

Analisis Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Kinerja Debitur Mikro: Kasus pada ULM ABC, PT Bank XYZ di Jakarta

Hasan Supriadi¹, Musa Hubeis² dan Illah Sailah²

Abstract

One way to support an attempt to activate reel sectors of national economy is by empowering the roles of micro entrepreneurs. Such empowerment can be employed by providing guidance, direction, and assistance so that fundamental problems slowing down the growth of micro entrepreneur empowerment can be overcome. One of the basic problems generally faced by micro entrepreneurs is the problem of finance or source of financing.

The objectives of this study are to find out whether financing or credit provision from the Micro Service Unit (MSU) of ABC to micro entrepreneurs can improve the performance of micro entrepreneurs, and to identify the schemes of credit provision from the MSU of ABC to micro entrepreneurs and their problems in the field.

The methods used in this study were direct observation to the field and questionnaires distributed to 40 selected respondents of micro entrepreneurs who have been debtors of the MSU of ABC and of those 40 respondents, 34 were selected, especially those who got the facility to obtain productive credit. The data of the selected respondents were analyzed using SPSS 11.0 program to analyze the correlation and to find out the impact of credit provision on the performance of micro entrepreneurs. The type of data in this study was those of ratio and they were analyzed statistically using pair t-test or t-test with a significant level of 5%.

The results of the analysis show that on the significant level of 5%, the average result of *Profit Margin* (PM) after the credit provision increased significantly compared to that before the credit provision; there was no significant decline in the average *Return on Asset* (ROA) after the credit provision compared to that before the credit provision; there was a really significant increase on the average of *Return on Equity* (ROE) after the credit provision compared to that before the credit provision; the average of Asset after the credit provision increased quite significantly compared to that before the credit provision; and the average sales after the credit provision increased significantly compared to that before the credit provision. The results on the study on the schemes of credit provision as reflected on features of credit products of the MSU show that all the features of credit products of the MSU are aflopen in nature (with the maximum credit declining periodically based on the schedule) with the minimum duration of 1 (one) year. The results of the observation on the field show that the financing need of the micro entrepreneurs is transactional in nature or seasonal with the duration of between 1 and 6 months not having been accommodated in the product features of the MSU of ABC, PT. Bank XYZ.

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Usaha Kecil (UK) mempunyai peranan strategis dalam perekonomian. Beberapa studi mengenai UK ini telah menunjukkan bahwa, pada masa krisis ekonomi, UK mempunyai ketahanan relatif lebih baik bila dibandingkan dengan usaha besar, karena UK sebagian besar menghasilkan barang-barang konsumsi maupun produksi yang kurang bergantung pada bahan baku impor (Tambunan, 2002). Selain itu, biaya produk UK yang rendah mengakibatkan harga produk yang dihasilkan dapat terjangkau oleh kalangan luas di Indonesia. Berdasarkan Tabel 1, usaha kecil menengah (UKM) di Indonesia masih berorientasi di pasar lokal.

Selama ini, bila dibandingkan dengan para pelaku ekonomi di kelas atasnya, UK dianggap masih lemah karena skalanya yang kecil, penampilannya sangat informal, administrasinya tidak teratur dan atribut-atribut lainnya masih jauh di bawah atribut yang dimiliki oleh golongan lebih atas. Hal ini berdampak UK sulit disentuh oleh perbankan formal dan justru erat dengan rentenir, pegadaian atau koperasi-koperasi simpan pinjam dan sejenisnya.

Di dalam konteks perekonomian nasional, masyarakat *unbankable market* pada piramida universal volumenya akan selalu bertambah, mengingat semua pelaku ekonomi akan masuk melalui tahap ini. Hal tersebut dapat diibaratkan sebagai bintang kecil yang cepat untuk berkembang biak,

¹ Alumni PS MPI, SPs IPB

² Staf Pengajar PS MPI, SPs IPB

tetapi mudah untuk punah. *Barrier to entry* dan *switching cost hamper* tidak ada, serta fleksibilitasnya sangat tinggi. Di sisi lain memiliki semangat tinggi tanpa modal yang berarti dan pantang menyerah. Situasi dan kondisi demikian akan menjadi ajang persaingan dan siapa saja yang berhasil mempertahankan diri, maka dapat dianggap sebagai para pelaku ekonomi sejati (Wiyono, 2003).

Tabel 1. Banyaknya industri kecil menurut sub sektor dan wilayah pemasaran pada tahun 1998

Sektor ekonomi	Jumlah perusahaan (unit)	Wilayah pemasaran				Cara ekspor	
		100% lokal (unit)	Sebagian besar domestik (unit)	100% ekspor (unit)	Sebagian besar ekspor (unit)	Sendiri (unit)	Lewat perantara (unit)
Pertanian	35.067	34.173	809	26	59	185	709
Pertambangan	27.455	26.143	619	132	561	365	947
Manufaktur	25.778	23.816	663	885	414	341	1.621
Listrik, gas dan air	1.091	1.034	31	-	26	13	44
Bangunan	1.152		1.093	59	-	59	-
Perdagangan, hotel dan restoran	27.825	27.566	226	-	33	33	226
Keuangan, sewa dan jasa	4.521	3.729	792	-	-	33	759
Jasa-jasa lainnya	2.101	2.101	-	-	-	-	-
Jumlah	124.990	119.655	3.199	1.043	1.093	1.029	4.306

Sumber : Tambunan, 2002.

