BAB 2
LANDASAN TEORI

2.1 Persepsi.

Persepsi merupakan unsur dari dalam diri seseorang (faktor internal) dalam menilai suatu produk atau jasa yang diterima dan akan mempengaruhui seseorang dalam mengambil keputusan. Pengertian persepsi menurut Sciffman (1991:146) adalah suatu proses dimana individu memilih, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan rangsangan menjadi suatu gambaran yang bermakna tentang dunia.

Persepsi timbul karena seseorang menerima sebuah obyek perangsang melalui pengindraan, yaitu arus informasi masuk melalui kelima alat indra: penglihatan, pembauan, pendengaran, perabaan, perasaan. Informasi ini kemudian ditanggapi, diorganisir dan ditafsirkan secara berbeda-beda.

Menurut Kotler (1994:248) Perbedaan tersebut dikarenakan adanya 3 persepsi, yaitu:

1. *Selective Exposure*.

   Penerimaan rangsangan secara selektif. Orang menanggapi sejumlah besar rangsangan dalam kehidupan sehari-hari, jadi mustahil menanggapi semua itu, sehingga akan disaring.

2. *Selective Distortion*.

   Perubahan makna secara selektif. Setiap orang mencoba untuk menserasikan informasi yang diterima dengan keadaan mental yang ada pada saat ini. Perubahan makna informasi secara selektif menggambarkan kecendrungan orang untuk mengartikan informasi sesui dengan pengertian sendiri.

3. *Selective retention*.

   Mengingat kembali secara selektif. Orang akan banyak melakukan sesuatu yang telah mereka pelajari, mereka cenderung mengingat kembali informasi yang mendukung sikap dan kepercayaannya.

2.2 Usaha Kecil Menengah

2.2.1 Pengertian Dan Kriteria Usaha Kecil Dan Menengah

Ada beberapa pengertian tentang Usaha Kecil Menengah, antara lain:

1. Menurut Megginson dan Byrd (2000:11), usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai kebebasan untuk mengoperasikan usahanya, tidak dominan dibidangnya, serta tidak terikat oleh kebiasaan-kebiasaan baru. Hal ini menyebabkan mungkin usahanya tidak berkembang, serta lebih santai dan kurang agresif dalam menjalankan usahanya. Dan usaha Mikro ini mempunyai tenaga kerja dibawah 20 orang, usaha kecil ini memiliki tenaga kerja 20-99 orang, dan usaha menengah memiliki tenaga kerja 100-499 orang.
2. Dilihat dari perangkat manajemennya, Lambing (2000:43) mengemukakan kontrol dan pengawasan pada usaha kecil biasanya informal, apabila hanya ada beberapa karyawan, maka diskripsi pekerjaan dan segala aturan dilakukan secara tidak tertulis sebab wirausaha mudah menguasai segala aspek.
3. Menurut Soeryadjaya (1988:118) Usaha kecil yang berskala "*one man interprise*" (mandiri) antara 5-20 karyawan, memiliki kebebasan yang relatif lebih tinggi dalam memilih "masuk ke" atau "keluar dari" pasar dibandingkan dengan skala usaha yang lain.
4. Menurut Hatten (1997:79) usaha kecil adalah usaha yang operasional dan keuangannya dikelola sendiri oleh pemiliknya, mempunyai kurang dari 100 tenaga kerja dan mempunyai pengaruh yang relatif kecil dalam industri.

Ada beberapa acuan definisi yang digunakan oleh berbagai instansi di Indonesia, yaitu:

1. Dalam Undang-undang No.9 tahun 1995 pasal 5 tentang usaha kecil disebutkan beberapa kriteria usaha sebagai berikut:
   a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah bangunan dan tempat usaha: atau
   b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,- (satu miliar rupiah).

Sementara itu berdasarkan Inpres No. 10 tahun 1999 tentang usaha menengah, batasan aset tetap (diluar tanah dan bangunan) untuk usaha menengah adalah Rp. 200 juta hingga Rp. 1milyar

2. Biro Pusat Statistik Indonesia (BPS) menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha kecil adalah usaha yang memiliki pekerja 5-19 orang yang terdiri dari pekerja kasar yang dibayar, pekerja pemilik, dan pekerja keluarga. Sedangkan perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga (*home industry*).
3. Departemen Perindustrian dan Perdagangan menetapkan bahwa industri kecil dan menengah adalah industri yang memiliki nilai investasi sampai dengan Rp. 5 milyar. Sementara itu, usaha kecil di bidang perdagangan dan industri juga dikategorikan sebagai usaha yang memiliki aset tetap kurang dari Rp. 200 juta dan omset per tahun kurang dari Rp. 1 milyar (sesuai UU No.9 tahun 1995).
4. Menurut Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin), usaha kecil dibagi menjadi dua bidang perdagangan, pertanian, dan industri yang modal kerjanya kurang dari Rp 150.000.000,00 dan memiliki nilai kurang dari Rp 600.000.000,00; kelompok kedua adalah bidang Konstruksi yang modal kerjanya kurang dari Rp 250.000.000,00 dan nilai usahanya kurang dari Rp 1.000.000.000,00 (satu milyar).
5. BPS dan Kementrian Koperasi dan UKM menggolongkan suatu usaha sebagai usaha kecil jika memiliki omset kurang dari Rp. 1 milyar per tahun. Untuk usaha menengah, batasannya adalah usaha yang memiliki omset antara Rp. 1 sampai dengan 50 milyar per tahun.
6. Bank Indonesia menggolongkan usaha kecil dengan merujuk pada UU No.9/1995, sedangkan untuk usaha menengah, BI menentukan sendiri kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp. 200 juta sampai dengan Rp. 5 milyar) dan non manufaktur (Rp. 200-600 juta).
7. Menurut Suryana (2000:84) pada usaha kecil manajer yang mengelola perusahaan adalah pemiliknya sendiri, jumlah modal yang dikeluarkan biasanya juga relatif kecil dan hanya beberapa sumber saja, daerah operasinya

adalah lokal, majikan dan karyawan tinggal dalam satu wilayah, bahan baku lokal dan pemasarannya hanya pada daerah tertentu saja.

Dari pengertian dan kriteria diatas dapat disimpulkan bahwa usaha kecil menengah merupakan usaha dengan modal dan tenaga kerja yang relatif sedikit atau kecil, bentuk usahanya perseorangan. Sehingga pemiliknya bertanggung jawab penuh atas keputusan yang ia buat serta atas laba rugi, serta hutang dan piutang usaha tersebut. Dan pemiliknya juga memiliki kebebasan dalam mengoperasikan perusahaannya.

2.2.2 Karakteristik Usaha Kecil Menengah

Pada dasarnya usaha kecil menengah dibagi 2 yaitu usaha kecil menengah yang menghasilkan barang dan usaha kecil menengah yang menghasilkan jasa, dan ada beberapa pendapat tentang karakteristik UKM antara lain:

1. Menurut Megginson dan Byrd (2000:11), karakteristik usaha kecil dan menengah, yaitu:
    a. Manajemen memiliki kebebasan dan biasanya manajernya adalah pemiliknya sendiri.
    b. Dananya berasal dari dana pribadi.
    c. Lokasi perusahaannya lokal, dan bahkan pasarnya pun hanya pasar lokal.
    d. Usahanya sangat kecil dibandingkan dengan persaingan yang ada dalam bidang industrinya.
2. Menurut Buzzard & Elaine (1987:20), karakteristik serta perbedaan usaha dari UKM adalah sebagai berikut:
    a. Usaha mikro, terdiri dari 1-4 pekerja, tempat usaha di rumah, proses produksi sederhana, sistem keuangan dan akuntansi perputaran uang tunai, sumber kredit yaitu sumber informal dengan tingkat bunga tinggi, tidak adanya saluran kredit formal karena kurangnya catatan transaksi usaha dan jaminan, usaha pada pasar setempat, dan kekuatan hukum tidak terdaftar (beroperasi pada ekonomi informal).
    b. Usaha kecil terdiri 5-9 orang pekerja, tempat usaha didekat rumah, proses produksi sederhana, sedikit maju dan banyak tahapan. Sistem

keuangan menggunakan sistem dasar akuntansi. Sumber kredit yaitu sumber informal membutuhkan modal kerja untuk persediaan barang dan pendanaan alat. Pemasarannya pada pasar setempat dengan beberapa perluasan. Kekuatan hukumnya tidak terdaftar.

c. Usaha kecil menengah terdiri dari 10-29 pekerja, tempat usahanya terpisah dari rumah. Proses produksi lebih maju, beberapa lahan yang berbeda dengan keterampilan khusus bekerja. Sistem keuangannya menggunakan sistem akuntansi dengan slip gaji, dan sistem personalia yang tersedia. Sumber kredit yaitu sumber kredit informal, kredit formal kemungkinan tersedia namun sukar diperoleh. Pemasaran barangnya pada pasar setempat dan tingkat nasional, persaingan jelas, kebutuhan bahan baku dan persediaan besar, keterkaitan usaha hulu hilir terhadap ekonomi masyarakat dan nasional. Kekuatan hukum terdaftar.
d. Usaha menengah, terdiri dari 30-49 pekerja. Tempat usaha lokasi terpisah dengan gudang yang lebih baik. Proses produksi rumit, kemungkinan lebih banyak modal intensif. Sistem keuangan menggunakan sistem akuntansi dan keuangan terjaga, terencana dan laporan manajamen yang terbukti. Dalam kredit ada kesempatan kredit formal tetapi sumber-sumber tersebut beroperasi lamban dan tidak fleksibel dalam memenuhi kebutuhan yang mendesak. Produk yang dijual dipasarkan pada pasar wilayah dan nasional, bila mungkin ekspor. Dalam kekuatan hukum terdaftar dan memenuhi peraturan pemerintah (seperti peraturan pajak dan perburuhan dan surat ijin ekspor impor).

2.2.3 Kekuatan Dan Kelemahan Usaha Kecil Dan Menengah

Usaha kecil memiliki kriteria usaha diantaranya manajemennya berdiri sendiri (manajernya adalah pemilik), modal disediakan pemilik atau sekelompok kecil, daerah operasinya bersifat lokal, dan keseluruhan relatif kecil. Menurut Suryana (2001:85-86), dari ciri-ciri diatas usaha kecil memiliki kelemahan dan kekuatan tersendiri. Beberapa kekuatan usaha kecil yaitu:

1. Memiliki kebebasan untuk bertindak. Bila ada perubahan-perubahan seperti produk baru, teknologi mesin baru, usaha kecil biasanya bertindak lebih cepat untuk menyesuaikan perubahan-perubahan tersebut.

2. Fleksibel. Perusahaan kecil sangat luas, ia dapat menyesuaikan dengan keadaaan setempat. Bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran produk usaha kecil pada umumnya menggunakan sumber-sumber setempat yang bersifat lokal.
3. Tidak mudah goncang. Karena bahan baku bersifat lokal dan sumber daya lainnya bersifat lokal, maka perusahaan kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor.

Sedangkan kelemahan usaha kecil dapat dikategorikan menjadi dua aspek:

1. Aspek kelemahan struktural, yaitu kelemahan dalam strukturnya, misalnya kelemahan dalam bidang manajemen dan organisasi, kelemahan dalam pengendalian mutu, kelemahan dalam mengadopsikan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan, tenaga kerja masih lokal, dan terbatasnya akses pasar.
2. Kelemahan kultural. Kelemahan kultural mengakibatkan kelemahan struktural. Kelemahan kultural mengakibatkan kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran, bahan baku.

