

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KREDIT MACET (KURANG LANCAR, DIRAGUKAN
DAN MACET) PADA UMKM INDUSTRI MEBEL
DI KABUPATEN JEPARA TAHUN 2012**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh :

MUSLIM
NIM. C2A 008 107

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG

2012

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Muslim
Nomor Induk Mahasiswa : C2A008107
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KREDIT MACET (KURANG LANCAR, DIRAGUKAN
DAN MACET) PADA UMKM INDUSTRI MEBEL DI
KABUPATEN JEPARA TAHUN 2012**

Dosen Pembimbing : Drs. H. M. Kholiq Mahfud, MP.

Semarang, 12 Juni 2012
Dosen Pembimbing,

(Drs. H. M. Kholiq Mahfud, MP.)
NIP. 19570811 1985 03 1003

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Mahasiswa : Muslim
Nomor Induk Mahasiswa : C2A008107
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KREDIT MACET (KURANG LANCAR, DIRAGUKAN
DAN MACET) PADA UMKM INDUSTRI MEBEL DI
KABUPATEN JEPARA TAHUN 2012**

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 21 Juni 2012

Tim Penguji

1. Drs. H. M. Kholiq Mahfud, MP. (.....)
2. Dr.H.Susilo Toto Rahardjo, SE., MT (.....)
3. Drs.R.Djoko Sampurno, MM. (.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya, Muslim, menyatakan bahwa skripsi dengan judul: Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kredit Macet (Kurang Lancar, Diragukan dan Macet) pada UMKM Industri Mebel di Kabupaten Jepara tahun 2012, adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin itu, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut diatas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 12 Juni 2012
Yang membuat pernyataan,

Muslim
NIM. C2A008107

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Ilmu itu lebih baik dari pada harta
Ilmu itu menjaga engkau dan engkau menjaga harta
Harta itu berkurang bila dibelanjakan
Tetapi ilmu bertambah bila dibelanjakan”
(Khalifah Ali bin Abi Thalib)

“Ignorance is the curse of God, knowledge is the wing where with we fly to heaven”
(William Shakesphere)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:
Orang Tua, Keluarga, dan Teman-Temanku Tercinta

ABSTRACT

The research was motivated by the development of MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) in Indonesia and also the vital role of MSMEs in development and economic growth in Indonesia. In particular, the study reviews the credit crunch experienced by MSMEs. With the increasing development of the MSME banks also increased lending to the MSMEs. But by running as an increase in bank loans to micro, small and medium value of NPL (non performing loans) experienced MSMEs have also increased each year. The phenomenon of non-performing loans MSME is also happening in the district of Jepara furniture industry, according to the problems of bad loans in the district of Jepara is dominated by the furniture industry.

This study aims to examine the effect of marketing management factors, the level of competition, financial management, technical management and the level of government policy towards non-performing loans of MSMEs in the district of Jepara furniture industry in 2012. The population in this study is about 14.962 MSMEs in the Jepara furniture and are included in the member APKJ (Jepara Small Craft Association) about 120 MSMEs. After passing through purposive sampling phase sample contained 34 micro, small and medium enterprises who have bad credit. The data was collected by spreading questionnaire. Analytical techniques used in this study is the multiple linear regression that aims to obtain a comprehensive picture of influences between variables. While the tests performed to measure the questionnaire used test validity and test reliability. The method used in this study is to use multiple regression analysis to test the hypothesis that the coefficient of determination test, F test and t test. Assumptions of classical test used in this study consisted of testing multikolonieritas, heterokedastisitas test, test for normality, and autocorrelation test trials.

The results showed that the variables negatively affect the marketing management of non-performing loans MSME furniture industry in Jepara, but not significant. Technical management variables have negative and significant. Then the variable level of competition and the level of government policy have a positive and significant impact on MSMEs of industrial non-performing loans in the Jepara furniture. While the financial management of the variable is positive but not significant effect on non-performing loans MSME furniture industry in Jepara. The predictive capability of the five variables against bad debts in the Jepara furniture industry MSMEs for 86.5%, while the rest is influenced by other factors outside the model study.

Keywords: Marketing management, level of competition, financial management, technical management, government policy level, Non-performing loans MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) in the district of Jepara furniture industry

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh berkembangnya UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia dan juga semakin vitalnya peran UMKM dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Secara khusus, penelitian ini mengulas kredit macet yang dialami UMKM. Dengan semakin meningkatnya perkembangan UMKM kalangan perbankan juga meningkatkan penyaluran kredit kepada kelompok UMKM. Tetapi dengan seiring peningkatan kucuran kredit yang diberikan perbankan untuk usaha mikro, kecil dan menengah nilai NPL (Non performing loan) yang dialami UMKM juga semakin meningkat tiap tahunnya. Fenomena kredit macet UMKM ini juga terjadi di industri mebel Kabupaten Jepara, menurut data permasalahan kredit macet di Kabupaten Jepara didominasi oleh industri mebel.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh faktor pengelolaan pemasaran, tingkat persaingan, pengelolaan keuangan, pengelolaan teknis dan tingkat kebijakan pemerintah terhadap kredit macet dari UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) industri mebel di Kabupaten Jepara tahun 2012. Populasi dalam penelitian ini adalah sekitar 14.962 UMKM mebel di Jepara dan yang masuk dalam anggota APKJ (Asosiasi Perajin Kecil Jepara) sekitar 120 UMKM. Setelah melewati tahap *purposive sampling* terdapat 34 sampel pengusaha mikro, kecil, dan menengah yang mengalami kredit macet. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang menyeluruh mengenai pengaruh antara variabel. Sedangkan pengujian yang dilakukan untuk mengukur kuesioner digunakan uji reliabilitas dan uji validitas. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis regresi berganda dengan uji hipotesis yaitu uji koefisien determinasi, uji F dan uji t. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari uji multikolinieritas, uji heterokedastisitas, uji normalitas, dan uji uji autokorelasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengelolaan pemasaran berpengaruh negatif terhadap kredit macet UMKM industri mebel di Jepara, tetapi tidak signifikan. Variabel pengelolaan teknis berpengaruh negatif dan signifikan. Kemudian variabel tingkat persaingan dan tingkat kebijakan pemerintah berpengaruh positif dan signifikan terhadap kredit macet UMKM industri mebel di Jepara. Sedangkan variabel pengelolaan keuangan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap kredit macet UMKM industri mebel di Jepara. Kemampuan prediksi dari kelima variabel tersebut terhadap kredit macet UMKM industri mebel di Jepara sebesar 86,5%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Kata Kunci : Pengelolaan pemasaran, Tingkat persaingan, Pengelolaan keuangan, Pengelolaan teknis, Tingkat kebijakan pemerintah, Kredit macet UMKM industri mebel di Kabupaten Jepara

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas berkat dan limpahan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet (Kurang Lancar, Diragukan dan Macet) Pada UMKM Industri Mebel di Kabupaten Jepara Tahun 2012”** dengan baik. Skripsi ini disusun guna memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan program strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.

Penulis menyadari dan menghargai setinggi-tingginya bahwa selama penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Melalui tulisan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Drs. H. Mohamad Nasir, Msi., Akt., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.
2. Drs. H. M. Kholiq Mahfud, MP selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan saran, bimbingan serta pengarahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Andriyani, S.E., M.M selaku dosen wali yang senantiasa membimbing dan memberikan pengarahan selama masa studi.
4. Seluruh dosen pengajar dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan membantu kelancaran studi.

5. Keluarga yang tiada hentinya memberikan dukungan, motivasi dan kasih sayang kepada penulis.
6. Pengurus APKJ (Asosiasi Perajin Kecil Jepara) khususnya Mas Sulton dan Pak Margono yang telah memudahkan penulis dalam mengenal UMKM industri mebel di Kabupaten Jepara.
7. Teman-teman Manajemen 2008 reguler 1, kawan-kawan di kontrakan Tegal Sari 130A dan kontrakan “The Riders”, sahabat-sahabat di LPM Edents dan KSPM. Tim KKN II Jombor, Temanggung 2011 yang semuanya telah memberikan persahabatan yang tak ternilai dan dukungan yang besar.
8. Semua pihak yang telah membantu baik dalam bentuk bantuan moral maupun material yang telah membantu dan memperlancarkan penulisan skripsi ini.

Penulis masih menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran menjadi sangat berarti untuk perbaikan yang lebih baik. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak terutama pelaku UMKM, perbankan, pemerintah dan umumnya bagi para pembaca.

Semarang, 12 Juni 2012

Penulis,

Muslim

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRACT.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	15
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	16
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	16
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	17
1.4 Sistematika Penulisan.....	18
BAB II TELAAH PUSTAKA.....	20
2.1 Landasan Teori.....	20
2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	20
2.1.2 UMKM Mebel Jepara.....	25

2.1.3	Pengertian Kredit.....	27
2.1.4	Jenis-Jenis Kredit.....	30
2.1.5	Prinsip-Prinsip Perkreditan.....	35
2.1.6	Penggolongan Kualitas Kredit.....	40
2.1.7	Penyebab Kredit Macet.....	46
2.1.8	Teknik Penyelesaian Kredit Macet.....	50
2.2	Penelitian Terdahulu.....	52
2.3	Kerangka Pemikiran Teoritis.....	54
2.4	Hipotesis.....	56
BAB III METODE PENELITIAN.....		60
3.1	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	60
3.1.1	Variabel Penelitian.....	60
3.1.2	Definisi Operasional.....	61
3.2	Populasi dan Sampel Penelitian.....	65
3.2.1	Populasi.....	65
3.2.2	Sampel.....	65
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	66
3.4	Metode Pengumpulan Data.....	67
3.5	Metode Analisis Data.....	68
3.5.1	Analisis Kualitatif.....	68
3.5.2	Uji Reliabilitas.....	69
3.5.3	Uji Validitas.....	71
3.5.4	Uji Asumsi Klasik.....	73
3.5.4.1	Uji Multikolonieritas.....	73
3.5.4.2	Uji Heteroskedastisitas.....	74
3.5.4.3	Uji Normalitas.....	74
3.5.4.4	Uji Autokorelasi.....	75

3.5.5 Analisis Regresi Linier Berganda.....	76
3.5.6 Pengujian Hipotesis.....	78
3.5.6.1 Uji t.....	78
3.5.6.2 Uji F.....	79
3.5.6.3 Uji Koefisien Determinasi.....	80
BAB IV HASIL DAN ANALISIS.....	82
4.1 Gambaran Umum.....	82
4.1.1 Gambaran UMKM Mebel Jepara.....	82
4.1.2 Gambaran Umum Responden.....	84
4.1.3 Responden Berdasarkan Usia.....	84
4.1.4 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	85
4.1.5 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	86
4.1.5 Responden Berdasarkan Penjualan Per Tahun Mebel.....	86
4.1.6 Responden Berdasarkan Kualitas Kredit.....	87
4.2 Analisis Data.....	89
4.2.1 Analisis Indeks Tanggapan Responden.....	89
4.2.1.1 Indeks Variabel Aspek Pemasaran.....	90
4.2.1.2 Indeks Variabel Aspek Persaingan.....	91
4.2.1.3 Indeks Variabel Aspek Keuangan.....	92
4.2.1.4 Indeks Variabel Aspek Teknis.....	93
4.2.1.5 Indeks Variabel Aspek Keb. Pemerintah.....	94
4.2.1.6 Indeks Variabel Aspek Kredit Macet.....	95
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	96
4.2.3 Uji Validitas.....	97
4.2.4 Uji Asumsi Klasik.....	98
4.2.4.1 Uji Multikolonieritas.....	98
4.2.4.2 Uji Heterokedastisitas.....	99

4.2.4.3 Uji Normalitas.....	100
4.2.4.4 Uji Autokorelasi.....	102
4.2.5 Analisis Regresi Berganda.....	104
4.2.5.1 Uji Statistik F.....	104
4.2.5.2 Uji Koefisien Determinasi.....	105
4.2.5.3 Uji Statistik t.....	106
4.3 Interpretasi Hasil.....	109
BAB V PENUTUP.....	113
5.1 Kesimpulan.....	113
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	115
5.3 Saran.....	116
DAFTAR PUSTAKA.....	118
LAMPIRAN.....	120

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Unit Usaha Di Semua Sektor 2000-2009.....	3
Tabel 1.2 Jumlah Penyerapan Tenaga Kerja Di Semua Sektor 2005-2009.....	4
Tabel 1.3 Jumlah Kontribusi UMKM Terhadap PDB 2005-2009.....	5
Tabel 1.4 Perkembangan Kredit (MKM) per Kelompok Bank.....	6
Tabel 1.5 Data NPL Rincian Kredit MKM dan UMKM per Kelompok Bank.....	9
Tabel 1.6 Laporan Kredit Bermasalah KANCA BRI Jepara Desember 2011.....	12
Tabel 2.1 Penggolongan Kualitas Kredit.....	44
Tabel 2.2 Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	53
Tabel 3.1 Pengambilan Keputusan Ada Tidaknya Autokorelasi.....	76
Tabel 4.1 Jumlah Industri Mebel Jepara.....	83
Tabel 4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Usia.....	85
Tabel 4.3 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	85
Tabel 4.4 Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir.....	86
Tabel 4.5 Jumlah Responden Berdasarkan Penjualan Per Tahun.....	87
Tabel 4.6 Jumlah Responden Berdasarkan Penggolongan Kualitas Kredit.....	88
Tabel 4.7 Jawaban Responden Mengenai Pengelolaan Pemasaran.....	90
Tabel 4.8 Jawaban Responden Mengenai Tingkat Persaingan.....	91
Tabel 4.9 Jawaban Responden Mengenai Pengelolaan Keuangan.....	92
Tabel 4.10 Jawaban Responden Mengenai Pengelolaan Teknis.....	93
Tabel 4.11 Jawaban Responden Mengenai Tingkat Kebijakan Pemerintah.....	94
Tabel 4.12 Jawaban Responden Mengenai Kredit Macet.....	95
Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas.....	96
Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas.....	97
Tabel 4.15 Hasil Uji Multikolonieritas.....	99

Tabel 4.16 Hasil Uji Normalitas Statistik.....	102
Tabel 4.17 Hasil Uji Autokorelasi.....	103
Tabel 4.18 Hasil Uji F.....	104
Tabel 4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	105
Tabel 4.20 Hasil Uji Statistik t.....	106

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Jumlah Pengusaha Industri mebel Jepara tahun 2005 dan 2010	11
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Teoritis.....	55
Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas Scatterplot.....	100
Gambar 4.2 Uji Normalitas P-Plot.....	101
Gambar 4.3 Uji Normalitas Histogram.....	101

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner Bagi Responden.....	121
Lampiran B Tabulasi Data Hasil Kuesioner.....	128
Lampiran C Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas.....	130
Lampiran D Hasil Uji Asumsi Klasik.....	142
Lampiran E Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	145

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis pada abad 21 akan semakin banyak menghadapi tantangan karena konsumen lebih memandang kepada produk yang lebih *high-quality, low cost* dan juga harus responsif terhadap perubahan yang sangat cepat. Pada banyak industri perubahan sosial politik yang cepat contohnya CAFTA akan meningkatkan jumlah dan kekuatan pesaing-pesaing baru dari negara asing. Kompleksitas dan tantangan yang dihadapi tersebut menuntut suatu usaha untuk memiliki strategi inovasi yang tepat sehingga mampu bersaing dengan *competitor* pada khususnya *competitor* dari negara lain.

