

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Kredit

Menurut Kasmir (2008) kredit berasal dari bahasa latin *credere* yang artinya kepercayaan, sehingga dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau lembaga yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) akan mampu mengembalikan kredit sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Bila dikaitkan dengan kegiatan usaha, kredit berarti suatu kegiatan memberikan nilai ekonomi (*economic value*) kepada seseorang atau badan usaha yang berlandaskan kepercayaan saat itu, bahwa nilai ekonomi yang sama akan dikembalikan pada kreditur (bank) setelah jangka waktu sesuai dengan kesepakatan yang sudah disetujui antara kreditur dan debitur.

Menurut Veihzal dan Andria (2007) kredit adalah penyerahan barang, jasa atau uang dari pihak (kreditur/pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (nasabah atau pengutang/borrower) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak.

Menurut Gatot (2009) kredit berasal dari kata Romawi, *credere* yang artinya “percaya”, yaitu kepercayaan dari kreditur untuk meminjamkan sejumlah uang kepada debitur karena debitur dapat dipercaya

kemampuannya untuk membayar lunas pinjamannya setelah jangka waktu yang ditentukan.

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No 7/2/PBI/2005, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu yang ditentukan dengan pemberian bunga, termasuk:

1. Cerukan (*over draft*) yaitu saldo negatif pada rekening giro nasabah yang tidak dapat dibayar lunas pada akhir hari.
2. Pengambilalihan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang.
3. Pengambilalihan atau pembelian kredit pada pihak lain.

Menurut Kasmir (2008), kredit dibutuhkan karena adanya kebutuhan manusia yang beranekaragam sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan terbatas. Hal ini menyebabkan manusia membutuhkan bantuan untuk memperoleh bantuan kredit untuk meningkatkan usahanya. Unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, resiko, dan balas jasa.

Pengendalian kredit dapat dilakukan sebelum merealisasikan kredit kepada debitur. Setiap putusan pemberian kredit kepada seorang debitur/calon debitur harus berdasarkan kepada analisis dan evaluasi yang menyeluruh terhadap seluruh kebutuhan kreditnya, sesuai permohonan

debitur sepanjang tidak melebihi batas maksimum kredit yang ditetapkan untuk usaha (Modal Kerja, Kredit Investasi). Dengan demikian setiap pejabat pemrakarsa wajib memberi informasi selengkap-lengkapya mengenai kredit yang akan dinikmati debitur.

Pemberian kredit pada dasarnya selalu berhadapan dengan resiko, yaitu kemungkinan terjadinya kredit bermasalah yang mengakibatkan tidak terbayarnya kembali kredit, yang mengakibatkan kerugian finansial Bank Mandiri. Kendala yang dihadapi oleh perbankan dalam penyaluran KUR adalah sulitnya memperoleh calon debitur yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan oleh bank. Sedangkan penyaluran KUR telah memberikan kesempatan pada pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya ke arah yang lebih besar.

Resiko atas pemberian kredit pada dasarnya dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

1. Resiko Bisnis adalah resiko pemberian kredit yang timbul semata-mata disebabkan oleh faktor yang murni bersifat bisnis. Meskipun pemberian kredit telah benar didasarkan pada prinsip kehati-hatian dan asas-asas perkreditan yang sehat serta didukung oleh itikad baik para pejabat kredit, namun kemungkinan timbulnya kredit bermasalah tetap ada, mengingat resiko kredit tidak dapat sepenuhnya dihilangkan.

