

Akses Usaha Kecil dan Mikro (UKM) terhadap Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Dampaknya terhadap Perkembangan Usaha: Kasus UKM di Kota Mataram

Embun Suryani*, Sri Wahyulina, Siti Aisyah Hidayati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram
Jl. Majapahit No. 62 Mataram, Nusa Tenggara Barat, 83125

Kata Kunci

Akses kredit,
UKM, KUR,
Kinerja UKM

Keywords:

Access to credit,
SMEs, KUR, SME
Performance

Abstrak

Usaha Kecil dan Mikro (UKM) memiliki peranan cukup besar bagi pendapatan domestik bruto Indonesia dan penyerapan tenaga kerja. Namun sebagian besar UKM menghadapi kendala permodalan dan keterbatasan akses pada lembaga keuangan formal. Dana KUR merupakan salah satu kredit program yang dibentuk pemerintah untuk mengatasi kendala permodalan pada UKM. Studi bertujuan untuk menganalisis akses UKM terhadap dana KUR dan dampaknya terhadap perkembangan usaha. Data primer diperoleh dari hasil wawancara 40 responden yang merupakan UKM di Kota Mataram. Akses UKM terhadap dana KUR dianalisis dengan metode regresi logistik sedangkan metode regresi linear berganda Ordinary Least Square (OLS) untuk menganalisis dampak dana KUR terhadap perkembangan usaha. Hasil regresi logit menunjukkan dummy memiliki simpanan dan nilai penjualan merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi akses UKM terhadap dana KUR. Dana KUR yang diberikan mampu meningkatkan nilai penjualan UKM sebesar 82,03 persen dari 3,47 milyar rupiah menjadi 6,31 milyar rupiah per tahun. Berdasarkan analisis OLS, kemampuan UKM untuk mengakses modal yang berasal dari dana KUR berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perkembangan keuntungan usaha UKM.

Abstract

Small and Micro Enterprises (SMEs) have a significant role for Indonesia's gross domestic product and employment. However, most SMEs face capital constraints and limited access to formal financial institutions. Kredit Usaha Rakyat (KUR) Fund is one of the credit programs established by the Indonesian Government to overcome capital constraints on SMEs. The study aims to analyze the ability of SMEs to access the KUR loans and the loan's impact on business development. Primary data was obtained from interviews of 40 respondents who are SMEs in Mataram City. Ability to access the KUR loans was analyzed by logistic regression method while Ordinary Least Square (OLS) was employed to analyze the impact of KUR loans on business development. The result of logit regression shows that the variable of savings and sales influence the ability of SME to access the KUR loan. The KUR funds granted are able to increase SME's sales value by 82.03 percent from 3.47 billion rupiah to 6.31 billion rupiah per year. Based on the OLS analysis, the ability of SMEs to access capital derived from KUR funds has a positive and significant impact on the value of SME business development.

Korespondensi: Embun Suryani

Email: embunsuryani@unram.ac.id

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran dan kontribusi penting terhadap perekonomian nasional. Berdasarkan data BPS tahun 2014 jumlah UMKM di Indonesia ada sebanyak 57,89 juta unit, atau 99.99 persen dari total jumlah pelaku usaha nasional. UMKM memberikan kontribusi terhadap kesempatan kerja sebesar 96.99 persen, dan terhadap pembentukan PDB sebesar 60.34 persen. Namun disisi lain, UMKM masih tetap dihadapkan pada hambatan mendasar yang secara garis besar meliputi: 1) masih dihadapkan pada kesulitan untuk mengakses pasar global atas produk-produk yang dihasilkannya; 2) masih lemahnya pengembangan dan penguatan usaha; serta 3) keterbatasan akses terhadap pembiayaan-pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal terutama dari perbankan.

