan dan Bina Lingkungan dengan mengadakan sosialisasi dan pertemuan kepada Pegawai Negeri Sipil yang telah dijadwalkan. Pada Tahun 2013 PT. TASPEN mengarahkan pinjaman modal kredit ke sektor perikanan, peternakan dan perkebunan hal ini dikarenakan usaha tersebut menghasilkan produksi. Tidak ada sebab ingin memprioritaskan sektor tersebut tetapi dikarenakan menilai dari tahun-tahun yang terdahulu dimana pemberian modal kredit tersebut belum mencapai maksimal dan masih ada usaha mengalami keterlambatan dalam membayar pelunasan ( PT. TASPEN, 2014).

PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu sebagai salah satu perusahaan BUMN, yang menjalankan PKBL dalam memberikan pinjaman modal dan binaan kepada usaha kecil yang ada di Bengkulu. PKBL ini menyalurkan kredit kepada Usaha kecil dengan harapan dapat mengembangkan usaha kecil yang menjadi mitra binaanya. Sejak tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 telah menyalurkan modal kredit sebesar Rp.925.000.000,- (Sembilan ratus dua lima juta rupiah). Selain memberikan pinjaman modal kredit PT. TASPEN juga memberikan pembinaan dan monitoring. Pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 pemberian modal kredit mengalami peningkatan dan penurunan dalam penyaluran.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis tertarik untuk mengkaji bagaimana pelaksanaan program kemitraan oleh salah satu BUMN dalam hal ini PT. TASPEN (persero) Kantor Cabang Bengkulu, sehingga penulis mengangkat judul “ *Dampak Pemberian Kredit Terhadap Usaha Kecil dan Menengah Pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu*”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu adalah salah satu perusahaan BUMN yang bergerak dalam jasa pelayanan keuangan dengan program Tabungan Hari Tua dan pembayaran Pensiun kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS). Disamping itu pun PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu memiliki program (PKBL) Program Kemitraan dan Bina Lingkungan untuk memberikan pinjaman kepada masyarakat untuk mengembangkan usahanya. Oleh sebab itu sangat bearti bagi wilayah provinsi Bengkulu dalam mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan dan mengembangkan pertumbuhan ekonomi di wilayah provinsi Bengkulu.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : bagaimana dampak pemberian kredit terhadap omzet sebelum mendapatkan kredit dan omzet sesudah mendapatkan kredit Usaha Kecil dan Menengah pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN (persero) Kantor Cabang Bengkulu.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan penelitian yang telah dirumuskan, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: mengetahui dampak pemberian kredit terhadap usaha kecil dan menengah program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT. TASPEN (Persero) usaha kecil dan menengah di provinsi Bengkulu.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah:

- a. Sebagai bahan masukan bagi PT.TASPEN (Persero) kantor Cabang Bengkulu pada program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL) dalam usaha kecil dan menengah (UKM) untuk mengambil keputusan dan kebijakan khususnya dalam mengembangkan usaha mitra binaan di Provinsi Bengkulu.
- b. Sebagai penambah wawasan dan pengetahuan mengenai kemitraan terhadap usaha kecil dan menengah.
- c. Sebagai bahan referensi bagi penulis yang akan melakukan penelitian yang sama di masa yang akan datang.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Pengertian Kredit**

Istilah kredit bukan hal yang asing dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Berbagai macam transaksi sudah banyak dijumpai seperti jual beli barang dengan cara kredit. Jual beli tersebut tidak dilakukan secara tunai (kontan), tetapi pembayaran harga barang dilakukan dengan angsuran. Selain itu dijumpai pula banyak masyarakat yang menerima kredit dari koperasi, bank dan lembaga keuangan lainnya untuk kepentingan memenuhi kebutuhan hidupnya.

Sebenarnya kata “kredit” berasal dari bahasa Romawi yaitu *Crede* yang artinya “percaya”. Oleh karena itu, dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditor) percaya bahwa penerima kredit (debitur) pada masa yang akan datang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan. Apa yang telah dijanjikan berupa barang, uang atau jasa. Dengan demikian, prestasi dan kontraprestasi dapat berbentuk: barang terhadap jasa, barang terhadap uang, dan jasa terhadap barang. Dengan diterimanya kontraprestasi pada masa yang akan datang, maka jelas akan bergambar bahwa kredit dalam arti ekonomi adalah penundaan pembayaran dari prestasi yang diberikan sekarang, baik dalam bentuk barang, uang maupun jasa. Dengan demikian, kredit itu dapat berarti

bahwa pihak kesatu memberikan prestasi baik berupa barang, uang atau jasa kepada pihak lain, sedangkan kontraprestasi akan diterima kemudian (dalam jangka waktu tertentu).

Pengertian Kredit menurut Undang-Undang perbankan Nomor 10 Tahun 1998 (Kasmir,2012: 82) 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.

Menurut Aman (1989 : 10) “ merupakan suatu hal yang abstrak dan sukar diraba, karena masa antara pemberian dan penerimaan prestasi tersebut dapat berjalan dalam beberapa bulan, tetapi dapat pula berjalan beberapa tahun”. Hal tersebut banyak terjadi dalam praktik, kerana walaupun dalam perjanjian kredit sudah diperjanjikan batas waktu pengembalian kreditnya, akan tetapi pada umumnya dengan berbagai alasan debitur tidak dapat menepati janjinya untuk membayar uang sehingga melebihi batas waktunya. Jadi waktu perjanjian kredit berakibat menjadi diperpanjang sesuai dengan kondisi yang ada dalam praktik.

Menurut Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992 “ kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi

hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan”.

Dari beberapa definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kredit merupakan adanya suatu penyerahan uang, barang yang menimbulkan tagihan terhadap pihak yang meminjam dengan harapan bahwa dengan memberikan pinjaman tersebut kedua pihak akan mendapatkan hasil berupa keuntungan dan kerjasama, dimana yang memberikan pinjaman percaya bahwa penerima pinjaman pada masa yang akan datang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan. Proses ini membutuhkan waktu yang mana didalamnya terkandung suatu resiko. Dalam tenggang waktu yang telah ditetapkan, ada juga kemungkinan pihak yang menerima kredit tidak bisa memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian.

Dalam melakukan kegiatan perkreditan secara sehat diperlukan adanya prinsip-prinsip yang memdasari kegiatan tersebut. Penerapan prinsip-prinsip yang dimaksud untuk menghindari hal-hal tidak diinginkan dikemudian hari bila kredit itu diberikan kepada calon debitur.

#### **2.1.1. Unsur-Unsur Kredit**

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga perbankan didasarkan atas kepercayaan, sehingga pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa suatu lembaga, akan memberikan kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan

jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua belah pihak.

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2012 ; 165) terdapat unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

- a. Kepercayaan; yaitu suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang, atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang.
- b. Kesepakatan; kesepakatan ini meliputi kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya.
- c. Jangka waktu; setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.
- d. Resiko; adanya suatu waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar resikonya demikian pula sebaliknya.
- e. Balas jasa; merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau fase tersebut yang kita kenal dengan nama bunga.

### **2.1.2. Jenis-jenis Kredit**

Beragamnya jenis kegiatan usaha mengakibatkan beragam pula kebutuhan akan kebutuhan jenis kreditnya. Pemberian fasilitas kredit dikelompokkan ke dalam jenis yang masing-masing dilihat dari berbagai segi. Pembagian jenis ini ditujukan untuk mencapai sasaran atau tujuan tertentu mengingat setiap jenis usaha memiliki berbagai karakteristik tertentu.