2. Resiko Non Bisnis adalah resiko yang timbul sebagai akibat tidak dilakukannya pemberian kredit berdasarkan prinsip kehati-hatian dan azas-azas pemberian kredit yang sehat.
3. Resiko non bisnis menjadi tanggung jawab secara pribadi pejabat kredit yang bersangkutan. Pejabat kredit yang bersangkutan dapat dikenakan sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Tahap pelunasan kredit yang ideal adalah dimana nasabah dapat memenuhi kewajibannya terhadap bank sesuai dengan kesepakatan yang terdapat dalam perjanjian kredit. Nasabah dapat membayar angsuran pokok pinjaman beserta bunganya sesuai dengan jadwal yang telah dibuat, sehingga kredit akhirnya dinyatakan lunas. Namun kenyataannya tidak semua pengembalian kredit sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Oleh karena itu perlu dilakukan pembinaan yang berkesinambungan oleh staff Bank Rakyat Indonesia/ pihak terkait menyangkut penilaian perkembangan usaha debitur, penggunaan kredit maupun perlindungan kepentingan bank yang dilakukan secara administrasi dilapangan.

Pemanfaatan kredit secara efektif dapat berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan pelaku usaha. Adanya peningkatan penjualan, maka pelaku usaha dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh pendapatan dan laba, sehingga pelaku usaha dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasional usahanya, dan

memperbaiki struktur modal usahanya, karena dapat membayar hutang dan meningkatkan modal sendiri.

2.1.2. Jenis-jenis Kredit

Menurut tujuan kredit dapat dibedakan menjadi beberapa jenis dan tujuan, yaitu :

1. Kredit Modal Kerja

Pinjaman untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang habis dalam satu siklus usaha dan atau kebutuhan modal kerja yang bersifat khusus seperti untuk membiayai inventory, piutang atau proyek.

2. Kredit Investasi

Fasilitas kredit yang diberikan untuk membiayai kebutuhan barang modal dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, perluasan, dan/atau kebutuhan khusus terkait investasi.

3. Kredit BPR

Kredit pembiayaan modal kerja kepada BPR (Bank Perkreditan Rakyat) untuk digunakan dalam rangka penyaluran kredit kepada usaha kecil dalam bentuk Executing atau Asset Buy.

4. Kredit KopKar

Pinjaman modal kerja yang diberikan kepada Koperasi Karyawan untuk disalurkan kepada para anggotanya guna berbagai keperluan.

5. Kredit Syariah

Pembiayaan kredit syariah modal kerja, investasi dan trade finance dengan skema Mudharabah dan Murabahah untuk Usaha Kecil dan Menengah (UMKM).

2.1.3. Tujuan Kredit

Tujuan kredit menurut Kasmir (2008) , diantaranya:

1. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah. keuntungan ini penting untuk kelangsungan hidup bank. jika bank yang terus-menerus menderita kerugian, maka besar kemungkinan bank tersebut akan dilikuidasi (dibubarkan).

2. Membantu usaha nasabah

Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluaskan usahanya.

3. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

Menurut Hasibuan (2001), meninjau fungsi kredit antara lain sebagai berikut:

1. Menjadi motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian
2. Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat.
3. Memperlancar arus barang dan jasa.
4. Meningkatkan hubungan internasional.
5. Meningkatkan daya guna (utility) barang.
6. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat.
7. Memperbesar modal perusahaan.
8. Meningkatkan produktivitas dana yang ada.
9. Meningkatkan income per kapita masyarakat

2.1.4. Unsur-unsur Kredit

Bank akan memberikan fasilitas kredit apabila persyaratan terpenuhi sesuai kriteria yang ditemukan masing – masing bank dan calon debitur benar – benarkan mengembalikan pinjamannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Menurut Untung (2000) terdapat 4 unsur kredit, yaitu:

1. Kepercayaan

Yaitu pemberi kredit yakin bahwa prestasi akan benar-benar diterimanyakembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

2. Tenggang waktu

Yaitu waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengankontraprestasi yang akan diterima di masa yang akan datang.

3. *Degree of risk*

Yaitu risiko yang dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima dikemudian hari.

4. Prestasi atau objek kredit

Prestasi atau objek kredit itu tidak hanya saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat berbentuk barang/jasa.

Sedangkan menurut Kasmir (2008) dalam pemberian suatu fasilitas kredit terdapat 5 unsur kredit, yaitu :

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar di terima kembali dimasa tertentu di masa datang.

2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing – masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

4. Risiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya kredit atau kredit macet.

5. Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga.