Dari perspektif dunia, diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat vital didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi , tidak hanya di negara-negara sedang berkembang tetapi juga di negara-negara maju. Tambunan (2009) mengakui secara luas bahwa di negara sedang berkembang, UMKM sangat penting karena karakteristik-karakteristik utama mereka yang berbeda dengan usaha besar, yakni sebagai berikut: (1) Jumlah perusahaan sangat banyak (jauh melebihi jumlah usaha besar) (2) Karena sangat padat karya, berarti mempunyai suatu potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang sangat besar (3) mayoritas UMKM berada dipedesaan (4) UMKM memakai teknologi yang lebih “cocok” teradap proporsi-proporsi dari faktor-faktor produksi dan kondisi lokal seperti sumber daya alam dan tenaga kerja

yang berpendidikan rendah (5) Banyak UMKM bisa bertahan pada krisis contohnya krisis besar yang melanda Indonesia pada tahun 1997/98 (6) banyak orang-orang desa yang miskin dan bisa menabung dan mereka mau menabung dan juga mengambil risiko dengan melakukan investasi dengan mendirikan usaha kecil (7) secara umum produksi barang-barang UMKM selain untuk masyarakat kelas menengah dan atas tetapi lebih banyak yang memproduksi untuk pasar masyarakat berpendapatan rendah (8) sebagai bagian dari dinamika, banyak juga UMKM yang mampu meningkatkan produktivitasnya lewat investasi dan perubahan teknologi (9) dan yang terakhir keunggulan dari UMKM adalah tingkat fleksibilitasnya yang tinggi, relatif terhadap pesaingnya (usaha besar).

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) juga diyakini memiliki peran yang penting dan strategis, ditinjau dari beberapa aspek. Pertama, jumlah industrinya yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Berdasarkan data Biro Pusat Statistik dan Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2009, jumlah Usaha mikro kecil (UMK) tercatat 52,723 juta unit atau 99,9% dari total unit usaha. Kedua, potensinya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja, setiap unit investasi pada sektor UMKM dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan investasi yang sama pada usaha besar. Pada tahun 2009 sektor UMKM mampu menyerap 96,211 juta tenaga kerja atau 97,3 % dari total angkatan kerja yang bekerja. Ketiga, kontribusi UMKM dalam pembentukan PDB cukup signifikan yakni sebesar Rp 2.280 triliun dari total PDB Rp 5.294 triliun.

Pada tabel 1.1 menunjukkan tren peningkatan pertumbuhan usaha mikro dan kecil dari tahun 2000 sampai dengan pada tahun 2009 yang telah berjumlah 52,723 juta unit dibandingkan dengan skala usaha menengah maupun besar yang hanya berada dikisaran 41 ribu unit dan 4 ribu unit jauh dibawah jumlah unit usaha mikro dan kecil.

Tabel 1.1

Jumlah unit Usaha Menurut Skala Usaha di Semua Sektor : 2000-2009 (000 unit)

Skala usaha	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UMK	37.705,2	39.883,1	43.472,9	44.668,4	46.911,5	48.985	50.107,5	51.369,9	52.723,4
UM	60,5	80,97	87,4	93,04	105,4	36,7	38,2	39,7	41,1
UB	5,7	5,9	6,5	6,7	5,02	4,5	4,4	4,6	4,6
Total	39.789,7	39.969,97	43.466,8	44.784,14	47.022,08	49.026,3	50.150,2	51.414,2	52.769,2

Sumber : Menegkop dan UKM & BPS

Kemudian tabel 1.2 menunjukkan jumlah penyerapan tenaga kerja, dengan mayoritas penyerapan berada pada skala usaha mikro sebesar 90.012.694 tenaga kerja dari jumlah keseluruhan sebesar 98.886.003 tenaga kerja. Pada tabel terlihat jika dijumlahkan dalam kelompok UMKM maka akan terdiri dari 96.211.332 tenaga kerja dalam skala UMKM.

Tabel 1.2

**Jumlah Penyerapan Tenaga kerja dalam Menurut Skala Usaha di Semua Sektor :
2005-2009**

Tenaga kerja	2005	2006	2007	2008	2009
Usaha mikro	69.966.508	82.071.144	84.452.002	87.810.366	90.012.694
Usaha kecil	9.204.786	3.139.711	3.278.793	3.519.843	3.521.073
Usaha menengah	4.415.322	2.698.743	2.761.135	2.694.069	2.677.565
Usaha besar	2.719.209	2.441.181	2.535.411	2.756.205	2.674.671
Total	86.305.825	90.350.778	93.027.341	96.780.483	98.886.003

Sumber : Menegkop dan UKM & BPS

Pada tabel 1.3 menunjukkan bahwa dalam kontribusi PDB usaha skala UMKM memberikan kontribusi yang cukup besar juga, terlihat pada data terakhir ditahun 2009 UMKM menyumbang Rp 2.280 triliun tidak jauh berbeda dengan usaha besar yang menyumbang PDB sebesar Rp 2.301 triliun.

Tabel 1.3**Jumlah kontribusi UMKM terhadap PDB Menurut Skala Usaha : 2005-2009****(dalam Milyar)**

PDB atas harga berlaku	2005	2006	2007	2008	2009
Usaha mikro	-	1.017.438,7	1.209.622,5	1.510.055,8	1.751.644,6
Usaha kecil	1.049.055,7	329.215,3	386.404,3	472.830,3	528.244,2
Usaha menengah	445.576,2	436.769,8	511.841,3	630.339,9	713.262,9
Usaha besar	1.279.649,4	1.387.993,3	1.637.681,2	2.080.582,9	2.301.709,2
Total	2.774.281,2	3.171.417,1	3.745.549,3	4.693.809,0	5.294.860,9

Sumber : Menegkop dan UKM & BPS

Dengan tren perkembangan jumlah unit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang semakin meningkat tiap tahunnya kemudian penyerapan tenaga kerja pada sektor UMKM ini juga semakin meningkat tiap tahunnya ditambah kontribusinya terhadap PDB yang meningkat setiap tahunnya juga merupakan hal yang menguntungkan bagi perekonomian Indonesia. Banyak kalangan perbankan mulai merambah ke bisnis mikro ini dengan menyalurkan kredit, selain itu sudah banyak upaya pemerintah yang dilakukan untuk pendanaan UMKM lewat kredit. menteri Negara Koperasi (Menegkop) dan UKM sejak berakhirnya era orde baru hingga saat ini juga menyalurkan kredit, tetapi dalam bentuk

dana bergulir, yang selama periode 2000-2007, totalnya telah mencapai Rp 3,085 triliun. Dana ini pada dasarnya adalah dana investasi, bukan dana sosial dimaksudkan untuk penguatan modal UMKM yang disalurkan lewat Badan Layanan Umum atau Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) (Tambunan 2009). Di bidang perbankan penyaluran kredit ini juga semakin menjadi pangsa pasar yang cukup menjanjikan, Selain bank-bank kecil dan BPR, kini hampir semua bank besar menceburkan diri ke bisnis *micro banking*. Kehadiran bank-bank besar yang melengkapi bank kecil dan BPR dibisnis ini memberikan keragaman pilihan bagi kalangan usaha MKM saat berhubungan dengan perbankan, pintu dan kucuran kredit pun makin banyak (InfoBank,2011).

Tabel 1.4 menunjukkan bahwa kalangan perbankan dari kelompok Bank Persero, BPD, Bank Swasta Nasional dan Bank Asing memiliki tren peningkatan jumlah penyaluran kredit mikro, kecil dan menengah tiap tahunnya. Secara keseluruhan dari tahun 2008 penyaluran kredit yang diberikan keempat kelompok bank tersebut berjumlah Rp 633 triliun meningkat menjadi Rp 920 triliun pada tahun 2011.

Tabel 1.4

**Perkembangan Kredit Mikro, Kecil, Dan Menengah (MKM) per kelompok Bank
(dalam Milyar)**

Kelompok Bank	2008	2009	2010*	2011* *(Jan)
1. Bank Persero	230.152	285.134	343.990	334.667
Mikro	99.483	114.355	110.715	107.130
Kecil	71.190	98.306	144.647	41.985
Menengah	59.479	72.474	88.629	85.552
2. BPD	87.655	107.675	126.561	128.710

Mikro	39.019	38.657	37.484	37.384
Kecil	43.377	61.922	80.667	83.494
Menengah	5.258	7.095	8.409	7.832
3. Bank Swasta Nasional	290.731	315.369	404.986	410.820
Mikro	65.411	70.346	83.332	83.960
Kecil	96.410	110.221	150.890	154.666
Menengah	128.911	134.802	170.764	172.194
4. Bank Asing dan Campuran	25.406	29.208	51.246	45.841
Mikro	12.211	12.004	32.644	30.099
Kecil	3.227	4.857	6.248	5.929
Menengah	9.968	12.347	12.354	9.813
Total Bank Umum	633.945	737.385	926.783	920.038
Mikro	216.124	235.362	264.175	258.573
Kecil	214.204	275.306	382.452	286.074
Menengah	203.616	226.718	280.156	275.391

Sumber : BI dalam majalah InfoBank (Februari,2011)

Ket:

* Sementara

** Sejak Januari 2011 menggunakan angka berdasarkan nilai wajar

Perlu diwaspadai juga pembiayaan kredit kepada UMKM yang akhir-akhir ini semakin kencang dikururkan oleh lembaga keuangan maupun perbankan mempunyai resiko yang besar juga,hal ini karena masih belum optimalnya UMKM pada pengelolaan

kredit yang di gunakan. Gatot Supramono, (1995) mengungkapkan pada kenyataannya selalu ada sebagian nasabah yang karena suatu sebab tidak dapat mengembalikan kredit kepada bank yang telah meminjaminya. Akibat nasabah tidak dapat membayar lunas utangnya, maka menjadikan perjalanan kredit terhenti atau macet. perkreditan UMKM tak terlepas dari permasalahan kredit macet ini, Bisa dilihat dari data NPL (Non Performing Loan) kredit mikro kecil menengah (MKM) dan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang mengalami kenaikan tiap tahunnya pada masing-masing bank menurut kelompoknya.

Dalam tabel 1.5 menunjukkan bahwa non performing loan (NPL) Bank Persero, BPD, Bank Swasta Nasional juga meningkat tiap tahunnya. Seperti yang terjadi pada Bank Persero pada tahun 2008 mengalami NPL sebesar Rp 7,8 triliun dan meningkat ditahun 2011 dengan jumlah Rp 11,9 triliun. Bank BPD pada tahun 2008 mengalami NPL sebesar Rp 1,1 triliun dan meningkat pada tahun 2011 sebesar rp 2,6 triliun. Dan juga pada Bank Swasta Nasional ditahun 2008 mengalami rp 7,4 triliun dan meningkat ditahun 2011 sebesar Rp 10,1 triliun.

Tabel 1.5

**Data Non Performing Loan Rincian Kredit MKM dan UMKM Menurut Kelompok Bank
(dalam Milyar)**

Kelompok Bank	2008	2009	2010	2011
1. Bank Persero	7.812	9.784	10.459	11.987
Mikro	4.137	4.941	3.491	3.941
Kecil	1.490	2.085	3.005	3.456
Menengah	2.185	2.758	3.963	4.589

2. BPD	1.195	1.661	2.362	2.604
Mikro	494	540	501	505
Kecil	482	697	961	1.053
Menengah	219	424	900	1.046
3. Bank Swasta	7.440	8.467	9.505	10.110
Nasional				
Mikro	1.829	2.132	2.665	2.732
Kecil	2.313	2.399	2.851	3.066
Menengah	3.299	3.936	3.989	4.311
4. Bank Asing dan Campuran	2.356	2.809	1.748	1.466
Mikro	1.567	1.888	832	642
Kecil	151	211	457	448
Menengah	638	711	459	377

Sumber: BI dalam majalah InfoBank (Februari,2011)

Dari tabel 1.5 yang bersumber dari Bank Indonesia terlihat bahwa semakin tahun angka NPL UMKM dilihat dari kelompok-kelompok bank mengalami peningkatan setiap tahunnya terkecuali pada bank asing dan campuran yang mulai mengalami penurunan semenjak tahun 2010.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang sebagian besar dilakukan oleh warga di Jepara adalah mebel, Jepara memang tidak berada di jalur lintas ekonomi Pulau Jawa, sehingga Jepara harus mempunyai keunggulan komparatif untuk dapat bersaing dengan daerah sekitarnya. Sejak lama Jepara telah mempunyai keunggulan dalam bidang seni ukir, sehingga dikenal dengan julukan “Jepara Kota Ukir”. Akhir-akhir ini industri mebel

Jepara lesu, yang antara lain disebabkan oleh berkembangnya industri sejenis ditempat lain dan menipisnya persediaan bahan kayu. Untuk itu segala upaya dilakukan untuk membangkitkan kembali kejayaan industri furniture dan seni ukir Jepara.