Menurut Kasmir (2012 ; 85) Secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan dan dilihat dari berbagai segi adalah sebagai berikut:

#### **1. Dari segi kegunaan**

Maksudnya jenis kredit dilihat dari segi kegunaannya adalah untuk melihat penggunaan uang tersebut apakah untuk digunakan dalam kegiatan utama atau hanya kegiatan tambahan. Jika ditinjau dari segi kegunaan terdapat dua jenis kredit, yaitu:

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

Yaitu kredit yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru di mana masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lebih lama dan biasanya kegunaan kredit ini adalah untuk kegiatan utama suatu perusahaan.

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

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Contoh: kredit

modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai, atau biaya-biayanya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

## 2. Dari segi tujuan kredit

Kredit jenis ini dilihat dari tujuan pemakaian suatu kredit, apakah bertujuan untuk diusahakan kembali atau dipakai untuk keperluan pribadi. Jenis kredit dilihat dari segi tujuan adalah sebagai berikut:

### a. Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha, produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk diusahakan sehingga menghasilkan sesuatu baik berupa barang maupun.

### b. Kredit konsumtif

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

### c. Kredit perdagangan

Kredit perdagangan merupakan kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

### 3. Dari segi jangka waktu

Dilihat dari segi jangka waktu, artinya lamanya masa pemberian kredit mulai dari pertama kali diberikan sampai masa pelunasannya jenis kredit ini adalah sebagai berikut:

#### a. Kredit jangka pendek

Kredit ini merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

#### b. Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun, kredit jenis ini dapat diberikan untuk modal kerja.

#### c. Kredit jangka panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang, yaitu di atas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit ini digunakan untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit, atau manufaktur dan untuk juga kredit konsumtif seperti kredit perumahan.

### 4. Dari segi jaminan

Dilihat dari segi jaminan maksudnya adalah setiap pemberian suatu fasilitas kredit harus dilindungi dengan suatu barang atau surat-surat berharga minimal senilai kredit yang diberikan. jenis kredit

dilihat dari segi jaminan adalah sebagai berikut. Jenis kredit dilihat dari segi jaminan adalah sebagai berikut:

a. Kredit dengan jaminan

Merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud. Artinya, setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan si calon debitur.

b. Kredit tanpa jaminan

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

5. Dari segi sektor usaha

Setiap sektor usaha memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Oleh karena itu, pemberian fasilitas kredit pun berbeda pula. Jenis kredit jika dilihat dari sektor usaha sebagai berikut:

a. Kredit pertanian

Yaitu kredit yang dibiaya untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.

b. Kredit peternakan

Yaitu kredit yang diberikan untuk jangka waktu yang relatif pendek misalnya peternakan ayam dan untuk kredit jangka panjang seperti kambing atau sapi.

c. Kredit industri

Yaitu kredit untuk membiayai industri pengolahan baik untuk industri kecil, menengah, atau besar.

d. Kredit pertambangan

Yaitu jenis kredit untuk usaha tambang yang dibiayainya, biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, minyak, atau tambang timah.

e. Kredit pendidikan

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

f. Kredit profesi

Yaitu kredit yang diberikan kepada kalangan para profesional seperti: dosen, dokter, atau pengacara.

g. Kredit perumahan

Yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.

### **2.1.3. Prinsip Pemberian Kredit**

Pemberian kredit harus diperhatikan prinsip-prinsip pemberian kredit yang benar. Salah satu pemberian kredit adalah dengan cara analisis 5C dan 7P memiliki persamaan.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis dengan 5C kredit dapat dijelaskan Sebagai berikut,(Kasmir, 2012) :

a. Character

Yaitu sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditor) bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

b. Capacity (capability)

Untuk melihat kemampuan calon debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

c. Capital

Untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki debitur terhadap usaha yang akan akan dibiayai oleh seseorang atau badan yang menyalurkan kredit.

d. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. Condition

Yaitu dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaliknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan dahulu dan jika diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis dengan 7P kredit dapat dijelaskan sebagai berikut,(Kasmir, 2012) :

a. Personality

Yaitu menilai debitur dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan debitur dalam menghadapi suatu masalah.

b. Party

Yaitu mengklasifikasikan debitur ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya, sehingga debitur dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari kreditor.

c. Perpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan debitur dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan debitur.

d. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha debitur di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

e. Payment

Untuk mengukur bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya.

f. Profitability

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan debitur dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari kreditor.

g. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh seseorang atau badan yang memberikan kredit, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.

**2.1.4. Prinsip Pemberian Kredit yang dilaksanakan PT. TASPEN (Cabang Bengkulu)**

Pemberian kredit harus diperhatikan prinsip-prinsip pemberian kredit yang benar. Pada dasarnya tujuan utama dari adanya prinsip pemberian kredit adalah untuk memperoleh keyakinan, apakah calon debitur mempunyai kemampuan untuk membayar kredit yang telah

diterima dari PT. TASPEN berupa modal kerja. Prinsip pemberian kredit yang dilaksanakan PT. TASPEN yaitu 5 C sebagai berikut,

(PT. TASPEN, 2014) :

a. Character

Yaitu sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu mencari data tentang sifat dan watak calon debitur. Menunjukkan kejujuran dari calon debitur dalam memenuhi kewajiban finansial dan kesanggupan atas tiap transaksi kredit yang dilakukannya.

b. Capacity

Menyangkut kemampuan calon debitur beserta sifatnya, baik kemampuan dalam bidang manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya. Untuk itu PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu harus memperhatikan : a. Angka-angka hasil produksi , b. Angka-angka penjualan dan pembelian, c. Perhitungan laba dan rugi usaha yang akan diberikan pinjaman. Data finansial diwaktu yang lalu sebelum mendapatkan pinjaman akan tercermin dalam laporan keuangan, sehingga dapat diukur kemampuan calon debitur untuk melaksanakan rencana kerja diwaktu yang akan datang dalam hubungannya penggunaan dana kredit tersebut.

c. Capital

Ini menunjukkan posisi keuangan calon debitur secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh ratio keuangan. PT. TASPEN (Persero) Cabang

Bengkulu harus mengetahui bagaimana pertimbangan antara jumlah hutang dan modal sendiri. Untuk itu PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu harus : menganalisa neraca usaha calon debitur selama dua tahun terakhir.

d. Collateral

Collateral berarti jaminan. Ini menunjukkan besarnya aktiva yang akan dikaitkan dengan jaminan atas kredit yang akan diberikan PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu. Untuk itu PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu) harus: a. Meneliti mengenai pemilikan jaminan, b. Mengukur dari pada nilainya, c. Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relative singkat tanpa terlalu mengurangi nilainya, d.memperhatikan pengikatan barang yang benar-benar menjamin kepentingan PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu, sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

e. Condition

PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu harus melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada usaha si calon debitur. Untuk itu PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu harus memperhatikan: a. Kondisi usaha calon debitur, perbandingannya dengan usaha lainnya didaerah dan lokasi lingkungannya, b. Mempunyai prospek yang baik untuk kemajuan usaha tersebut dan timbal balik untuk PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu, c. Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon debitur.