2.1.5. Prinsip-prinsip Kredit

Kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar kredibel dan potensial dilakukan dengan analisis 5C dan 7P (Kasmir, 2008). Adapun untuk analisis dengan 5C kredit adalah sebagai berikut:

1. *Character* (watak, kepribadian)

Suatu kewajiban bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity* (kemampuan)

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

3. *Capital* (modal)

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

4. *Collateral* (jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik dan non fisik.

5. *Condition* (kondisi)

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan.

Penilaian kredit dengan menggunakan metode analisis 7P adalah sebagai berikut:

1. *Personality* (perseorangan)

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku nasabah sehari-hari maupun masa lalunya.

2. *Party* (golongan)

Mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan loyalitas, modal dan karakternya.

3. *Purpose* (tujuan)

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

4. *Prospect* (kemungkinan)

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak menguntungkan.

5. *Payment* (sumber pembayaran)

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

6. *Profitability* (kemampuan mendapat keuntungan)

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7. *Protection* (perlindungan)

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan.

Menurut Hasibuan (2005), ada satu asas lagi yang harus dianalisis sebelum memberikan kredit yaitu asas 3R.

1. *Returns*

Returns adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai perusahaan calon debitur setelah memperoleh kredit. Apabila hasil yang diperoleh cukup untuk membayar pinjamannya dan sekaligus membantu perkembangan usaha calon debitur bersangkutan maka kredit diberikan dan begitu pula sebaliknya.

2. *Repayment*

Repayment adalah memperhitungkan kemampuan, jadwal, dan jangka waktu pembayaran kredit oleh calon debitur, tetapi perusahaannya tetap berjalan.

3. *Risk Bearing Ability*

Risk bearing ability adalah memperhitungkan besarnya kemampuan perusahaan calon debitur untuk menghadapi risiko, apakah risikonya besar atau kecil. Kemampuan perusahaan menghadapi risiko ditentukan oleh besarnya modal dan strukturnya, jenis bidang usaha

dan manajemen perusahaan bersangkutan. Jika *risk bearing ability* perusahaan besar maka kredit tidak diberikan dan sebaliknya.

2.1.6. Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Pemerintah Republik Indonesia mengeluarkan Inpres Nomor 6 tanggal 8 Juni 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKM yang diikuti dengan nota kesepahaman bersama antara Departemen Teknis, Perbankan dan Perusahaan Penjaminan Kredit/Pembiayaan kepada UMKM. Akhirnya pada tanggal 5 November 2007, Presiden Republik Indonesia Susilo Bambang Yudhoyono meresmikan kredit bagi UMKM dengan pola penjaminan dengan nama Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan didukung oleh Inpres Nomor 5 Tahun 2008 tentang Fokus Program Ekonomi 2008-2009 untuk menjamin implementasi atau percepatan pelaksanaan kredit usaha rakyat ini. Beberapa diantaranya adalah penyelesaian kredit bermasalah UMKM dan pemberian kredit UMKM hingga Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah). Inpres tersebut didukung dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK.05/2008 tentang perubahan atas Peraturan Menteri Keuangan No. 159/PMK.05/2011 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat. Jaminan KUR sebesar 70% bisa ditutup oleh pemerintah melalui PT.Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) dan Perusahaan Sarana Pembangunan Usaha dan 30% ditutup oleh Bank Pelaksana (Deckiyanto, 2013).

KUR adalah kredit untuk pembiayaan kepada usaha mikro kecil menengah koperasi (UMKM) dalam pemberian bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. KUR adalah program yang dicanangkan oleh pemerintah, namun sumber dananya berasal sepenuhnya dari dana bank. Pemerintah memberikan penjaminan terhadap resiko KUR sebesar 70% sementara sisanya 30% ditanggung oleh bank pelaksana. Pemerintah berharap melalui program KUR tercipta akselerasi atau percepatan pengembangan kegiatan perekonomian terutama di sektor riil, dalam rangka penanggulangan atau pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja (Retnadi, Djoko. 2008).