Produk Unit Layanan Mikro (ULM) secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua besaran pokok, yaitu produk dana dan produk kredit. Produk dana masih terbatas pada tabungan, namun akan terus dikembangkan sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan lingkungan masyarakat mikro. Khusus produk kredit telah dikembangkan, serta didesain sesuai dengan karakter dan kondisi masyarakat mikro, serta seperti produk dana, maka produk kredit akan terus dikembangkan sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan lingkungan masyarakat mikro. Produk kredit ULM yang telah ada dapat disesuaikan dengan target pasar pengusaha mikro (Tim Proyek Mikro Banking Bank BNI, 2001). Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 2.

Sebagai salah satu institusi yang berhubungan dengan moneter, bank mikro (*microbanking*) adalah kepanjangan tangan untuk menjangkau sektor informal, yaitu masyarakat mikro. Sektor informal ini jarang disentuh oleh industri perbankan, karena dianggap belum mempunyai kelayakan kredit. Oleh karena itu, berperannya *microbanking* akan membuat peredaran uang atau modal tidak hanya berkisar dikalangan *bankable market* saja, tetapi melebar dan masuk kepada strata yang lebih rendah. Meski porsi yang diperankan oleh *microbanking* relatif kecil (Gambar 1), tetapi fleksibilitas dan mobilitasnya cukup tinggi dalam menjangkau pasar dibanding *commercial banking*.

2 Permasalahan

Berdasarkan hal yang telah dikemukakan, maka perumusan masalah pada kajian ini adalah :

- Bagaimana proses penyaluran kredit oleh ULM ABC, PT. Bank XYZ di Jakarta bagi debitur usaha mikro ?
- Apakah pemberian kredit berpengaruh terhadap peningkatan kinerja (profitabilitas dan skala usaha) debitur usaha mikro di ULM ABC, PT. Bank XYZ di Jakarta ?

3 Tujuan

- Mengetahui dan menganalisis pembiayaan atau penyaluran kredit ULM ABC kepada pengusaha mikro yang mampu meningkatkan kinerja usaha pengusaha mikro.
- Mengetahui skim-skim penyaluran kredit ULM kepada pengusaha mikro dan permasalahan yang terjadi di lapangan.