Menurut Zimmerer (2000:8-10), sebelum memutuskan berbagai bentuk usaha, setiap wirausaha yang berpotensial harus mempertimbangkan keuntungan dan kesempatan dari kepemilikan usaha kecil. Yang mana keuntungan dari memiliki usaha kecil dapat dirinci sebagai berikut:

1. Kesempatan untuk memperoleh kontrol terhadap takdir sendiri.

   Bagi pengusaha, memiliki sebuah usaha dapat memberikan kebebasan dan kesempatan untuk mencapai sesuatu yang penting.
2. Kesempatan untuk membuat perbedaan.

   Seorang pengusaha ingin memulai suatu usaha dikarenakan kemampuan melihat sebuah kesempatan untuk membuat suatu perbedaan yang penting. Dimana hal tersebut dapat berupa biaya yang rendah, perumahan yang kokoh bagi usaha yang berada di negara sedang berkembang atau membuat program daur ulang untuk memelihara sumber daya bumi yang terbatas, pengusaha

menemukan cara untuk mengkombinasikan perhatian terhadap persoalan-persoalan sosial dan keinginan untuk mendapatkan hidup yang baik.

3. Kesempatan untuk mencapai kemampuan terbesar seseorang.

   Pengusaha menjadikan bisnis untuk pernyataan dan perwujudan diri. Memiliki usaha sendiri akan menantang semua keterampilan, kemampuan, dan keteguhan hati seorang wirausaha.

4. Kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang tidak terbatas.

   Uang merupakan faktor terpenting yang mendorong kebanyakan pengusaha, keuntungan dari usaha mereka adalah faktor motivasi dalam keputusan untuk membuka perusahaan. Jika mengumpulkan kekayaan adalah prioritas, maka dengan memiliki sebuah usaha biasanya merupakan cara terbaik untuk mencapainya.

5. Keuntungan untuk menyumbang kepada masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usaha yang dimiliki.

   Perjanjian bisnis pada usaha kecil berdasarkan kepercayaan dan saling menghargai. Para pengusaha menikmati kepercayaan dan penghargaan yang diterima dari konsumen.

6. Kesempatan untuk melakukan sesuatu yang disenangi.

   Kebanyakan pengusaha sukses memilih untuk memasuki bidang usaha tertentu karena memiliki ketertarikan dan menikmati jalur usaha tersebut.

Sedangkan kekurangan dari kewirausahaan adalah:

1. Pendapatan yang tidak pasti.
2. Resiko kehilangan modal yang telah diinvestasikan.
3. Kebangkrutan perusahaan.

Menurut Ariawati (2004:1-2), usaha kecil dan menengah memiliki kelebihan dibandingkan dengan usaha-usaha besar. Seperti usaha-usaha yang lainnya UKM terkena dampak krisis ekonomi, tetapi UKM lebih cepat bangkit dibandingkan dengan usaha skala yang lebih besar, hal ini disebabkan:

a. Kebutuhan modal UKM relatif lebih kecil sehingga lebih mudah untuk beralih usaha.

b. UKM khususnya sektor pertanian dan industri pengolahan telah mampu menyerap tenaga kerja yang terkena PHK, yang sangat membantu program pemerintah untuk menanggulangi pengangguran.
c. UKM merupakan media yang membantu melestarikan budaya dari daerah masing-masing.

Disamping kelebihan, UKM juga memiliki kelemahan-kelemahan yang harus ditanggulangi untuk memberdayakannya, antara lain:

a. Tingkat pendidikan.
   94,2% berpendidikan paling tinggi SLTP dan hanya 5,8% berpendidikan SLTP keatas.
b. Keterampilan dan keahlian.
   Profesionalisme, kemampuan teknikal dan manajerial yang rendah.
c. Kemampuan penetrasi pasar.
   Kemampuan penetrasi pasar yang rendah, karena produk yang inferior dan skala produksi yang kecil.
d. Permodalan.
   Modal usaha kecil dan sulit akses ke lembaga keuangan.
e. Teknologi industri.
f. Lemah, karena tidak ada akses pada informasi IPTEK.
g. Iklim usaha.
   Kurang menunjang karena adanya persaingan yang kurang sehat dengan usaha yang lebih kuat.
h. Sarana dan prasarana.
   Belum memiliki sarana dan prasarana yang menunjang (sederhana).

2.2.4 Sumber Pendanaan

Dikemukakan oleh Longenecker dan Moore (2001: 304-309), pendanaan awal dari bisnis berskala kecil sering berpola menurut tipikal perencanaan pendanaan pribadi. Seorang calon wirausaha pertama kali akan menggunakan tabungan pribadi dan kemudian mencoba mendapatkan akses pada tabungan keluarga dan teman. Jika sumber ini tidak mencukupi, wirausaha akan mencari lebih banyak saluran resmi pendanaan, seperti bank dan investor dari pihak luar perusahaan.

Kebanyakan sumber pendanaan ekuitas adalah tabungan pribadi, teman-teman, saudara, investor kecil dalam komunitas, perusahaan besar, spekulan, dan penjualan saham di pasar saham umum (*go public*). Kebanyakan sumber pendanaan hutang adalah:

1. Investor perorangan

   Pencarian dukungan keuangan selalu dekat dengan rumah. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, seorang wirausaha yang bercita-cita tinggi seringkali memiliki tiga pendanaan awal yaitu, (1) tabungan pribadi, (2) teman dan saudara, (3) investor perorangan lain.

2. Penyalur bisnis dan pemberi pinjaman berdasarkan aktiva

   Perusahaan yang mempunyai modal urusan bisnis dapat menjadi sumber utama dana bagi persediaan dan peralatan. Baik pedagang besar maupun pengusaha peralatan dapat menyediakan utang dagang (utang usaha) atau menyewakan atau meminjamkan peralatan.

   a. Utang dagang (utang usaha) adalah sumber dana jangka pendek yang sering digunakan oleh perusahaan kecil. Utang usaha mempunyai durasi yang singkat. 30 hari adalah periode kredit biasa.
   b. Peminjam dan penyewa peralatan, beberapa bisnis berskala kecil seperti restoran, menggunakan peralatan yang dibeli pada dasar angsuran melalui peminjaman peralatan. Uang muka yang biasanya diminta adalah 25% sampai 35%, dan periode kontrak normalnya berlangsung antara 3-5 tahun.
   c. Pemberian pinjaman berdasarkan aktiva adalah jenis kredit yang dijamin terutama oleh aktiva, seperti piutang, persediaan, atau keduanya. Pemberian pinjaman melindungi resikonya dengan menaikkan 65%

sampai 85% terhadap piutang dan sampai 55% untuk persediaan. Pemberian pinjaman berdasarkan aktiva adalah pilihan yang menarik bagi bisnis baru dan berkembang yang terjepit dalam ikatan arus kas.

3. Bank komersial

   Adalah penyedia modal utang bagi perusahaan kecil. Meskipun bank cenderung membatasi pinjaman mereka untuk menyediakan modal kerja yang dibutuhkan dari perusahaan yang sudah berdiri, beberapa modal awal perusahaan berasal dari sumber ini, diantaranya:

   a. Rekening Koran, adalah sebuah perjanjian atau pengertian informal antara peminjam dan bank untuk sejumlah kredit maksimum yang akan diberikan oleh bank tiap waktu tertentu.
   b. Pinjaman berjangka. Berdasarkan keadaan tertentu, bank akan meminjamkan uang dalam jangka waktu 5-10 tahun. pinjaman berjangka tersebut umumnya digunakan untuk mendanai peralatan dengan umur kegunaan ekonomisnya berhubungan dengan jangka waktu pinjaman.

2.2.5 Permasalahan-permasalahan Pokok Dalam Pengembangan Usaha Kecil

Menurut Soeryadjaya William (1987:50-52), kesukaran-kesukaran yang dihadapi oleh pengusaha kecil pada umumnya cukup banyak dan bersifat multi kompleks. Sejumlah masalah dasar yang dihadapi oleh pengusaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Lingkungan dan Pandangan Hidup

   Pada umumnya sifat mental pengusaha kecil ialah keterbatasan jiwa kewiraswastaan (*entrepreneurship*). Ini mungkin disebabkan oleh perkembangan sejarah Indonesia yang menunjukkan, bahwa kedudukan pengusaha dianggap sebagai profesi yang kurang terhormat. Pandangan ini sangat mempengaruhi kemandiriannya.

2. Pemasaran

   Kehidupan dan kegiatan pengusaha kecil pada umumnya diwarnai oleh tradisi yang terlihat di pedesaan, tingkat kecamatan dan di pinggiran kota. Sedangkan pusat kegiatan perdagangan yang terletak di perkotaan, pada umumnya dilakukan oleh para pengusaha bermodal besar. Karena itu nilai

tambah yang diperoleh dari kegiatan perdagangan sebagian besar jatuh ke tangan pengusaha besar yang bergerak di kota.

Bila pengusaha kecil ingin memasarkan barangnya sendiri, maka salah satu kendala adalah kurangnya pengetahuan untuk *marketing*, terutama yang menyangkut identifikasi kebutuhan pasar, mata rantai penyaluran, cara perhitungan biaya dan siasat penetapan harga. Hal ini mengakibatkan seringnya para pengusaha diperdaya oleh tengkulak yang bersedia memberikan uang muka.

3. Permodalan

   Pengusaha kecil pada umumnya tidak dapat membedakan antara dana untuk usaha dan dana untuk keperluan pribadi, sehingga usahanya tidak dapat berjalan dengan lancar. Banyak diantara kredit yang dengan susah payah untuk memperolehnya kemudian disalurkan ke pengeluaran yang bersifat konsumtif. Akibatnya, seringkali kita mendengar, bahwa pengusaha kecil tidak mampu untuk mengembalikan utang pada waktunya, yang biasanya dikenal dengan istilah kredit macet.

   Berbicara dalam kredit: pada umumnya pengusaha kecil sukar untuk memperoleh modal kerja dan modal investasi, karena terbentur pada prosedur yang bersifat bank teknis. Karena itu para pengusaha lebih suka mengadakan pinjaman kepada kreditur swasta, yang memberikan utang relatif lebih mudah, meskipun harus membayar suku bunga yang relatif tinggi.

   Pengusaha kecil pada umumnya menggunakan peralatan yang sudah usang dan bahan baku serta bahan penolong yang tidak standar. Hal ini merupakan salah satu masalah besar mengapa pengusaha sukar untuk memasarkan hasil produksinya, atau kalau hasil produksi itu dapat dipasarkan harus dijual dengan harga yang lebih rendah, sehingga *profit margin*-nya kecil. Bila tenaga sendiri dan tenaga anggota keluarganya diperhitungkan dalam kalkulasi harga, maka labanya mungkin akan menjadi nol atau negatif.

4. Pendidikan dan Latihan

   Pengusaha kecil mempunyai kurang pengertian akan fungsi sebenarnya dari administrasi/pembukuan. Perlu diberikan bimbingan dalam bidang keuangan/ administrasi/ pembukuan. Juga diperlukan bimbingan teknologi

praktis untuk meningkatkan mutu produksi, hasil produksi, dan produktivitas kerja. Selanjutnya pendidikan tentang teknik pemasaran juga diberikan. Pengusaha kecil juga membutuhkan pendidikan dalam bidang kewiraswastaan, yang mana sebaiknya diajarkan langsung oleh wiraswastaan yang sukses.

5. Fasilitas Fisik

   Kebanyakan pengusaha kecil menempati lokasi usaha yang kurang menguntungkan, karena letaknya kurang strategis. Banyak diantara pengusaha mengalami kesulitan transportasi dan komunikasi. Bahkan untuk memasarkan barang-barang dagangan digunakan sarana yang sederhana seperti gerobak, sepeda, pikulan, dan lain-lain. Di samping itu, seperti telah dikemukakan sebelumnya, peralatan produksi yang dipakai juga masih sangat sederhana.