Keterbatasan atas sumber-sumber pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal tersebut menyebabkan pelaku UMKM khususnya pelaku Usaha Kecil dan Mikro (UKM) tergantung pada sumber-sumber pembiayaan informal. Bentuk dari sumber-sumber ini beraneka ragam mulai dari rentenir hingga berkembang dalam bentuk unit-unit simpan pinjam, koperasi dan bentuk lainnya. Mayoritas UMKM di Indonesia tidak melakukan aktivitas mengumpulkan pendanaan usaha melalui sumber pendanaan eksternal (*debt financing*) yang bersumber dari bank/lembaga keuangan formal. Dari total UMKM hanya 17.5% saja yang menambah modalnya dengan meminjam ke bank,

sisanya 82.5% tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi ke lembaga non bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, lainnya (Kementerian Negara KUKM, 2003). Ketidakmampuan pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan dari sumber informal khususnya perbankan disebabkan karena UMKM bersifat mikro dengan modal kecil, tidak berbadan hukum dengan manajemen yang sebagian besar masih bersifat tradisional dan ketiadaan jaminan atau tidak "bankable" berdasarkan prinsip perbankan. Salah satu implikasi mendasar dari ketidakmampuan pelaku UMKM dalam mengakses modal adalah berkurangnya kemampuan memproduksi secara efektif. Oleh karena itu dalam rangka pemberdayaan UMKM, pemerintah menerbitkan Paket Kebijakan yang bertujuan meningkatkan Sektor Riil dan memberdayakan UMKM. Kebijakan ini mencakup peningkatan akses pada sumber pembiayaan, antara lain dilakukan dengan cara memberikan penjaminan kredit melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR merupakan kredit/pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada UMKM yang *feasible* tapi belum *bankable*. KUR dibagi menjadi dua, yakni KUR Mikro dan KUR Ritel. KUR Mikro merupakan KUR yang diberikan dengan plafon maksimum sebesar Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah). Sedangkan KUR Ritel dengan plafon diatas Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). KUR ditujukan kepada UMKM yang memiliki potensi namun juga beresiko. Tabel 1 menunjukkan realisasi dan nilai NPL dari KUR sampai akhir tahun 2014.

Table 1 Realisasi dan Non-performing Loan (NPL) Kredit Usaha Rakyat (KUR) (31 November 2007 - 2014)

No.	Bank	KUR's Distribution				NPL (%)
		Volume (million rupiahs)	Outstanding (million rupiahs)	Debtor	Average loan (million rupiahs)	
1	BNI	15,483,835	3,239,387	217,086	71.3	3.3
2	BRI (KUR Ritel)	20,600,695	7,821,037	117,259	175.7	2.9
3	BRI (KUR Mikro)	95,003,570	24,038,639	11,326,246	8.4	1.8
4	Bank Mandiri	17,464,110	6,613,257	385,931	45.3	3.4
5	BTN	4,589,882	1,607,567	25,255	181.7	12.9
6	Bukopin	1,813,282	495,284	12,139	149.4	5.5
7	Syariah Mandiri	3,898,017	1,145,079	59,861	65.1	17.2
8	BNI Syariah	319,702	134,670	1,424	224.5	4.6
9	BPD	15,995,744	5,607,188	200,856	79.6	9.5
TOTAL		175,168,837	50,702,108	12,346,057	14.2	3.9

Sources: www.komite-kur.com

Menurut Tabel 1, BRI adalah pemasok terbesar dana KUR dengan total volume 115,6 triliun rupiah. BRI mendistribusikan KUR ritel dan KUR mikro dengan total nasabah lebih dari 1 juta nasabah UMKM, dimana sebagian besar nasabah (99%) mendapatkan KUR mikro. Volume rata-rata pinjaman adalah 175,700,000 rupiah/debitur untuk KUR ritel dan 8,400,000 rupiah/debitur untuk KUR mikro. BRI juga menunjukkan nilai terendah kredit non-performing loan (NPL) sebesar 2.9% untuk KUR ritel dan 1.8% untuk KUR Mikro. Total nilai NPL dari penyaluran kredit KUR oleh

bank pelaksana sebesar 3.2% (atau di bawah 5%), yang menunjukkan bahwa distribusi pinjaman KUR efektif dan diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap kinerja bisnis mendorong perusahaan kecil dan mikro.