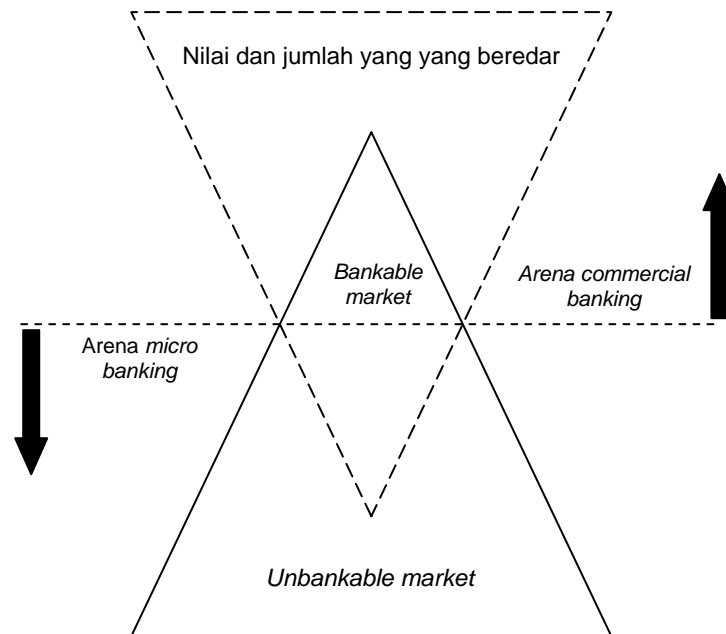
Tabel 2. Fitur produk kredit ULM

Keterangan	Fitur I	Fitur II	Fitur III	Fitur IV	Fitur V	Fitur VI
Ciri produk	Kredit tanpa jaminan	Kredit dengan jaminan yang tidak dapat dikuasai secara sempurna oleh ULM	Kredit dengan jaminan yang dikuasai secara sempurna oleh ULM	Kredit kepada pegawai	Kredit kepada kelompok	Kredit dengan sistem <i>channelling</i> atau <i>executing</i>
Target pasar	Pedagang kaki lima, kios koran, warung perumahan, pedagang kecil di pasar, dll	Pedagang pasar, warteg, sembako, dan lain-lain sesuai skala usaha	Pedagang pasar, warteg, sembako, dan lain-lain sesuai skala usaha	Seluruh pegawai negeri, swasta, BUMN, BUMD, PMA dan pensiunan yang ada di Indonesia	Pedagang kaki lima, kios koran, warung perumahan, pedagang kecil di pasar, dll	BPR, Bank Pasar, BPD, koperasi, dll
Ciri-ciri pasar	- Pada umumnya usaha yang dibiayai sulit berkembang karena hanya cukup untuk biaya hidup harian dan melunasi hutang - Usaha yang sifatnya <i>unstable market</i> - Termasuk dalam kategori sektor usaha informal - Tidak memiliki pegawai, walaupun ada sifatnya hanya membantu/pegawai tidak tetap	- Usaha yang dibiayai sudah berkembang - Bersifat <i>stable market</i> - Telah memiliki pegawai - Dapat membuka cabang di lokasi lain	- Usaha yang dibiayai sudah berkembang - Bersifat <i>stable market</i> - Kategori sektor formal - Telah memiliki pegawai - Dapat membuka cabang di lokasi lain	Jelas	- Pada umumnya usaha yang dibiayai sulit berkembang, karena hanya cukup untuk biaya hidup harian dan melunasi hutang - Usaha yang sifatnya <i>unstable market</i> - Termasuk dalam kategori sektor usaha informal - Tidak memiliki pegawai, walaupun ada sifatnya hanya membantu/pegawai tidak tetap	- Usaha yang dibiayai sudah berkembang - Bersifat <i>stable market</i> - Kategori sektor formal - Telah memiliki pegawai - Dapat membuka cabang di lokasi lain
Omzet usaha	Minimal Rp. 9 juta/tahun atau Rp. 25 ribu per hari	Minimal Rp. 189 juta/tahun atau Rp. 525 ribu per hari	Minimal Rp. 468 juta/tahun atau Rp. 1.3 juta per hari	Maksimal 10 kali gaji setelah dikurangi PPh	Minimal Rp. 9 juta/tahun atau Rp. 25 ribu per hari untuk anggota kelompok	-
Syarat pemohon	- Usaha minimal 3 tahun di lokasi dengan bidang usaha sama - Usia antara 21-60 tahun atau sudah menikah - Telah menjadi penduduk setempat minimal 5 tahun - Harus ada SK usaha dari desa, dinas pasar atau otorita setempat dimana yang bersangkutan berusaha	- Usaha minimal 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha yang sama - Usia antara 21-60 tahun atau sudah menikah - Telah menjadi penduduk setempat minimal 3 tahun - Harus ada SK usaha dari desa, dinas pasar atau otorita setempat dimana yang bersangkutan berusaha	- Usaha minimal 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha sama - Usia antara 21-60 tahun atau sudah menikah - Harus ada SK usaha dari desa, dinas pasar atau otorita setempat dimana yang bersangkutan berusaha	- Telah bekerja minimal 2 tahun pada kantor yang sama - Usia antara 21-60 tahun - Merupakan penduduk setempat - Apabila dipindahkan kredit harus dilunasi Foto copy SK asli awal dan akhir - Foto copy jamsostek/taspen Foto copy ijazah terakhir	- Kelompok usaha telah bergabung minimal 2 tahun - Pembentukan kelompok usaha oleh bank atas usaha sejenis dan atau kesamaan lokasi usaha dengan kriteria tetap mengacu pada lamanya usaha minimal 3 tahun - Memiliki catatan kegiatan kelompok - Minimal ada ijin usaha dari otorita setempat	Sifat channelling : - Merupakan anak perusahaan bank XYZ yang bergerak dalam bidang lembaga keuangan - Anak perusahaan debitur <i>middle</i> dan korporasi yang berkategori lancar dan bergerak dalam bidang lembaga keuangan - Telah berusaha minimal 2 tahun - Memiliki ijin usaha resmi sebagai lembaga - Pengurus tidak tergolong dalam daftar <i>black list</i> BI

Lanjutan Tabel 2.

Keterangan	Fitur I	Fitur II	Fitur III	Fitur IV	Fitur V	Fitur VI
Maksimum kredit	Disesuaikan dengan kemampuan membayar yang bersangkutan dengan maksimal Rp. 10 juta	Disesuaikan dengan kemampuan membayar yang bersangkutan dengan maksimal Rp. 25 juta	Disesuaikan dengan kemampuan membayar yang bersangkutan dengan maksimal Rp. 50 juta	Disesuaikan dengan kemampuan membayar yang bersangkutan dengan maksimal Rp. 10 juta	Disesuaikan dengan kemampuan membayar yang bersangkutan dengan maksimal Rp. 50 juta/kelompok	Sifat executing : <ul style="list-style-type: none"> - Merupakan perusahaan lembaga keuangan bank maupun non bank yang telah berusaha dalam bidangnya minimal 2 tahun - Memiliki ijin usaha resmi sebagai lembaga - Pengurus tidak tergolong dalam daftar <i>black list</i> BI - Untuk group bank XYZ maksimal BMPK - Perusahaan lain maksimal Rp. 3 milyar - Disesuaikan dengan kemampuan membayar catatan : penyaluran <i>end user</i> untuk masing-masing debitur maksimal Rp. 50 juta
Bentuk/sifat	Aflopend* mingguan, 2 mingguan dan bulanan	Aflopend mingguan, 2 mingguan dan bulanan	Aflopend mingguan, 2 mingguan dan bulanan	Bulanan	Aflopend mingguan, 2 mingguan dan bulanan	Bulanan
Kemampuan membayar	Maksimal 65% dari laba bersih atau EAT	Maksimal 65% dari laba bersih atau EAT	Maksimal 65% dari laba bersih atau EAT	Maksimal 35% dari gaji bersih	Maksimal 65% dari laba bersih atau EAT	Sesuai hasil analisa
Jaminan	<ul style="list-style-type: none"> - Barang yang dibiayai dengan kredit - Grik, penthuk, dll - Hak sewa los/lapak/kios - BPKB mobil + faktur/kuitansi - Barang berharga - BPKB motor, surat hutang, dll 	<ul style="list-style-type: none"> - Barang yang dibiayai dengan kredit - SHM, SHB, SHGU, SHP - Hak sewa los/lapak/kios - BPKB mobil + faktur/kuitansi - Perhiasan emas + kuitansi pembelian - Tabungan/deposito - Kontrak kerja/SPK - Surat hutang, dll 	<ul style="list-style-type: none"> - Surat kuasa dari calon debitur kepada bendaharawan untuk memotong gaji untuk bank XYZ sampai lunas - Surat pernyataan dari bendaharawan yang diketahui oleh pimpinan instansi untuk memotong gaji karyawan sampai lunas - Pensiunan menyerahkan kan taspen 	<ul style="list-style-type: none"> - Jaminan tangung renteng - Barang yang dibiayai dengan kredit - Jaminan barang bergerak/tidak bergerak lainnya 	Untuk chaneling : <ul style="list-style-type: none"> - Company garansi - Perjanjian kerjasama - Surat hutang untuk executing : <ul style="list-style-type: none"> - SHM/SHB/SHGU/SHP - BPKB motil faktur/kuitansi - Tabungan/deposito - Surat hutang 	