### **2.1.5. Pengertian Usaha Kecil**

Pembahasan mengenai usaha kecil meliputi definisi atau kriteria usaha kecil, jenis dan bentuk usaha yang akan didirikan serta keunggulan dan kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Dengan memahami hal-hal tersebut, usaha kecil akan mempunyai suatu pedoman yang jelas dalam mendirikan, menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Pengertian usaha kecil ternyata sangat bervariasi, tergantung pada konsep yang digunakan. Setiap definisi sedikitnya tercakup dua aspek, yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan perusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam gugusan/kelompok perusahaan tersebut.

Berdasarkan Undang-Undang nomor 9 tahun 1995 kriteria usaha kecil dilihat dari segi keuangan dan modal yang dimilikinya adalah:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau,
- b. Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1 milyar/tahun.

Berdasarkan keputusan menteri keuangan nomor. 316/KMK.06 1/1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600 juta (diluar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari:

- a. Badan usaha (Fa, CV, PT, dan Koperasi)

- b. Perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa dan sebagainya).

#### **2.1.6. Jenis dan Bentuk Usaha Kecil**

Menurut Wibowo (2003), kegiatan perusahaan ada prinsipnya dapat dikelompokkan dalam tiga jenis usaha yaitu:

- a. Jenis Usaha perdagangan distribusi

Jenis usaha ini merupakan usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan memindahkan barang dan produsen atau dari tempat yang mempunyai kelebihan persediaan ketempat yang membutuhkan. Jenis usaha ini diantaranya bergerak dibidang pertokoan, warung, rumah makan, pedagang perantara, dan sebagainya. Komisioner dan makelar dapat juga dimasukkan dalam kegiatannya dalam jual beli barang.

- b. Jenis usaha produksi

Industri adalah jenis usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan proses pengubahan suatu bahan/barang menjadi bahan/barang lain yang berbeda bentuk atau sifat dan mempunyai nilai tambah. Kegiatan ini dapat berupa produksi, industri pangan, pakaian, peralatan rumah tangga, kerajinan, bahan bangunan, dan sebagainya. Dalam hal ini, kegiatan dalam budidaya sektor pertanian/perikanan/peternakan dan kegiatan penangkapan ikan termasuk jenis usaha produksi.

- c. Jenis usaha komersial

Usaha jenis komersial merupakan usaha yang bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya. Contoh jenis usaha ini adalah asuransi, bank konsultan, biro perjalanan, parawisata, pengiriman barang (ekspedisi), bengkel, salon kecantikan, penginapan, gedung bioskop, dan sebagainya, termasuk praktek dokter dan perencanaan bangunan.

#### **2.1.7. Peranan Usaha Kecil**

Sektor bisnis merupakan sektor yang sangat berperan bagi negara kita sebagai negara yang sedang berkembang. Usaha kecil merupakan sektor usaha yang banyak mendapatkan perhatian dari berbagai kalangan. Hal ini layak diterima usaha kecil karena peranannya yang sangat dominan dalam pembangunan nasional indonesia.

Beberapa peranan usaha kecil dalam pembangunan nasional indonesia antara lain:

a. Menyerap tenaga kerja

Pada saat kesempatan kerja yang dirasakan semakin terbatas dibuktikan dengan tingginya angka pengangguran, usaha kecil telah mampu berperan aktif dalam menekan angka pengangguran tersebut. Contoh yang paling konkret adalah usaha kerajinan yang banyak menyerap tenaga kerja. Usaha kerajinan ini tersebar di berbagai daerah di indonesia. Produk kerajinan khas daerah pada umumnya menggunakan peralatan sederhana. Tangan-tangan terampil karyawan yang sudah

terlatih dan berpengalaman secara turun-menurun benar-benar membantu mengurangi pengangguran dalam menyerap tenaga kerja, yaitu: usaha-usaha rumahan, usaha kuliner, jasa transportasi, pasar tradisional.

b. Penyedia barang dan jasa bagi masyarakat

Sebagian alat pemuas kebutuhan dan keinginan masyarakat dipenuhi dari barang dan jasa yang dihasilkan oleh usaha kecil. Makanan, minuman, peralatan rumah tangga, perabot dapur berbagai jasa, dan lain-lain disediakan oleh usaha kecil.

Barang konsumsi sebagai alat konsumsi sebagai alat pemuas kebutuhan yang dihasilkan industri termasuk oleh usaha kecil dapat diklasifikasi sebagai berikut:

1. Barang yang sering dibeli
2. Barang yang jarang dibeli
3. Barang khusus

c. Mengurangi urbanisasi

Urbanisasi adalah perpindahan penduduk dari desa ke kota. Banyak orang yang pindah ke kota tanpa dibekali pengetahuan dan keterampilan yang memadai. Mereka hanya berbekal tekad untuk mengadu peruntungan di kota. Pada umumnya mereka terpengaruh oleh saudara atau tetangganya yang berhasil setelah tinggal di kota.

Kenyataan sering terjadi lain dari harapan semula. Sesampainya di kota banyak yang semakin terpuruk. Kehidupannya di kota tambah menderita dibandingkan sewaktu hidup di desa. Maka dengan banyaknya

usaha kecil yang didirikan sampai ke pelosok desa, akan mengurangi kecenderungan untuk hijrah ke kota.

d. Mendayagunakan sumber ekonomi daerah

Indonesia diakui oleh berbagai negara di dunia sebagai negara yang kaya akan sumber alam. Tanah yang subur, laut yang mengandung potensi luar biasa, pemandangan yang indah, dan melimpahnya sumber ekonomi yang tersimpan di daerah-daerah. Sangat disayangkan sumber potensi yang nilainya sangat luar biasa ini banyak belum mampu dimanfaatkan.

Tidak jarang potensi yang ada di suatu daerah, dimanfaatkan oleh penduduk yang berasal dari luar daerah tersebut. Bahkan tidak jarang justru orang asing yang mengeruk harta kekayaan Indonesia. Banyak bahan mentah hasil bumi Indonesia diolah oleh orang asing menjadi barang jadi yang kemudian dijual kembali kepada Indonesia. Sungguh fenomena tersebut sangat menyedihkan.

Kesadaran yang muncul terutama dari para pemuda penerus bangsa telah mengubah segalanya. Kekayaan daerah mampu dimanfaatkan oleh tangan-tangan terampil pemuda. Mereka mengubah hasil bumi Indonesia menjadi barang-barang yang dimiliki nilai tambah, sehingga dapat dijual ke daerah lain bahkan diekspor ke luar negeri.

e. Menunjukkan citra diri bangsa Indonesia

Usaha kerajinan rakyat khas daerah-daerah di Indonesia yang memperlihatkan citra diri bangsa Indonesia ke berbagai negara di dunia

adalah wujud nyata peran usaha kecil. Makanan khas daerah, pakaian adat, kesenian daerah menjadi jiwa badi tingginya nilai budaya indonesia. Para pengusaha kecil telah berperan dalam menunjukkan jati dirinya sebagai pengusung budaya indonesia.

#### **2.1.8. Kelemahan dan Kekuatan Usaha Kecil**

Kelemahan yang dimiliki oleh usaha kecil di indonesia pada umumnya relatif mirip antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen. Beberapa kelemahan umum yang sering terjadi pada aspek manajemen.