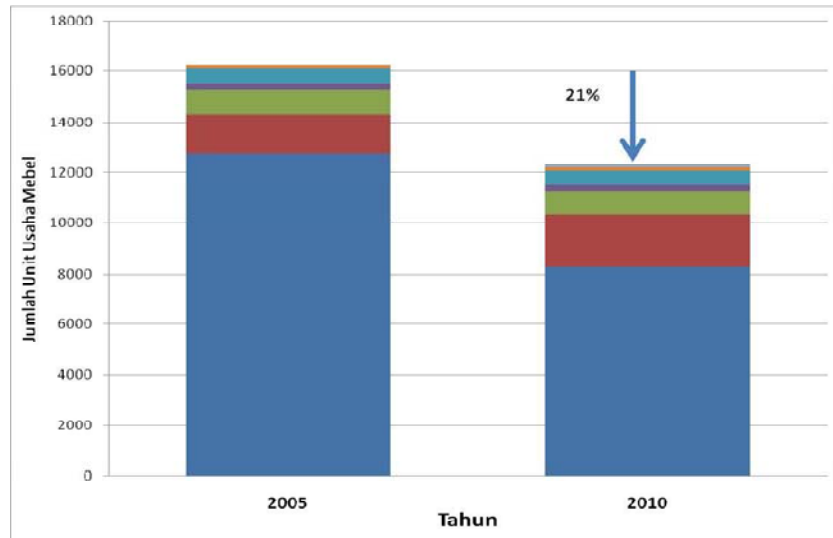
Sebanyak 15.271 unit produksi telah diidentifikasi, dikategorikan dan ditentukan geografisnya di Jepara. Menurut survei, setidaknya terdapat 14.091 unit kecil (92 %), 871 unit menengah (6 %), dan 309 unit besar (2 %) yang memperkerjakan sekitar 170.000 orang. Angka tersebut merupakan angka minimum untuk industri di Jepara. Aliran tunai yang dinyatakan oleh unit yang disampel adalah Rp825miliar (jualan/tahun). Kegiatan tersebut menghasilkan pendapatan yang cukup besar, yaitu nilai tambah antara Rp 11.900 - 12.300 miliar/ tahun (sekitar Euro 1 miliar/tahun), atau Rp 70 - 78 juta/pekerja/tahun. Konsumsi kayu bulat di Kabupaten Jepara adalah sebesar 1,5 hingga 2,2 juta m³/tahun, dengan kata lain, 9 m³ kayu bulat dapat menyokong pekerjaan 1pekerja tetap selama satu tahun (Roda, dkk 2004).

Sejak tahun 1970-an, sebagian besar produksi mebel di Jepara dibuat untuk permintaan dalam negeri (Posthuma 2003). Di kemudian hari, ekspor lebih banyak menonjol dan mencapai puncak antara tahun 1998-2002. Menurut beberapa pernyataan yang dicatat dalam survei, tampaknya kecenderungan ekspor ini mulai menurun sejak itu karena penjualan dalam negeri meningkat sejajar dengan kenaikan dalam permintaan dari masyarakat perkotaan dan/atau kelas menengah di Indonesia

Tetapi disisi lain penelitian dari Ramadhani Achdiawan dan Atie puntodewo (2010) menunjukkan usaha industri mebel di jepara mengalami penurunan dibandingkan dari tahun 2005 dan tahun 2010, seperti yang disajikan pada grafik 1.1 berikut ini

Gambar 1.1

Jumlah pengusaha industri mebel Jepara tahun 2005 dan 2010



Sumber: Cifor

Data dari Bank BRI cabang Jepara menunjukkan bahwa UMKM industri mebel Jepara mendominasi permasalahan kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet). Seperti yang ditunjukkan pada tabel 1.6 berikut ini :

Tabel 1.6

**Laporan Kredit Bermasalah Menurut Jenis Usaha
Kantor Cabang BRI Jepara (Desember 2011)**

NO	Jenis Usaha	Jumlah Debitur	Jumlah Debitur (%)
1	Mebel	58	71,56%

2	Kelontong	9	11,01%
3	Bahan bangunan	3	2,75%
4	Penggilingan Padi	2	1,83%
5	Konveksi	2	1,83%
6	Perdagangan Pangan Ternak	2	1,83%
7	Accesoris dan Bengkel Mobil	1	0,92%
8	Supplier Buku Sekolah	1	0,92%
9	Pupuk dan Obat Pertanian	1	0,92%
10	Perhiasan Perak	1	0,92%
11	Distributor Makanan Ringan	1	0,92%
12	Perdagangan Busa	1	0,92%
13	Minimarket	1	0,92%
14	Perdagangan Pakaian	1	0,92%
15	Perdagangan Ikan Laut	1	0,92%
16	Perdagangan Besi Konstruksi	1	0,92%
	TOTAL	86	100%

Sumber : Bank BRI Cabang Jepara (2011)

Menurut Siswanto (2000) Penyebab timbulnya kredit bermasalah diantaranya ketidaklayakan debitur kemudian faktor ekstern yang terdiri dari penurunan kondisi ekonomi moneter negara atau sektor usaha, debitur yang mengalami bencana alam (kebakaran, banjir, gempa, dll) dan peraturan pemerintah dapat menjadi sebab lain merosotnya kemampuan debitur mengembalikan kredit. Robert H Behrens (Dalam Siswanto, 2000) menyebutkan juga tiga sebab utama kredit bermasalah oleh yaitu, salah urus (*mismanagement*), kurangnya pengetahuan dan pengalaman pemilik dalam bidang

usaha bisnis dimana mereka beroperasi, dan penipuan (fraud). Dari ketiga sebab tersebut menurut Behrens yang paling besar pengaruhnya adalah salah urus atau (*mismanagement*).

Menurut Kashmir (2004), Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan dua hal yaitu, Adanya unsur kesengajaan artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet. Faktor yang kedua adalah unsur ketidaksengajaan yang mana nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah. Gatot supramono (1995) menjelaskan faktor yang mempengaruhi terjadinya kredit macet berasal dari nasabah diantaranya nasabah menyalah gunakan kredit yang diperolehnya, kemudian nasabah yang kurang mampu mengelolanya dan nasabah yang beritikad tidak baik.

Lukman Dendawijaya (2001) menjelaskan bahwa *Default* atau kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit yang diterimanya berdasarkan yang sudah disepakati dapat dianalisis dengan melihat enam aspek yakni: aspek yuridis (Hukum), aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek keuangan dan aspek sosial-ekonomis.

Terdapat beberapa research gap penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kredit macet pada UMKM. Diantaranya adalah penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wisnu Adi Hidayat (2007) bahwa aspek pemasaran berpengaruh signifikan positif terhadap kredit macet yang terjadi di UMKM konveksi

Ulujami Pemalang, sedangkan dalam penelitian yang dilakukan BRI Jepara (2011) faktor pemasaran berpengaruh signifikan negatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Rifat Pasha (2007) menunjukkan bahwa aspek persaingan berpengaruh signifikan negatif terhadap kredit macet yang terjadi wilayah Malang. Sedangkan Wisnu Adi Hidayat (2007) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa aspek persaingan berpengaruh signifikan positif terhadap kredit macet UMKM.

Dalam aspek keuangan terdapat penelitian yang dilakukan oleh Wisnu Adi Hidayat yang menunjukkan bahwa aspek keuangan berpengaruh signifikan positif terhadap kredit macet UMKM. Sedangkan penelitian oleh BRI Jepara (2011) menjelaskan bahwa aspek keuangan berpengaruh negatif terhadap kredit macet UMKM. Dari sisi aspek teknis Lukman Dendawijaya (2001) menyebutkan bahwa aspek teknis berpengaruh signifikan terhadap kredit macet UMKM.

Penelitian mengenai aspek kebijakan pemerintah dilakukan oleh Wisnu Adi Hidayat (2007) yang menunjukkan bahwa aspek kebijakan pemerintah seperti kebijakan harga BBM dan kebijakan lainnya berpengaruh negatif terhadap kredit macet UMKM tetapi Siswanto (2000) menjelaskan bahwa aspek kebijakan pemerintah berpengaruh signifikan positif terhadap kredit macet.

Berdasarkan fenomena gap, research gap yang ada dan juga untuk memperkuat penelitian terdahulu. Maka perlu diteliti lebih lanjut penelitian dengan judul **“Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) pada UMKM industri mebel di Kabupaten Jepara tahun 2012”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat diketahui permasalahan dalam penelitian ini adalah:

Adanya fenomena gap, dimana dengan semakin pentingnya peran UMKM dalam perekonomian Indonesia membuat kredit yang diberikan oleh Bank kepada UMKM semakin meningkat tiap tahunnya dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2011 seperti terlihat pada tabel 1.4. Tetapi disisi lain peningkatan kredit perbankan terhadap UMKM diikuti juga dengan NPL (Non performing loan) kredit UMKM yang semakin meningkat juga tiap tahunnya, pada tabel 1.5 menunjukkan peningkatan NPL pada perbankan nasional. Dan hal ini menunjukkan semakin meningkatnya juga UMKM yang mengalami masalah kredit macet. Di Jepara yang telah terkenal dengan “kota ukir” terdiri dari 14.962 UMKM yang menggeluti usaha mebel. Pada tabel 1.6 menunjukkan bahwa kredit UMKM bermasalah pada Bank BRI cabang Jepara tahun 2011 didominasi sebesar 71,56% oleh industri mebel Jepara dan hal itu diperkuat juga dengan gambar grafik 1.1 yang menjelaskan pengusaha industri mebel menurun sebanyak 21% dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2010. Maka dapat disimpulkan bahwa banyak UMKM mebel Jepara yang mengalami permasalahan kredit macet sehingga dapat mempengaruhi pendapatan usaha mereka.

Berdasarkan fenomena gap dan research gap di atas maka dapat disimpulkan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

- a. Bagaimana pengaruh pengelolaan pemasaran terhadap kredit macet UMKM mebel di Jepara?

- b. Bagaimana pengaruh tingkat persaingan terhadap kredit macet UMKM mebel di Jepara?
- c. Bagaimana pengaruh pengelolaan keuangan terhadap kredit macet UMKM mebel di Jepara?
- d. Bagaimana pengaruh pengelolaan teknis terhadap kredit macet UMKM mebel di Jepara?
- e. Bagaimana pengaruh tingkat kebijakan pemerintah terhadap kredit macet UMKM mebel di Jepara?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Menganalisis faktor pengelolaan pemasaran pengaruhnya terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara.
- b. Menganalisis faktor tingkat persaingan pengaruhnya terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara.
- c. Menganalisis faktor pengelolaan keuangan pengaruhnya terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara.

- d. Menganalisis faktor pengelolaan teknis atau produksi pengaruhnya terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara.
- e. Menganalisis faktor tingkat kebijakan pemerintah pengaruhnya terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Secara terperinci manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Pemerintah

Diharapkan dengan penelitian ini pemerintah lebih peduli lagi dengan UMKM karena dengan pemberian kredit yang cukup besar tetapi tanpa diikuti dengan keterampilan lainnya yang sangat penting maka hal tersebut sama saja tidak ada artinya

b. Pelaku UMKM mebel Jepara

Pelaku usaha kecil dan menengah dengan penelitian ini bisa mengetahui beberapa faktor yang menghambat usaha mereka dalam hal ini kewajiban kepada pihak lain yang gagal dibayar atau kredit macet.

c. Perbankan dan lembaga keuangan

Bagi perbankan dan lembaga keuangan yang menyalurkan kredit kepada UMKM dapat bermanfaat untuk mengetahui apa saja yang selama ini mempengaruhi macetnya kewajiban pengembalian yang diberikan kepada pelaku UMKM

d. Persatuan pelaku usaha kecil dan menengah mebel Jepara

Dengan penelitian ini persatuan atau perkumpulan pelaku UMKM mebel jepara lebih lagi untuk memberikan bimbingan baik kepada anggotanya maupun bukan anggotanya dalam hal yang mempengaruhi kredit macet tersebut.

e. Peneliti selanjutnya

Untuk peneliti berikutnya diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan dan pengembangan penelitian selanjutnya yang sejenis.

1.4 Sistematika penulisan

Bab 1: Pendahuluan

Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian

Bab 2 : Tinjauan Pustaka

Pada tinjauan pustaka akan diuraikan landasan teori yang meliputi dari pengertian kredit macet sampai dengan elemen lainnya yang mempengaruhi kredit macet. Selain itu juga dijelaskan mengenai kerangka pemikiran teori penelitian ini.

Bab 3 ; Metode Penelitian

Dalam bab ini berisi variabel operasional dan definisi operasional, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan analisis data.

Bab 4: Analisis dan Pembahasan

Dalam bab ini menjelaskan mengenai deskripsi obyek penelitian, seluruh proses dan tehnik analisis data hingga hasil dari pengujian seluruh hipotesis penelitian sesuai dengan metode yang digunakan.

Bab 5 : Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dari keseluruhan hasil yang telah diperoleh dalam penelitian ini. Selain itu juga menjelaskan apa saja keterbatasan dan saran untuk penelitian- penelitian selanjutnya agar dapat lebih mengembangkan penelitiannya.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Pengertian usaha kecil di Indonesia masih sangat beragam, sebelum dikeluarkannya UU No9/1995 setidaknya terdapat lima instansi yang merumuskan usaha kecil dengan caranya masing-masing, kelima Instansi tersebut adalah Biro pusat statistik (BPS), Departemen Perindustrian, Bank Indonesia, Departemen Perdagangan dan Kamar dagang dan Industri.

Departemen Perindustrian dan Bank Indonesia misalnya, mendefinisikan usaha kecil berdasarkan nilai assetnya. Menurut kedua instansi ini yang dimaksud dengan usaha kecil adalah usaha yang assetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan) bernilai kurang dari Rp 600 juta. Departemen perdagangan membatasi usaha kecil berdasarkan modal kerjanya, yakni usaha (dagang) yang modal kerjanya bernilai kurang dari Rp 25 juta.

Sedangkan Kadin terlebih dahulu membedakan usaha kecil menjadi dua kelompok. Kelompok pertama adalah yang bergerak dalam bidang perdagangan, pertanian dan industri. Kelompok kedua adalah yang bergerak dalam bidang konstruksi. Menurut Kadin yang dimaksud dengan usaha kecil untuk kelompok pertama adalah yang memiliki modal kerja kurang dari Rp 150 juta dan memiliki nilai usaha kurang dari Rp 600 juta. Adapun untuk kelompok kedua yang dimaksud dengan usaha kecil adalah yang memiliki modal kerja kurang dari Rp 250 juta dan memiliki nilai usaha kurang dari Rp 1 milyar.

Berbeda dari keempat instansi tersebut BPS mengemukakannya untuk usaha kecil sektor industri. Menurut BPS yang dimaksud dengan industri kecil adalah usaha industri yang melibatkan tenaga kerja antara lima sampai 19 orang. Sedangkan yang dimaksud dengan industri rumah tangga adalah usaha industry yang memperkerjakan kurang dari lima orang.(Baswir,1998)

Berdasarkan kelima batasan tersebut dapat kita katakan betapa sangat beragamnya pengertian usaha kecil yang berlaku di Indonesia. Tetapi diluar kelima pengertian tersebut pemerintah telah menetapkannya dalam rumusan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 . Menurut UU ini yang dimaksud dengan usaha Mikro, Kecil dan Menengah dapat dibedakan menjadi tiga kelompok, diantaranya:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

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

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

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

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

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

Dari definisi-definisi tersebut dapat digambarkan bahwa UKM bisa menjadi sebuah lokomotif penting dalam pertumbuhan ekonomi bangsa, menurut (Tambunan,2009) UMKM sangat penting karena karakteristik-karakteristik utama mereka yang berbeda dengan usaha besar, diantaranya:

1. Jumlah perusahaan sangat banyak (jauh melebihi jumlah usaha besar) terutama dari kategori usaha mikro dan usaha kecil. Dan hal ini juga didasarkan pada karakter usaha mikro dan usaha kecil yang tersebar diseluruh pelosok pedesaan termasuk diwilayah-wilayah yang relatif terisolasi.
2. Karena sangat padat karya,berarti mempunyai suatu potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang sangat besar, pertumbuhan UMKM dapat dimasukkan sebagai suatu elemen penting dari kebijakan-kebijakn nasional untuk meningkatkan kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin.
3. Kegiatan-kegiatan produksi dari kelompok UMKM pada umumnya dari berbasis pertanian. Oleh karena itu upaya-upaya pemerintah mendukung UMKM sekaligus juga merupakan cara tak langsung, tetapi efektif untuk mendukung pembangunan dan pertumbuhan produksi disektor pertanian.