*) sifat kredit dengan jumlah maksimum yang menurun per periode sesuai skedul



Gambar 1. *Micro banking vs commercial banking* (Tim Proyek Mikro Banking Bank BNI, 2001)

METODOLOGI

1. Lokasi

Kajian dilakukan di sebuah perusahaan Unit Layanan Mikro, debitur ULM ABC, PT Bank XYZ di daerah Pasar Minggu, Jakarta Selatan

2. Metode Kerja

Pengumpulan data

a. Kepustakaan

Pengumpulan data dan bahan acuan yang terkait dengan karakteristik masyarakat mikro, aspek sosiologi dan ekonomi, tinjauan individu masyarakat mikro, *microbanking* dan lingkungan makro dalam kaitannya dengan sistem pembiayaan atau penyaluran kredit untuk menggerakkan sektor riil perekonomian nasional melalui pemberdayaan usaha kecil menengah, yang selanjutnya akan digunakan sebagai landasan teoritis.

b. Kajian di ULM ABC, PT Bank XYZ

Kajian meliputi pengumpulan data dan pengamatan langsung ke ULM ABC, PT. Bank XYZ di Jakarta, guna memperoleh data dan informasi seperti :

- 1) perangkat aplikasi dan analisa kredit
- 2) implementasi proses kredit, mulai dari pengajuan sampai persetujuan kredit
- 3) sistem dan prosedur analisa dan persetujuan kredit
- 4) sistem dan prosedur pemantauan dan penagihan kredit
- 5) sistem dan prosedur penyelamatan kredit
- 6) sistem dan prosedur pengendalian kredit
- 7) pengelolaan kebijakan dan prosedur perkreditan

c. Kunjungan Lapang

Observasi langsung ke debitur ULM ABC di daerah Pasar Minggu, Jakarta Selatan dan sekitarnya guna memperoleh data dan informasi. Hal tersebut dilakukan dengan cara berikut :

1) Wawancara mendalam (*indepth interview*)

Data primer sebagai data utama didapatkan dari wawancara dengan para responden terpilih, antara lain debitur ULM ABC, PT Bank XYZ di daerah Pasar Minggu, Jakarta Selatan dan sekitarnya.

2) Penyebaran kuesioner

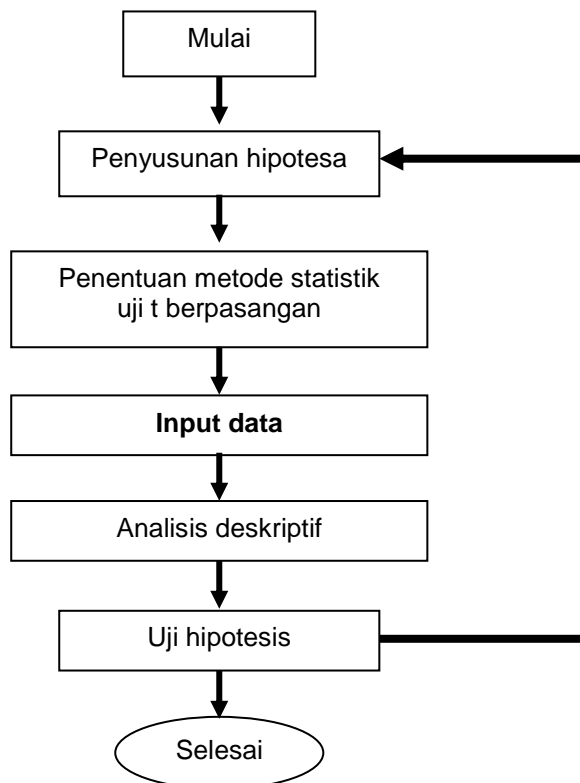
Kuesioner diberikan kepada para responden untuk mendapatkan data primer yang didasarkan pada parameter-parameter analisis yang dibutuhkan sesuai dengan maksud dan tujuan kajian.

Pengolahan dan analisis data

Metode yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data adalah metode deskriptif dan metode deduktif. Dalam pengolahan dan analisis data dilakukan tahapan berikut :

- a. Pengumpulan berkas atas 34 contoh dari para debitur ULM, yang ada di daerah Pasar Minggu, Jakarta Selatan dan sekitarnya.
- b. Penyuntingan data hasil pengamatan seperti :
 - 1) Meneliti kelengkapan dalam pengisian data
 - 2) Meneliti dan mengevaluasi atas kesesuaian pengisian yang dibandingkan dengan hasil pengamatan
 - 3) Melakukan penyeragaman satuan data
- c. Membuat format tabel yang diperlukan untuk pengolahan data selanjutnya
- d. Melakukan pengelompokan data
- e. Melakukan perhitungan atas besaran setiap peubah, yang selanjutnya dituangkan ke dalam tabel

Data yang telah terkumpul dianalisis secara statistika dengan menggunakan bantuan paket program *statistical product and service solution* (SPSS) versi 11.0 yang merupakan paket program aplikasi komputer. Analisis ini dilakukan untuk melihat adanya perbedaan kinerja keuangan perusahaan antara sebelum dan sesudah pemberian kredit. Tahapan yang dilakukan, disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram alir analisis statistika dengan bantuan program SPSS 11.0

Analisis korelasi

Metode yang digunakan untuk menghitung besarnya korelasi adalah metode korelasi berganda, yaitu metode statistika yang dapat menggambarkan dan menemukan hubungan antara beberapa peubah yang menghasilkan nilai positif (+1) atau negatif (-1) dengan batasan nilai koefisien korelasi r (*Person Correlation Coefisient*) (Sudjana, 1983).