Menurut R.W. Suparyanto (2013) Beberapa kelemahan umum yang sering terjadi pada aspek manajemen dapat diklasifikasi sebagai berikut:

##### **1. Kelemahan aspek manajemen pemasaran**

###### **a. Hanya memasarkan produk ke satu pasar**

Banyak pengusaha kecil yang menjual produk dihasilkannya hanya ke satu pasar tertentu. Hal ini sangat berbahaya untuk kelangsungan hidup usahanya. Pada saat pasar tersebut tidak lagi menerima produk yang dihasilkan oleh pengusaha kecil tertentu dengan berbagai alasan, misalnya mereka mendapatkan sumber produk lain yang lebih murah, lebih baik kualitasnya, atau lebih fleksibel pembayarannya, atau karena

alasan lainnya, maka secara sepihak pasar tersebut akan menghentikan pesanan dari pengusaha kecil yang bersangkutan.

b. Kelemahan riset pemasaran

Riset pemasaran merupakan suatu aktivitas yang sangat diperlukan oleh pengusaha. Berbagai informasi penting dapat diperoleh perusahaan melalui riset ini. Riset pemasaran yang dilakukan dapat memberikan informasi tentang barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Riset pemasaran dapat memberikan informasi tentang perilaku konsumen di daerah tertentu, daya beli konsumen, strategi pesaing.

c. Terlalu mudah menjual secara kredit

Pada garis besarnya penjualan produk yang dihasilkan usaha kecil kepada konsumen dapat diklasifikasikan menjadi 2 sistem pembayaran. Yang pertama, sistem pembayaran tunai, yaitu uang pembayaran dari konsumen diterima oleh pengusaha kecil sesaat setelah atau bersamaan dengan penyerahan produk yang diperjualbelikan. Yang kedua, sistem pembayaran secara kredit, yaitu produk diserahkan terlebih dahulu kepada konsumen sedangkan pembayaran akan diterima usaha kecil pada waktu yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.

Masalah akan ditemui oleh pengusaha kecil pada saat menjual produk secara kredit, jika menemukan beberapa situasi di bawah ini:

a. Pembayaran dari konsumen mundur dari jadwal yang disepakati sebelumnya.

- b. Modal yang dimiliki oleh usaha kecil terbatas, sehingga dengan menjual secara kredit dapat menimbulkan tersendatnya modal lancar untuk operasionalisasi usaha sehari-hari.
- c. Tidak menutup kemungkinan dengan berbagai penyebab konsumen tidak membayar produk yang sudah dibelinya.
- d. Pengusaha kecil tidak mampu menagih dengan berbagai alasan.

Banyak aktivitas usaha di mana kesinambungan dapat terancam jika melakukan penjualan secara kredit. Usaha dengan margin keuntungan setiap unit produk yang terlalu kecil sangat rentan jika melakukan penjualan kredit. Pada jenis usaha ini agar kesinambungan usaha terjaga, maka harus mampu melakukan omzet penjualan yang besar setiap harinya. Jika ada satu unit saja dari produk yang dijual dilakukan pembayaran oleh konsumen secara kredit akan mengganggu aktiva lancar. Jika hal tersebut sering terjadi maka usaha tersebut tinggal menunggu saat kehancurannya tiba.

- d. Menjual produk tidak sesuai pesanan

Barang yang dihasilkan usaha kecil diproduksi secara tradisional. Peralatan yang digunakan cenderung sederhana, bahkan barang diproduksi tanpa menggunakan alat sama sekali apalagi menggunakan mesin yang muktahir. Hal ini pula yang mengakibatkan perbedaan antarjenis barang yang sama yang diproduksi baik oleh orang sama apalagi oleh orang yang berbeda. Tidak ada standar tetap atas suatu barang. Ini merupakan sifat dari barang yang dihasilkan tanpa

menggunakan peralatan dan menggunakan peralatan tapi tidak memiliki standart yang baku.

e. Menjual hanya satu jenis produk

Ada keuntungan bagi pengusaha kecil yang memproduksi dan menjual satu jenis produk, yaitu dia dapat berkonsentrasi menangani produk tersebut. Dia akan lebih fokus menyusun dan mengaplikasikan berbagai strategi agar dapat keuntungan dari produk tunggal yang diproduksi dan dijualnya tersebut.

Tetapi perlu dipahami bahwa selera konsumen berubah-ubah dari waktu ke waktu sehingga dapat merugikan perusahaan jika pada saat konsumen sedang cenderung kepada produk lainnya yang merupakan substitusi dekat dengan produk yang dihasilkan perusahaan. Sehubungan dengan itu ada baiknya pengusaha kecil melakukan diversifikasi produk baik yang berkaitan maupun yang tidak berkaitan dengan produk utamanya.

Alangkah baiknya jika warung bakso sekaligus menjual minuman ringan. Disamping baksonya dibeli konsumen juga akan turut membeli minuman ringan. Tidak jarang konsumen yang datang ke warung bakso bukan untuk membeli bakso melainkan untuk membeli minuman ringan yang dijual di warung bakso tersebut, sambil menunggu temannya yang sedang makan bakso.

## 2. Kelemahan aspek manajemen operasi

### a. Teknologi yang digunakan relatif sederhana

Peralatan yang digunakan oleh pengusaha kecil umumnya relatif sederhana. Hal ini tentunya akan sangat berpengaruh kepada kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Kualitas produk cenderung rendah jika dibandingkan dengan pengusaha yang menggunakan peralatan atau mesin yang layak. Demikian juga jumlah produk yang dihasilkan relatif sedikit sehingga pada akhirnya akan berpengaruh kepada harga pokok produksi.

### b. Skala produksi yang rendah

Penggunaan peralatan atau teknologi yang sederhana akan langsung berdampak kepada jumlah hasil produksi. Pada umumnya jumlah produksi yang dihasilkan oleh pengusaha kecil relatif rendah.

### c. Biaya produksi tinggi

Sudah merupakan hukum ekonomi, jika skala produksi suatu produk sedikit, maka konsekuensinya harga pokok produksi per satuan unit menjadi tinggi. Akibat yang terjadi adalah harga jual yang ditetapkan menjadi tinggi, maka keuntungan yang diperoleh pun menjadi kecil. Sehubungan keuntungan yang diperoleh kecil maka sulit membuat anggaran untuk meningkatkan penggunaan peralatan dan mesin yang layak dengan teknologi tinggi.

## 3. Kelemahan aspek manajemen SDM

### a. Sulitnya untuk mengatakan “Tidak”

Para pengusaha kecil di Indonesia umumnya memiliki sifat dengan budaya orang timur. Orang timur dikenal sebagai orang yang menjunjung tinggi nilai-nilai kesopanan. Sangat disayangkan budaya ini sering diaplikasikan secara tidak tepat dalam aktivitas usaha sehari-hari.

Pengusaha kecil sering terlalu banyak pertimbangan saat harus menetapkan suatu keputusan bagi karyawannya. Dia mengetahui kelalaian yang dilakukan oleh karyawannya, tetapi untuk menegurnya secara tegas apalagi memberikan sanksi kepada karyawan tersebut sering tidak mampu dilakukan dengan alasan kasihan, tidak tega, mencari waktu yang tepat untuk menegurnya, susah mengungkapkannya.

b. Unsur keluarga masih dominan

Pengusaha yang profesional adalah pengusaha yang fokus kepada upaya mencapai tujuan perusahaan. Profesionalisme sangat dituntut guna mendapatkan keuntungan yang optimal serta menjaga kesinambungan perusahaan yang tersebut. Pengusaha akan berfikir cermat dalam setiap kebijakan yang ditempuhnya untuk mencapai tujuan tersebut.