4. UMKM memakai teknologi-teknologi yang lebih “cocok” terhadap proporsi-proporsi dari faktor-faktor produksi dan kondisi lokal yang ada di negara sangat berkembang, yakni sumber daya alam (SDA) dan tenaga kerja berpendidikan rendah yang berlimpah.
5. Banyak UMKM bisa tumbuh pesat. Bahkan, banyak UMKM bisa bertahan pada saat ekonomi Indonesia dilanda suatu krisis besar pada tahun 1997/1998.
6. Walaupun pada umumnya masyarakat pedesaan miskin, banyak bukti yang menunjukkan bahwa orang-orang desa yang miskin bisa menabung dan mereka mau mengambil risiko dengan melakukan investasi. Dalam hal ini,UMKM bisa menjadi suatu titik permulaan bagi mobilisasi tabungan/investasi di perdesaan dan disisi lain bisa meningkatkan kemampuan berwirausaha dari orang-orang desa.
7. Kelompok usaha ini dapat memainkan suatu peran penting lainnya, yaitu sebagai suatu alat untuk mengalokasikan tabungan-tabungan perdesaan, yang kalau tidak akan digunakan untuk maksud-maksud yang tidak produktif.
8. Walaupun banyak barang yang diproduksi oleh UMKM juga untuk masyarakat kelas menengah dan atas, tetapi terbukti secara umum bahwa pasar utama bagi UMKM adalah untuk barang-barang konsumsi sederhana dengan harga relatif murah seperti pakaian jadi,mebel dari kayu,alas kaki dan lainnya yang memenuhi kebutuhan sehari-hari dari masyarakat miskin atau berpendapatan rendah.
9. Sebagai bagian dari dinamikanya, banyak juga UMKM yang mampu meningkatkan produktivitasnya lewat investasi dan perubahan teknologi
10. Seperti sering dikatakan dalam literature, satu keunggulan dari UMKM adalah tingkat fleksibilitasnya yang tinggi,relatif terhadap pesaingnya (usaha besar). Dalam Berry dkk. (dalam Tambunan, 2009) kelompok usaha ini dilihat sangat penting di industri-industri

yang tidak stabil atau ekonomi-ekonomi yang menghadapi perubahan-perubahan kondisi pasar yang cepat, seperti krisis ekonomi 1997/98 yang dialami oleh beberapa negara di Asia Tenggara, termasuk Indonesia.

Oleh karena itu dengan menyadari betapa pentingnya UMKM secara potensial seperti yang diuraikan diatas tersebut tidak heran kenapa pemerintah-pemerintah dihampir semua negara berkembang termasuk Indonesia sudah sejak lama mempunyai berbagai macam program, dengan skim-skim kredit bersubsidi sebagai komponen terpenting untuk mendukung perkembangan dan pertumbuhan UMKM. Tidak hanya itu, lembaga-lembaga internasional pun seperti Bank Dunia, Bank Pembangunan Asia (ADB) dan Organisasi Dunia untuk industri dan pembangunan dan banyak negara donor lewat kerja sama-kerja sama bilateral juga sangat aktif selama ini dalam upaya pengembangan UMKM di negara sangat berkembang.

2.1.2 UMKM Mebel Jepara

Jepara mulai dikenal sejak masa pemerintahan Ratu Kalinyamat (1549-1579). pada saat itu Jepara adalah bandar niaga utama dipulau Jawa dan pernah pula menjadi pangkalan Angkatan Laut. Ratu kalinyamat berjasa dalam membudayakan seni ukir, yang sampai sekarang menjadi andalan utama ekonomi Jepara. Seni ukir Jepara mempunyai keunikan tersendiri, yaitu merupakan perpaduan antara seni ukir Majapahit dengan seni ukir Patih Bandar Duwung yang berasal dari Cina.

Tim Peneliti Rantai Nilai Mebel Jepara (2011) menjelaskan, bahwa Jepara tidak berada dijalur lintas ekonomi Pulau Jawa, sehingga Jepara harus mempunyai keunggulan komparatif untuk dapat bersaing dengan daerah sekitarnya. Sejak lama. Jepara telah mempunyai keunggulan dalam bidang seni ukir, sehingga dikenal dengan

julukan “Jepara Kota Ukir”. Akhir-akhir ini industri mebel Jepara lesu yang antara lain disebabkan oleh berkembangnya industri sejenis ditempat lain dan menipisnya persediaan bahan baku kayu. Untuk itu, segala upaya dilakukan oleh pemerintah daerah untuk membangkitkan kembali kejayaan industri furnitur dan seni ukir Jepara.

Roda. et al (2004) meneliti Sebanyak 15.271 unit produksi telah diidentifikasi di Jepara, yang memperkerjakan sekitar 170.000 orang Menurut survei, setidaknya terdapat 14.091 unit kecil (92 %), 871 unit menengah (6 %), dan 309 unit besar (2 %) Kegiatan tersebut menghasilkan pendapatan yang cukup besar, yaitu nilai tambah antara Rp 11.900 - 12.300 miliar/ tahun (sekitar Euro 1 miliar/tahun), atau Rp 70 - 78 juta/pekerja/tahun. Konsumsi kayu bulat di Kabupaten Jepara adalah sebesar 1,5 hingga 2,2 juta m³/tahun, dengan kata lain, 9 m³ kayu bulat dapat menyokong pekerjaan 1 pekerja tetap selama satu tahun. Penataan produksi di daerah ini sama seperti di sentra industri lainnya, di mana hubungan dan sistem subkontrak antara sesama unit produksi serta tingkat spesialisasi tergolong tinggi, dan unit ukuran kecil dan sangat kecil menjadi cukup dominan dalam berbagai tahap produksi dibandingkan dengan unit terpadu yang lebih besar.

Sebanyak 958 perusahaan (unit pada segala ukuran) dianalisa secara rinci.

Perusahaan tersebut menghasilkan 949 jenis produk:

- a. 7 unit menghasilkan empat jenis produk yang berbeda
- b. 24 unit menghasilkan tiga jenis produk yang berbeda
- c. 56 unit menghasilkan dua jenis produk yang berbeda
- d. 862 unit menghasilkan satu jenis produk saja

Sebagian besar perusahaan membuat satu produk akhir, yang menunjukkan adanya tingkat spesialisasi yang tinggi pada perusahaan di Jepara. Hampir semua (95,5%) merupakan perusahaan keluarga yang dijalankan oleh saudara sendiri. Sedikit perusahaan melibatkan dua (4,3%) atau tiga (0,2%) keluarga atau garis keturunan. Hampir semua perusahaan mempunyai satu atau lebih perusahaan mitra. Singkatnya, perusahaan di Jepara sangat terkait satu sama lain, namun umumnya tidak melalui kepemilikan atau usaha patungan, melainkan dengan cara lain seperti ikatan bisnis murni.

Aliran tunai yang dinyatakan oleh unit yang disampel adalah Rp 825 miliar (jualan/tahun). Kalau angka ini diekstrapolasi pada Jepara secara keseluruhan, maka disinyalir bahwa aliran tunai industri mebel di Jepara adalah Rp 11.971 - 12.255 miliar/tahun, atau sekitar Euro 1 miliar/tahun. Pada tingkat kabupaten, rata-rata aliran tunai relatif adalah Rp 74 juta per pekerja (dengan derajat keyakinan 95%: Rp 70 - 78 juta/pekerja), namun tingkat dispersinya tinggi, sama halnya dengan heterogenitas spasial antar desa. Di beberapa desa, nilai tambah per pekerja adalah kurang dari Rp 1 juta/tahun, sedangkan ada yang menghasilkan lebih dari Rp 600 juta/tahun/pekerja.

Sejak tahun 1970-an, sebagian besar produksi mebel di Jepara dibuat untuk permintaan dalam negeri Posthuma (dalam Roda,dkk 2004). Di kemudian hari, ekspor lebih banyak menonjol dan mencapai puncak antara tahun 1998-2002. Menurut beberapa pernyataan yang dicatat dalam survei, tampaknya kecenderungan ekspor ini mulai menurun sejak itu karena penjualan dalam negeri meningkat sejajar dengan kenaikan dalam permintaan dari masyarakat perkotaan dan/atau kelas menengah di Indonesia. Jumlah perusahaan yang menjual produknya pada pasaran di Jepara,

menggaris bawahi betapa tingginya tingkat kegiatan subkontrak, yang mencerminkan kekhasan dalam pengaturan sentra industri.

2.1.3 Pengertian Kredit

Sebenarnya kata “kredit” berasal dari bahasa Romawi yaitu *credere* yang artinya “percaya”. Bila dihubungkan dengan bank, maka terkandung pengertian bahwa bank selaku kreditur percaya meminjamkan sejumlah uang kepada nasabah/debitur, karena debitur dapat dipercaya kemampuannya untuk membayar lunas pinjamannya setelah jangka waktu yang ditentukan.

Sedangkan pemerintah sendiri mendefinisikan kredit dalam UU No.7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan (pasal 1 angka 11) tentang perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga. Dengan definisi tersebut kata kredit seolah diperuntukkan bagi perbankan dengan prinsip operasional konvensional (Pasha, 2007).

Menurut Supramono (1995) kredit merupakan perjanjian pinjam-meminjam uang antara bank sebagai kreditur dengan nasabah sebagai debitur. Dalam perjanjian ini bank sebagai pemberi kredit percaya terhadap nasabahnya dalam jangka waktu yang disepakatinya akan dikembalikan (dibayar) lunas. Tenggang waktu antara pemberian dan penerimaan kembali prestasi ini menurut Edy Putra (dalam Supramono, 1995) merupakan suatu hal yang abstrak, yang sukar diraba.

Sedangkan Kasmir (2004) menjelaskan bahwa baik kredit maupun pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur) dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sanksi apabila debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama.

Dalam perjanjian kredit antar pihak tidak hanya kepercayaan saja yang diperlukan, seperti yang dijelaskan sebelumnya. Tetapi terdapat beberapa unsur yang mempengaruhi pemberian kredit tersebut, Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut (Kasmir,2004):

1. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa mendatang

2. Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan di dalam kredit juga mengandung unsure kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada kredit yang tidak memiliki jangka waktu

4. Resiko

faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya usibah seperti bencana alam.

5. Balas jasa

Akibat dari pemberian fasilitas kredit bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan utama bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

2.1.4 Jenis-Jenis Kredit

Dalam praktek perbankan, kredit-kredit yang diberikan kepada nasabahnya dapat dilihat dari berbagai segi, sebagai berikut (Supramono,1995):

1. Menurut jangka waktunya

Dari segi jangka waktu terdapat tiga macam kredit yaitu kredit jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Yang disebut kredit jangka pendek adalah kredit yang berjangka waktu paling lama satu tahun. Jangka menengah adalah kredit yang berjangka waktu antara satu tahun samapi dengan tiga tahun, Sedangkan kredit jangka panjang waktunya lebih dari tiga tahun.

2. Menurut kegunaannya

Dilihat dari kegunaannya juga bisa digolongkan dalam tiga golongan yakni:

a. Kredit investasi

Kredit yang diberikan kepada nasabah untuk keperluan penanaman modal yang bersifat ekspansi, modernisasi maupun rehabilitasi perusahaannya.

b. Kredit modal kerja

Kredit yang dimaksudkan untuk kepentingan kelancaran modal kerja nasabah, Jadi kredit ini sasarannya untuk membiayai operasi usaha nasabah.

c. Kredit profesi

Kredit yang diberikan kepada nasabah semata-mata untuk kepentingan profesinya. Misalnya kredit yang diberikan kepada seorang dokter untuk membeli peralatan medis. Meskipun namanya kredit profesi, namun sebenarnya kredit tersebut tidak berbeda dengan kredit investasi, yang berbeda hanya terletak pada kedudukan (status) nasabah.

3. Menurut pemakaiannya

a. Kredit Konsumtif

Kredit konsumtif adalah kredit yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

b. Kredit Produktif

Pada kredit produktif ini pembiayaan bank ditujukan untuk keperluan usaha nasabah agar produktifitas meningkat. Bentuk kredit produktifitas dapat berupa kredit investasi maupun kredit modal kerja, karena kedua kredit ini diberikan nasabah untuk meningkatkan produktifitas usahanya.

4. Menurut sektor yang dibiayai

Disamping bermacam-macam kredit yang diterangkan diatas, masih ada beberapa macam kredit yang diberikan nasabah dipandang dari sektor yang dibiayai bank, sebagai berikut: kredit perdagangan, kredit pertanian, kredit perindustrian, dll.

Beragamnya jenis kegiatan usaha mengakibatkan beragam pula kebutuhan akan kebutuhan jenis kreditnya. Dalam prakteknya kredit yang ada dimasyarakat terdiri dari beberapa jenis, begitu pula dengan pemberian fasilitas kredit oleh bank kepada masyarakat. Pembagian jenis yang dilakukan pemberian fasilitas kredit oleh bank ditunjukkan untuk mencapai sasaran dan tujuan tertentu mengingat setiap jenis usaha memiliki berbagai karakteristik tertentu.

Kasmir (2004) menjelaskan secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan oleh bank dan dilihat dari berbagai segi adalah:

1. Dilihat dari segi kegunaan

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

a. Kredit investasi

Kredit yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru dan biasanya kegunaan kredit ini adalah untuk kegiatan utama suatu perusahaan.

b. Kredit modal kerja

Kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

2. Dilihat dari segi tujuan kredit

Kredit jenis ini dilihat dari tujuan pemakaian suatu kredit, apakah bertujuan untuk diusahakan kembali atau dipakai untuk keperluan pribadi.

a. Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Artinya kredit ini digunakan untuk diusahakan sehingga menghasilkan suatu baik berupa barang maupun jasa.

b. Kredit konsumtif

Merupakan kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan.

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. Dilihat dari segi jangka waktu

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

a. Kredit jangka pendek

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

b. Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun, kredit jenis ini dapat diberikan untuk modal kerja. Beberapa bank mengklasifikasikan kredit menengah menjadi kredit jangka panjang.

c. Kredit jangka panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu diatas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit ini digunakan untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet dan untuk juga kredit konsumtif seperti kredit perumahan.