Pengujian hipotesis tentang korelasi adalah :

- a. $r = 0$, tidak ada hubungan antara dua peubah tersebut

- b. $r > 0$, ada hubungan positif
- c. $r < 0$, ada hubungan negatif

Uji hipotesis

Bentuk hipotesa dengan statistik yang akan digunakan untuk menguji hipotesis dimaksud. Pemilihan statistik pengujian terkait erat dengan jenis data dan bentuk hipotesa. Pemilihan statistik pengujian terkait erat dengan jenis data dan bentuk hipotesa yang digunakan untuk menguji hipotesa dimaksud (Arikunto, 1993).

Jenis data yang digunakan dalam kajian ini termasuk dalam kategori data rasio. Contoh yang digunakan adalah berhubungan, karena baik sebelum maupun sesudah pemberian kredit digunakan contoh yang sama. Dalam hal ini digunakan uji t berpasangan, untuk menguji hipotesa kajian, yaitu : hipotesis nol (H_0) atau hipotesis alternatifnya (H_a), yaitu :

- 1) $H_0 : \beta_{ib} = \beta_{ia}$
- 2) $H_a : \beta_{ib} \neq \beta_{ia}$

Dimana $i = 1, 2, \dots, 5$

$\beta_{ib} =$ nilai tengah peubah P-i sebelum pemberian kredit
 $\beta_{ia} =$ nilai tengah peubah P-i sesudah pemberian kredit

atau dengan kata lain :

- H_0 : tidak ada perbedaan kinerja keuangan perusahaan sebelum mendapatkan kredit dan setelah mendapatkan kredit
- H_a : terdapat perbedaan kinerja keuangan perusahaan sebelum mendapatkan kredit dan setelah mendapatkan kredit

Dengan demikian, jika hipotesis nol diterima, berarti pada taraf nyata 5%, tidak ada perbedaan kinerja keuangan perusahaan antara sebelum dan sesudah pemberian kredit, serta sebaliknya jika hipotesis nol ditolak, maka ada perbedaan kinerja keuangan perusahaan antara sebelum dan sesudah pemberian kredit, atau dengan kata lain pemberian kredit akan mempengaruhi kinerja keuangan debitur pada taraf nyata 5%.

Kriteria pengujian hipotesis adalah sebagai berikut :

- H_0 ditolak, jika t_o hitung $> t_{a((n_1+n_2)-2)}$ tabel
- H_0 diterima, jika t_o hitung $> t_{a((n-k-1)}$ tabel

t-hitung yang dimaksud menggunakan formula (Sudjana, 1983) berikut :

$$t = \frac{x_1 - x_2}{\sqrt{\frac{(s_1)^2}{n_1} + \frac{(s_2)^2}{n_2} - 2r \frac{s_1}{\sqrt{n_1}} + \frac{s_2}{\sqrt{n_2}}}}$$

dimana $s_1 =$ nilai tengah contoh i , $s_i =$ simpangan baku contoh $-i$, $r =$ korelasi antar contoh, $n_i =$ jumlah contoh- i .

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Keadaan Umum

Keputusan Bank XYZ untuk lebih dalam mengembangkan usaha mikro membawa keharusan menyesuaikan dengan paradigma baru menurut dimensi-dimensi mikro, dengan menggunakan pola berpikir, logika dan cara berbeda dengan yang telah dipraktekkan oleh perbankan formal. Dalam hal ini disadari bahwa usaha mikro yang memiliki sifat inferioritas tinggi akan memunculkan kontroversi, mengingat sumbangannya dianggap kurang nyata terhadap pertumbuhan ekonomi, walaupun dari segi agregat meskipun keberadaannya tidak dapat dihindari saat ini. Usaha bank mikro diperkirakan dapat mentransformasikan praktek-praktek yang dilakukan rentenir, koperasi simpan pinjam ataupun lembaga keuangan mikro lainnya yang sifatnya informal menjadi formal.

Kondisi masyarakat segmen mikro yang memang memiliki kelemahan ditinjau dari semua aspek usahanya, akan menjadikan produk dan jasa bank yang akan ditawarkan tidak mungkin didesain menurut standar formal, sehingga bentuk-bentuk produk dan jasa untuk masyarakat segmen mikro ini tidak ada pilihan lain harus dapat didesain sedemikian rupa menjadi fitur yang lebih sederhana menurut situasi dan kondisi yang ada (*tailor made*). Penataan dan sentuhan kesederhanaan inilah

yang diprediksi akan memunculkan berbagai macam potensi risiko, ditambah dengan risiko yang bersumber dari eksternal (seperti kondisi ekonomi, infrastruktur, peraturan pemerintah, dan lain-lain) bisa langsung mempengaruhi kelangsungan usaha bank mikro itu sendiri.

Dalam usaha bank mikro, jenis resiko yang akan muncul dapat digolongkan menjadi dua (Tim Proyek Mikro Banking Bank BNI, 2001), yaitu :

- a. Risiko sistematis (*systematic risk*) adalah risiko yang disebabkan oleh kondisi eksternal perusahaan yang umumnya dapat menimpa semua jenis usaha.
- b. Risiko tidak sistematis (*unsystematic risk*) adalah risiko yang terjadi karena munculnya suatu kasus internal perusahaan yang mempengaruhi operasional usaha.

Risiko tinggi yang dihadapi usaha bank mikro tidak perlu menjadikan pelaku untuk terus memikirkan risiko. Perhitungan terhadap peluang-peluang yang akan diperoleh perlu dilakukan, sehingga upaya mengembangkan bisnis perbankan melalui usaha bank mikro memerlukan suatu tingkat toleransi tertentu, sehingga formulasi dari *value at risk* dapat diketahui dengan jelas. Penanggulangan terhadap semua risiko yang akan muncul dapat diantisipasi dengan pembentukan cadangan, efek diversifikasi, strategi harga dan lain-lain.