Jika seorang pengusaha sudah dihadapkan dengan urusan perusahaan yang berkaitan dengan kepentingan keluarga maka muncullah dilema. Pengusaha kecil akan menemukan masalah, mana yang harus dipenuhi apakah mengutamakan roda operasi perusahaan walaupun harus mengesampingkan kepentingan keluarga.

c. Semua tugas dilakukan sendiri

Sangat banyak pemilik usaha kecil, di mana aktivitas mulai dari perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian dikerjakan dengan bertumpu kepada kemampuan sendiri.

Fungsi perencanaan SDM yaitu:

- a. Pengadaan tenaga kerja
- b. Pengembangan tenaga kerja
- c. Pemberian kompensasi
- d. Program integrasi tenaga kerja
- e. Pemeliharaan tenaga kerja
- f. Pemutusan hubungan kerja

Semua fungsi perencanaan SDM tersebut relatif dikerjakan sendiri. Hanya sebagian kecil saja dari tugas, wewenang, tanggung jawab yang didistribusikan kepada karyawannya. Seakan-akan tidak ada karyawan yang mampu mengerjakan tugas.

d. Tidak mampu menanggapi umpan balik

Kehidupan berwirausaha di mana pun tidak akan terlepas dari ketidakpuasan dari setiap orang yang ada di dalamnya. Kepuasan dan ketidakpuasan ini juga dirasakan oleh tetangga atau masyarakat yang berada di sekitar lokasi perusahaan.

Banyak cara orang mengungkapkan kepuasan dan ketidakpuasan khususnya kepada pihak manajemen perusahaan. Kepuasan sering diungkapkan berupa pujian dan loyalitas, misalnya berupa kesediaan

menjadi pelanggan. Menanggapi hal ini, setiap manajemen perusahaan harus bijaksana dan profesional. Jangan terlena dan terlalu berbangga diri atas sanjungan karena dapat berubah terbalik menjadi kebencian.

Pihak manajemen harus menjadikan semua tanggapan dari pihak lain sebagai umpan balik yang akan menambah baik usaha yang dijalankan demi mencapai keuntungan dan kesinambungan perusahaan.

#### 4. Kelemahan aspek manajemen keuangan

##### a. Tidak ada pemisah harta perusahaan dan harta pribadi

Salah satu kelemahan para pengusaha kecil pada aspek keuangan yang sudah menjadi budaya perusahaan adalah harta perusahaan tidak dipisahkan dari harta pribadi pemilik usaha tersebut. Masalah baru muncul jika untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan pribadinya pengusaha tersebut mengambil harta yang merupakan harta atau modal perusahaan. Dengan kata lain aset yang ada di perusahaan di samping digunakan untuk urusan pribadi pemiliknya. Jika hal tersebut berulang-ulang apalagi dalam jumlah besar, maka perusahaan hanya tinggal menunggu waktu bangkrut saja.

##### b. Tidak melakukan pencatatan

Pencatatan merupakan satu hal yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas usaha sehari-hari. Banyak manfaat yang dapat diperoleh dengan melakukan pencatatan, yaitu:

a. Pencatatan menjadi alat perencanaan

Pencatatan dapat dijadikan sebagai salah satu rujukan sebelum ditempuhnya sebuah kebijakan perusahaan untuk masa yang akan datang. Dengan memperhatikan data dari pencatatan yang ada manajer perusahaan dapat menempuh kebijakan menambah aktiva lancar, menambah persediaan bahan baku, mengurangi persediaan barang jadi di gudang, melakukan penagihan atas piutang yang sudah jatuh tempo, membayar angsuran kredit ke bank.

b. Tolak ukur kinerja perusahaan

Dengan adanya pencatatan termasuk neraca dan laporan laba rugi, pengusaha dapat menilai kinerja perusahaan pada periode tertentu. Misalnya pada laporan laba rugi pengusaha dapat melihat secara pasti kondisi perusahaan pada periode tertentu. Pengusaha akan mengetahui apakah perusahaan sedang mendapatkan keuntungan yang tinggi, atau mendapat keuntungan yang rendah. Tidak menutup kemungkinan ternyata berdasarkan laporan tersebut akan diketahui bahwa perusahaan berada pada kondisi mengalami kesulitan keuangan.

c. Laporan tertulis perusahaan

Pencatatan digunakan sebagai salah satu kelengkapan dalam memberikan laporan secara tertulis kepada pihak terkait. Pelaporan ini pada umumnya akan disampaikan kepada pihak manajemen, pihak investor, dinas pajak, dan lain-lain.

d. Pencatatan menjadi syarat pengajuan kredit

Pencatatan dapat dijadikan sebagai salah satu syarat bagi perusahaan yang akan mengajukan permohonan pinjaman baik kepada lembaga keuangan baik bank maupun non bank, maupun bukan lembaga keuangan. Pihak investor pada umumnya akan mempelajari tiga periode terakhir dari laporan keuangan perusahaan sebelum memutuskan menyetujui atau menolak pengajuan pinjaman tersebut.

c. Besarnya piutang yang tidak tertagih

Sudah menjadi karakter orang banyak membeli produk secara kredit. Dengan semakin banyak keinginan konsumen untuk membeli secara kredit yang disetujui oleh perusahaan, maka akan semakin tinggi pula kemungkinan jumlah piutang yang tidak tertagih.

Faktor penyebab piutang tidak tertagih dari perusahaan, misalnya perusahaan tidak melakukan pencatatan, sehingga lupa kepada siapa telah melakukan penjualan secara kredit. Akibatnya perusahaan tidak dapat menagih sama sekali.

d. Mengabaikan anggaran penyusutan

Anggaran penyusutan adalah jumlah uang yang harus disisihkan atau ditabung dari pendapatan perusahaan secara berkala dalam mempersiapkan penggantian atau pembelian suatu peralatan/mesin tertentu. Dengan adanya anggaran penyusutan ini maka pada saat peralatan atau mesin sudah tidak dapat dipergunakan lagi bagi aktivitas

produksi, perusahaan sudah memiliki cukup dana untuk membeli peralatan atau mesin yang baru.

#### **2.1.9. Pengertian Kemitraan**

Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan (Hafsah, 2000 : 43). Kemitraan merupakan hubungan kerjasama usaha diberbagai pihak yang sinergis, bersifat sukarela dan berdasarkan prinsip saling membutuhkan, saling mendukung, dan saling menguntungkan dengan disertai pembinaan dan pengembangan UKM oleh usaha besar (Rachmat,2004 : 40)

#### **2.1.1.0. Tujuan Kemitraan**

Kemitraan yang dihasilkan merupakan suatu proses yang dibutuhkan bersama oleh pihak yang bermitra dengan tujuan memperoleh nilai tambah. Hanya dengan kemitraan yang saling menguntungkan, saling membutuhkan dan saling memperkuat, dunia usaha kecil maupun menengah akan mampu bersaing.

Dalam kondisi yang ideal, tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan kemitraan secara lebih kongkrit yaitu, (Noni, 2009):

- a. Meningkatkan pendapatan usaha kecil dalam masyarakat.
- b. Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
- c. Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat
- d. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.