Tahap awal program, KUR ini disediakan hanya terbatas oleh bank-bank yang ditunjuk oleh pemerintah saja, yaitu : Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, Bank Tabungan Negara dan Bank Bukopin. Penyaluran pola penjaminan difokuskan pada lima sektor usaha, yaitu : pertanian, perikanan dan kelautan, koperasi, kehutanan serta perindustrian dan perdagangan. KUR ini ditujukan untuk membantu ekonomi usaha rakyat kecil dengan cara memberi pinjaman untuk usaha yang didirikannya. Peluncuran KUR merupakan tindak lanjut dari ditandatanganinya Nota Kesepahaman Bersama (MoU) pada tanggal 9 Oktober 2007 tentang Penjaminan Kredit/Pembiayaan kepada UMKM dan Koperasi antara Pemerintah (Menteri Negara Koperasi dan UKM, Menteri Keuangan,

Menteri Pertanian, Menteri Kehutanan, Menteri Kelautan dan Perikanan, Menteri Perindustrian, Perusahaan Penjamin (Perum Sarana Pengembangan Usaha dan PT. Asuransi Kredit Indonesia) dan Perbankan (Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Bukopin dan Bank Syariah Mandiri). KUR ini didukung oleh Kementerian Negara BUMN, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian serta Bank Indonesia. Atasdiujukannya permohonan peminjaman kredit tersebut, tentu saja harus mengikuti berbagai prosedur yang ditetapkan oleh bank yang bersangkutan. Selain itu, pemohon harus mengetahui hak dan kewajiban yang akan timbul dari masing-masing pihak, yaitu : debitur dan kreditur dengan adanya perjanjian KUR, mengingat segala sesuatu dapat saja timbul menjadi suatu permasalahan apabila tidak ada pengetahuan yang cukup tentang KUR (Deckiyanto, 2013).

Syarat untuk mendapatkan KUR harus mengikuti SOP penyaluran KUR dari bank penyalur dalam hal ini Bank Mandiri Cabang Kudus. Persyaratan yang diperlukan dalam pengajuan kredit, diantaranya: surat keterangan usaha dari Kepala Desa yang disertai dengan fotocopy KTP, KK, Surat nikah, NPWP dan menyerahkan jaminan kredit berupa sertifikat pemilikan tanah, atau BPKB motor.

Penyaluran KUR diatur oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan No.135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Beberapa ketentuan yang dipersyaratkan oleh

pemerintah dalam penyaluran KUR adalah sebagai berikut(Suplemen4, Serba-Serbi Kredit Usaha Rakyat, Bank Indonesia):

- a. UMKM yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang feasible namun belum bankable dengan ketentuan :
 1. Debitur baru yang belum pernah mendapat kredit/ pembiayaan dari perbankan yang dibuktikan dengan melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada saat Permohonan Kredit/Pembiayaan diajukan dan/ atau belum pernah memperoleh fasilitas Kredit Program dari Pemerintah.
 2. Khusus untuk penutupan pembiayaan KUR antara tanggal Nota Kesepakatan Bersama (MoU). Penjaminan KUR dan sebelum addendum I (tanggal 9 Oktober 2007 s.d. 14 Mei 2008), maka fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan kredit program lainnya
 3. KUR yang diperjanjikan antara Bank Pelaksana dengan UMKM yang bersangkutan.
- b. KUR disalurkan kepada UMKM untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan :
 1. Untuk kredit sampai dengan Rp. 5 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 20-21% efektif pertahun.
 - b. Untuk kredit di atas Rp. 5 juta rupiah sampai dengan Rp. 500 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 12-13% efektif pertahun.

- c. Bank pelaksana memutuskan pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) berdasarkan penilaian terhadap kelayakan usaha sesuai dengan asas-asas perkreditan yang sehat,serta dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku.