4. Dilihat 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 ini terdiri dari:

a. Kredit dengan jaminan

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

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

5. Dilihat 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 industri, yaitu kredit untuk membiayai industry pengolahan baik untuk industry kecil, menengah atau besar.
- b. Kredit profesi diberikan kepada kalangan para professional seperti dosen, dokter atau pengacara.
- c. Dan sektor-sektor usaha lainnya.

2.1.5 Prinsip-Prinsip Perkreditan

Dalam memberikan kredit, Bank atau lembaga perkreditan lainnya wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi utangnya sesuai dengan yang diperjanjikan. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, maka sebelum memberikan kredit bank harus melakukan penilaian dengan seksama baik itu terhadap watak, kemampuan, maupun prospek usaha debitur.

Penilaian yang dilakukan untuk memperkecil kemungkinan penyimpangan kredit dari yang diperjanjikan adalah melakukan analisis pada beberapa faktor, salah satu analisis yang populer adalah analisis 5C (Pasha, 2007), antara lain:

1. Character (Watak)

Merupakan cerminan dari konsistensi dan kemauan calon debitur dalam memenuhi kewajiban kreditnya. Mengingat unsur karakter bersifat abstrak, biasanya kreditur menilai dari sisi kejujuran, integritas, dan kepercayaan. Sebagai alat bantu dapat

menggunakan referensi dari orang yang dikenal atau berdasarkan penelusuran *track record* kredit calon debitur.

2. Capacity (Kemampuan Membayar)

Kemampuan membayar merujuk kepada kemampuan calon debitur untuk menghasilkan keuntungan dalam memenuhi kewajiban kreditnya. Analisis kemampuan membayar bank melakukan analisis-analisis mengenai jumlah penjualan, tingkat keuntungan, arus kas, dan lain-lain terhadap calon debitur yang akan dibiayai.

3. Capital (Modal)

Modal mencerminkan besarnya porsi cover resiko yang ikut ditanggung calon debitur terhadap proyek yang akan dibiayai.

4. Collateral (Agunan)

Agunan merupakan jaminan tambahan yang dipersyaratkan bank sebagai alat terakhir bila terjadi masalah dengan kredit yang diberikan. Agunan dapat berupa agunan fisik maupun non-fisik

5. Condition (Kondisi ekonomi dan usaha)

Kondisi ekonomi mencerminkan keadaan dan prospek yang lingkungan mikro dan makro yang dihadapi oleh calon debitur. Perhatian pada lingkungan mikro dan makro berguna bagi bank untuk memperkirakan prospek usaha dikemudian hari.

Menurut Kasmir (2004), prinsip-prinsip penilaian kredit tidak hanya 5C tetapi juga 7P. Kedua prinsip ini memiliki persamaan yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7C dan didalam prinsip 7P disamping lebih terperinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C. Penilaian 7P terdiri dari:

1. Personality

Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan *character* dari 5C.

2. Party

Mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

3. Purpose

Untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau tujuan perdagangan.

4. Prospect

Menilai usaha nasabah dimasa mendatang apakah menguntungkan atau tidak, dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

5. Payment

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

Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. Profitability

Menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari period eke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Selain melakukan penilaian pemberian kredit hal lain yang dapat dilakukan bank dalam melindungi kredit yang macet akibat dari berbagai hal baik itu musibah ataupun faktor internal adalah dengan menerapkan jaminan. Dalam hal ini jaminan merupakan tambahan karena apabila suatu kredit telah dilakukan penelitian secara mendalam maka fungsi jaminan kredit hanyalah untuk berjaga-jaga.

Fungsi jaminan kredit adalah untuk melindungi bank dari kerugian, Dengan adanya jaminan kredit dimana nilai jaminan biasanya melebihi nilai kredit maka bank akan aman. Dalam praktiknya yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut (Kasmir, 2004):

1. Jaminan dengan barang-barang seperti :

- Tanah
- Bangunan
- Kendaraan bermotor
- Dan barang-barang berharga lainnya

2. Jaminan surat berharga seperti :

- Sertifikat Saham
- Sertifikasi obligasi
- Sertifikat tanah
- Dan surat berharga lainnya

3. Jaminan orang atau perusahaan

Jaminan yang diberikan oleh seseorang atau perusahaan kepada bank terhadap fasilitas kredit yang diberikan. Apabila kredit tersebut macet maka orang atau perusahaan yang memberikan jaminan itulah yang diminta bertanggung jawabannya atau menanggung risikonya.

4. Jaminan asuransi

Yakni bank menjamin kredit tersebut kepada pihak asuransi, terutama terhadap fisik obyek kredit, seperti kendaraan, gedung dan lainnya. Jadi apabila terjadi kehilangan atau kebakaran maka pihak asuransilah yang akan menanggung kerugian tersebut.

Di negara-negara maju jaminan kredit bukan dalam bentuk barang atau surat-surat berharga, biasanya kredit ini diberikan karena kredibilitas perusahaan yang sangat dipercaya. Kredit ini diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafid dan profesional, sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

2.1.6 Penggolongan Kualitas Kredit

Dendawijaya (2001) menyebutkan beberapa pengertian mengenai kategori kolektibilitas kredit berdasarkan ketentuan yang dibuat Bank Indonesia, sebagai berikut:

1. Kredit lancar

Kredit yang tidak mengalami penundaan pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunga.

2. Kredit kurang lancar

Kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan selama 3 (tiga) bulan dari waktu yang diperjanjikan.

3. Kredit diragukan

Kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunanya telah mengalami penundaan selama 6 (enam) bulan atau dua kali dari jadwal yang telah diperjanjikan

4. Kredit macet

Kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah diperjanjikan.

Sedangkan Bank Rakyat Indonesia (dikutip oleh Hidayat,2007) menyebutkan penggolongan kualitas kredit berdasarkan prospek usaha digolongkan menjadi 5 klas yaitu: lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.

1. Lancar, Prospek usaha yang memiliki kondisi usaha sebagai berikut

- Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang baik.
- Pasar yang stabil dan tidak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.
- Persaingan yang terbatas, termasuk posisi yang kuat dalam pasar
- Manajemen yang sangat baik
- Perusahaan afiliasi atau group stabil dan mendukung usaha

- Tenaga kerja yang memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokan

2. Dalam perhatian khusus

- Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang terbatas.
- Posisi di pasar yang baik dan tidak banyak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.
- Pangsa pasar yang sebanding dengan pesaing
- Manajemen yang baik
- Perusahaan afiliasi atau group tidak stabil dan tidak memiliki dampak yang memberatkan terhadap debitur
- Tenaga kerja yang pada umumnya memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokan

3. Kurang lancar

- Industri atau kegiatan usaha yang menunjukkan potensi pertumbuhan yang sangat terbatas atau tidak mengalami pertumbuhan
- Pasar dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.
- Posisi di pasar cukup baik tetapi banyak pesaing, namun dapat pulih kembali jika melaksanakan strategi
- Manajemen yang cukup baik
- Hubungan dengan perusahaan afiliasi atau group mulai memberikan dampak yang memberatkan terhadap debitur
- Tenaga kerja berlebihan namun hubungan pimpinan dan karyawan pada umumnya baik.

4. Diragukan

- Industri atau kegiatan usaha yang menurun.
- Pasar dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.
- Persaingan usaha sangat ketat dan operasional perusahaan mengalami perusahaan yang serius.
- Manajemen yang kurang berpengalaman
- Perusahaan afiliasi atau group telah memberikan dampak yang memberatkan terhadap debitur
- Tenaga kerja berlebihan dalam jumlah yang besar sehingga dapat menimbulkan keresahan.

5. Macet

- Kelangsungan usaha sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali
- Kemungkinan besar kegiatan usaha akan terhenti
- Kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun
- Manajemen sangat lemah
- Perusahaan afiliasi sangat merugikan debitur
- Terjadi pemogokan tenaga kerja yang sulit diatasi.

Dalam Budisantoso dan Triandaru (2006) berdasarkan pertimbangan kuantitatif dan *judgement* serta sesuai surat Edaran Bank Indonesia No.7/3/DPNP tanggal 31 Januari 2005 kepada semua bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional di Indonesia perihal penilaian kualitas aktiva bank umum, maka kualitas

kredit digolongkan menjadi lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet menurut kriteria:

Tabel 2.1
Penggolongan Kualitas Kredit
*** Prospek usaha (perlu juga memperhatikan upaya debitor dalam rangka memelihara lingkungan hidup)**

Komponen	Lancar	Dalam perhatian khusus	Kurang lancar	Diragukan	Macet
Potensi pertumbuhan usaha	Kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang baik	Kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang terbatas	Kegiatan usaha memiliki potensi bertumbuh yang sangat terbatas	Keigatan usaha menurun	Kelangsungan sangat diragukan dan sulit pulih
Kondisi pasar dan debitor dalam persaingan	Pasar stabil dan tak terpengaruh perekonomian, persaingan terbatas (posisi kuat)	Posisi dipasar baik (tak banyak dipengaruhi perekonomian), pangsa sebanding pesaing	Pasar dipengaruhi perekonomian, posisi pasar baik tapi banyak pesaing		

*** Kinerja (*performance*) debitor**

Komponen	Lancar	Dalam perhatian khusus	Kurang lancar	Diragukan	Macet

Perolehan laba	Laba tinggi dan stabil	Laba cukup baik tetapi berpotensi turun	Laba rendah	Laba sangat kecil/negatif	Rugi besar
Struktur permodalan	Permodalan kuat	Permodalan cukup dan mampu tambah modal bila perlu	Rasio utang terhadap modal cukup tinggi	Rasio utang terhadap modal tinggi	Rasio utang terhadap modal sangat tinggi

*** Kemampuan membayar**

Komponen	Lancar	Dalam perhatian khusus	Kurang lancar	Diragukan	Macet
Ketepatan pembayaran pokok dan bunga	Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik dan tak ada tunggakan serta sesuai syarat kredit	Tunggakan pokok/bunga s/d 90 hari	Tunggakan pokok/bunga diatas 90 hari s/d 120 hari	Tunggakan pokok/bunga diatas 120 s/d 180 hari	Tunggakan pokok/bunga lebih dari 180 hari
Kelengkapan dokumen data	Dokumentasi kredit lengkap	Dokumentasi kredit lengkap	Dokumentasi kredit kurang lengkap	Dokumentasi kredit tidak lengkap	Tak ada dokumentasi kredit

2.1.7 Penyebab Kredit Macet

Nasabah-nasabah yang memperoleh kredit dari bank tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan baik tepat pada waktu yang disepakati. Pada kenyataannya selalu ada sebagian nasabah yang karena suatu sebab tidak dapat mengembalikan kredit kepada bank yang telah meminjaminya. Akibat nasabah tidak dapat membayar lunas utangnya, maka menjadikan perjalanan kredit terhenti atau macet.

Untuk jelasnya Supramono (1995) mendefinisikan kredit macet adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas kredit bank tepat pada waktunya. Kemudian faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya kredit macet yang berasal dari nasabah diantaranya:

1. Nasabah menyalahgunakan kredit yang diperolehnya

Setiap kredit yang diperoleh nasabah telah diperjanjikan tujuan pemakaiannya, sehingga nasabah harus menggunakan kredit sesuai dengan tujuannya. Pemakaian kredit yang menyimpang misalnya kredit untuk pengangkutan dipergunakan untuk pertanian, akan mengakibatkan usaha nasabah gagal karena ada unsur spekulatif.

2. Nasabah kurang mampu mengelola usahanya

Hal ini dapat terjadi karena nasabah kurang menguasai bidang usahanya yang diberi kredit, akibatnya usaha yang dibiayai dengan kredit tidak dapat berjalan dengan baik.

3. Nasabah beritikad tidak baik

Ada sebagian nasabah mungkin jumlahnya tidak banyak yang sengaja dengan segala daya upaya mendapatkan kredit, tetapi setelah kredit diterima untuk kepentingan yang tidak dapat dipertanggung jawabkan. Karena nasabah sejak awal tidak berniat mengembalikan kredit, walaupun dengan resiko apapun. Biasanya sebelum jatuh tempo kreditnya, nasabah sudah melarikan diri untuk menghindari tanggung jawab.

Dendawijaya (2001) menjelaskan bahwa *default* adalah kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit yang diterimanya (angsuran pokok) beserta bunga yang sudah disepakati dan sudah diperjanjikan bersama (misalnya berdasarkan akad kredit yang dibuat dihadapan notaris publik). Untuk mengetahui penyebab default tersebut bisa dilihat dari prinsip studi kelayakan, diantaranya:

1. Aspek yuridis (Hukum)

Aspek ini melihat dari ketetapan legalitas yang dimiliki perusahaan yang akan memperoleh bantuan kredit.

2. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek ini meneliti strategi pemasaran yang digunakan investor untuk meraih pangsa pasar bagi produk atau jasa yang dibiayai dengan kredit bank tersebut. Subaspek yang bisa didapatkan diantaranya luas dan bentuk pasar, pangsa pasar, saingan usaha, dan rencana pemasaran.

3. Aspek teknis

Aspek ini pada dasarnya menilai sejauh mana kemampuan mengelola dan melaksanakan proyek dalam melaksanakan operasinya. Contohnya: Pemilihan lokasi, Sistem, bahan baku, proses produksi, dan lainnya yang berkaitan dengan teknis.

4. Aspek manajemen

Aspek yang bertujuan melihat kemampuan dan kecakapan manajemen dalam melaksanakan proyek yang didapatkan dari pemberian kredit. Bagian ini terdiri dari struktur organisasi, *job description* dan lainnya.

5. Aspek keuangan

Pada dasarnya bertujuan untuk menilai kemampuan dan kecakapan dari manajemen dalam mengelola bidang keuangan. Banyak hal yang menjadi komponen ini diantaranya: proyeksi arus kas, proyeksi penjualan, proyeksi laba/rugi.

6. Aspek sosial-ekonomis

Melihat proyek yang dibiayai memiliki *value added* yang tinggi dilihat dari sudut pandang sosial maupun makroekonomis. Hal ini berkaitan dengan devisa, penerimaan pajak bagi negara, subsidi dari negara, Dampak lingkungan.

Sedangkan menurut Siswanto (2000) Penyebab timbulnya kredit bermasalah diantaranya ketidaklayakan debitur kemudian faktor ekstern yang terdiri dari penurunan kondisi ekonomi moneter negara atau sektor usaha, debitur yang mengalami bencana alam (kebakaran, banjir, gempa, dll) dan peraturan pemerintah dapat menjadi sebab lain merosotnya kemampuan debitur mengembalikan kredit.