- e. Memperluas kesempatan kerja.
- f. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

**2.1.1.1. Program kemitraan antara usaha besar dengan usaha menengah dan usaha kecil dapat dilaksanakan dengan beberapa cara.**

Sehubungan dengan pembinaan dan pengembangan usaha kecil ini pemerintah memfasilitasi program kemitraan. Dalam hal ini Usaha Kecil, Menengah dan Usaha Besar melaksanakan hubungan kemitraan. Kemitraan diwujudkan baik yang memiliki maupun yang tidak memiliki keterkaitan usaha. Program kemitraan Usaha Besar dengan usaha kecil dan menengah dapat dilaksanakan dengan beberapa cara yaitu, (R.W Suparyanto, 2013) :

a. Inti-plasma.

Inti berfungsi melakukan pembinaan, penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis, dan pemasaran, sedangkan plasma melakukan fungsi produksi.

b. Sub kontrak.

Pola ini merujuk pada usaha kecil memproduksi komponen yang diperluas oleh usaha menengah dan besar sebagai bagian dari produksinya.

c. Dagang umum

Hubungan kemitraan usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar yang memasarkan hasil produksi usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah dan usaha besar mitranya.

d. Waralaba

Hubungan kemitraan yang di dalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaan kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan bimbingan manajemen.

e. Keagenan

Hubungan kemitraan yang di dalamnya usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha menengah atau usaha besar mitranya.

**2.1.1.2. Definisi Program Kemitraan dan bina lingkungan (PKBL) dan perkembangan PKBL**

PKBL terdiri dari dua jenis program yaitu program kemitraan dengan usaha kecil dan program bina lingkungan. Menurut peraturan menteri BUMN nomor PER-05/MBU/2007, program kemitraan adalah program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN (pemberian pinjaman dana bergulir). Sedangkan program bina lingkungan adalah program pemberdayaan kondisi sosial masyarakat oleh BUMN melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN.

Program kemitraan BUMN dengan usaha kecil dilaksanakan sejak tahun 1983 seiring dengan terbitnya peraturan pemerintah No. 3 tahun 1983 tentang tata cara pembinaan perjan, perum, dan persero, yaitu di pasal 2:

”...Maksud dan tujuan dari kegiatan perjan,perum, dan persero adalah turut aktif memberikan bimbingan kegiatan kepada sektor swasta, khususnya pengusaha ekonomi lemah dan sektor koperasi”.

Peraturan perundangan-undangan yang pernah mengatur tentang Program Kemitraan dan Program Bina lingkungan (PKBL), maka peraturan perundangan-undangan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Peraturan Pemerintah Nomor 3 Tahun 1983 tentang tata cara pembinaan dan pengawasan perusahaan jawatan, perusahaan umum dan perusahaan perseroan.
2. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1232/KMK. 013/1989 tentang pedoman pembinaan pengusaha ekonomi lemah dan koperasi melalui BUMN.
3. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK. 016/1994 tentang pedoman pembinaan usaha kecil dan koperasi melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN.
4. Keputusan Menteri Negara BUMN Nomor Kep-216/MPBUMN/1999 tentang program kemitraan dan bina lingkungan BUMN.
5. Keputusan Menteri Negara BUMN Nomor Kep-236/MBU/2003 tentang program kemitraan BUMN dengan usaha kecil dan program bina lingkungan.
6. Peraturan Menteri Negara BUMN Nomor Per-05/MBU/2007 tentang program kemitraan BUMN dengan usaha kecil dan program bina lingkungan.

Pelaksanaan program kemitraan dapat tercapai maka unit pogram kemitraan sekurang-kurangnya melakukan fungsi pembinaan, evaluasi, penyaluran, penagihan, pelatihan, monitoring, promosi, fungsi administrasi dan keuangan. Unit kemitraan di kantor pusat dibentuk dengan memperhatikan jumlah dana yang dikelola, luas wilayah binaan, serta mempertimbangkan kondisi perusahaan. Sedangkan bentuk pelaksanaan di kantor cabang atau perwakilan disesuaikan dengan kebutuhan. Unit kemitraan bertanggung jawab langsung kepada salah satu anggota direksi yang ditetapkan dalam rapat direksi. Karyawan yang ditunjuk untuk menangani unit program kemitraan memiliki hak dan kewajiban yang sama dengan karyawan lain di BUMN pembina yang bersangkutan.

#### **2.1.1.3. Bentuk Program Kemitraan**

1. Pemberian pinjaman, yaitu:
  - a. Pinjaman untuk modal kerja dan atau untuk pembelian barang-barang modal (Aktiva tetap produktif) seperti mesin dan alat produksi, alat bantu produksi, dan lain sebagainya yang dapat meningkatkan produksi dan penjualan produk binaan.
  - b. Pinjaman khusus yaitu pemberian pinjaman yang dapat diberikan oleh BUMN Pembina yang bersifat jangka pendek dengan waktu maksimum satu tahun serta dengan nilai pinjaman yang cukup material bagi mitra binaan.

2. Hibah dalam bentuk:

- a. Meningkatkan pengendalian mutu produksi
- b. Meningkatkan pemenuhan standarisasi teknologi
- c. Meningkatkan rancang dan perekayasan
- d. Bantuan pemasaran produk mitra binaan, dalam bentuk bantuan penjualan produk mitra binaan, mempromosikan produk mitra binaan melalui kegiatan pameran maupun penyediaan ruang pameran (showroom), pendidikan pelatihan dan pemagangan untuk mitra binaan dapat dilakukan sendiri oleh BUMN pembina dan lembaga pendidikan atau pelatihan swasta profesional maupun perguruan tinggi. Jangka waktu atau masa pembinaan untuk mitra binaan dapat dilakukan terus sampai mitra binaan tersebut menjadi tangguh, mandiri.

**2.1.1.4. Prioritas Program Kemitraan**

- a. Program kemitraan ditujukan terutama bagi usaha kecil yang belum memiliki kemampuan akses perbankan.
- b. Program kemitraan dapat dilakukan kepada usaha kecil yang tidak memiliki kaitan usaha maupun yang memiliki kaitan usaha dengan BUMN pembina, namun diupayakan kearah terwujud keterkaitan usaha.

### **2.1.1.5. Pengembangan Hipotesis**

#### **2.1.1.5.1 Dampak Pemberian Kredit Terhadap Usaha Kecil dan Menengah Pada Program Kemitraan dan Bina lingkungan**

Pada penelitian ini, adanya kemitraan usaha antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar akan mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan dan mengembangkan pertumbuhan regional. Menurut Hafsah (2000), kemitraan merupakan jawaban untuk meningkatkan kesempatan berkiprahnya pengusaha kecil dalam perekonomian nasional sekaligus meningkatkan kesejahteraan rakyat serta mengurangi kesenjangan sosial, dimana kemitraan adalah jalinan kerjasama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan.

Usaha sangat membutuhkan modal yang cukup dalam pembiayaan usaha tersebut disini kemitraan membantu dengan penyaluran berupa modal uang dan pembinaan. Pada kondisi tertentu mungkin saja pengusaha dapat memenuhi sendiri kebutuhan modal kerjanya. Tetapi apabila perkembangan pada usaha yang terjadi sangat pesat, kebutuhan modal kerja akan lebih besar dan kebutuhan modal kerjanya sulit dipenuhi oleh sendiri. Semakin tinggi permintaan pasar setiap bulannya, maka besarnya kebutuhan modal kerja akan turut meningkat pula.