Perkembangan jumlah UMKM di Provinsi Nusa Tenggara Barat sebagai konsumen/nasabah sasaran menunjukkan tren yang meningkat. Tabel 2 berikut menunjukkan perkembangan jumlah sektor UMKM di Provinsi Nusa Tenggara Barat dari tahun 2010-2014 berdasarkan data BPS 2014.

Tabel 2. Industri di Provinsi Nusa Tenggara Barat tahun 2014

Kelompok Industri	Unit Usaha	Tenaga Kerja (orang)	Jumlah (Rp. 000.000)	
			Investasi	Produksi
Industri formal	12.327	88.499	647.956	7.499.681
Industri informal	74.952	174.342	188.462	1.709.702
Total	87.279	262.841	836.418	9.209.383
2013	85.110	268.016	488.715	2.291.160
2012	84.593	256.542	461.139	2.336.578
2011	83.575	255.562	423.090	2.148.687
2010	82.573	248.081	375.660	1.854.336

Sumber: BPS NTB 2014

Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa sektor industri di Provinsi NTB memiliki peran yang signifikan terhadap kegiatan ekonomi dan perluasan tingkat kesempatan kerja. Hal ini bisa dilihat dengan meningkatnya jumlah unit usaha dari tahun ke tahun dan kemampuan menyerap tenaga kerja. Seperti yang telah diuraikan sebelumnya bahwa Pemerintah Indonesia berkomitmen untuk mendukung pengembangan sektor industri melalui penyaluran kredit program (KUR) untuk membantu akses modal bagi pelaku UMKM. Dengan begitu banyaknya distribusi dana KUR bagi UMKM di Indonesia (Tabel 1), peneliti tertarik untuk mengidentifikasi kondisi UMKM di Kota Mataram. Apakah UMKM di Kota Mataram mampu mengakses sumber pembiayaan ini dan apakah memberikan dampak yang signifikan bagi peningkatan kinerja usaha mereka.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah karakteristik pelaku UKM yang mampu dan yang tidak mampu mengakses dana KUR?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kemampuan pelaku UKM dalam mengakses dana KUR?
3. Apakah tambahan modal yang berasal dari pinjaman dana KUR berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha pelaku UKM?
4. Bagaimakah persepsi pelaku UKM terhadap pengaruh pinjaman dana KUR terhadap pengembangan usaha mereka?

1.3. Tujuan

1. Untuk mengetahui karakteristik pelaku UKM yang mampu dan yang tidak mampu mengakses dana KUR.

2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kemampuan pelaku UKM dalam mengakses dana KUR?
3. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh tambahan modal dari yang berasal dari pinjaman dana KUR terhadap kinerja usaha pelaku UKM.
4. Untuk mengetahui persepsi pelaku UKM terhadap manfaat pinjaman dana KUR terhadap pengembangan usaha mereka.

KAJIAN LITERATUR

2.1. Pengertian Kredit

Kredit merupakan suatu bentuk bantuan dana yang bersifat sementara untuk meningkatkan kegiatan ekonominya. Bantuan dana atau pinjaman tersebut berasal dari pihak eksternal yang menggantikan fungsi tabungan yang semestinya dihimpun dari kemampuan sendiri/individu. Teguh Pudjo Muljono (1990:9) mendefinisikan kredit sebagai kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pembelian atau mengadakan suatu peminjaman dengan janji pembayaran akan dilakukan/ ditanggihkan pada suatu jangka waktu yang disepakati. Sedangkan berdasarkan UU No. 10 tahun 1998 menyebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Oleh karena dalam siklus putaran kegiatan ekonomi, kredit harus secepatnya mampu menciptakan akumulasi modal, meningkatkan surplus dan meningkatkan kemampuan sendiri. Kredit akan memberikan dampak negatif dalam bentuk ketergantungan apabila kredit tersebut

berkepanjangan dan tidak mampu menciptakan akumulasi modal sendiri untuk satu kegiatan ekonomi tertentu (Sumodiningrat, 2003). Penerima kredit dalam hal ini pelaku UMKM perlu diberikan pemahaman bahwa tentang pengertian dan peran pinjaman dari pihak luar untuk menghindari adanya ketergantungan yang merugikan.