Kemacetan suatu fasilitas kredit menurut Kasmir (2004) disebabkan oleh dua faktor yaitu:

1. Dari pihak perbankan

Dalam hal ini pihak analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada.

2. Dari pihak nasabah

- Adanya unsur kesengajaan, Artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendirinya macet.

- Adanya unsur tidak sengaja, Artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan usaha dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.

Secara umum suatu kredit dinyatakan *non performing* bila debitur tidak sanggup membayar kewajibannya sesuai perjanjian dan atau kewajibannya dapat diselesaikan namun usaha debitur ada kecenderungan memburuk (Pasha, 2007). Kredit *non perform* dapat disebabkan oleh beberapa faktor, secara garis besar dikelompokkan dalam faktor intern, debitur, dan ekstern menurut Sutojo (dikutip oleh Pasha, 2007), faktor intern meliputi persoalan kualitas analisis dan pengawasan kredit, sedangkan faktor ekstern meliputi perilaku debitur setelah memperoleh kredit dan perubahan iklim usaha.

2.1.8 Teknik Penyelesaian Kredit Macet

untuk mengatasi kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan beberapa metode (dendawijaya, 2001) yaitu :

1. Rescheduling

Rescheduling (penjadwalan kembali) merupakan upaya pertama dari pihak bank untuk menyelamatkan kredit yang diberikannya kepada debitur. Cara ini dilakukan jika

ternyata pihak debitur (berdasarkan penelitian dan penghitungan yang dilakukan (*account officer* bank) tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran kembali angsuran pokok maupun bunga kredit. Dalam hal ini penjadwalan kembali dilakukan sebagian atau seluruh kewajiban debitur.

2. Reconditioning

Reconditioning merupakan usaha pihak bank untuk menyelamatkan kredit yang diberikannya dengan cara mengubah sebagian atau seluruh kondisi (persyaratan) yang semula disepakati bersama pihak debitur dan dituangkan dalam perjanjian kredit (PK). Perubahan kondisi kredit dibuat dengan memperhatikan masalah-masalah yang dihadapi oleh debitur dalam pelaksanaan proyek atau bisnis tersebut.

3. Restructuring

Restructuring atau restrukturisasi adalah usaha penyelamatan kredit yang terpaksa harus dilakukan bank dengan cara mengubah komposisi pembiayaan yang mendasari pemberian kredit. Pembiayaan suatu proyek atau bisnis tidak seluruhnya berasal dari modal (dana) sendiri, tetapi sebagian besar dibiayai dengan kredit yang diperoleh bank.

4. Kombinasi 3-R

Dalam rangka penyelamatan kredit bermasalah (*rescue program*) bila dianggap perlu bank dapat melakukan berbagai kombinasi dari tindakan *rescheduling, reconditioning, dan restructuring* tersebut diatas, yakni:

- *rescheduling* dan *reconditioning*
- *rescheduling* dan *restructuring*
- *restructuring* dan *reconditioning*
- *rescheduling, reconditioning, dan restructuring* sekaligus

5. Eksekusi

Jika semua usaha penyelamatan seperti diuraikan diatas sudah dicoba namun nasabah masih juga tidak mampu memenuhi kewajibannya terhadap bank, maka jalan terakhir adalah bank melakukan eksekusi melalui berbagai cara, antara lain:

- Menyerahkan kewajiban kepada BUPN (Badan Urusan PIutang Negara)
- Menyerahkan perkara ke pengadilan negeri (perkara perdata)

2.2 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) pada UMKM (Usaha mikro, Kecil dan Menengah), penelitiannya antara lain:

Pada penelitian yang dilakukan oleh Wisnu Adi Hidayat (2007), dengan judul penelitian Analisis kredit macet UMKM di Sentra Konveksi Ulujami Pematang. Dengan variabel penelitian, variabel terikat yaitu kredit macet UMKM dan variabel bebas yaitu faktor internal yang terdiri dari aspek penggunaan modal, pemasaran, pendapatan dan keuangan dan faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah dan tingkat persaingan. Sedangkan alat analisis yang digunakan adalah analisis faktor dan dilakukan penelitian terhadap 97 UMKM konveksi Ulujami Pematang. Hasil penelitian menunjukkan semua variabel signifikan. Variabel pemasaran, variabel persaingan, variabel keuangan berpengaruh positif sedangkan variabel penggunaan modal, pendapatan, dan kebijakan pemerintah berpengaruh negatif terhadap kredit macet UMKM sentra konveksi Ulujami Pematang.

Penelitian yang dilakukan oleh Rifat Pasha (2007) dengan judul penelitian Analisis faktor-faktor penyebab non-performing loan BPR di wilayah kerja kantor Bank Indonesia Malang. Dengan variabel penelitian, variabel terikatnya NPL dan variabel

bebasnya terdiri dari kompetensi petugas kredit, karakter debitur, kelayakan usaha ataupun iklim usaha yang terjadi, pembinaan, pengawasan dan keterlibatan direktur/komisaris/komite kredit dan kondisi ekonomi secara umum. Penelitian menggunakan analisa korelasi Rank Spearman dan korealsi Tau Kendall. Diperoleh hasil penelitian terdapat korelasi negatif antara tingkat NPL dengan kompetensi sumber daya petugas kredit, karakter, kelayakan usaha ataupun iklim usaha dan kondisi ekonomi. Untuk faktor keterlibatan pengurus BPR dalam memutus kredit serta faktor pengawasan kredit justru memiliki korelasi positif. Tetapi dari kelima faktor tersebut hanya variabel kompetensi petugas kredit dan karakter debitur yang memiliki keeratan hubungan atau mempengaruhi tingkat NPL secara signifikan.

Penelitian yang dilakukan Bank BRI cabang Jepara (2011) terhadap nasabah UMKM di Jepara yang mengambil kredit di Bank BRI Jepara pada tahun 2011 menunjukkan jumlah angka 71,56% kredit yang bermasalah dari industri mebel. Menurut penelitian tersebut kredit UMKM mebel Jepara bermasalah disebabkan aspek pemasaran dan keuangan yang berpengaruh negatif yang disebabkan kurangnya pengelolaan pemasaran dan keuangan yang terjadi pada UMKM tersebut sehingga menyebabkan kredit macet meningkat.

Tabel 2.2
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti Dan Thn Penelitian	Judul Penelitian	Variabel penelitian	Teknik analisis	Hasil Penelitian
1.	Wisnu Adi Hidayat (2007)	Analisis kredit macet UMKM di Sentra	aspek penggunaan modal, pemasaran, pendapatan dan keuangan, kebijakan pemerintah	analisis faktor	semua variabel signifikan, Variabel pemasaran, variabel persaingan, variabel

		Konveksi Ulujami Pemasang	tingkat persaingan		keuangan berpengaruh positif, variabel penggunaan modal, pendapatan, dan kebijakan pemerintah berpengaruh negatif
2.	Rifat Pasha (2007)	Analisis faktor-faktor penyebab non-performing loan BPR di wilayah kerja kantor Bank Indonesia Malang	kompetensi petugas kredit, karakter debitur, kelayakan usaha ataupun iklim usaha yang terjadi, pembinaan, pengawasan dan keterlibatan direktur/komisaris/komite kredit dan kondisi ekonomi secara umum	analisa korelasi Rank Spearman dan korealsi Tau Kendall	korelasi negatif antara tingkat NPL dengan kompetensi sumber daya petugas kredit, karakter, kelayakan usaha ataupun iklim usaha dan kondisi ekonomi keterlibatan pengurus BPR, pengawasan kredit memiliki korelasi positif Dan variabel yang berpengaruh signifikan hanya variabel kompetensi petugas kredit dan karakter debitur
3.	Bank BRI cabang Jepara (2011)	Kredit Ritel bermasalah menurut jenis usaha	Pemasaran, keuangan, Tagihan belum masuk, piutang macet	Survey Pendataan nasabah BRI Jepara	Pemasaran dan keuangan berpengaruh negatif

2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis

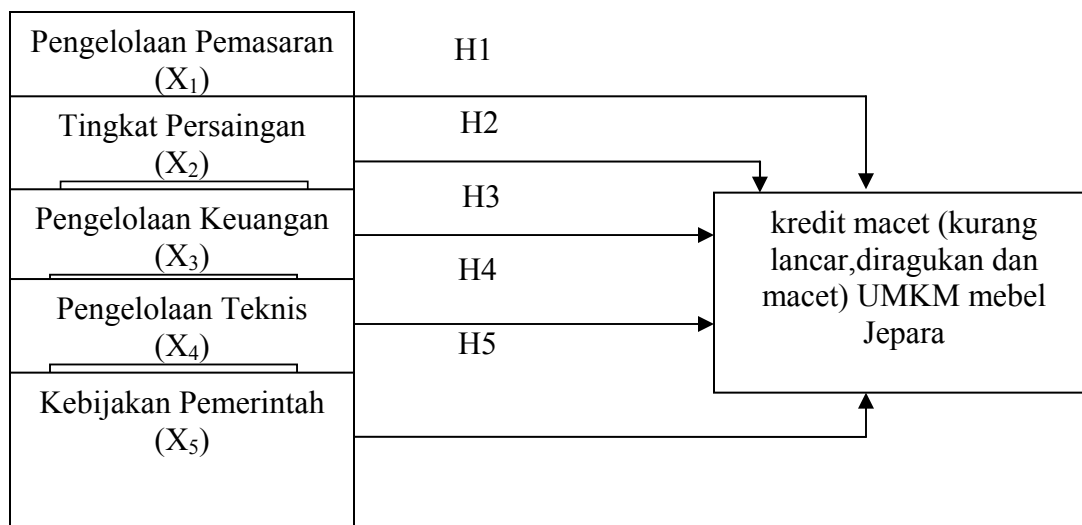
Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) pada UMKM mebel di Jepara yaitu faktor pemasaran (X_1),

faktor persaingan (X_2), faktor keuangan (X_3), faktor teknis/produksi (X_4) dan faktor kebijakan pemerintah (X_5). Proses perkreditan di dasarkan unsur kepercayaan antara kreditur dan debitur. Kreditur atau bank mencoba menghindari *default* atau kegagalan membayar kewajiban dengan melakukan analisis terlebih dahulu kepada debitur dengan menggunakan berbagai analisis. Dan dalam hal ini debitur atau pelaku UMKM sendiri memang rentan akan mengalami kredit macet. Oleh karena itu UMKM dan khususnya juga UMKM mebel Jepara masih membutuhkan juga peran pemerintah baik itu berupa kebijakan yang mendukung UMKM maupun langsung kepada hal mengenai pembinaan.

Berdasarkan tinjauan dari landasan teori yang sudah dijelaskan sebelumnya maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran teoritis dalam penelitian ini yang disajikan dalam gambar dibawah ini:

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran Teoritis



2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan singkat yang disimpulkan dari telaah pustaka, serta merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang diteliti. Oleh karena itu, suatu hipotesis tidak timbul secara tiba-tiba. Dalam merumuskan hipotesis harus didukung oleh calon teori atau referensi penelitian-penelitian sebelumnya. Maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Pengaruh Pengelolaan Pemasaran terhadap kredit macet (kurang lancar,diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

Menurut Dendawijaya (2001) *default* atau kredit macet dapat dilihat dari prinsip studi kelayakan diantaranya aspek pemasaran. Suatu pemasaran dapat dilihat prosesnya dimulai dari proses perencanaan, penetapan harga sampai dengan promosi yang dilakukan. Apabila strategi pemasaran yang dilakukan secara terencana dan terstruktur maka hal ini bisa meningkatkan hasil penjualan produk UMKM tersebut dan tentu saja semakin menurunkan risiko kredit macet UMKM. Dalam penelitian Bank BRI Jepara (2011), Pengelolaan Pemasaran merupakan salah satu faktor yang signifikan negatif mempengaruhi kredit macet pada usaha kecil dan menengah Jepara. Sehingga dapat disimpulkan semakin tinggi tingkat intensitas pemasaran yang dilakukan oleh UMKM maka aktivitas usahanya semakin lancar. Dengan demikian kemungkinan gagal membayar kewajiban kepada kreditur akan menurun dan tingkat kredit macet juga akan kecil. Sehingga semakin tinggi aspek pemasaran maka semakin rendah tingkat kredit macet UMKM.

H_1 = Diduga Pengelolaan Pemasaran berpengaruh negatif terhadap kredit macet (kurang lancar,diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

2. Pengaruh Tingkat Persaingan terhadap kredit macet (kurang lancar,diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

Rifat Pasha (2007) menyebutkan faktor ekstern yaitu perilaku debitur dan perubahan iklim usaha merupakan faktor yang mempengaruhi kredit macet. Perubahan iklim usaha yakni persaingan diantara pengusaha bisa dikatakan sebagai faktor ekstern yang perlu diperhitungkan oleh UMKM. Suatu persaingan dapat terjadi dari iklim usaha yang terjadi, peningkatan jumlah pengusaha sampai dengan persaingan harga. Bila terjadi bentuk persaingan yang tidak sehat maka berdampak pada aktivitas usaha dengan penurunan pendapatan UMKM yang berimplikasi terhadap posisi kredit macet UMKM. Dan hal ini sesuai juga dengan penelitian Wisnu Adi Hidayat (2007) yang menyatakan tingkat persaingan berpengaruh signifikan positif terhadap kredit macet. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat persaingan yang terjadi maka semakin tinggi tingkat kredit macet yang dialami UMKM.

H₂ = Diduga Tingkat Persaingan berpengaruh positif terhadap kredit macet (kurang lancar,diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

3. Pengaruh Pengelolaan Keuangan terhadap kredit macet (kurang lancar,diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

Dendawijaya (2001) menyebutkan aspek keuangan menjadi salah satu penyebab default nasabah dalam melunasi kreditnya. Aspek ini Pada dasarnya bertujuan untuk menilai kemampuan dan kecakapan dari manajemen dalam mengelola bidang keuangan. Brealey (2007) menjelaskan suatu pengelolaan keuangan penting karena keputusan investasi modal saat ini mungkin menentukan bisnis yang dijalani perusahaan dalam 10 tahun, 20 tahun atau lebih kedepan dan kegagalan ataupun keberhasilan usaha sangat

bergantung dari pengelolaan dan keputusan yang terbaik. Oleh karena itu bila pengelolaan keuangan ini dilaksanakan dengan tepat maka perencanaan keuangan menjadi sehat dan kredit dapat dikelola dengan baik sehingga menurunkan risiko kredit macet. Penelitian oleh Bank BRI cabang Jepara (2011) menunjukkan bahwa aspek keuangan berpengaruh negatif terhadap kredit macet UMKM. Dari uraian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi pengelolaan aspek keuangan maka tingkat kredit macetnya akan semakin menurun.