6. Iklim dan Kesempatan Berusaha

   Pengusaha kecil mengalami kesulitan untuk memulai usahanya karena terbentur pada perizinan yang berbelit-belit, sehingga dalam menjalankan usahanya harus dengan sembunyi-sembunyi sehingga sukar untuk memperoleh kredit. Di samping itu, pengusaha kecil masih mengalami kesulitan perpajakan baik yang bersifat resmi maupun tidak.

7. Informasi dan Konsultasi

   Pengusaha kecil pada umumnya membutuhkan informasi dan jasa konsultan yang dapat membantu dalam memberikan informasi pasar, peraturan-peraturan pemerintah, administrasi, teknik produksi, pemilihan bahan baku, kredit murah, dan lain-lain. Juga konsultasi tentang status hukum dan organisasi, manajemen, perizinan, pajak, cara mendapatkan modal, pendidikan dan latihan, serta prosedur untuk dapat dimasukkan dalam Daftar Rekanan Mampu.

8. Pembinaan dan Pengembangan

   Berbagai instansi pemerintah maupun swasta telah mengambil inisiatif untuk terjun dalam pembinaan pengusaha kecil. Sayang pembinaan ini dilaksanakan sesuai dengan kemampuan dan selera masing-masing instansi, tanpa ada kaitan satu dengan yang lainnya. Pengusaha kecil itu hanya mengumpulkan sertifikat saja, tetapi tetap tidak dapat meningkatkan usahanya

karena pembinaan maupun bantuan yang diperoleh hanya bersifat searah, sedangkan kelemahan pengusaha kecil cukup banyak dan meliputi berbagai masalah. Ada banyak pengusaha kecil potensial yang tidak pernah tersentuh oleh suatu pembinaan. Sering terdengar, bahwa pengusaha kecil mendapat bantuan dari instansi tertentu dalam bentuk modal atau peralatan. Karena tidak mendapatkan bimbingan dalam mengelola usahanya, pengusaha kecil tersebut tidak dapat mengembalikan utangnya. Pengusaha kecil lainnya hanya memperoleh kredit peralatan dan diberitahu tentang kegunaan peralatan tersebut, tetapi usahanya tidak dapat berkembang karena tidak pernah mendapat bimbingan tentang pemasaran.

Menurut Ariawati (2004:3), masalah-masalah yang dihadapi UKM, secara umum dapat diklasifikasikan menjadi masalah-masalah internal dan eksternal.

1. Masalah internal:
    a. Masalah permodalan merupakan masalah utama UKM karena tidak dapat memenuhi modalnya sendiri, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena pengusaha sering tidak dapat memenuhi syarat teknis yang diminta bank atau lembaga keuangan lainnya.
    b. Masalah administrasi keuangan/akuntansi menjadi masalah yang sangat mendasar bagi UKM. Hal ini disebabkan UKM sulit menetapkan biaya produksi dan harga pokok, sulit menyusun laporan keuangan dan laporan penunjangnya, sulit untuk akses pada bank dan lembaga keuangan lainnya.
    c. Kaderisasi pada UKM merupakan masalah yang rawan. Mengingat generasi penerus telah mencapai pendidikan yang lebih tinggi, memilih bekerja di usaha lain yang lebih besar daripada meneruskan usaha orang tuanya.
    d. Masalah pengelolaan tunggal yang merupakan masalah yang berat mengingat segala aktivitas dikerjakan sendiri oleh pemilik yang merangkap menjadi manajer perusahaan. Sehubungan dengan itu pengusaha UKM harus mendelegasikan sebagian wewenang dan tanggung jawab bilamana usahanya telah berkembang.

2. Masalah eksternal:
   a. Masalah iklim usaha merupakan masalah yang utama dan mempengaruhi UKM. Antara lain kemudahan dalam mengurus perijinan, kemudahan memperoleh kredit.
   b. Sarana dan prasarana bagi UKM umumnya belum memadai karena kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, sehingga sarana dan prasarana yang UKM miliki tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan yang diharapkan.

2.3 Kebijakan Pemerintah, Peranan Lembaga Pemerintah Serta Swasta Dan Bantuan Pemerintah

2.3.1 Definisi Kebijakan tentang UKM

Menurut ISBRC-PUPUK(2003:87) kebijakan tentang usaha kecil dan menengah dapat didefinisikan sebagai peraturan-peraturan yang dibuat oleh pemerintah yang berkaitan dengan seluruh kegiatan usaha kecil dan menengah. Secara umum, tujuan dibuatnya kebijakan yang berkaitan dengan usaha kecil dan menengah adalah dalam upaya untuk meningkatkan kesempatan dan kemampuan usaha kecil, dan untuk melindungi kepentingan ekonomi usaha kecil dari persaingan yang tidak sehat usaha-usaha yang berskala besar.

A. Kebijakan untuk Usaha Kecil dari Deperindag

Menrut ISBRC-PUPUK (2003:87-90) pokok-pokok kebijakan sektor industri itu sendiri didasarkan pada tiga landasan, yakni:

1. Arahan GBHN 1999-2004

   Dilihat dari sisi kepentingan usaha kecil, arahan GBHN 1999-2004 mempunyai tiga aspek penting. *Pertama*, mengembangkan ekonomi kerakyatan yang bertumpu pada mekanisme pasar yang adil, persaingan sehat, berkelanjutan, dan mencegah distorsi pasar. *Kedua*, mengembangkan perekonomian yang berorientasi global dengan membangun keunggulan kompetitif berdasarkan keunggulan komperatif yang dimiliki Indonesia. *Ketiga*, memberdayakan UKM secara efisien, produktif, dan berdaya saing tinggi.

2. Acuan pembangunan industri dan perdagangan dalam Propenas 2000-2004 sebagaimana yang ditetapkan dalam Undang-undang No. 23 tahun 2000

   Dalam acuan ini ada dua aspek yang terkait langsung dengan sektor industri dan sektor perdagangan, atau yang sangat penting bagi pengembangan UKM sektor tersebut. *Pertama*, mengembangkan usaha kecil mikro, menengah, dan koperasi, melalui penciptaan iklim usaha yang kondusif, peningkatan akses pada sumber daya yang produktif, pengembangan kewirausahaan pengusaha kecil dan menengah, dan koperasi keunggulan kompetitif. *Kedua*, memacu peningkatan daya saing melalui pengembangan ekspor, pengembangan industri kompetitif, peningkatan intuisi pasar dan peningkatan kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi.

3. Program revitalisasi dana pengembangan industri dan perdagangan

   Program ini bertujuan untuk menggerakkan sektor riil dalam periode jangka pendek yang terfokus dalam lima aspek. *Pertama*, revitalisasi industri pada cabang Industri tekstil dan produk tekstil (TPT), elektronik, alas kaki, pengolahan kayu, pulp, dan kertas. *Kedua*, pengembangan industri pada cabang-cabang Industri kulit dan produk kulit, pengolahan ikan, pengolahan CPO, pupuk dan alat pertanian, makanan, *software*, perhiasan dan kerajinan. *Ketiga*, penataan struktur industri yang berorientasi pada industri-industri yang memiliki keunggulan komperatif dan kompetitif. *Keempat*, peningkatan teknologi industri. *Kelima*, pengembangan industri pendukung dengan fokus pada UKM.

Langkah-langkah yang dilakukan oleh Depperindag, baik yang dilakukan sendiri maupun yang dilakukan oleh instansi-instansi pemerintah terkait lainnya, hingga tahun 2002 untuk mendukung pengembangan UKM di sektor industri dan perdagangan adalah sebagai berikut:

1. Pengembangan Iklim Usaha
   a. Skema pencadangan usaha (*Reservation Scheme*) khusus untuk pengusaha industri kecil (IK) yang menjadi bagian dari *Negative List*.
   b. Perlindungan melalui tarif bea masuk.

c. Ketentuan *Fiscal* melalui PPN dan PPnBm untuk produk-produk IK tertentu.
d. Pengaturan tata niaga impor.
e. Perluasan kesempatan untuk memasok kebutuhan pemerintah.
f. Kelonggaran dan keringanan ketentuan untuk ekspor.
g. Peningkatan kandungan lokal untuk industri perakitan.
h. Sistem keringanan di bidang modal usaha.
i. Penganekaragaman sistem/skema pendanaan.
j. Penyederhanaan sistem perijinan/pendaftaran.
k. Pengembangan pola kemitraan dengan usaha yang lebih besar.
l. Pengembangan wilayah kepabeanan khusus.
m. Pemasyarakatan standarisasi mutu (ISO 9000).
n. Pengadaan sistem perangsang melalui pemberian penghargaan bagi pengusaha dan masyarakat yang peduli dan telah berjasa memajukan Industri kecil (Upakarti).
o. Pengembangan pola kerjasama untuk daerah perbatasan dengan negara-negara tetangga.
p. Perlakuan pemberian layanan/fasilitas kemudahan oleh aparat pemerintah bagi pengusaha Industri kecil.

2. Pemberian bantuan teknis, modal, prasarana/sarana penunjang
   a. Pengembangan *feeder points* untuk penyediaan bahan baku/penolong.
   b. Bantuan hibah barang modal (mesin dan peralatan).
   c. Bantuan promosi melalui penyelenggaraan pameran, penerbitan brosur atau katalog.
   d. Bantuan sarana usaha (UPT, Sarana Usaha Ik, outlet).
   e. Bantuan desain produk.
   f. Bantuan alokasi untuk modal kecil (modal ventura, bergulir, penyisian laba, BUMN).
   g. Bantuan sarana informasi (profile industri, majalah, buletin).
   h. Bantuan studi kelayakan.
   i. Bantuan tenaga ahli.

j. Bantuan standarisasi.
k. Pemberdayaan SDM.

B. Kebijakan Usaha Kecil Dari Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah

Menurut ISBRC-PUPUK (2003:91) pada tahun 2002 ada dua aturan formal yang dikeluarkan oleh Menegkop dan UKM yang merupakan penterjemahan kelanjutan rekomendasi kebijakan untuk mempercepat pemulihan ekonomi nasional yang dikeluarkan oleh Menko perekonomian. *Pertama* adalah Kepmenkop dan UKM No.15 tahun 2002 (31 Januari) yang berisi pembentukan tim pengarah program pengembangan usaha mikro dan kecil melalui struktur keuangan KSP/USP koperasi dari kompensasi dana subsidi BBM tahun tahun 2002. *Kedua* adalah Kepmenkop dan UKM No.31 tahun 2002 (12 April) tentang strategi penguatan dan pemberdayaan UKM yang akan dilakukan tahun 2004 dengan dua pendekatan yaitu kelembagaan dan peningkatan kapasitas, serta empat fokus bidang (rencana aksi jangka menengah), yakni: [a] penciptaan iklim usaha yang kondusif; [b] pengembangan pembiayaan; [c] pengembangan layanan usaha; [d] pengembangan wirausaha.

C. Kebijakan Usaha Kecil Lainnya

Menurut ISBRC-PUPUK (2003:91-92) kebijakan-kebijakan Depperindag dan Menkop & UKM, selama tahun 2002 juga ada kebijakan tentang UK yang dikeluarkan oleh departemen teknis lain yakni Departemen Enerji dan Sumberdaya mineral dalam bentuk Kepmen No.1122K/30MEM/2002 tanggal 12 Juni 2002, dan tiga Keputusan Presiden (Keppres), yakni No.8 dan No.34 Tahun 2002 mengenai komite penanggulangan kemiskinan, dan No.56 tanggal 29 Juli Tahun 2002 tentang Restrukturisasi kredit UKM.