Semakin besar ukuran usaha, maka kecenderungan untuk menggunakan dana usaha akan semakin besar. Hal ini dikarenakan usaha

tersebut memiliki kebutuhan dana yang besar agar memenuhi keperluan dalam pengembangan usaha tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, kemitraan mengandung makna sebagai tanggung jawab moral. Pengusaha menengah, besar atau pemberi modal seperti PT. TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu mampu untuk membimbing dan membina pengusaha kecil mitra binaan agar mampu mengembangkan usahanya, sehingga mampu menjadi mitra yang handal untuk meraih keuntungan dan kesejahteraan, dengan cara pemberian modal kredit akan sangat berguna apabila kredit diberikan sesuai dengan tujuan dan kebutuhan yang dibutuhkan oleh usaha tersebut.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang berhubungan dengan pengaruh pemberian kredit terhadap perkembangan usaha kecil dan menengah oleh para peneliti sebelumnya, sehingga beberapa poin penting dari hasil penelitian sebelumnya dapat dijadikan dasar dalam penelitian ini. Berikut ini akan diuraikan beberapa penelitian terdahulu sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Diena Fadhillah (2005) tentang “Analisis Pengaruh Pelaksanaan Program Kemitraan dan Bina Lingkungan Perkembangan Mitra Binaan PT. Perkebunan Nusantara III Medan”. Dengan menggunakan variabel dependen perkembangan usaha, jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap variabel independen pemberian kredit. Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kredit mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan UKM mitra binaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Beby kendida Hasibuan (2005) tentang “Pengaruh Pemberian Terhadap Peningkatan Kemampulabaan Usaha Kecil Percetakan di Kelurahan Medan Barat”. Penelitian ini memberikan hasil variabel kredit mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kemampulabaan usaha kecil. Dengan uji t perbedaan dua rata-rata diketahui bahwa terdapat perbedaan yang berarti antara jumlah kemampulabaan para pelaku kecil sebelum dan sesudah menerima kredit.

Penelitian yang dilakukan oleh Lambok Tampubolon (2006) tentang “Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. ANGKASA PURA II POLONIA MEDAN”. Penelitian ini memberikan hasil variabel kredit memiliki pengaruh yang positif terhadap pengembangan usaha kecil yang diukur dari peningkatan laba. Dengan menggunakan uji t perbedaan dua rata-rata diketahui bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada pengembangan usaha kecil sebelum dan sesudah pemberian kredit.

Indah Yuliana Putri (2010) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Usaha Mikro Monel Yang Memperoleh Kredit dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara (Studi kasus: kecamatan kalinyamatan, Kabupaten Jepara). Dengan menggunakan variabel dependen: Efektivitas, Variabel Independen: modal, produksi, omzet penjualan, tenaga kerja (jam kerja), keuntungan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa pemberian kredit dari Dinas UMKM kabupaten Jepara efektif untuk mengembangkan usaha mikro monel. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan pada variabel modal, produksi, omzet penjualan, tenaga kerja (jam

kerja) dan keuntungan dalam usaha mikro monel, dimana setelah adanya kredit dari dinas UMKM Kabupaten Jepara variabel modal, produksi, omzet penjualan, tenaga kerja dan keuntungan meningkat lebih dari 100% dari sebelum mendapatkan kredit Dinas UMKM Kabupaten Jepara.

Noni Bahannoer (2009) dalam penelitiannya yang berjudul “ Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT.PERTAMINA (Persero) Unit Pemasaran I Medan. Dengan menggunakan variabel dependen perkembangan usaha, variabel indenpenden pemberian kredit. Hasil penelitian menunjukkan bahwa diberikannya kredit terhadap usaha kecil berpengaruh positif, ini dapat dilihat dari peningkatan laba, dan berani bersaing di pasar global melalui promosi-promosi dan pameran yang digelar atau yang diadakan oleh pihak PT.Pertamina (Persero) Unit Pemasaran I Medan.

### **2.3. Hipotesis**

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini merupakan pernyataan singkat yang disimpulkan dari tinjauan pustaka dan permasalahan yang perlu diujikan kembali. Adapaun hipotesis dalam penelitian ini adalah “Dampak Pemberian Kredit Berpengaruh Signifikan Terhadap Omzet Sebelum Mendapatkan Kredit dan Sesudah Mendapatkan Kredit Usaha Kecil Menengah Pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu.

Maka hipotesis pengujian yang dikemukakan sebagai berikut :

$H_0$  : Tidak terdapat perbedaan antara omzet sebelum mendapatkan kredit dengan setelah mendapatkan kredit Usaha Kecil Menengah Pada

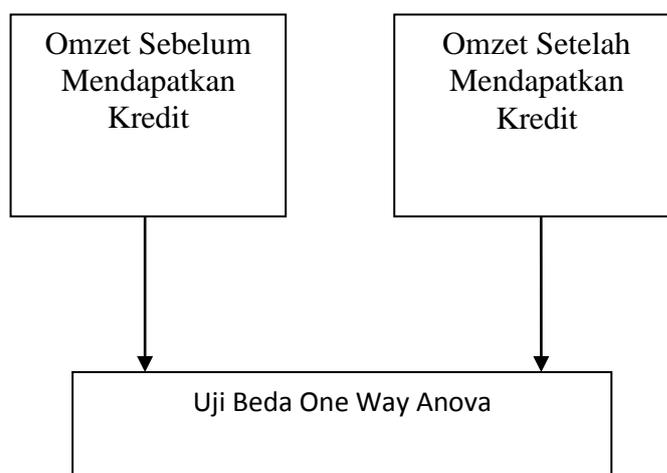
Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN  
(Persero) Kantor Cabang Bengkulu.

$H_1$  : Terdapat perbedaan antara omzet sebelum mendapatkan kredit dengan  
setelah mendapatkan kredit Usaha Kecil Menengah Pada Program  
Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PT. TASPEN (Persero)  
Kantor Cabang Bengkulu.

## 2.4 Kerangka Analisis

Kerangka analisis dalam penelitian ini berasal dari jurnal yang telah dipublikasikan dan ditulis oleh Lambok Tampubolon (2006). Berikut gambar mengenai kerangka analisis dalam penelitian ini.

**Gambar 2.1**



Sumber: Dari jurnal yang ditulis oleh Lambok Tampubolon (2006)

Program Kemitraan dan Bina Lingkungan adalah Program untuk meningkatkan kemampuan Usaha Kecil dan Menengah agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN, dalam meningkatkan laba Usaha Kecil dan Menengah. Untuk mengetahui apakah dengan cara memberikan bantuan kredit pada PKBL, berpengaruh terhadap omzet. Maka omzet sebelum mendapatkan kredit ( $X_1$ ), dengan omzet setelah mendapatkan kredit ( $X_2$ ), melakukan dengan analisis Uji Beda One Way Anova menggunakan program SPSS for Windows Release 17.0.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah bersifat kuantitatif yaitu meneliti dengan mendapatkan data kemudian data tersebut dibahas dan dianalisa serta diuraikan sehingga memperoleh kesimpulan yang merupakan pemecahan permasalahan yang dihadapi. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang bersumber dari data Pengajuan pinjaman mitra binaan PT. TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu.

#### **3.2 Definisi Operasional**

a. Kredit

Kredit Usaha Kecil Menengah yang disalurkan oleh PT.TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu yang diberikan pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) adalah kredit yang diberikan kepada usaha kecil perorangan dan koperasi yang memiliki prospek ke depan. Merupakan dana pinjaman lunak bergulir untuk UKM mitra binaan (unit usaha kecil) yang dimulai tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 dimana bentuk usaha perorangan dan koperasi.

b. Omzet

Omzet Usaha Kecil dan Menengah diukur dari pertumbuhan omzet penjualan dalam rupiah dari sebelum usaha kecil mendapatkan pinjaman dan setelah mendapatkan pinjaman selama 1 tahun dari data

penyaluran pinjaman PT. TASPEN pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 dan 2012.