Proses rekrutmen calon debitur mikro tidak dapat dipisahkan dari hal-hal yang sifatnya *tangible* dan *intangible*. Dengan melakukan pengamatan, para pejabat bank harus dapat mengambil keputusan bahwa calon debitur yang dihadapi benar-benar mempunyai 2C (*character* dan *capacity*), yaitu karakternya dapat diandalkan dan kemampuan berusaha tidak diragukan. Risiko kredit, idealnya sudah dapat dikurangi pada tahap ini.

Tahapan pengisian aplikasi kredit lebih bersifat formalitas dan lebih banyak menekankan pada segi yuridisnya. Formulir ini akan lebih berfungsi untuk mengenal status, domisili, bukti *on the spot* dan pernyataan-pernyataan untuk mengikat diri sebagai debitur. Selanjutnya, administrasi kredit sebagai *follow up* dan *finishing* sebagai debitur. Fungsi menonjol administrasi adalah memantau setoran atau tagihan beserta pengawasan atas jalannya kredit. Aktivitas tagihan ini menjadi penting, karena para debitur memang didesain untuk tidak menyetorkan sendiri ke bank. Para asisten penagih yang nantinya akan aktif menjemput uang. Memang dalam proses ini menjadi sangat rawan, terutama dalam hal pengawasan.

Kembali pada perihal analisa kredit, untuk debitur mikro sengaja dibuat sederhana, mudah dan cepat, dipandang dari aspek administrasi. Namun kuncinya adalah bagaimana para pejabat bank mengenal *personal knowledge* (pengetahuan pribadi secara detil) dari para calon debitur. Dalam hal ini, tidak hanya mengandalkan laporan keuangan, catatan persediaan atau informasi mengenai usahanya. Para pejabat bank harus lebih jeli untuk melihat tanda-tanda, indikator-indikator, bahasa tubuh, kerapian dalam menata usaha, sikapnya dalam menerima kehadiran orang lain, kondisi keluarga, pengalaman hidup, posisinya di masyarakat dan lain-lain, yang semuanya akan menunjukkan siapa sebenarnya jati diri para calon debitur yang dihadapi. Idealnya, calon debitur mikro direkrut bukan yang datang ke bank. Untuk itu, para petugas bank mikro yang harus aktif melakukan observasi pada calon-calon sebelum yang bersangkutan mengajukan aplikasi. Kalau yang terjadi adalah sebaliknya, dikhawatirkan bank mikro akan menjadi sasaran bagi orang-orang yang sengaja ingin membobol bank, yaitu sengaja mencari kemudahan-kemudahan untuk mengelabui bank mikro yang memang akan memberikan kemudahan-kemudahan bila dibandingkan dengan bank konvensional. Oleh karena itu, untuk merekrut debitur mikro memang sudah seharusnya dilakukan berbeda, yaitu yang sifatnya *intangible* dari calon debitur menjadi sangat penting, karena tidak terdeteksi dengan catatan, dokumen atau hal-hal yang dapat dimanipulasi. Faktor intuisi dan perasaan akan memegang peranan penting. Pada saat petugas bank mikro melakukan observasi harus berlaku sebagai intelijen, yaitu melakukan penyelidikan bak seorang ilmuwan terhadap obyek penelitiannya hingga ke hal-hal yang sekecil-kecilnya sampai tuntas, agar kesimpulannya benar-benar dapat dipertanggungjawabkan, artinya calon debitur yang sudah direkrut benar-benar tidak akan menjadi masalah kelak dikemudian hari.

2. Hal yang dikaji

Sehubungan dengan tujuan untuk mengetahui pembiayaan atau penyaluran kredit ULM ABC kepada pengusaha mikro, yaitu apakah dapat meningkatkan kinerja usaha pengusaha mikro, maka dalam kajian ini dilakukan pengamatan terhadap 34 contoh pengusaha mikro yang telah menjadi debitur ULM ABC, khususnya debitur yang telah mendapat fasilitas kredit produktif yang tersebar di sekitar wilayah Pasar Minggu, Jakarta Selatan. Data responden terpilih diolah dengan bantuan paket program SPSS 11.0 untuk menganalisis korelasi dan untuk mengetahui pengaruh pemberian kredit terhadap kinerja usaha debitur mikro.

a. Profitabilitas

1) *Profit Margin (PM)*

Dari hasil analisa data yang telah dilakukan, khususnya uji t berpasangan antara PM sebelum pemberian kredit dengan PM setelah pemberian kredit dapat disampaikan, bahwa rata-rata PM sebelum pemberian kredit adalah 23,28% dengan simpangan baku 11,98%. Rata-rata PM sesudah pemberian kredit adalah 29,29%, dengan simpangan baku 12,64%. Korelasi antar contoh dalam hal kinerja PM sebelum pemberian kredit dengan sesudah pemberian kredit adalah 0,519 dengan nilai p (Sig.) 0,002. Hal ini berarti bahwa korelasi antar contoh dalam hal PM tersebut cukup nyata, karena $0,002 < 0,05$.

H_0 ditolak, karena terlihat adanya perbedaan nyata kinerja PM contoh sebelum dan sesudah pemberian kredit (rata-rata perbedaan PM antara sebelum dengan sesudah pemberian kredit adalah 6,01% (29,29%-23,28%). Pada tingkat keyakinan 95%, interval perbedaan antara 1,792% - 10,23%. Nilai p (Sig. (2-tailed)) 0,007 dengan t hitung 2,889 adalah sangat kecil ($0,007 < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa perbedaan 6,01% adalah nyata.