Kepmen No.1122K/30MEM/2002 dari Departemen Enerji dan Sumberdaya Mineral adalah ketentuan tentang Pedoman Pengusahaan Pembangkit Energi Skala Kecil Tersebar (teknologi energi untuk rakyat dengan sumber energi terbarukan). Keppres No.8 Tahun 2002 dikeluarkan untuk menyempurnakan Keppres No.124 Tahun 2001 untuk pembentukan Komite Penanggulangan

Kemiskinan (KPK), sedangkan Keppres No.34 Tahun 2002 bertujuan untuk memperlancar tugas dan fungsi dari KPK. KPK adalah komite yang memungkinkan penyaluran kredit perbankan ke UKM. Jenis kredit yang diberikan kepada KPK terbagi atas empat kelompok yaitu Rp0-Rp50juta, Rp50juta-Rp500juta, Rp500juta-Rp5miliar, dan Rp5miliar-Rp10miliar dan disalurkan melalui 14 bank umum.

Keppres No.56 Tahun 2002 bertujuan untuk memperlancar proses restrukturisasi kredit macet di Usaha Kecil Menengah:

a. Restrukturisasi kredit UKM diberikan pada perorangan atau badan usaha yang dikategorikan UKM yang memiliki total pagu kredit Rp5 miliar per debitur pada bank atau Badan Penyehatan Perbankan Nasional (pasal 2, ayat 1).
b. Restrukturisasi UKM yang masuk dalam butir diatas adalah kredit yang digunakan untuk kegiatan produktif atau KPR RS/RSS yang diperoleh sebelum tanggal 1 Januari 1998 sampai 31 Desember 2000 (pasal 2, ayat 2).
c. Persyaratan Restrukturisasi kredit adalah sebagai berikut:
    1. Kooperatif dan mempunyai itikad yang baik;
    2. Masih mempunyai prospek usaha tetapi mengalami kesulitan pembayaran hutang pokok atau bunga kredit;
    3. Kredit yang diperoleh telah diproses sesuai ketentuan;
    4. Tidak termasuk untuk perusahaan besar atau *group*.
d. Pelaksanaan:
    1. Dilaksanakan oleh Bank;
    2. Penarikan kredit macet tanpa dikenai biaya.

D. Peranan Lembaga Pemerintah, Lembaga Studi, Lembaga Donor

Menurut ISBRC-PUPUK (2003: 92-94) peranan lembaga di luar lembaga pemerintah memberikan masukan yang positif bagi perkembangan UKM.
Lembaga lembaga tersebut diantaranya:

a. Lembaga Pemerintah.
    1. Menteri Koordinator Perekonomian (Menko).

       Membantu Presiden dalam mengkoordinasikan, mensinkronkan penyiapan dan perumusan kebijakan, perencanaan program, dan pelaksanaannya dari

departemen-departemen dan lembaga-lembaga pemerintah non-departemen di bidang perekonomian.

2. Menteri Negara Koperasi dan UKM.

   Merumuskan kebijakan KUKM dan mengkoordinasikan kebijakan tersebut dengan menyerahkan pelaksanaannya pada menteri-menteri lain dan Pemda.

3. Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

   Bertanggung jawab atas sejumlah isu mengenai perdagangan dan industri termasuk strategi industri nasional, kebijakan peraturan persaingan, perbaikan daya saing industri, dan promosi perkembangan industri usaha kecil dan menengah.

4. Menteri Keuangan.

   Bertanggung jawab terhadap kebijakan keuangan, termasuk APBN dan kebijakan Fiskal dan pelaksanaannya, dan terhadap pembangunan pasar modal dan investasi dan manajemen BUMN.

5. Badan Perencanaan Pembangunan Nasional.

   Merumuskan rencana-rencana pembangunan nasional jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang, dan mengkoordinasikan perencanaan dalam upaya mengharmonisasikan porsi-porsi sektoral dan regional, dan mengintegrasikan perencanaan itu dalam rencana pembangunan nasional, termasuk biro untuk pengembangan KUKM di bawah perwakilan untuk produksi, perdagangan dan infrastruktur.

b. Lembaga Studi.

   Pada umumnya lembaga-lembaga studi ekonomi, melakukan studi atas masalah ekonomi secara makro. Studi tentang usaha kecil biasanya dilakukan oleh lembaga studi yang memiliki fokus pada usaha kecil, dan lembaga ini biasanya tidak hanya melakukan studi, tapi lebih banyak pada kegiatan *technical assistance* atau pembinaan dan pendampingan.

   Deputi Kajian Kantor Menneg Koperasi dan UKM selama tahun 2002 mengangkat permasalahan perkreditan dan permodalan bagi pengembangan UKM yang sering menjadi kendala, karena kemampuan UKM dalam

mengakses fasilitas kredit yang tersedia sangat terbatas. Hal ini menunjukkan bahwa UKM pada umumnya mengalami masalah dalam memenuhi berbagai persyaratan untuk memperoleh kredit. Oleh karena itu penyerapan kredit dari perbankan sebagian besar hanya dinikmati oleh usaha besar.

c. Lembaga Donor.

Salah satu pihak yang cukup berperan dalam kegiatan pengembangan usaha kecil di Indonesia adalah lembaga donor asing. Lembaga donor asing ini memegang peranan yang cukup sentral karena selama ini melakukan pembiayaan terhadap program-program pengembangan usaha kecil di Indonesia baik itu yang dilakukan oleh lembaga pemerintah maupun lembaga non-pemerintah.

Secara umum program lembaga donor di bidang ekonomi dan usaha kecil terkonsentrasi pada 4 (empat) aspek utama yaitu:

1. Pengentasan kemiskinan.
2. *Credit Loan*.
3. *Technical Assistance*.
4. Koperasi.

2.4 Kredit

2.4.1 Kebutuhan Kredit Bank

Menurut Djohan Warman (2000:37-38) ada beberapa kondisi yang dialami oleh perusahaan dengan tingkat yang berbeda, pada waktu dimana biaya sendiri tidak mencukupi maka perusahaan memerlukan bantuan pembiayaan dalam bentuk kredit. Untuk perusahaan berskala besar, pada waktu mereka menyusun studi kelayakan, dapat diketahui kebutuhan pemilik yang belum tercukupi. Atas kekurangan dana tersebut maka perusahaan dapat mengajukan permohonan kredit kepada bank, baik dalam bentuk kredit investasi maupun kredit modal kerja.

Lain halnya dengan perusahaan skala kecil atau pengusaha skala kecil, mulai dari perdagangan bakul sampai dengan suatu volume usaha yang masih

dianggap kecil, maka pembiayaan kredit bank muncul setelah usaha berjalan atau setelah pengusaha itu mempunyai pengalaman dalam menjalankan usaha. Pada umumnya kebutuhan tambahan pada usaha kecil atau perusahaan skala kecil dan menengah yang baru belajar memulai usahanya dapat dilalui melalui perkongsian atau tambahan dana dari pemegang saham baru. Untuk usaha yang belum memiliki pengalaman ini, pada umumnya tambahan biaya dari kredit bank belum dapat diperoleh.

Menurut Danusaputra (1996:37), menjelaskan tentang Obyek rakyat kecil atau pengusaha kecil yang hendak dilayani dengan kredit sebaiknya dari kelompok sebagai berikut :

1. Golongan pengusaha dengan asset Rp. 201-600 juta (maksimal asset sebesar Rp. 600 juta sama dengan kriteria kredit usaha kecil/ KUK);
2. Golongan pengusaha dengan asset Rp. 101-200 juta ;
3. Golongan pengusaha dengan asset Rp. 100 juta dan di bawahnya. Biasanya golongan pengusaha ini mempunyai usaha pokok, mempunyai tempat usaha yang tepat, namun biasanya tidak mempunyai perusahaan yang berbentuk badan usaha dan tidak mempunyai SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan).
4. Jenis usaha terkecil yang biasanya disebut dengan usaha informal, asongan dan sebagainya, yaitu mereka yang mempunyai usaha yang sering tidak tetap, tempat usaha yang sering berpindah-pindah, namun mempunyai penghasilan yang cukup.
5. Golongan rakyat yang termiskin dari yang miskin, yaitu mereka yang tidak memiliki tanah atau memiliki tanah, kebun/sawah kurang dari 0,1 ha; pendapatan rumah tangga yang tidak lebih dari Rp.40 ribu per bulan; memiliki jumlah harta yang bergerak yang bernilai kurang dari Rp.150 ribu; memiliki keterampilan dalam satu usaha.

Gambar 2.1 Jenis-Jenis Kredit.

Sumber: Djohan Warman (2000:41)

2.4.2 Jenis-Jenis Kredit

Menurut Warman Djohan (2000:42-51) kredit dibeda-bedakan menurut jenisnya, secara singkat dapat dilihat dalam gambar 2.2.

a. Jenis kredit secara umum:
    1. Kredit komersial yaitu kredit yang diberikan bank kepada perusahaan atau perorangan untuk tujuan komersial. Dengan mendapatkan fasilitas kredit ini maka perusahaan diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan yang sekaligus juga dapat meningkatkan perolehan laba.
    2. Kredit konsumsi yaitu jenis kredit yang diberikan biasanya kepada perorangan untuk tujuan konsumsi misalnya kredit kepemilikan rumah, kredit kendaraan, kredit untuk anak sekolah dan lain-lain.
b. Jenis kredit berdasarkan tujuan pembiayaan:
    1. Kredit modal kerja adalah kredit yang diberikan bank kepada perusahaan atau perorangan untuk menambah modal kerja. Diantaranya modal kerja dapat berupa biaya pembelian bahan baku, bahan pembantu dll.
    2. Kredit investasi adalah kredit yang diberikan oleh bank kepada perusahaan untuk pembelian barang modal. Misalnya kredit untuk pembelian mesin-mesin, kendaraan dll.
c. Jenis kredit dibedakan atas pembiayaan berdasarkan sektor ekonomi yaitu:
    1. Kredit pertanian adalah kredit yang diberikan untuk pembiayaan sektor pertanian termasuk perkebunan, perikanan dan perhutanan.
    2. Kredit pertambangan adalah kredit yang diberikan untuk sektor pertambangan meliputi eksplorasi atau eksploitasi.
    3. Kredit perindustrian adalah kredit yang diberikan pembiayaan pabrik-pabrik, manufaktur dari segala sektor.
    4. Kredit konstruksi adalah kredit yang diberikan kepada kontraktor untuk pembiayaan pembangunan proyek sampai dengan proyek selesai (*building finance*).
    5. Kredit perdagangan, restoran dan hotel adalah kredit yang diberikan untuk membantu perdagangan antar kota, antar pulau dan perdagangan lokal untuk restoran dan hotel.