### **3.3. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Studi Pustaka yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari berbagai literatur, bahan kuliah dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan penelitian .
- b. Studi lapangan yaitu mengadakan penelitian secara langsung objek yang diteliti dengan cara sebagai berikut:
  1. Wawancara : yaitu dengan cara pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab secara langsung kepada responden atau pihak perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
  2. Observasi : yaitu melakukan pengamatan langsung kepada objek penelitian PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu dan Usaha Kecil dan Menengah yang menjadi mitra binaanya .
  3. Dokumentasi : yaitu dengan cara mempelajari dan menganalisis sumber informasi tertulis milik perusahaan seperti, : data penyaluran pemberian pinjaman kredit PT.TASPEN (Persero) Cabang Bengkulu pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012.

### 3.4. Metode Pengumpulan Sampel

Pada penelitian ini pengambilan sampel dilakukan dengan melakukan pendekatan purposive sampling, yaitu pengambilan elemen-elemen dalam sampel dilakukan dengan sengaja, dengan catatan bahwa sampel tersebut representatif atau mewakili populasi (Supranto, 1998). Dalam penelitian ini sampel yang diambil dari populasi dilakukan dengan purposive sampling didasarkan pada beberapa kriteria yaitu: Terdaftar di Pengajuan Mitra Binaan PT.TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012.

Berikut adalah Mitra Binaan dan usaha yang terdaftar di Pengajuan Mitra Binaan PT.TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012:

**Tabel 3.1 Mitra Binaan PT.TASPEN (Persero) Kantor Cabang Bengkulu pada tahun 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012:**

No	Mitra binaan dan jenis usaha	Jumlah pemberian Kredit	Omzet sebelum mendapatkan kredit	Omzet setelah mendapatkan kredit
1	Noprizal (Jasa)	Rp 20.000.000	Rp 50.000.000	Rp 90.000.000
2	Kusman (Jasa)	Rp 15.000.000	Rp 90.000.000	Rp130.000.000
3	Tukiman (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 25.000.000	Rp 40.000.000
4	Muthahara (Jasa)	Rp 25.000.000	Rp 8.000.000	Rp 14.000.000
5	Huzir (Jasa)	Rp 20.000.000	Rp 37.000.000	Rp 55.500.000
6	Kasmo (Jasa)	Rp 40.000.000	Rp 70.000.000	Rp122.500.000

7	Lince (Perikanan)	Rp 15.000.000	Rp 24.000.000	Rp 33.600.000
8	Rohadi (Jasa)	Rp 25.000.000	Rp 72.000.000	Rp140.000.000
9	Sihrum (Jasa)	Rp 10.000.000	Rp 36.000.000	Rp 54.360.000
10	Koperasi Taspen (Jasa)	Rp100.000.000	Rp 300.000.000	Rp330.000.000
11	Toko Bungsu (Perdagangan)	Rp 20.000.000	Rp 36.000.000	Rp 56.160.000
12	Nauli Jok (Jasa)	Rp 10.000.000	Rp 36.000.000	Rp 46.800.000
13	Warung Anisa (Perdagangan)	Rp 15.000.000	Rp 12.000.000	Rp 16.200.000
14	Warung Andi (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 24.000.000	Rp 31.200.000
15	Aulia Rahman (Jasa)	Rp 20.000.000	Rp 48.000.000	Rp 67.200.000
16	Karya Utama Meubel ( Industri)	Rp 40.000.000	Rp 360.000.000	Rp522.000.000
17	Warung Maleha (Perdagangan)	Rp 20.000.000	Rp 18.000.000	Rp 26.100.000
18	Koperasi Taspen (Jasa)	Rp100.000.000	Rp 332.000.000	Rp358.560.000
19	Irwansyah (Jasa)	Rp 40.000.000	Rp 96.000.000	Kredit macet
20	Gilang Muhammad (Jasa)	Rp 15.000.000	Rp 66.000.000	Rp115.500.000
21	Ibrahim (Peternakan)	Rp 30.000.000	Rp 60.000.000	Rp 90.000.000
22	Syurman (Industri)	Rp 15.000.000	Rp 50.000.000	Rp 75.000.000
23	Erwan Arifin (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 23.000.000	Kredit macet
24	Hendra Jaya (Industri)	Rp 20.000.000	Rp 70.000.000	Rp131.600.000
25	Elama Susanti (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 70.000.000	Rp101.500.000
26	Benny (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 55.000.000	Rp 82.500.000
27	Suryadi ST (Perdagangan)	Rp 20.000.000	Rp 80.000.000	Rp140.000.000
28	Asmiwati (Perdagangan)	Rp 25.000.000	Rp 80.000.000	Kredit macet

29	Elsa Susanti (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 60.000.000	Rp 81.000.000
30	Meki Jonirzon (Jasa)	Rp 50.000.000	Rp 300.000.000	Rp390.000.000
31	Kamari (Industri)	Rp 50.000.000	Rp 120.000.000	Rp228.000.000
32	Yusniarti (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 36.000.000	Kredit macet
33	Suryadi ST (Perdagangan)	Rp 60.000.000	Rp 130.000.000	Rp208.000.000
34	HM. Thamrin Lubis (Perdagangan)	Rp 25.000.000	Rp 80.000.000	Rp120.000.000
35	Neliwati (Perdagangan)	Rp 10.000.000	Rp 30.000.000	Kredit macet

Sumber : PT. TASPEN , 2014

### 3.5. Metode Analisis

#### a. Analisis kuantitatif

Tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.

#### b. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis One Way ANOVA , One Way ANOVA atau uji F merupakan perbandingan antara sumber varian yaitu varian karena perlakuan dan varian karena pengaruh acak (Cooper & Emory C, 1996). Data yang diperoleh dianalisis secara statistik dengan uji One Way Anova menggunakan program SPSS for Windows Release 17.0 dan  $p < 0,05$  dipilih sebagai tingkat minimal signifikansinya. Prosedur analisis One-Way ANOVA akan menghasilkan analisis satu

faktor untuk sebuah variabel tergantung dengan satu buah variabel bebas. Teknik analisis One Way ANOVA untuk menguji perbedaan ( $X_1$ ) omzet sebelum diberikan kredit dengan ( $X_2$ ) omzet setelah diberikan kredit.

Kegunaan utama teknik ini ialah untuk menguji hipotesis yang membuktikan rata-rata sama atau tidak. Teknik analisis ini merupakan perluasan dari teknik uji t dengan dua sampel. Perbedaan pokok dengan uji t ialah : jika uji t digunakan untuk membandingkan nilai rata-rata variabel tergantung pada dua kelompok; maka pada teknik ANOVA satu faktor kita dapat membandingkan kelompok lebih dari dua yang mempunyai rata-rata sama atau berbeda.

Menurut Lambok Tampubolon (2006) hasil variabel kredit memiliki pengaruh yang positif terhadap pengembangan usaha kecil yang diukur dari peningkatan laba. Dengan menggunakan uji t perbedaan dua rata-rata diketahui bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada pengembangan usaha kecil sebelum dan sesudah pemberian kredit.