Dari hasil analisis tersebut dapat dinyatakan bahwa adanya pemberian kredit ULM kepada pengusaha mikro dapat meningkatkan kinerja PM pengusaha mikro secara nyata, pada taraf 5% bila dibandingkan dengan kinerja PM sebelum pemberian kredit.

2) *Return on Asset (ROA)*

Dari hasil analisa data yang telah dilakukan, khususnya uji t berpasangan antara ROA sebelum pemberian kredit dengan ROA setelah pemberian kredit dapat disampaikan bahwa rata-rata ROA sebelum pemberian kredit adalah 12,44%, dengan simpangan baku 18,53%. Rata-rata ROA sesudah pemberian kredit adalah 10,15%, dengan simpangan baku 10,825%. Korelasi antara contoh dalam hal kinerja ROA adalah 0,841 dengan nilai p (Sig.) 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa korelasi antara ROA contoh sebelum dengan sesudah pemberian kredit adalah cukup nyata, karena $0,000 < 0,05$.

H_0 diterima, karena tidak ada perbedaan kinerja ROA contoh sebelum dengan sesudah pemberian kredit yang ditunjukkan oleh t hitung $-1,205$ dan nilai p (Sig. (2-tailed)) sebesar 0,237. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan nyata antara ROA sesudah dan ROA sebelum pemberian kredit, karena $0,237 > 0,05$.

Dari hasil analisis tersebut dapat dinyatakan bahwa setelah adanya pemberian kredit oleh ULM kepada pengusaha mikro, rata-rata ROA pengusaha mikro mengalami penurunan, namun penurunan tersebut tidak cukup nyata pada taraf 5%. Penurunan kinerja ROA tersebut terjadi karena walaupun setelah pemberian kredit laba bersih debitur mikro meningkat, namun laju peningkatan laba bersih tersebut tidak sebesar laju peningkatan aset.

3) *Return on Equity (ROE)*

Dari hasil analisa data yang telah dilakukan, khususnya uji t berpasangan antara ROE sebelum pemberian kredit dengan ROE setelah pemberian kredit dapat disampaikan bahwa rata-rata ROE sebelum pemberian kredit adalah 13,03% dengan simpangan baku 20,85%. Rata-rata ROE sesudah pemberian kredit adalah 18,28% dengan simpangan baku 22,45%. Korelasi antar contoh dalam hal kinerja ROE adalah 0,765 dengan nilai p (Sig.) 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa korelasi antara contoh tersebut cukup nyata, karena $0,000 < 0,05$.

H_0 ditolak, karena terlihat adanya perbedaan nyata kinerja ROE contoh antara sebelum dengan sesudah pemberian kredit (rata-rata perbedaan ROE antara sebelum dengan sesudah pemberian kredit adalah 5,25% (18,28%-12,03%). Pada tingkat keyakinan 95%, interval perbedaan antara $3,612E-04$ - 0,1045. Nilai p (Sig. (2-tailed)) 0,049 dengan t hitung 2,049 adalah sangat kecil, karena $0,049 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa perbedaan 5,25% adalah cukup nyata.

Dari hasil analisis tersebut dapat dinyatakan bahwa adanya pemberian kredit ULM kepada debitur mikro dapat meningkatkan kinerja ROE debitur mikro secara nyata, pada taraf 5% bila dibandingkan dengan kinerja ROE debitur mikro sebelum pemberian kredit.

b. Skala usaha

1) Aset

Dari hasil analisis data yang telah dilakukan, khususnya uji t berpasangan antara aset sebelum pemberian kredit dengan aset sesudah pemberian kredit dapat disampaikan bahwa rata-rata aset sebelum pemberian kredit adalah Rp. 26.220.588 dengan simpangan baku Rp. 16.952.782. Rata-rata aset sesudah pemberian kredit adalah Rp. 41.088.235 dengan simpangan baku Rp. 22.625.230. Korelasi antar contoh dalam hal kinerja aset 0,967 dengan

nilai p (Sig.) 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi antara contoh tersebut yang cukup nyata, karena $0,000 < 0,05$.

H_0 ditolak, karena terlihat adanya perbedaan nyata aset contoh antara sebelum dengan sesudah pemberian kredit (rata-rata perbedaan aset antara sebelum dengan sesudah pemberian kredit adalah Rp. 14.867.647 (41.088.235 – 26.220.588)). Pada tingkat keyakinan 95%, interval perbedaan antara 12.217.917 – 17.517.3766. Nilai p (Sig. (2-tailed)) 0,000 dengan t hitung 11,416 adalah sangat kecil, karena $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa perbedaan sebesar Rp. 14.8667.647 adalah nyata.

Dari hasil analisis tersebut dapat dinyatakan bahwa adanya pemberian kredit ULM kepada pengusaha mikro dapat meningkatkan aset pengusaha mikro secara nyata, pada taraf 5%.

2) Penjualan

Dari hasil analisis data yang telah dilakukan, khususnya uji t berpasangan antara penjualan sebelum pemberian kredit dengan penjualan sesudah pemberian kredit dapat disampaikan bahwa rata-rata penjualan sebelum pemberian kredit adalah Rp. 11.485.294, dengan simpangan baku Rp. 14.219.707. Rata-rata penjualan sesudah pemberian kredit adalah Rp. 15.541.176 dengan simpangan baku Rp. 18.386.525. Korelasi antar contoh dalam hal kinerja penjualan adalah 0,982 dengan nilai p (Sig.) 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa korelasi antara contoh dalam hal penjualan cukup nyata, karena $0,000 < 0,05$.