6. Kredit pengangkutan, pergudangan adalah kredit yang diberikan untuk pengangkutan, distribusi barang-barang dan pergudangan.
7. Kredit jasa dunia usaha adalah kredit yang diberikan kepada perusahaan jasa seperti konsultan, akuntan, dokter , pengacara dan jasa pendidikan.

d. Jenis kredit berdasarkan sifatnya maka digolongkan:
   1. Kredit revolving yaitu fasilitas kredit yang diberikan berdasarkan limit atau plafon tertentu yang dapat dipakai berulang-ulang sampai batas limit yang telah ditentukan. Biasanya diberikan pada kredit modal kerja dengan jangka waktu yang kurang dari 1 tahun.
   2. Kredit aflopend yaitu fasilitas kredit yang digunakan untuk satu kali penggunaan atau sesuai skedul yang tidak dapat dipakai berulang-ulang.

e. Jenis kredit berdasarkan penggunaannya:
   1. Kredit usaha adalah kredit yang diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja atau investasi.
   2. Kredit konsumsi adalah kredit yang digunakan untuk pembelian barang-barang konsumsi bukan dalam bentuk usaha.

f. Jenis kredit berdasarkan kolektibilitas dilihat dari segi kemampuannya membayar, kondisi keuangan, dan prospek usaha, ditetapkan oleh bank sentral dalam hal ini bank Indonesia meliputi:
   1. Kredit lancar (*pass*)
   2. Dalam perhatian khusus (*special mention*)
   3. Kurang lancar (*sub standart*)
   4. Diragukan (*doubtfull*)
   5. Macet (*loss*)

g. Kredit berdasarkan golongan debitur:
   1. Kredit kepada penduduk adalah kredit yang diberikan kepada penduduk, warga negara, atau perusahaan yang memiliki status warga Indonesia.
   2. Kredit bukan kepada penduduk adalah kredit yang diberikan kepada bukan penduduk Indonesia, warga negara asing atau perusahaan yang berstatus asing.

h. Jenis kredit berdasarkan kebijaksanaan:
   1. Kredit umum adalah kredit yang diberikan oleh bank lebih ditekankan pada untung rugi dan prinsip-prinsip bisnis yang berlaku atau yang dikenal dengan ketentuan bank teknis.
   2. Kredit proritas adalah kredit yang penyalurannya berdasarkan prioritas yang disyaratkan oleh pemerintah, misalnya untuk usaha skala kecil.

i. Jenis kredit lain yang ditawarkan bank kepada calon debitur adalah kredit *non cash* dan kredit berdokumen :
   1. Kredit *non cash* adalah kredit yang diberikan dalam bentuk bank garansi.
   2. Kredit berdokumen adalah kredit yang diberikan dalam bentuk dokumen untuk transaksi antar pulau dan impor.

Bentuk produk pinjaman kecil dan mikro yang ditawarkan beberapa bank pemerintah dan bank swasta yang peduli terhadap UKM antara lain :

1. Bank BRI

   Menurut Hadinoto Soesanto (2003:17), jenis kredit yang ditawarkan:

Kredit Kecil Modal Kerja (KKM) dan Kredit Kecil Investasi (KKI)

a. Plafon maksimum Rp500 juta.
b. Jangka waktu KKI maksimum 5 tahun, KKM maksimum 3 tahun.
c. Provisi atau komitmen *fee* sebesar 1% dari plafon kredit.

Kupedes (Kredit Umum Pedesaan)

a. Sasaran: pertanian, industri, perdagangan, jasa, dan golongan berpenghasilan tetap.
b. Plafon kredit Rp25.000,- sampai Rp25.000.000,-.
c. Jangka waktu dari 3 bulan hingga 24 bulan. Untuk kupedes modal kerja dan investasi bisa mencapai 36 bulan

Kredit Kelayakan Usaha (KKU)

a. Untuk pengusaha kecil dengan tujuan pengembangan usaha.
b. Plafon maksimum Rp50 juta.

Kredit Komersial kepada Koperasi

a. Kredit Usaha Tani (KUT) merupakan kredit yang diberikan kepada Koperasi Unit Desa (KUD) untuk membiayai usaha padi, palawija, dan holtikultura. Palfon kredit disesuaikan dengan kebutuhan biaya tanaman.
b. Kredit kepada Koperasi Unit Desa (KUD) adalah kredit modal kerja untuk KUD. Jenisnya: kredit pengadaan pangan, cengkeh, dan pupuk. Besar plafon kredit dihitung berdasarkan pengadaan dan perputaran usaha.
c. Kredit kepada Koperasi Primer untuk Anggotanya (KKPA) diberikan kepada koperasi primer untuk diteruskan kepada anggotanya. Tujuannya, membiayai usaha produktif. Kredit ini bisa untuk modal kerja, investasi, maupun keduanya.

   Syarat-syarat untuk pengajuan kredit di bank BRI untuk kredit pegawai/pensiunan dan kredit sektor usaha dapat dilihat pada lampiran (1)

2. Bank BNI

   Menurut Hadinoto Soesanto (2003:18-19), jenis kredit yang ditawarkan :

Kredit Modal Kerja (KMK)

a. Diberikan untuk pembiayaan modal kerja perusahaan, baik perorangan maupun berbadan hukum. Maksimum kredit disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja dan kemampuan membayar kembali usaha yang bersangkutan.
b. Jangka waktu paling lama 1 tahun dan bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.
c. Jaminan adalah barang-barang yang dibiayai dan jaminan tambahan lain.

Kredit Umum Konsumtif (KUK-Plus)

a. Merupakan fasilitas kredit tanpa agunan. Pemohon adalah pegawai negeri, BUMN, BUMD, karyawan swasta yang telah bekerja minimal 3 tahun pada tempat kerja saat ini, dan pensiunan.
b. Maksimum kredit hingga Rp20 juta.
c. Jangka waktu kredit maksimum 3 tahun.
d. Pemegang rekening Taplus (minimal 6 bulan terakhir) dengan saldo rata-rata Rp500.000,- per bulan.

Kredit kepada Koperasi Primer untuk Anggotanya (KKPA).

a. Merupakan kredit investasi, juga bisa untuk kredit modal kerja kepada koperasi primer.
b. Maksimum kredit yang diberikan Rp50 juta per anggota koperasi.
c. Jangka waktu disesuaikan dengan kemampuan pengembalian kredit dari usaha produktif anggotanya.
d. Kredit investasi maksimum 25 tahun (biasanya untuk perkebunan).
e. Kredit modal kerja maksimum 2 tahun.
f. Kredit modal kerja tanaman musiman dimungkinkan lebih dari 1 tahun.

Kredit Usaha Kecil (KUK)

a. Untuk penambah modal kerja kepada pengusaha kecil.
b. Maksimum kredit di atas Rp50 juta sampai dengan Rp350 juta.
c. Jangka waktu: kredit modal kerja maksimum 2 tahun dan kredit investasi maksimum 12 tahun.
d. Jaminan adalah usaha yang dibiayai dan jaminan tambahan.

Kredit Modal Kerja-Usaha Kecil dan Menengah (KMK-UKM)

a. Prioritas penerima KMK-UKM:
b. Eksportir produsen dan nonprodusen serta *indirect* eksportir 19 komoditas unggulan.
c. Distributor serta penyediaan bahan pokok di luar distribusi Bulog.
d. Koperasi yang melakukan kegiatan produktif.
e. Plafon kredit maksimum per tenaga kerja sebesar Rp25 juta dengan plafon kredit per nasabah Rp3 miliar.
f. Jangka waktu maksimal 2 tahun.

   Bank BNI menetapkan bunga komersial untuk segala macam produk kredit yang akan ditinjau kembali per enam bulan untuk penyesuaian. Adapun nilai provisi untuk KMK dan KI adalah sebesar 1% dari jumlah kredit yang diberikan.

3. Bank Mandiri

Menurut Hadinoto Soesanto (2003:19-20), jenis kredit yang ditawarkan :

Kredit Investasi (KI)

a. Merupakan kredit jangka menengah/panjang yang bertujuan membiayai barang-barang modal dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru. Nantinya pelunasan kredit yang diberikan berasal dari hasil usaha dengan barang-barang yang dibiayai.
b. Maksimum jangka waktu kredit adalah 15 tahun, dengan masa tenggang maksimum 4 tahun.
c. Pembiayaan yang akan dibiayai bank sebesar 65%.
d. Suku bunga 19% per tahun.

Kredit Modal Kerja (KMK)

Untuk produk kredit KMK ini masih dibagi lagi menjadi 3 jenis, yaitu:

a. KMK-Revolving: merupakan fasilitas kredit modal kerja yang diberikan dalam bentuk rupiah maupun valuta asing lain yang habis dalam satu kali siklus usaha. Jangka waktu yang diberikan maksimum 1 tahun, namun bisa diperpanjang.
b. KMK-Aflopend: kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal bagi usaha yang habis dalam satu kali siklus usaha. Jangka waktu 1 tahun.
c. KMK-Kontraktor: kredit yang diberikan khusus bagi usaha jasa kontraktor yang juga habis dalam satu siklus usaha. Jangka waktunya 1 tahun. Suku bunga kredit 19% per tahun.

Kredit Usaha Kecil (KUK)

a. Plafon kredit yang diberikan hanya Rp500 juta.
b. Jangka waktu yang diberikan berbeda.
c. Untuk KUK-Kredit Investasi maksimum pinjaman 10 tahun.
d. KUK-Modal Kerja dan KUK-Kredit Modal Kerja Kontraktor hanya 1 tahun.
e. KUK-Channeling diberikan dengan bekerja sama dengan lembaga pembiayaan atau bank umum lainnya.
f. Dalam kredit ini ada ketentuan kekayaan bersih debitur maksimal Rp200 juta serta hasil penjualan tahunan maksimum Rp1 miliar.

Bunga yang diberikan, ditetapkan Bank Mandiri sesuai dengan SBI yang berlaku. Hanya untuk investasi perkebunan menggunakan bunga 12% per tahun. Sementara itu, untuk provisi berlaku sama untuk semua jenis kredit; 1% dari kredit yang didapat.

4. Bank Danamon Indonesia

Menurut Hadinoto Soesanto (2003:21), jenis kredit yang ditawarkan :

Kredit kepada Koperasi Primer untuk Anggotanya (KKPA)

a. Untuk sektor agrobisnis, bunga 16% per tahun efektif tidak bunga berbunga termasuk *fee* koperasi 2% per tahun.
b. Jangka waktu maksimum 15 tahun (kredit investasi = KI) dan maksimal 4 tahun (kredit modal kerja = KMK).
c. Plafon maksimum Rp50 juta per anggota. Khusus perdagangan, Rp10 juta per anggota.

Kredit Pengusaha Kecil dan Mikro

a. Untuk perorangan, usaha berbadan/nonhukum atau kelompok pengusaha mikro.
b. Bunga 16% per tahun.
c. Jangka waktu maksimum 5 tahun (KI) dan 1 tahun (KMK). Untuk keduanya, pararel maksimum Rp30 juta (modal kerja lebih kecil atau sama dengan investasi).

Kredit Ketahanan Pangan (KKP)

a. Untuk kelompok tani atau koperasi (KI dan KMK).
b. Bunga 12% dan 16% per tahun.
c. Plafon kredit maksimum Rp15 juta bagi petani, peternak, dan nelayan. Maksimum Rp500 juta bagi koperasi dalam rangka pengadaan pangan.

Kredit kepada Bank Perkreditan Rakyat

a. Pembiayaan dilakukan melalui rakyat (BPR) dan ditujukan kepada debitur BPR tersebut.
b. Suku bunga ke BPR sesuai dengan ketentuan Bank Danamon dan dari BPR ke debiturnya sesuai dengan ketentuan BPR.

c. Plafon untuk tahap awal maksimum Rp1 miliar dan untuk tahap perpanjangan plafon bisa ditingkatkan.

5. Bank Buana Indonesia

Menurut Hadinoto Soesanto (2003:21-22), jenis kredit yang ditawarkan :

Kredit Investasi

a. Pembiayaan barang modal dan jasa dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, ekspansi, relokasi, dan pendirian proyek baru. Anda bebas menentukan jadwal penarikan dan pelunasan sesuai rencana yang ditetapkan.
b. Suku bunga antara 15,5%-18%.
c. Jangka waktu maksimum 10 tahun.
d. Kredit sampai 70% dari seluruh kebutuhan pembiayaan.
e. Jaminan: barang-barang modal dan jasa yang dibiayai dengan kredit, semua tagihan yang diperoleh dari hasil usahanya, dan tambahan bernilai cukup.