Pada saat ini suku bunga kredit untuk Kredit Usaha Rakyat (KUR) mengalami penurunan. Suku bunga KUR skala mikro yang tadinya sebesar 22 % menjadi 20-21% efektif per tahun atau setara dengan 10-10,5% flat per tahun. Untuk tingkat bunga KURritel dari 14% menjadi 12-13% efektif per tahun atau setara dengan 6-6,5% per tahun. Kredit Usaha Rakyat adalah kredit program yang disalurkan menggunakan pola penjaminan dan kredit ini diperuntukkan bagi pengusaha mikro dan kecil yang tidak memiliki agunan tetapi memiliki usaha yang layak dibiayai bank. Pemerintah mensubsidi Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan tujuan memberdayakan UsahaMikro dan Kecil (UMK) yang ada di Indonesia (Anggraini & Nasution, 2013).

2.1.7. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 UMKM dapat diartikan sebagai berikut :

1. Usaha Mikro

Usaha mikro yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan WNI dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha mikro dapat mengajukan kredit kepada bank

paling banyak Rp 50.000.000. Ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut

:

- a) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu - waktu dapat berganti.
- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu - waktu dapat pindah tempat.
- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d) Pengusaha atau SDM nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- e) Umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal rentenir
- f) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- g) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang.

2. Usaha kecil

Menurut Undang - Undang No. 9 Tahun 1995, usaha kecil adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling

banyak Rp. 1.000.000.000 pertahun serta dapat menerima kredit dari Bank diatas Rp. 50.000.000 sampai Rp 500.000.000 Juta. Ciri

- ciri Usaha Kecil antara lain :

- a) SDM -nya sudah lebih maju, rata - rata pendidikannya SMA dan sudah ada pengalaman usahanya,
- b) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/ manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha,
- c) Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP,
- d) Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, namun belum dapat membuat perencanaan bisnis, studi kelayakan dan proposal kredit kepada Bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi/ pendampingan
- e) Tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5-19 orang.

c. Usaha Menengah

Menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1999, usaha menengah adalah Usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Ciri-ciri usaha menengah yaitu :

- a. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
- c. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- d. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;
- e. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
- f. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

2.1.8. Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Hubeis (2009) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada

UMKM yaitu :

- a. Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. Dari hasil studi yang dilakukan oleh

james dan akrasanee (1988) di sejumlah negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup disemua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, sulit sekali bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b. Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

c. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek entrepreneurship, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat

dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasardan menembus pasar barang.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasanbahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salahsatu kendala yang serius bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkanharga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha danberpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahanbaku.

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional,seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuatproduksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produkrelatif rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuaidengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usahamenjadi terbatas.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian berkerja sama antara pengusaha dengan tingkatanyang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraansendiri mengandung arti walaupun

tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

2.1.9. Analisis Pendapatan

Pendapatan adalah segala sesuatu yang diterima oleh perusahaan, baik yang didapat dari hasil operasional perusahaan dan kegiatan di luar operasional. Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya. Pendapatan operasional untuk setiap perusahaan berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola perusahaan. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan. Penjualan ini berupa penjualan barang dan jasa yang menjadi objek maupun sasaran utama dari usaha pokok perusahaan (Yulius, 2011).

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2012), pendapatan mempunyai arti penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Salim (2011) pendapatan adalah arus masuk aset atau peningkatan lainnya dalam aset entitas dan/atau penyelesaian

kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya), yang ditimbulkan oleh pengiriman/penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang merupakan bagian dari operasi utama atau operasi sentral perusahaan yang berkelanjutan selama suatu periode.