H_0 ditolak, karena terlihat adanya perbedaan nyata kinerja penjualan contoh antara sebelum dan sesudah pemberian kredit (rata-rata perbedaan penjualan antara sebelum dan sesudah pemberian kredit adalah Rp. 11.485.294 (Rp. 15.541.176-RP. 11.485.294)). Pada tingkat keyakinan 95%, interval perbedaan antara 2.242.204 – 5.869.560. Nilai p (Sig. (2-tailed)) 0,000 dengan t hitung 4,550 adalah sangat kecil, karena $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa perbedaan sebesar Rp. 11.485.294 adalah cukup nyata.

Dari hasil analisis tersebut dapat dinyatakan bahwa adanya pemberian kredit ULM kepada pengusaha mikro dapat meningkatkan kinerja penjualan pengusaha mikro secara nyata, bila dibandingkan dengan kinerja penjualan pengusaha mikro sebelum pemberian kredit.

c. Kajian skim penyaluran kredit dan observasi lapangan

Kajian atas skim-skim penyaluran kredit yang tercermin dalam fitur-fitur produk kredit ULM diperoleh hasil bahwa semua fitur produk kredit ULM bersifat *aflopend* (jumlah maksimum kredit menurun secara periodik sesuai skedul) dengan jangka waktu minimal 1 (satu) tahun. Dari hasil observasi di lapangan dan wawancara mendalam kepada pengusaha mikro diperoleh hasil, bahwa terdapat kebutuhan pembiayaan yang bersifat transaksional atau musiman untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang melonjak sebagai akibat karena adanya permintaan yang tinggi pada musim-musim tertentu (musim panen) atau pada hari-hari tertentu (hari raya Idul Fitri, natal, tahun baru, dan lain-lain) dengan jangka waktu 1 – 6 bulan.

Agar skim-skim penyaluran kredit oleh ULM ABC, PT. Bank XYZ dapat berjalan efektif dan efisien, maka disamping penilaian indikator keuangan debitur mikro (profitabilitas dan skala usaha), maka ke depannya indikator kesehatan dan kelayakan dari ULM sebagai wadah penyalur kredit mikro perlu dijadikan parameter sukses maupun kendala dalam memberikan dukungan pembiayaan bagi usaha mikro maupun kecil dan menengah.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- a. Terdapat hubungan nyata antara pemberian kredit oleh ULM ABC, PT. Bank XYZ kepada debitur mikro dengan kinerja usaha debitur mikro, yaitu terjadi peningkatan kinerja usaha debitur mikro setelah mendapatkan kredit dari ULM ABC PT. Bank XYZ, menurut kinerja keuangan pada taraf nyata 5% seperti rata-rata PM meningkat cukup nyata bila dibandingkan rata-rata sebelum pemberian kredit; rata-rata ROA menurun tidak cukup nyata bila dibandingkan rata-rata sebelum pemberian kredit; rata-rata ROE meningkat cukup nyata bila dibandingkan rata-rata sebelum pemberian kredit; rata-rata aset meningkat cukup nyata bila dibandingkan rata-rata sebelum pemberian kredit; rata-rata penjualan meningkat cukup nyata bila dibandingkan rata-rata sebelum pemberian kredit.

- b. Terdapat kebutuhan pembiayaan yang bersifat transaksional atau musiman bagi pengusaha mikro yang masih belum terakomodasi dalam skim penyaluran kredit oleh ULM, seperti tercermin dalam fitur-fitur produk kredit mikro ULM ABC, PT. Bank XYZ.

2. Saran

- a. Fitur produk kredit Unit Layanan Mikro (ULM) XYZ, semuanya bersifat *aflopend*, maka sebaiknya angsuran bunga dan sebagian angsuran pokok dari debitur yang ada disalurkan kembali kepada pengusaha mikro yang membutuhkan, agar portofolio kredit tidak terus berkurang dan dan yang ada dapat terus bergulir kepada pengusaha mikro yang lain, dalam upaya untuk menggerakkan sektor riil perekonomian nasional.
- b. Kebutuhan pembiayaan pengusaha kecil yang belum terakomodasi oleh fitur produk kredit ULM XYZ, khususnya modal kerja transaksional pada saat-saat tertentu (misal, lebaran, natal, tahun baru dan musim panen) yang jangka waktunya relatif pendek (1 – 6 bulan), perlu dikembangkan melalui mekanisme pembiayaan yang bersifat *clean up*, yaitu kredit harus sudah lunas bila kegiatan usaha transaksi atau bersifat musiman yang menjadi dasar pembiayaan sudah selesai.
- c. Perlu disosialisasikan unsur kemudahan dan kesederhanaan prosedur dan syarat dalam pengajuan kredit kepada ULM ABC, agar pengusaha mikro mampu mendapatkan kredit dari bank atau lembaga pembiayaan formal lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 1993. *Prosedur Penelitian*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Bank Indonesia. 2001. *Laporan Kredit UKM*. Direktorat Pengawasan BPR, Jakarta.
- Tim Proyek Mikro Banking Bank BNI. 2001. *Laporan Proyek Mikro Banking*. Jakarta (tidak dipublikasikan)
- Sudjana. 1983. *Teknik Analisis Regresi dan Korelasi*. Tarsito, Bandung.
- Tambunan. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*. Salemba Empat, Jakarta
- Wiyono, T. 2003. *Analisa Strategi Pola Pembiayaan Kredit Mikro pada Bank BNI : Solusi Pemenuhan Permodalan bagi Usaha Kecil*. Laporan Akhir pada Program Studi Industri Kecil Menengah, Sekolah Pascasarjana IPB, Bogor.