Kredit Modal Kerja

a. Untuk peningkatan volume penjualan dagang.
b. Pembiayaan selama satu putaran usaha untuk pengadaan persediaan bahan baku, bahan penolong atau barang-barang jadi/dagangan.
c. Suku bunga bersaing 15,5%-18%.
d. Jangka waktu maksimum 1 tahun dan bisa diperpanjang.
e. Maksimum kredit 70% dari seluruh kebutuhan pembiayaan yang direncanakan.
f. Jaminan: barang-barang modal dan jasa yang dibiayai dengan kredit, semua tagihan yang diperoleh dari hasil usahanya, tambahan bernilai cukup.

2.4.3 Pengajuan Permohonan Kredit

Menurut Djohan Warman (2000:52-55), hal-hal yang harus diperhatikan ketika mengajukan permohonan kredit sebagai berikut:

1. Pertimbangan permohonan kredit.

Pertimbangan dalam mengambil kredit dengan mencermati perkembangan perusahaan melalui siklus kehidupan perusahaan dan tingkat kebutuhan

modal, membandingkan tingkat biaya dana atas hutang dagang dan kredit bank, pilihan atas penawaran kredit bank. Pilihan akan dijatuhkan pada bank dengan biaya bunga rendah, dan kecepatan proses keputusan yang cepat.

2. Berkas-berkas permohonan kredit.

Dalam mengajukan permohonan kredit kepada bank yang utama adalah dibuatkan surat permohonan kredit yang ditujukan kepada kantor cabang /kepala cabang tersebut atau kepada kantor pusat/direksi bank tersebut. Untuk kredit-kredit usaha kecil menengah biasanya cakupan diajukan kepada kantor cabang tersebut, karena wewenang keputusannya mungkin telah diberikan kepada kepala cabang bank yang bersangkautan. Untuk kredit dengan skala usaha menengah dan besar permohonan diajukan langsung kepada kantor pusat bank tersebut. Namun untuk jelasnya sebaiknya ditanyakan dahulu informasi tersebut melalui pejabat bagian kredit bank yang dimaksud.

Rangkuman isi surat permohonan kredit bank tersebut hendaknya ringkas dan memuat secara jelas latar belakang permohonan kredit, termasuk informasi tentang hubungan perusahaan dengan bank, tujuan permohonan kredit, sekilas prospek usaha dan jumlah limit kredit yang dibutuhkan. Surat permohonan kredit juga harus memuat pula berkas-berkas surat dan data-data yang dilampirkan dan harus ditandatangani oleh pihak yang berwenang, ada juga bank yang telah mempersiapkan formulir permohonan kredit standar, diisi dan dilengkapi dengan lampiran.

Menurut Djohan Warman (200:55-60), kelengkapan berkas permohonan kredit yang merupakan berkas lampiran meliputi:

1. Akte pendirian.

   Fotocopy pendirian dan akte perubahan perusahaan.
2. Surat kuasa yang berhubungan dengan hak subtitusi.

   Apabila permohonan kredit kepada bank hanya ditandatangani oleh direktur utama atau salah seorang direktur maka komisaris utama hanya membuatkan surat kuasa yang dilampirkan. Surat kuasa ini hanya diperuntukkan untuk perusahaan yang bukan perusahaan perorangan.
3. Surat-surat izin yang masih berlaku.

Surat-surat izin yang dimaksudkan bisa dalam bentuk:

a. Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
b. Surat izin usaha pemborongan pekerjaan (SIPP)
c. Undang-undang gangguan
d. Surat izin industri
e. Analisis dampak lingkungan
f. Izin-izin lain

4. Daftar isian yang telah disediakan oleh bank.

   Daftar ini disediakan oleh bank, untuk dilengkapi oleh perusahaan.

5. Jaminan kredit.

   Yang dimaksudkan adalah fotocopy dari surat bukti kepemilikan aktiva tetap yang akan dijaminkan.

6. Surat kontrak.

   Surat kontrak (dalam bentuk fotocopy) ini diperuntukkan bagi perusahaan kontraktor dan supplier yang menerima kontrak kerja.

7. Organisasi dan manajemen perusahaan.

   Sebaiknya disajikan dalam bentuk struktur organisasi perusahaan dengan mencantumkan nama-nama manajer lininya.

8. Proses produksi.

   Bagi perusahaan manufaktur (pabrik) agar melengkapi pula permohonan kreditnya dengan proses produksi produknya.

9. Laporan keuangan.

   Dalam laporan keuangan yang terpenting adalah neraca perusahaan (paling tidak dalam dua posisi terakhir, akhir tahun, akhir semester, akhir triwulan), rugi laba (paling tidak dua periode terakhir, semester, triwulan), Proyeksi cash flow (cash budget) adalah gambaran tentang arus kas rancangan usaha yang dibuat.

10. Study kelayakan.

    Khusus untuk usaha skala besar, pembangunan atau pengembangan usaha baru perlu study kelayakan dari rencana usaha tersebut.

11. Data realisasi usaha.

    Data realisasi usaha yang meliputi realisasi pembelian, realisasi produksi, realisasi penjualan paling tidak enam bulan terakhir.

12. Data rencana usaha.

    Meliputi rencana pembelian rencana produksi dan rencana penjualan hendaknya disusun untuk jangka waktu enam bulan mendatang.

13. Data persediaan barang.

    Data realisasi persediaan barang, terutama barang dagangan yang dimiliki perusahaan, paling tidak berkembang selama enam bulan terakhir.

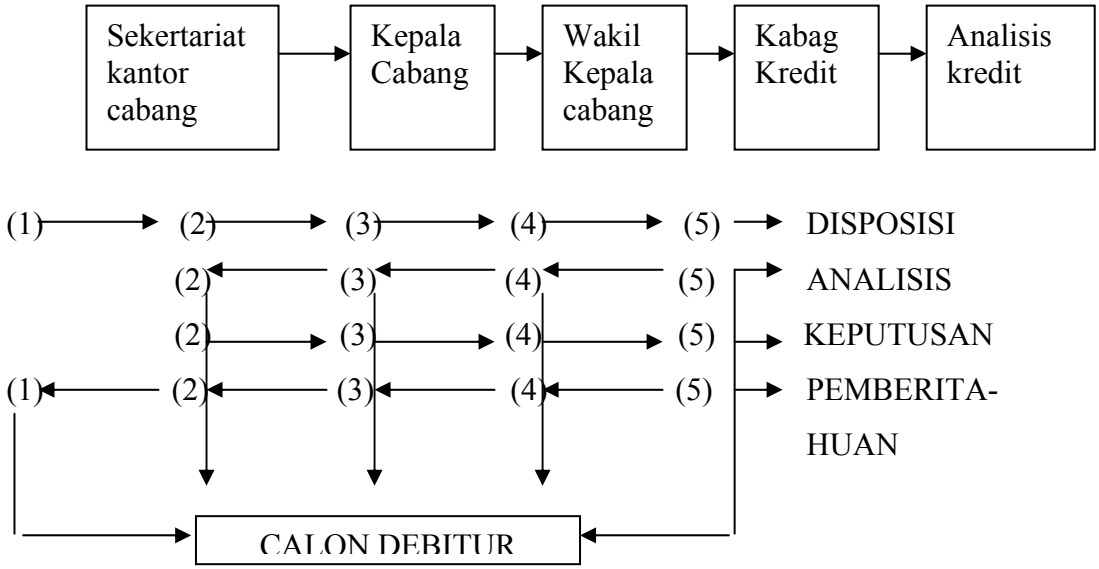
14. Data lainnya.

    Data atau informasi positif lainnya yang dimiliki perusahaan yang akan menambah kredibilitas perusahaan di mata bank. Misalnya: penghargaan dan pengakuan produk (ISO).

2.4.4 Proses pengajuan permohonan kredit

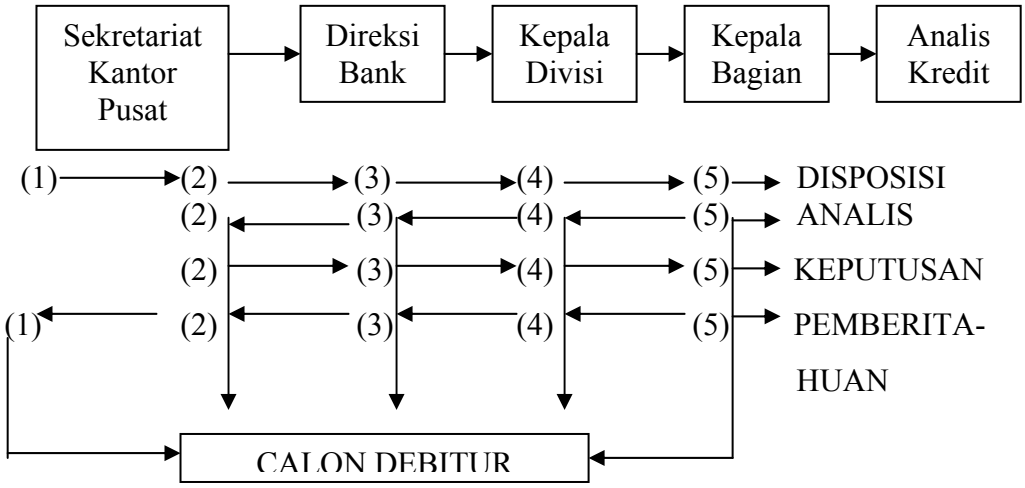
Menurut Djohan Warman (2000:80-82), dalam proses permohonan kredit sebaiknya diusahakan untuk bertemu dan berdiskusi dengan kepala bagian kredit atau kepala kantor cabang bank tersebut, dan bila memungkinkan pemohon kredit atau direksi perusahaan mengadakan wawancara. Langkah berikutnya pemohon atau manajer keuangan perusahaan mempersiapkan surat permohonan kredit yang kepada bank ditujukan kepada kantor pusat atau kantor cabang. Surat permohonan kredit diperoleh dari bank, kalau tidak ada pemohon dapat membuatnya dengan format bebas. Dalam permohonan surat kredit yang terpenting adalah memuat besarnya kredit yang diajukan dan penjelasan mengenai rencana penggunaan kredit tersebut, dan data-data lampiran yang digunakan sebagai bahan analisis oleh bank.

Gambar 2.2 Proses permohonan kredit kantor cabang.



Sumber: Djohan Warman (2000:81)

Gambar 2.3 proses permohonan kredit di kantor pusat.



Sumber: Djohan Warman (2000:82)

Gambar diatas berguna bagi perusahaan untuk kelancaran proses analisis dan berjaga-jaga terhadap kemungkinan kekurangan informasi /data dalam membuat analisis atau proses keputusan.

Setelah suatu permohonan kredit disetujui maka langkah selanjutnya adalah penandatanganan perjanjian kredit dan penyerahan serta pengikatan jaminan melalui notaris atau PPAT (Pejabat Pembuat Akte Tanah). Bila semua persyaratan legalitas terpenuhi, baru fasilitas kredit dicairkan sesuai dengan tujuan permohonan.