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan semua biaya produksi (Hastuti Dwi, 2007). Pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = Pendapatan (Rp)

TR = total penerimaan (Rp)

TC = total biaya produksi (Rp) (Sukartawi, 2010)

2.2. Penelitian Terdahulu

Tinjauan empiris bertujuan membandingkan dan memperkuat atas hasil analisis yang dilakukan yang merujuk dari beberapa studi yang berkaitan langsung maupun tidak langsung. Berikut adalah penelitian yang terdahulu:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil
1	Erna Herliana (2017)	Analisis Pendapatan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Kredit Tunas Usaha Rakyat.	UMKM, Pendapatan Sebelum dan Sesudah Menerima Kredit	Kuantitatif	Terdapat perbedaan pendapatan UMKM, Sebelum dan Sesudah Menerima Kredit
2	Gerhard Sibarani (2011)	Analisis Pengaruh pemberian KUR Terhadap Perkembangan UMKM. Skripsi	UMKM, Pendapatan Sebelum dan Sesudah	Kuantitatif	Variabel KUR Berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM, Terjadi Perbedaan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Menerima KUR
3	Made Yudha Wirawan (2015)	Efektivitas program Kemitraan BTB dan Dampaknya Terhadap Pendapatan dan Penyerapan Tenaga Kerja UMKM di Kabupaten Badung	UMKM, Pendapatan dan Tenaga Kerja UMKM Kab. Badung	Kuantitatif	pelaksanaan program kemitraan adalah cukup efektif, program kemitraan dapat meningkatkan pendapatan UMKM dan meningkatkan penyerapan tenaga kerja UMKM di Kabupaten Badung.
4	Wiratna Sujarweni (2015)	Analisis Dampak KUR Terhadap Kinerja UMKM.	UMKM, ongkos produksi, pendapatan,	Kuantitatif	Kredit Usaha Rakyat (KUR) sangat berperan dalam meningkatkan

			dan jam kerja.		kinerja dalam usaha kecil menengah (UMKM) di Daerah Istimewa Yogyakarta, dibuktikan dari hasil penelitian bahwa ongkos produksi, omset penjualan, keuntungan, dan jam kerja yang meningkat sebelum dan sesudah mendapatkan dana KUR.
--	--	--	----------------	--	--

Sumber : Berbagai jurnal penelitian

2.3. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada peningkatan pendapatan pengusaha UMKM di desa Senenan sebelum dan sesudah pemberian KUR. Berikut dibawah ini gambar kerangka pemikiran penelitian.



Gambar 2.1 Kerangka pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas dapat dijelaskan yaitu upaya untuk meningkatkan pendapatan pengusaha UMKM dengan pemberian program KUR. Program pembiayaan KUR diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pengusaha UMKM. Sehingga terdapat perbedaan pendapatan pengusaha UMKM di desa Senenan sebelum dan sesudah pemberian KUR.

2.4. Perumusan Hipotesis Teoritis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk menjawab rumusan masalah, yaitu menguji apakah Program KUR berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Berikut ini merupakan pengembangan hipotesis yang dilakukan yaitu menguji apakah terdapat peningkatan pendapatan pengusaha UMKM antara sebelum dan sesudah menerima KUR

KUR (Kredit Usaha Rakyat) telah diluncurkan pemerintah sejak tahun 2007. Tujuan diluncurkannya KUR adalah untuk mempercepat pengembangan sektor rill dan pemberdayaan UMKM, untuk meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM dan untuk penanggulangan kemiskinan, dan perluasan kesempatan kerja. KUR merupakan Kredit Modal Kerja atau Kredit Investasi yang diberikan kepada UMKM dan Koperasi baru dengan plafon kredit maksimal Rp 500 juta (Anggraini dan Nasution, 2013).

Menurut teori, adanya program kredit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha (Kasmir,2010). Sehingga terdapat perbedaan pendapatan antara sebelum dan sesudah penerimaan KUR. Penelitian Sibarani (2011) mengatakan bahwa terjadi beda nyata antara pendapatan UMKM

sebelum menerima KUR dan setelah menerima KUR. Penelitian Setiawan (2009) yang menemukan bahwa bantuan pinjaman atau dana perkuatan bagi usaha mandiri Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mampu meningkatkan pendapatan UMKM. Hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_0 = tidak ada perbedaan antara pendapatan UMKM sebelum menerima KUR dan sesudah menerima KUR

H_a = ada perbedaan antara pendapatan UMKM sebelum menerima KUR dan sesudah menerima KUR