H₃ = Diduga Pengelolaan Keuangan berpengaruh negatif terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

4. Pengaruh Pengelolaan Teknis/Operasi terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

Menurut Heizer dan Render (2005) manajemen operasi adalah serangkaian kegiatan yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output. Lukman Dendawijaya (2001) menjelaskan bahwa aspek ini pada dasarnya menilai sejauh mana kemampuan proses mengelola dan melaksanakan operasinya, sehingga mempengaruhi aktivitas usahanya. Proses produksi dari awal hingga finishing merupakan faktor yang mempengaruhi dari kualitas produknya. Apabila kualitas semakin baik maka konsumen akan semakin loyal terhadap produk tersebut dan berdampak pada pendapatan usaha dari UMKM tersebut sehingga risiko kredit macet dapat diminimalisir. Persediaan bahan baku juga menjadi faktor dalam aspek teknis. Dengan semakin banyaknya ketersediaan bahan baku maka proses produksi akan semakin lancar. Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi pengelolaan teknis maka tingkat kredit macet semakin menurun.

H₄ = Diduga Pengelolaan Teknis/Operasi berpengaruh negatif terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

5. Pengaruh Kebijakan Pemerintah terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

Menurut Siswanto (2000) Penyebab timbulnya kredit bermasalah diantaranya faktor ekstern seperti peraturan pemerintah dapat menjadi sebab lain merosotnya kemampuan debitur mengembalikan kredit. Suatu kebijakan yang dikeluarkan pemerintah mengenai fiskal, moneter ataupun kebijakan lainnya yang diterbitkan departemen tertentu secara tidak langsung maupun langsung akan mempengaruhi suatu kelompok usaha dan salah satunya UMKM. Oleh karena itu semakin banyak peraturan pemerintah yang dikeluarkan akan semakin berpengaruh terhadap aktivitas usaha UMKM dan dapat berdampak pada kondisi kredit macet dari UMKM tersebut. Penelitian Wisnu Adi Hidayat (2007) menyebutkan faktor eksternal kebijakan pemerintah berpengaruh signifikan negatif terhadap kredit macet UMKM. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa semakin banyak kebijakan pemerintah yang dikeluarkan maka semakin tinggi tingkat kredit macet UMKM.

H₅ = Diduga Tingkat Kebijakan Pemerintah berpengaruh positif terhadap kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet) UMKM mebel Jepara

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

3.1.1 Variabel Penelitian

Seorang peneliti akan bekerja dengan variabel baik yang dibentuk sebagai variabel independen, variabel dependen, variabel mediasi dan sebagainya sesuai dengan kebutuhan pengujian hipotesis yang dikembangkannya (Ferdinand,2006). Dalam penelitian ini digunakan variabel dependen dan independen.

1. Variabel Dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kredit macet (Y1), dan kredit macet disini diklasifikasikan lagi menjadi kurang lancar, diragukan dan macet.

2. Variabel Independen

Variabel independen dalam penelitian ini adalah:

- a. Pengelolaan Pemasaran (X1)
- b. Tingkat Persaingan (X2)
- c. Pengelolaan Keuangan (X3)
- d. Pengelolaan Teknis/Operasi (X4)
- e. Tingkat Kebijakan Pemerintah (X5)

3.1.2 Definisi Operasional

1. Kredit Macet

Dendawijaya (2001) menjelaskan bahwa kredit macet adalah kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit yang diterimanya (angsuran pokok) beserta bunga yang sudah disepakati dan sudah diperjanjikan bersama dan dalam hal ini diklasifikasikan dalam kredit kurang lancar, kredit diragukan dan kredit macet. Sedangkan kriteria menurut (Budisantoso dan Triandaru, 2006) serta sesuai surat Edaran Bank Indonesia No.7/3/DPNP tanggal 31 Januari 2005 kredit macet dilihat dari prospek usaha diantaranya, kegiatan usaha memiliki potensi bertumbuh yang sangat terbatas dan pasar dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian. Kriteria yang kedua adalah kinerja (*performance* debitor) terdiri dari mengalami laba yang rendah dan rasio utang terhadap modal cukup tinggi. Kriteria terakhir adalah kemampuan membayar yang terdiri dari tunggakan pokok/bunga lebih dari 90 hari dan kelengkapan dokumentasi kredit kurang lengkap. Oleh karena itu indikator dalam variabel ini adalah:

- Prospek usaha menurun karena kondisi pasar dan persaingan yang terjadi
- Kinerja menurun karena perolehan laba dan arus kas yang masuk menurun
- Kemampuan membayar kredit berkurang berdasarkan ketepatan dan kesesuaian penggunaan kredit yang digunakan.

2. Pengelolaan Pemasaran

Aspek ini meneliti strategi pemasaran yang digunakan investor dapat meraih pangsa pasar bagi produk atau jasa yang dibiayai dengan kredit bank tersebut. Pemasaran dapat diukur melalui luas dan bentuk pasar, pangsa pasar, dan rencana pemasaran

(Dendawijaya, 2001). Dari sudut pandang manajerial, pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi, dan distribusi gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan individu dan organisasi (Kotler dan Keller, 2008). Dan indikator dalam variabel ini adalah:

- Rencana pemasaran yang dimiliki UMKM mebel Jepara
- Pangsa pasar yang didapatkan UMKM mebel Jepara
- Luas dan bentuk pasar yang ada di industri mebel Jepara memungkinkan promosi

3. Tingkat persaingan

Persaingan merupakan faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan, tetapi bagaimana mengantisipasinya menjadi peluang dengan meminimalisir kelemahan menjadi peluang. Aspek ini bisa dianalisis berdasarkan iklim usaha yang terjadi, peningkatan jumlah pengusaha sejenis, dan persaingan harga (Hidayat, 2007). Indikator dalam variabel ini adalah:

- Iklim usaha yang terjadi di industri mebel Jepara
- jumlah pesaing yang ada di industri mebel Jepara
- Persaingan harga yang terjadi diantara UMKM mebel Jepara

4. Pengelolaan Keuangan

Aspek ini menilai kemampuan dan kecakapan dari manajemen dalam mengelola bidang keuangan. Komponen pengukuran dari aspek ini diantaranya dilihat dari proyeksi arus kas, proyeksi penjualan, proyeksi laba/rugi. (Dendawijaya, 2001). Manajemen keuangan adalah ilmu yang penting karena keputusan investasi modal saat ini mungkin menentukan bisnis yang dijalani perusahaan dalam 10 tahun, 20 tahun atau lebih

kedepan. Selain itu keberhasilan atau kegagalan usaha sangat tergantung pada kemampuan perusahaan atau perorangan mendapatkan uang yang dibutuhkannya (Brealey, 2007). Dan indikator dalam variabel ini adalah:

- Pengelolaan proyeksi dari penjualan
- Pengelolaan arus kas secara periodik
- Pengelolaan laporan keuangan untuk mengetahui laba rugi usaha

5. Pengelolaan Teknis/Operasi

Menurut Heizer dan Render (2005) manajemen operasi adalah serangkaian kegiatan yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output. Aspek ini menilai sejauh mana kemampuan mengelola dan melaksanakan proyek dalam melaksanakan operasinya (Dendawijaya,2001). Pengukuran aspek ini bisa dilihat dari pemilihan lokasi, proses produksi, dan persediaan mesin atau bahan baku. Oleh karena itu indikator variabel ini adalah:

- Proses produksi yang dilakukan UMKM mebel Jepara dari awal sampai finishing.
- Persediaan bahan baku dalam industri mebel Jepara
- Lokasi dari usaha mebel

6. Tingkat Kebijakan Pemerintah

Faktor ekstern yang terdiri dari penurunan kondisi ekonomi negara atau sektor usaha (Siswanto,2000). Untuk mengukur kebijakan pemerintah beberapa komponen yang terkait dapat dijadikan ukuran,yakni: Kebijakan moneter, kebijakan dengan sasaran mempengaruhi jumlah uang yang beredar caranya bisa dengan menentukan tingkat suku bunga atau *BI rate*, menurut Sugiyanto (2007) instrumen baru BI berupa *BI rate*

menandai dimulainya tingkat suku bunga sebagai sasaran operasional kebijakan moneter Indonesia . Kemudian Kebijakan fiskal adalah pada saat belanja negara akan selalu ditutupi dengan menarik pajak atau pungutan dari rakyatnya sebagai sumber pendapatan negara , ada dua aspek penting yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan fiskal yakni kesanggupan untuk membayar (*willingness to pay*) pajak dan kemampuan untuk membayar (*ability to pay*) pajak. Kedua kebijakan tersebut ditujukan menjaga atau memperbaiki kualitas perekonomian Indonesia. Sedangkan kebijakan pemerintah lainnya yang berkaitan dengan industri mebel Jepara lebih tepatnya persediaan bahan baku kayu adalah program Departemen Kehutanan yang bertujuan untuk menyelamatkan dan melestarikan kondisi hutan dan lahan di Indonesia yang sudah berada di ambang kehancuran adalah Gerakan Nasional Rehabilitasi Hutan dan Lahan (GNRHHL) Sukadaryati (2006). Berdasarkan teori dan peraturan yang dijelaskan diatas maka indikator dalam penelitian ini adalah:

- Kebijakan moneter (tingkat suku bunga BI)
- Kebijakan Fiskal (Pajak penghasilan)
- Peraturan Pemerintah oleh Departemen Kehutanan (Gerakan Nasional Rehabilitasi Hutan dan Lahan)

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1 Populasi

Populasi adalah gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik serupa yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti. Oleh karena itu populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha UMKM industri mebel di Jepara. Berdasarkan data yang didapat jumlah dari UMKM mebel di Jepara berjumlah 14.962 unit.

3.2.2 Sampel

Sampel adalah subset dari populasi, terdiri dari beberapa anggota populasi. Subset ini diambil karena dalam banyak kasus kita tidak mungkin meneliti seluruh anggota populasi (Ferdinand, 2006). karena sampel harus representatif maka sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha UMKM industri mebel di Jepara yang mengalami permasalahan kredit macet baik itu yang kurang lancar, diragukan maupun macet.

Sampel penelitian diambil secara *purposive sampling*, karena pengusaha UMKM mebel Jepara yang tergabung dalam APKJ (Asosiasi Perajin Kecil Jepara) memiliki anggota sekitar 120 pengusaha kecil mebel Jepara dan menjadi sampel disini mampu memberikan informasi yang dibutuhkan bagi penelitian ini. Ditambah dengan bantuan dari APKJ berupa informasi mengenai anggota berupa nomor kontak pengusaha kecil mebel jepara yang tercabung dalam APKJ maupun acara-acara yang diselenggarakan dalam hubungannya dengan UMKM mebel Jepara. Ciri-ciri kriteria UMKM mebel Jepara yang mengalami kredit macet yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah:

1. UMKM mebel Jepara yang memiliki penjualan tahunan maksimal sebesar Rp 50 milyar
2. Pernah mengambil kredit di Bank, Koperasi dan lembaga keuangan lainnya
3. Dan memiliki tunggakan pokok/bunga terhadap bank atau lembaga keuangan lainnya diatas 90 hari

Berdasarkan ciri-ciri kriteria diatas maka terkumpul sampel sebanyak 34 pengusaha UMKM mebel Jepara yang mengalami permasalahan kredit macet (kurang lancar, diragukan dan macet).

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer yang dikumpulkan langsung dari sumbernya yaitu pengusaha UMKM industri mebel Jepara yang mengalami kredit macet. Dan juga penelitian ini didukung oleh data sekunder dari instansi terkait seperti data laporan perkembangan kredit mikro, kecil, dan menengah (MKM) dan data *Non Performing loan* rincian kredit MKM dan UMKM menurut kelompok bank dari Bank Indonesia yang bersifat tahunan dari tahun 2008 sampai 2011. Kemudian data jumlah unit usaha menurut skala usaha di semua sektor, jumlah penyerapan tenaga kerja dalam menurut skala usaha di semua sektor, jumlah kontribusi UKM terhadap PDB menurut skala usaha dari Kementrian Negara Koperasi dan UKM bersifat tahunan dari tahun 2005 sampai dengan 2009, Badan Pusat Statistik (BPS) yang menyediakan data pinjaman modal kerja UMKM di semua sektor menurut subkelompok usaha dan sumber serta dari Cifor (Lembaga Peneliti Kehutanan) yang menyediakan data jumlah pengusaha industri mebel Jepara tahun 2005 dan 2010.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan peneliti menggunakan metode angket dan dokumentasi.

a. Metode angket

Prosedurnya dengan cara mengumpulkan dan menyampaikan kusioner penelitian kepada pengusaha UMKM industri mebel di Jepara yang mengalami kredit macet. Kuesioner yang diberikan kepada responden berkaitan dengan faktor pemasaran, persaingan, keuangan, teknis, dan kebijakan pemerintah. Dan responden memilih jawaban yang diberikan oleh peneliti sesuai dengan kondisi usahanya.

b. Metode dokumentasi

Dengan melihat dan mempelajari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan kredit macet dan kondisi UMKM baik lingkup nasional maupun Jepara dan lebih detail lagi industri mebel. Hal tersebut didapat buku-buku/literature, jurnal-jurnal penelitian yang terkait, data-data dari instansi terkait yang dijelaskan sebelumnya dan konsultasi dengan Asosiasi Pengusaha Kecil Jepara (APKJ) mengenai kondisi UMKM industri mebel di Jepara tentang jumlah dan kluster pengusaha yang mengalami permasalahan kredit macet.

3.5 Metode Analisis Data

3.5.1 Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif yaitu analisis untuk membahas dan menerangkan hasil penelitian tentang berbagai gejala atau kasus yang dapat diuraikan dengan kalimat. Bagian analisis ini akan membahas mengenai bentuk sebaran jawaban responden terhadap seluruh konsep yang diukur. Dalam penelitian ini variabel diukur berdasarkan pada penilaian responden atas setiap item pertanyaan tersedia dalam kuesioner. Dalam hal ini responden diminta penilaiannya mengenai pengaruh pemasaran, persaingan, keuangan, teknis/operasi, dan kebijakan pemerintah terhadap kredit macet yang dialami UMKM industri mebel di Jepara. Sedangkan ukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah ukuran ordinal yang memungkinkan peneliti mengurutkan hasil penilaian responden dari yang paling rendah sampai yang paling tinggi dan ukuran ordinal yang dipakai adalah skala ordinal *Summated Likerts Scale*.

Menurut Ferdinand (2006), pengukur data ordinal akan menunjukkan data sesuai dengan sebuah orde atau urutan tertentu. Kemudian teknik-teknik yang dapat dikembangkan untuk menggunakan *ordinal scale* salah satunya adalah *Likert scale*. Skala ini adalah sebuah ekstensi dari skala semantik. Perbedaan utamanya adalah pertama, skala ini menggunakan lebih dari satu item pertanyaan, dimana beberapa pertanyaan digunakan untuk menjelaskan sebuah konstruk lalu jawabannya dijumlahkan, oleh karena itu disebut *summated scale*. Kedua, skala ini dikalibrasi dengan cara jawaban yang netral.