2.4.5 Aspek-aspek Penilaian Bank

Menurut Djohan Warman (2000:83-105), ada beberapa aspek penilaian yang dipertimbangkan oleh bank dalam memutuskan kelayakan suatu permohonan kredit, antara lain:

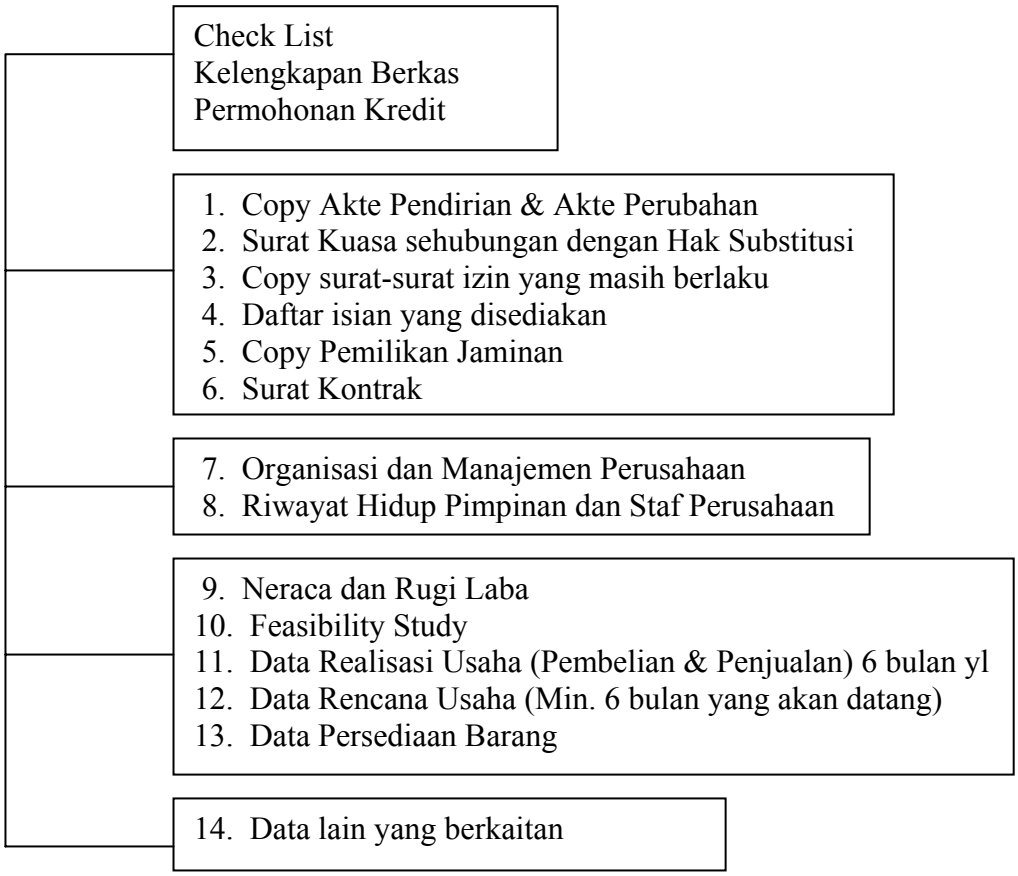
1. Kelengkapan Berkas Permohonan Kredit

   Memeriksa kelengkapan surat permohonan kredit sesuai kebutuhan analisis yang diperlukan, dan meneliti keabsahan surat permohonan kredit. Misalnya meneliti apakah telah ditandatangani oleh pengurus atau yang berwenang sesuai akta pendirian bagi perusahaan, tentunya dengan mencocokkan tanda tangan dengan fotocopy KTP yang bersangkutan atau dengan spesimen tanda tangan yang ada di bank. Bagi perusahaan perseroan biasanya surat permohonan kredit juga ditandatangani oleh Komisaris Utamanya sebagai tanda persetujuan ataupun dalam bentuk persetujuan tertulis lainnya.

   Selanjutnya diteliti fotocopy-fotocopy surat-surat izin yang dimiliki, daftar isian yang disediakan oleh bank, surat-surat jaminan kredit, surat kontrak kerja atau order dari pemberi kerja (bowheer). Diteliti juga kelengkapan organisasi dan manajemen perusahaan yang meliputi daftar riwayat hidup dari top manajemen dan pemegang posisi kunci perusahaan.

   Kelengkapan data penting lainnya yang perlu diteliti adalah data laporan keuangan, bagi perusahaan menengah ke atas disyaratkan laporan keuangan yang telah diaudit oleh akuntan terdaftar, data studi kelayakan yang dibuat oleh konsultan terdaftar, data realisasi usaha, rencana usaha, data persediaan barang, selama jangka waktu enam bulan paling tidak dan data-data lainnya yang mendukung permohonan kredit.

Gambar 2.4 Kelengkapan permohonan kredit.



Sumber: Djohan Warman (2000:85)

2. Wawancara

   Dilakukan antara calon debitur atau pemohon kredit dengan pejabat bank (analis, kepala cabang, direksi bank). Yang terpenting dalam interview adalah informasi yang diucapkan oleh calon debitur akan dites ulang dengan kenyataan dilapangan.

3. Investigasi Kredit
4. Peninjauan On The Spot
5. Risiko Perkreditan

   Risiko paling nyata dalam perbankan adalah risiko kredit yaitu risiko kredit yang tidak dibayar kembali atau investasi yang merosot mutunya atau investasi yang gagal sehingga berakibat kerugian bagi bank. Perlindungan terhadap risiko pemberian kredit dan investasi ini adalah mempertahankan standar kredit yang tinggi, diversifikasi yang selayaknya, pengetahuan yang

intim dengan urusan peminjam dan yang terpenting adalah prosedur penagihan yang ulet.

6. Proses pengumpulan Data/Informasi Kredit
7. Penetapan Titik Kritis (Critical Point) Usaha Calon Debitur
8. Analisis Kredit Bank

Fokus utama dari analisis kredit adalah bagaimana membentuk kepercayaan secara utuh dalam bentuk kuantitatif tertentu kepada calon debitur, sehingga bank menyetujui memberikan kepercayaan itu dalam bentuk persetujuan pemberian kredit.

a) Persiapan Analisis

Dalam pelaksanaan pemberian fasilitas kredit kepada calon debitur, bank dihadapkan dengan berbagai permasalahan yang cukup kompleks, antara lain: kepada siapa kredit harus diberikan, untuk tujuan apa kredit diberikan (obyek kredit), apakah calon debitur akan membayar bunga, hutang pokok dan kewajiban lainnya, berapa jumlah plafon atau limit kredit yang layak untuk diberikan cukup aman dengan resiko yang kecil dan sebagainya.

b) Beberapa Pendekatan Dalam Analisis Kredit

1) Pendekatan Jaminan (*Collateral Approach*)

Apabila calon debitur mengajukan permohonan kredit dengan jumlah tertentu dan calon debitur tersebut menyerahkan jaminan kredit yang nilainya melebihi jumlah kredit yang diminta, maka permohonan kreditnya akan dapat disetujui. penilaian terhadap jaminan yang diserahkan calon debitur ditentukan berdasarkan nilai pasar dan secara yuridis dapat dikuasai.

2) Pendekatan Karakter (*Character Approach*)

Pendekatan ini lebih ditekankan pada aspek moral dari calon debitur atau individu-individu pengelola perusahaan.

3) Pendekatan pada Kemampuan Pelunasan (*Repayment Approach*)

Pemberian fasilitas kredit lebih ditekankan kepada kemampuan calon debitur untuk melunasi kembali fasilitas kredit yang diterima sesuai dengan skedul waktu yang ditetapkan.

4) Pendekatan Kelayakan Usaha (*Feasibility Approach*)

   Pendekatan berdasarkan kelayakan usaha dimaksudkan bahwa persetujuan pemberian kredit didasarkan kepada suatu analisis atas usaha atau proyek yang menyatakan bahwa suatu usaha atau proyek tersebut layak dibiayai.

5) Pendekatan Pemberian Kredit sebagai Agen Pembangunan

   Pendekatan pemberian kredit sebagai perpanjangan tangan pemerintah ini diarahkan untuk membantu pengusaha-pengusaha skala kecil (*small scale industry*) dengan memberikan keringanan atau kelonggaran beberapa persyaratan bank teknis.

Menurut Djohan Warman (2000:106-107), secara keseluruhan dalam analisis kredit, cakupan analisis paling tidak harus memuat analisis lima C (5 C'S), yang merupakan standar minimal yang lazim digunakan di kalangan perbankan.

1) Character

menilai moral, watak atau sifat-sifat yang positif kooperatif, kejujuran dan rasa tanggung jawab dalam kehidupan pribadi sebagai manusia dan kehidupan pribadi sebagai anggota masyarakat dan dalam melakukan kegiatan usahanya.

2) Capacity

Penilaian yang sifatnya subyektif tentang kemampuan perusahaan untuk melunasi hutang dan kewajiban lainnya tepat pada waktunya.

3) Capital

Penilaian atas kemampuan keuangan perusahaan jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon debitur.

4) Collateral

Jaminan atau kemampuan perusahaan untuk menyerahkan barang jaminan/aktiva perusahaan sehubungan dengan fasilitas kredit yang akan diajukan.

5) Condition of Economy

Menganalisis kondisi ekonomi makro yang meliputi kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian.

9. Keputusan Kredit Bank

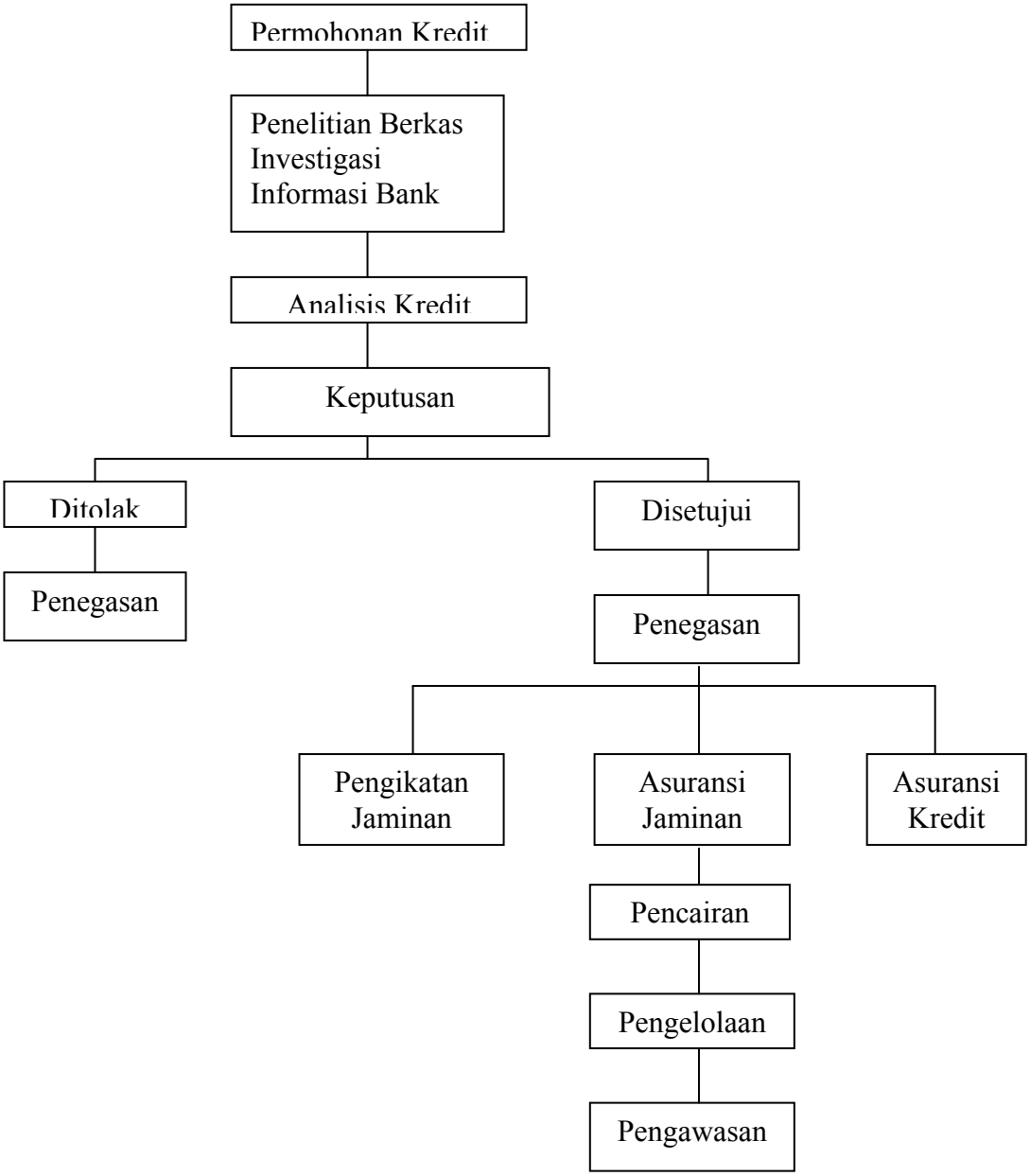
   Setelah melalui proses rekomendasi dan pendapat dari pejabat-pejabat bank yang terkait melalui komite kredit, maka akan ada keputusan kredit disetujui atau ditolak. Bila disetujui, akan dibuat surat penegasan atau surat persetujuannya dan jika ditolak juga dibuat surat penolakannya.