Pemberian suatu kredit merupakan kegiatan utama bank yang mengandung risiko yang dapat berpengaruh pada kesehatan dan kelangsungan usaha bank. Unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian suatu kredit menurut Toejekam (dalam Fitria dan Sari, 2012 : 90) unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian fasilitas kredit antara lain yaitu waktu, kepercayaan, penyerahan, risiko, persetujuan/perjanjian. Kemudian, menurut Suyatno (2005) menyatakan bahwa dalam transaksi kredit terdapat unsur-unsur kredit, yaitu :

1. Kepercayaan

Merupakan keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan baik dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu pada masa yang akan datang. Kepercayaan ini timbul karena sebelumnya si pemberi kredit telah melakukan penyelidikan dan analisa terhadap kemampuan dan kemauan calon nasabah dalam membayar kembali kredit yang akan disalurkan.

2. Waktu

Suatu masa yang akan memisahkan antara pemberi prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang. Dalam unsur waktu ini terkandung pengertian nilai uang, yaitu uang yang ada sekarang lebih tinggi nilainya dari uang yang akan diterimanya kembali pada masa yang akan datang.

3. *Degree of Risk*

Suatu tingkat resiko yang akan dihadapi

sebagai akibat dari jangka waktu yang memisahkan antara pemberi prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterimanya pada masa yang akan datang. Semakin lama jangka waktu kredit yang diberikan semakin tinggi resiko yang dihadapinya, karena dalam waktu tersebut terdapat juga unsur ketidakpastian yang tidak dapat diperhitungkan. Keadaan inilah yang menyebabkan timbulnya unsur resiko. Oleh karena itu, dalam pemberian kredit timbul adanya jaminan.

4. Prestasi atau Objek Kredit

Pemberian kredit tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat diberikan dalam bentuk barang dan jasa, namun dapat dinilai dengan bentuk uang. Dalam prakteknya transaksi kredit pada umumnya adalah menyangkut uang

2.2.Mekanisme Penyaluran Kredit

Mekanisme penyaluran kredit terdiri atas syarat-syarat dan prosedur pemberian kredit. Walean (1990 : 267-271) menerangkan prinsip dasar dan umum didalam penilaian/analisa kredit merupakan prinsip klasik adalah prinsip yang dikenal dengan „Prinsip 5 C“, yang terdiri dari:

1. *Character* (Karakter), Keadaan watak dan sifat calon nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usahanya. Penilaian ini merupakan penilaian terhadap kejujuran, ketulusan, kepatuhan akan janji, serta kemauan untuk membayar hutang-hutangnya. Tingkat kepercayaan debitur (sifat maupun tingkah laku) mempengaruhi pihak bank dalam memberikan kredit.

2. *Capacity* (Kapasitas), kemampuan yang dimiliki calon nasabah atau debitur untuk membuat rencana dan mewujudkan rencana tersebut menjadi kenyataan, termasuk dalam menjalankan usahanya guna memperoleh keuntungan atau laba yang diharapkan.

3. *Capital* (Modal), meliputi modal dasar

atau dana yang dimiliki calon nasabah atau debitur untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Adapun penilaian terhadap modal ini adalah untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber-sumber dana dan penggunaannya. Semakin besar nilainya dapat mempengaruhi pemberian kredit.

4. *Collateral* (Agunan), meliputi barang-barang yang diserahkan calon nasabah atau debitur sebagai agunan kredit yang akan diterimanya. Tujuan penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana resiko tidak terpenuhinya kewajiban financial kepada bank dapat ditutup oleh nilai agunan yang diserahkan calon nasabah. Penilaian terhadap barang agunan ini meliputi jenis atau macam barang, nilainya, lokasinya, bukti pemilikan dan status hukumnya.

5. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi), merupakan faktor eksternal berupa kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk kurun waktu tertentu yang dapat mempengaruhi permintaan terhadap kredit. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dimaksudkan untuk mengetahui sampai sejauh mana kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah atau debitur dan bagaimana debitur tersebut mengatasi dan mengantisipasinya, sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang.

2.3. Hambatan Realisasi Kredit Pembiayaan bagi UMKM

Permodalan untuk pembiayaan usaha UMKM di Indonesia, secara umum berasal dari 2 sumber, yaitu dari modal sendiri dan dari sumber eksternal berupa pinjaman atau kredit. Pinjaman dari pihak eksternal tersebut dapat dibagi dalam 3 jenis pinjaman, yaitu 1) kredit program pemerintah, 2) kredit dari lembaga formal, seperti perbankan/BPR, dan

3) kredit dari lembaga informal, seperti pedagang, pelepas uang, kelompok dan sebagainya.

Berbagai hambatan dalam mengakses kredit formal pada sumber-sumber pembiayaan yang ada yaitu kredit program dan kredit nonprogram. Kendala utama untuk mendapatkan kredit program pemerintah, karena terbatasnya dana yang sangat tergantung dari alokasi anggaran pemerintah. Lembaga kredit formal nonprogram (pada perbankan termasuk BPR) memiliki potensi yang besar karena lembaga ini secara legal formal memiliki wewenang untuk menghimpun dana simpanan masyarakat. Akan tetapi masih sedikit masyarakat yang mengakses lembaga ini.

Hambatan realisasi kredit formal dapat berasal dari kedua pihak, perbankan sebagai penyedia dana dan pelaku UMKM sebagai pengguna. Namun,

Pihak perbankan masih menganggap sektor UMKM tergolong sangat berisiko dan menerapkan prinsip kehati-hatian. Seleksi nasabah yang ketat diberlakukan dan dengan persyaratan harus memiliki agunan dirasakan memberatkan. Sementara dari sisi pengusaha, selain persyaratan ketat juga prosedur administrasi dinilai rumit dan memerlukan waktu lebih lama. Akibatnya, saat pelaku UMKM membutuhkan dana yang bersifat segera (misalnya untuk memenuhi order dari konsumen), dana tersebut belum tersedia. Selain itu, banyak pelaku UMKM yang enggan menggunakan dana bank karena mekanisme pembayaran yang bersifat bulanan. Mereka berharap dapat disediakan skim kredit dengan mekanisme pembayaran musiman, seperti per 3 bulan, 6 bulan atau 1 tahun.

2.4. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit Usaha Rakyat, yang selanjutnya disingkat KUR, adalah kredit/ pembiayaan

kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. KUR adalah program yang dicanangkan oleh pemerintah namun sumber dananya berasal sepenuhnya dari dana bank (www.smeccda.com).

2.4.1. Ketentuan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Penyaluran dana KUR diatur oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan No.

135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Beberapa ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemerintah dalam penyaluran KUR adalah sebagai berikut:

- a. UMKM yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan ketentuan :
 - Merupakan debitur baru yang belum pernah mendapat kredit/ pembiayaan dari perbankan yang dibuktikan dengan melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada saat Permohonan Kredit/Pembiayaan diajukan dan/ atau belum pernah memperoleh fasilitas Kredit Program dari pemerintah
 - Khusus untuk penutupan pembiayaan KUR antara tanggal Nota Kesepakatan Bersama (MoU) Penjaminan KUR dan sebelum addendum I (tanggal 9 Oktober 2007 s.d. 14 Mei 2008), maka fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan kredit program lainnya
 - KUR yang diperjanjikan antara Bank

Pelaksana dengan UMKM yang bersangkutan.

- b. KUR disalurkan kepada UMKM-K untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan:
 - Untuk kredit sampai dengan Rp. 5 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 20-21% efektif pertahun
 - Untuk kredit di atas Rp. 5 juta rupiah sampai dengan Rp. 500 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 12- 13% efektif pertahun.
- c. Bank pelaksana memutuskan pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) berdasarkan penilaian terhadap kelayakan usaha sesuai dengan asas-asas perkreditan yang sehat, serta dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku.