Teknik yang digunakan terdiri dari lima tingkatan, mulai dari STS “Sangat tidak setuju” sampai dengan SS “Sangat setuju”. Pemberian skornya adalah sebagai berikut:

Sangat Setuju (SS) : Skor 5

Setuju (S) : Skor 4

Ragu-Ragu (R) : Skor 3

Tidak Setuju (TS) : Skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) : Skor 1

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner tipe tertutup ,
Kueisioner yang diberikan kepada responden terdiri dua bagian, yaitu:

a. Bagian I

Terdiri dari sejumlah pertanyaan mengenai identitas responden yang terdiri dari Nama, usia, pendidikan terakhir, jenis usaha mebel, sampai dengan yang terkait dengan produk kredit yang diambil untuk aktivitas usaha.

b. Bagian II

Berisi pertanyaan mengenai aspek pemasaran, persaingan, keuangan, teknis/operasi dan kebijakan pemerintah dan kredit macet.

3.5.2 Uji Reliabilitas

Ferdinand (2006), menyebutkan bahwa sebuah *scale* atau instrument pengukur data dan data yang dihasilkan disebut reliabel atau terpercaya apabila instrument itu secara konsisten memunculkan hasil yang sama tiap kali dilakukan pengukuran. Sedangkan (Santosa dan Ashar, 2005) menyatakan bahwa apabila suatu alat pengukuran telah dinyatakan valid, maka tahap

berikutnya adalah mengukur reliabilitas, yakni ukuran yang menunjukkan konsistensi dari alat ukur dalam mengukur gejala yang sama dilain kesempatan. Konsistesnsi disini maksudnya berarti kuesioner tersebut konsisten jika digunakan untuk mengukur konsep atau konstruk dari suatu kondisi ke kondisi yang lain.

Ghozali (2005) menyebutkan bahwa pengukuran realibilitas dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- a. Repeated Measure atau pengukuran ulang. Disini seseorang akan disodori pertanyaan yang sama pada waktu yang berbeda dan kemudian dilihat apakah tetap konsisten dengan jawabannya.
- b. *One Shot* atau pengukuran sekali saja. Disini pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistic *Cronbach Alpha* (α). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$ Nunnally (dalam Ghozali,2005).

Rumus *Cronbach Alpha* dari Arikunto (dalam Unique, 2007) adalah:

$$r_{al} = \left[\frac{N}{N-1} \right] \left[1 - \frac{\sum Si^2}{Vt} \right]$$

Keterangan :

r_{al} : Korelasi keandalan *Alpha*

n : Banyaknya responden

$\sum Si^2$: Jumlah variasi bagian

Vt : Varian total

Keputusan reliabilitas ditentukan dengan memperhatikan nilai alpha. Jika nilai Alpha lebih kecil daripada r tabel maka item tersebut tidak reliabel sedangkan jika lebih besar daripada r tabel maka item tersebut reliabel. Alasan digunakannya teknik ini karena skornya berupa skala bertingkat (*rating scale*).

3.5.3 Uji Validitas

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Jika misalkan kita punya alat ukur meteran, maka validitas alat ini adalah sejauh mana alat ini mampu mengukur jarak suatu titik (Santosa dan Ashari, 2005). Untuk melakukan uji validitas, metode yang kita lakukan adalah dengan mengukur korelasi antara butir-butir pertanyaan dengan skor pertanyaan secara keseluruhan.

Arikunto (dalam Uniqeu, 2007) Cara untuk menguji validitas yaitu dengan menghitung korelasi antara skor item dengan skor totalnya. Korelasi antar skor item dengan skor totalnya harus signifikan berdasarkan ukuran statistik tertentu. Bila ternyata terdapat skor item yang tidak signifikan maka item tersebut tidak valid. Proses pengolahan data dilakukan dengan menggunakan rumus *korelasi product moment* dan dibantu komputer program *SPSS*, yaitu:

$$r_{XY} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(n\sum x^2 - (\sum x)^2)(n\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Keterangan:

r_{XY} : Koefisien korelasi antara variabel x dan variabel y

x : Skor item

y : Skor total

xy : Hasil kali skor item dan skor total

n : Jumlah sampel

Ghozali (dalam unique, 2007) menjelaskan masing-masing pernyataan dianggap valid apabila korelasi tiap skor butir pernyataan terhadap total skor butir pernyataan menunjukkan hasil yang signifikan pada level 0,05-0,01. Hasil dari perhitungan akan dibandingkan dengan angka kriteria table korelasi nilai r pada taraf signifikansi 5%. Jika hasil perhitungan *korelasi product moment* diatas angka kriteria nilai r pada taraf signifikansi 5% maka pernyataan dalam tes tersebut mempunyai validitas atau dalam bahasa statistik terdapat konsistensi internal dalam arti pernyataan-pernyataan tersebut mengukur aspek yang sama. Validitas item juga dapat ditentukan dengan bantuan program computer *SPSS* yaitu dengan memperhatikan nilai

correlations. Kriteria yang diambil adalah apabila *correlations* suatu item lebih kecil dari nilai r tabel maka item tersebut tidak valid, tetapi jika lebih besar dari r tabel maka item tersebut valid.

3.5.4 Uji Asumsi Klasik

3.5.4.1 Uji Multikolonieritas

Bertujuan untuk menguji apakah di dalam model regresi ditemukan ada korelasi antara variabel bebas. Model regresi yang baik tidak ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas, namun jika terjadi maka model regresi tersebut tidak orhogonal yaitu nilai korelasi tidak sama dengan nol antara variabel bebasnya. Multikolonieritas dapat juga dilihat dari nilai *tolerance* dan lawannya *variance inflation factor* (VIF). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel independen manakala yang dijelaskan oleh variabel independen lainnya. *Tolerance* mengukur vaiabilitas variabel independen yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. jadi nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi. Nilai *cutoff* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolonieritas adalah nilai *tolerance* $< 0,10$ atau sama dengan nilai VIF > 10 (Ghozali,2005)

Nilai *tolerance* (a) dan *variance inflation factor* (VIF) dapat dicari dengan menggabungkan kedua nilai tersebut sebagai berikut:

- Besar nilai *tolerance* (a)

$$a = 1/\text{VIF}$$

- Besar nilai *variance inflation factor* (VIF)

$$\text{VIF} = 1/a$$

Variabel bebas mengalami multikolonieritas jika a hitung < a dan VIF hitung >

VIF. Variabel bebas tidak mengalami multikolonieritas jika a hitung > a dan VIF

hitung < VIF (Sunyoto,2009)

3.5.4.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Kebanyakan data *crosssection* mengandung situasi heteroskedastisitas karena data ini menghimpun data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang dan besar) (Ghozali,2005).

Analisis uji asumsi heteroskedastisitas hasil output SPSS melalui grafik *Scatterplot* antara Z prediction (ZPRED) yang merupakan variabel bebas (sumbu X=Y hasil prediksi) dan nilai residualnya (SRESID) merupakan variabel terikat (sumbu Y=Y prediksi - Yriil). Homoskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SRESID menyebar dibawah ataupun diatas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur. Sedangkan

heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur, baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang (Sunyoto, 2009).

3.5.4.3 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik (Ghozali, 2005).

A. Analisis Grafik

Salah satu cara termudah untuk melihat normalitas residual adalah dengan melihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Metode yang lebih handal adalah dengan melihat normal probability plot. Distribusi normal akan membentuk suatu garis lurus diagonal, dan plotting data residual akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya.

B. Analisis Statistik

Dalam kebanyakan literatur dianjurkan disamping uji grafik juga dilengkapi dengan uji statistik. Uji statistik sederhana dapat dilakukan dengan melihat nilai kurtosis dan skewness dari residual. Nilai z statistik untuk skewness dapat dihitung dengan rumus:

$$Z_{\text{skewness}} = \text{Skewness} / \sqrt{6/N}$$

Sedangkan nilai z kurtosis dapat dihitung dengan rumus :

$$Z_{kurtosis} = \text{Kurtosis} / \sqrt{24/N}$$

Dimana N adalah jumlah sampel, jika nilai Z hitung > Z tabel, maka distribusi tidak normal. Misalkan nilai Z hitung > 2,58 menunjukkan penolakan asumsi normalitas pada tingkat signifikansi 0,01 dan pada tingkat signifikansi 0,05 nilai Z tabel = 1,96.

3.5.4.4 Uji Autokorelasi

Persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi. Jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Masalah autokorelasi baru timbul jika ada korelasi secara linier antara kesalahan pengganggu periode t (berada) dan kesalahan pengganggu periode t-1 (sebelumnya). Salah satu ukuran dalam menentukan ada atau tidaknya masalah autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW),

Ghozali (2005), menjelaskan bahwa uji Durbin Watson hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (first order autocorrelation) dan mensyaratkan adanya intercept (konstanta) dalam model regresi dan tidak ada variabel lag diantara variabel independen.

Hipotesis yang akan diuji adalah :

HO : Tidak ada autokorelasi ($r = 0$)

HA : Ada autokorelasi ($r \neq 0$)

Tabel 3.1

Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi

Hipotesis nol	Keputusan	Jika
Tidak ada autokorelasi positif	Tolak	$0 < d < dl$

Tidak ada autokorelasi positif	No decision	$d_l \leq d \leq d_u$
Tidak ada autokorelasi negatif	Tolak	$4 - d_l < d < 4$
Tidak ada autokorelasi negatif	No decision	$4 - d_u \leq d \leq 4 - d_l$
Tidak ada autokorelasi, positif atau negatif	Tdk Ditolak	$d_u < d < 4 - d_u$

Sumber : Ghozali (2005)

3.5.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda yaitu suatu model linier regresi yang variabel dependennya merupakan fungsi linier dari beberapa variabel bebas. Regresi linier berganda sangat bermanfaat untuk meneliti pengaruh beberapa variabel yang berkorelasi dengan variabel yang diuji.

Hubungan fungsi antara satu variabel dependent dengan lebih dari satu variabel independent dapat dilakukan dengan analisis regresi linier berganda, dimana kredit macet UKM sebagai variabel dependent sedangkan aspek pemasaran, persaingan, keuangan, teknis/operasi dan kebijakan pemerintah sebagai variabel independent.

Persamaan regresi berganda merupakan persamaan regresi dengan menggunakan dua atau lebih variabel independen. Bentuk umum persamaan regresi berganda ini adalah (Santosa dan Ashari, 2005):

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 + e$$

Keterangan :

Y : Variabel dependen

a : Koefisien konstanta

b1..b5 : Koefisien regresi

X₁ : Variabel independen pertama (Pengelolaan pemasaran)

X₂ : Variabel independen kedua (Tingkat persaingan)

X₃ : Variabel independen ketiga (Pengelolaan keuangan)

X₄ : Variabel independen keempat (Pengelolaan teknis/operasi)

X₅ : Variabel independen kelima (Tingkat kebijakan pemerintah)

e : error

Dari persamaan tersebut kita akan memprediksi nilai Y jika nilai variabel independen (X) diketahui.

3.5.6 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan pengujian secara parsial (uji t) dan penyajian secara simultan (uji F).

3.5.6.1 Uji t

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui secara parsial variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan uji dua arah dengan hipotesis sebagai berikut:

a. $H_0 = b_1 = 0$, artinya tidak ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

b. $H_0 = b_1 \neq 0$, artinya ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Untuk menilai t hitung digunakan rumus :

$$t \text{ hitung} = \frac{\text{Koefisien regresi } b_1}{\text{Standar deviasi } b_1}$$

c. menentukan *level of significance* $\alpha = 5\%$

Kriteria pengujian yang digunakan sebagai berikut :

* H_0 diterima dan H_a ditolak apabila $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$. Artinya variabel bebas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

* H_0 diterima dan H_a ditolak apabila $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$. Artinya variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

3.5.6.2 Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan uji dua arah dengan hipotesis sebagai berikut:

a. $H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = b_5 = b_6 = b_7 = 0$, artinya tidak ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas secara bersama-sama.

b. $H_0 : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_4 \neq b_5 \neq b_6 \neq b_7 \neq 0$, artinya ada pengaruh secara signifikan dari variabel bebas secara bersama-sama.

c. menentukan *level of significance* $\alpha = 5\%$

Menghitung besarnya F_{hit} menggunakan rumus :

$$F_{hit} = \frac{R^2 / (k-1)}{(1 - R^2) (n-k)}$$

Keterangan :

R = Koefisien determinan

n = Jumlah observasi

k = Jumlah variabel

Kriteria pengujian yang digunakan sebagai berikut :

* H_0 diterima dan H_a ditolak apabila $F_{hit} < F_{tabel}$. Artinya variabel bebas secara bersama-sama tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

* H_0 diterima dan H_a ditolak apabila $F_{hit} > F_{tabel}$. Artinya variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat.

3.5.6.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk mengetahui lebih jauh hubungan antarvariabel, salah satu alat analisis yang bisa digunakan adalah koefisien determinasi. Dengan koefisien determinasi kita bisa

mengetahui seberapa besar hubungan dari beberapa variabel dalam pengertian yang lebih jelas. Koefisien determinasi akan menjelaskan seberapa besar perubahan atau variasi suatu variabel bisa dijelaskan oleh perubahan atau variasi pada variabel yang lain. Untuk bisa menghitung nilai koefisien determinasi, kita bisa menghitung variasi dari variabel dependen yang bisa dijelaskan oleh variasi variabel independen. Kita juga bisa memperoleh nilai koefisien determinasi dan juga bisa menghitung dengan mengkuadratkan koefisien korelasi (Santosa dan Ashari, 2005).

Besarnya koefisien determinasi antara 0 dan 1. Jika nilai koefisien determinasi tersebut semakin mendekati angka 1 berarti hubungan antara variabel tersebut semakin erat. Menurut Gujarati (dalam unique, 2007) besarnya koefisien determinasi dapat dicari dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} R^2 &= \frac{ESS}{TSS} \\ &= 1 - \text{RSS}/\text{TSS} \\ &= 1 - \Sigma \mu_i^2 / \Sigma y_i^2 \end{aligned}$$

Keterangan:

R^2 : Koefisien determinasi

ESS : Jumlah kuadrat yang dijelaskan

TSS : Jumlah total kuadrat yang merupakan penjumlahan dari ESS dan RSS terhadap variabel dependen (kredit kurang lancar, diragukan dan macet UMKM)

Untuk memperoleh nilai R^2 dipergunakan bantuan *SPSS*.