Tabel 2-1 Dokumen-dokumen kredit yang diperlukan sesuai dengan skala usaha

Dokumen-dokumen kredit	Perusahaan Perseorangan	Perush Skala Kecil	Perush. Skala Menengah	Perush Skala Besar
1. Surat permohonan kredit	x	x	x	x
2. Persetujuan komisaris	-	x	x	x
3. Surat-surat Izin Usaha	x	x	x	x
4. Surat-surat Jaminan Kredit	x	x	x	x
5. Surat Kontrak Kerja	x	x	x	x
6. Organisasi dan Manajemen	x	x	x	x
7. Daftar Riwayat Hidup	x	x	x	x
8. Proses Produksi/Pengadaan Barang	x	x	x	x
9. Laporan Keuangan Komersial	x	x	x	x
10.Laporan Keuangan Audit	-	-	x	x
11. Studi Kelayakan dari Kantor Konsultan Terdaftar	-	-	x	x
12. Data Realisasi Usaha 6 bulan yang lalu	x	x	x	x
13. Data Persediaan Barang 6 bulan yang lalu	x	x	x	x
14. Data rencana usaha 6 bulan yang akan datang	x	x	x	x
15. Data Keunggulan usaha lainnya jika ada	x	x	x	x

Sumber:Djohan Warman (2000:86)

Gambar 2.5 Proses pemberian kredit oleh bank



Sumber: Djohan Warman (2000:99)

2.4.6 Contoh-contoh Permohonan Kredit

Menurut Djohan Warman (2000:181-184), beberapa contoh surat permohonan kredit skala kecil dan menengah kepada bank yang akan diajukan oleh perusahaan ataupun perorangan adalah sebagai berikut:

1. Kredit Modal Kerja Skala Kecil

   Kredit modal kerja skala kecil artinya dalam pengertian yang relatif, misalnya limit kredit yang tidak melebihi Rp. 100 juta, tergantung dari ketentuan, kesepakatan dan ukuran yang digunakan.

   Format permohonan fasilitas kredit modal kerja skala kecil masing-masing bank dapat berbeda-beda satu dengan yang lain. Formulir permohonan kredit tersebut ditujukan kepada kantor cabang bank ataupun kantor pusatnya, tergantung dari ketentuan dan wewenang yang berlaku pada masing-masing bank tersebut.

   Beberapa lampiran surat permohonan kredit yang perlu dijelaskan lebih lanjut adalah :

   a) Daftar riwayat hidup, agar diisi secara lengkap tentang data pribadi calon debitur perorangan, direktur, komisaris, dan pemegang posisi kunci bagi perusahaan yang berbentuk badan hukum.
   b) Informasi keadaan keuangan meliputi data neraca dan rugi laba pada dua posisi dan dua periode laporan keuangan. Untuk perusahaan kecil yang tidak mampu membuat laporan keuangannya, agar dibantu oleh para analis untuk menyusunnya secara obyektif sehingga hasil analisis akan tepat sasarannya.
   c) Data laporan keuangan ditambah dengan data proyeksi ke depan paling tidak 6 bulan untuk rencana produksi, pembelian dan penjualan.
   d) Tanda terima, sebagai bukti bahwa surat permohonan kredit beserta lampirannya telah lengkap diterima oleh bank, untuk diproses lebih lanjut.

   Untuk contoh permohonan fasilitas kredit modal kerja skala kecil dapat dilihat di lampiran (2). Sedangkan untuk formulir permohonan kredit untuk modal kerja pada Depperindag pada lampiran (3).

2. Kredit Modal Kerja Skala Menengah

   Untuk skala menengah, plafon kredit yang diberikan diatas Rp. 100 juta sampai dengan Rp. 1 milyar. Cakupan informasi, data yang disampaikan dalam surat permohonan ini hamper sama dengan surat permohonan kredit modal kerja skala kecil, bedanya dalam permohonan kredit skala menengah, administrasi perusahaan sudah lebih sempurna.

   a) Permohonan kredit diajukan atas nama perusahaan, perusahaan didirikan dengan akte notaries, perusahaan telah memiliki NPWP, ada pengurus perusahaan, direksi dan dewan komisaris, perusahaan telah memiliki izin-izin, perusahaan juga telah memiliki hubungan dengan bank sebagai pemegang rekening giro, deposito dan lainnya.
   b) Laporan keuangan dalam bentuk neraca dan rugi laba juga demikian, perusahaan telah mempunyai perangkat administratif yang mampu menyusun laporan tersebut.
   c) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan 6 bulan terakhir dan 6 bulan yang akan datang.
   d) Daftar dari jaminan yang akan diserahkan oleh perusahaan kepada bank, dalam bentuk jaminan pokok yaitu barang-barang yang akan dibiayai dengan kredit bank dan jaminan tambahan yaitu aktiva tetap milik perusahaan atau pihak III yang akan diserahkan kepada bank sebagai jaminan.
   e) Data lampiran lain yang harus disampaikan adalah daftar riwayat hidup dari pengurus perusahaan (Direksi dan Dewan Komisaris) serta pemegang posisi kunci lainnya.
   f) Tanda terima, bukti penerimaan surat permohonan kredit dan lampirannya telah diterima oleh bank.

   Untuk contoh permohonan fasilitas kredit modal kerja skala kecil dapat dilihat di lampiran (4).

3. Kredit Investasi Skala Kecil/Menengah

   Permohonan kredit investasi untuk skala kecil dan menengah atau sampai dengan Rp. 1 miliar dalam formatnya relatif sama karena data-data yang dibutuhkan bank juga relatif sama. Data pertimbangan yang disampaikan meliputi hal-hal sebagai berikut:

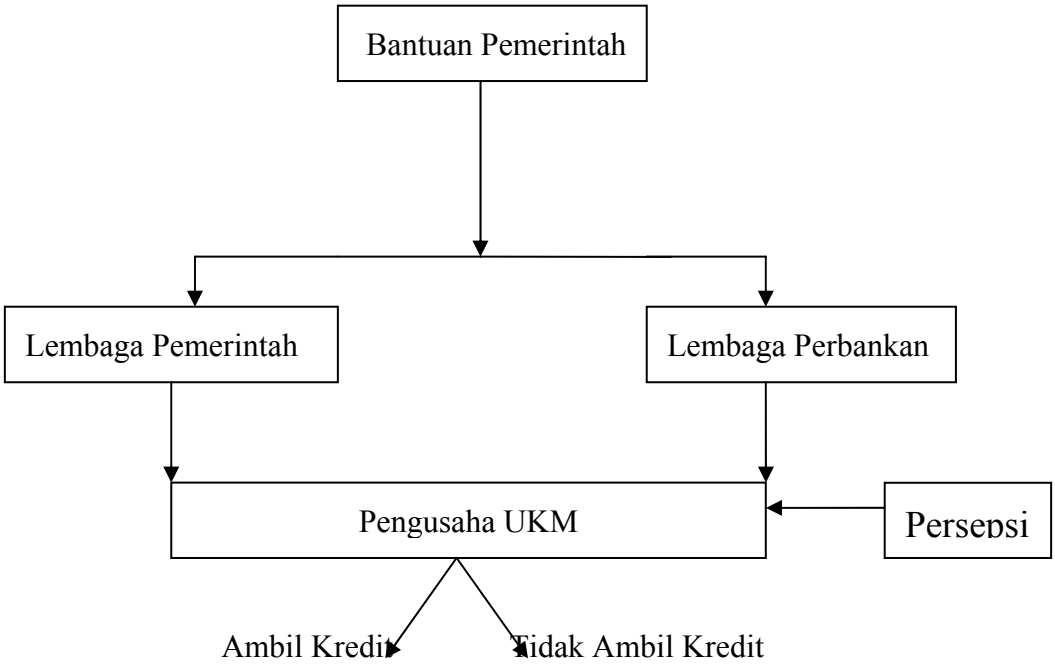
   a) Nama perusahaan atau perusahaan perseorangan, bidang usaha, susunan pengurus, alamat perusahaan, telepon, status kepemilikan rumahnya.
   b) Perizinan-perizinan yang dimiliki meliputi No. surat, tanggal penerbitan dan jangka waktu berlakunya. Perizinan ini lebih ditekankan pada usaha untuk kredit skala menengah, sedangkan untuk usaha kecil perizinan itu cukup sederhana misalnya surat keterangan dari lurah atau camat.
   c) Hubungan calon debitur dengan bank calon debitur, apakah calon debitur telah mempunyai rekening giro, deposito, tabungan, rekening pinjaman dan atau rekening lainnya.
   d) Hubungan dengan bank lain, yaitu apakah calon debitur telah mempunyai hubungan rekening dengan bank lain, baik dalam bentuk rekening giro, deposito, tabungan, rekening pinjaman jika ada dijelaskan pula tujuan penggunaannya, limit dan jangka waktunya.
   e) Rencana investasi

      Dalam rencana investasi dijelaskan penggunaan dari kredit yang akan diperoleh yaitu untuk pembelian barang-barang modal seperti kendaraan, mesin-mesin, peralatan, bangunan pabrik dan lain sebagainya. Dijelaskan pula harga dari barang yang akan dibeli, besarnya pembiayaan sendiri dan jumlah dari kredit yang dimohon.
   f) Jaminan yang akan diserahkan, yang terdiri dari jaminan pokok yaitu barang yang akan dibeli dengan kredit investasi dan jaminan tambahan yaitu aktiva tetap yang akan diserahkan oleh calon debitur kepada bank dapat berbentuk tanah dan bangunan atau aktiva tetap lainnya.

g) Informasi lain yang ingin disampaikan oleh calon debitur, terutama yang berhubungan dengan pengalaman di bidang rencana proyek investasi yang kreditnya tengah diajukan.
h) Daftar lampiran yang disampaikan dalam melengkapi permohonan kredit investasi.

Untuk contoh permohonan fasilitas kredit modal kerja skala kecil dapat dilihat di lampiran (5).

2.5 Kerangka Berpikir.



Keterangan:

1. Bantuan pemerintah disalurkan melalui :
   a) Lembaga pemerintah.
   b) Lembaga Perbankan.
2. Bantuan diterima oleh pengusaha UKM berupa kredit yang ditawarkan oleh bank swasta maupun bank pemerintah, atau dari badan-badan pemerintah.
3. Pengusaha UKM ada yang mau menerima tawaran berupa fasilitas kredit dan ada yang tidak memanfaatkan, hal ini terjadi karena persepsi yang mempengaruhi masing-masing pengusaha UKM. Diantaranya persepsi terhadap prosedural pengajuan kredit, syarat kredit yang diminta, dan tingkat kebutuhan modal.