2.4.2. Tingkat Bunga Kredit Usaha Rakyat

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

2.5. Beberapa Masalah yang Dihadapi

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut Hubeis (2009: 4-6) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu: kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM, masalah bahan baku, keterbatasan teknologi, kemampuan manajemen, dan kemitraan. Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMK. Dari hasil studi yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1988) di sejumlah negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, sulit sekali bagi UMK untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMK di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMK. Modal memiliki peran yang sangat penting untuk meningkatkan kinerja UMK. Dimana kinerja usaha dapat diukur melalui tingkat penjualan pertahun, laba pertahun, aset bersih dan jumlah pekerja (Widodo, *et al.* 2003). Sedangkan Venkatraman dan Ramanujam (1986) menyatakan bahwa kinerja perusahaan terdiri dari kinerja

keuangan, kinerja bisnis, dan kinerja keorganisasian. Kinerja keuangan diukur dari penerimaan atas aset (*return on asset*), penerimaan atas penjualan (*return on sales*), dan *return on equity*.

Salah satu kendala serius bagi banyak UMK di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi data *processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memeperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi banyak UMK di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku. UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah. Selanjutnya, kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas. Kendala yang tidak kalah pentingnya berkaitan dengan kemampuan membuat mitra. Kemitraan mengacu pada pengertian bekerjasama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun

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

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dan asosiatif. Peneliti ingin mendiskripsikan kemampuan pelaku UMKM untuk mengakses sumber pembiayaan formal, dimana dalam studi ini peneliti memfokuskan pada skim KUR. Kemudian, untuk memperkuat hasil diskripsi data peneliti juga melakukan penelitian yang bersifat asosiatif yang bertujuan untuk menguji pengaruh atau peran dana yang diperoleh pelaku UMKM dari skim KUR terhadap kinerja usahanya.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan survey sampling. Survey sampling adalah kegiatan survey yang menggunakan sampling, dimana tidak semua unit analisis dalam populasi diamati satu per satu, akan tetapi hanya sebagian saja, yang diwakili oleh sampel. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh sektor riil di Kota Mataram yang telah menerima pelayanan kredit skim KUR.

Penentuan Responden

Karena data mengenai nama-nama debitur oleh lembaga kredit tergolong rahasia, maka jumlah populasi tidak bisa diketahui. Oleh karena itu, *sample frame* tidak dapat dibuat dan pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *purposive incidental sampling*, yaitu daerah penelitian dipilih secara sengaja dan sampel diperoleh secara kebetulan. Apabila populasi homogen, maka

penelitian tidak menuntut jumlah sampel yang besar. Namun sampel yang diambil harus memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh alat analisa yang digunakan. Lokasi penelitian akan dilakukan pada tiga kecamatan di Kota Mataram, yaitu kecamatan Ampenan, Mataram, dan Cakranegara. Ketiga kecamatan tersebut merupakan daerah perdagangan yang terbesar di Kota Mataram.

Teknik dan Alat Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik wawancara secara semi-terstruktur dengan responden penelitian. Untuk memperkuat hasil wawancara, teknik dokumentasi juga dilakukan dengan mengumpulkan data-data dan dokumen-dokumen tertulis dari instansi-instansi yang terkait dengan topik penelitian.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data deskriptif kualitatif. Data kuantitatif dalam penelitian ini berhubungan dengan ukuran kinerja usaha pelaku UMKM, sedangkan data deskriptif kualitatif berkaitan dengan karakteristik responden sebagai penerima dana KUR.

Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel-variabel yang ingin diuji dalam penelitian ini terdiri dari beberapa indikator, seperti yang ditampilkan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Identifikasi dan definisi variabel

Variabel	Definisi operasional
Variabel dependen:	
Penjualan/pendapatan (Rev)	Hasil Penjualan per bulan dari usaha yang dilakukan
Pengeluaran (Exp)	Pengeluaran per bulan untuk usaha yang dilakukan
Income (Inc)	Variabel income menunjukkan selisih antara penjualan dan pengeluaran per bulan dari usaha yang dilakukan
Net income (Pro)	Pendapat bersih yang diperoleh dari usaha yang dilakukan
Total asset (TA)	Total asset yang dimiliki untuk menjalankan usaha yang saat ini dilakukan
Total asset tetap (FA)	Total asset tetap yang dimiliki untuk menjalankan usaha yang saat ini dilakukan
Pengeluaran keluarga (FExp)	Pengeluaran keluarga yang harus dilakukan selama satu bulan
Variabel independen:	
Pinjaman (Pinj)	Variabel pinjaman menunjukkan jumlah komulatif dana KUR yang diterima dan diberi kode 0 apabila menerima dana dari skim lain dan/atau tidak dapat memperoleh pinjaman dari skim manapun
Total pinjaman (TPinj)	Total pinjaman yang diperoleh dari dana KUR dan sumber-sumber pembiayaan lainnya
Variabel-variabel kontrol lainnya:	
Usia	Usia/umur responden pada saat dilakukan wawancara
Pendidikan	Pendidikan terakhir responden, yang diberi kode 1) pendidikan dasar, 2) SMP, 3) SMA, 4) Diploma, 5) Sarjana, 6) Lainnya
Jenis kelamin	Jenis kelamin responden 1) Laki-laki, 0) Perempuan
Jumlah anggota keluarga	Jumlah anggota keluarga (orang) yang ada dalam satu rumah
Industri	Variabel industri didefinisikan berdasarkan kelompok industri. Masing-masing kelompok industri diberi kode yang berbeda, yaitu 1) manufaktur, 2) komunikasi dan informasi, 3) transportasi, 4) perdagangan, 5) jasa, dan 6) lainnya
Umur usaha	Variabel umur usaha menunjukkan umur responden pada saat wawancara dan dinyatakan dalam ukuran logaritma
Penjualan	Variabel penjualan merupakan total penjualan yang dihasilkan responden dalam satu tahun dan dinyatakan dalam ukuran logaritma
Jumlah tenaga kerja	Jumlah tenaga kerja (orang) yang diperkerjakan oleh responden dalam menjalankan usahanya

Prosedur Analisis Data

Prosedur analisis data dilakukan dalam dua tahap. Tahap pertama adalah menyajikan data diskriptif berkaitan dengan karakteristik pelaku UKM yang mampu mengakses dana KUR dan persepsi pelaku UKM terhadap manfaat pinjaman dana KUR terhadap pengembangan usaha mereka. Tahap kedua dilakukan dengan menggunakan alat analisis

statistik yaitu regresi logistik dan OLS. Regresi logistik dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kemampuan pelaku UKM untuk mengakses dana KUR. Sedangkan uji OLS dilakukan untuk menguji apakah penggunaan dana KUR sebagai modal kerja/investasi mampu memberikan dampak yang signifikan terhadap kinerja usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profile Responden

Profile responden disajikan berdasarkan faktor-faktor spesifik perusahaan dan pemilik, seperti yang pada Tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Karakteristik Responden

	Responden (40)		Responden (40)
Karakteristik Responden:		Karakteristik Usaha:	
Jenis kelamin:		Jenis industri:	
Laki-laki (%)	56,67	Dagang (%)	43,33
Perempuan (%)	43,33	Kuliner (%)	13,33
Umur rata-rata (tahun)	38*	Jasa (%)	36,67
Pendidikan:		Lainnya (%)	6,67
SD (%)	13,34	Jumlah pekerja (orang)	3*
SMP (%)	6,67	Jumlah aset	129,316,667*
SMA (%)	53,33	Jumlah penjualan	221,300,000*
Diploma (%)	3,33		
Sarjana (%)	23,33		
Pengalaman usaha rata-rata (tahun)	6*		

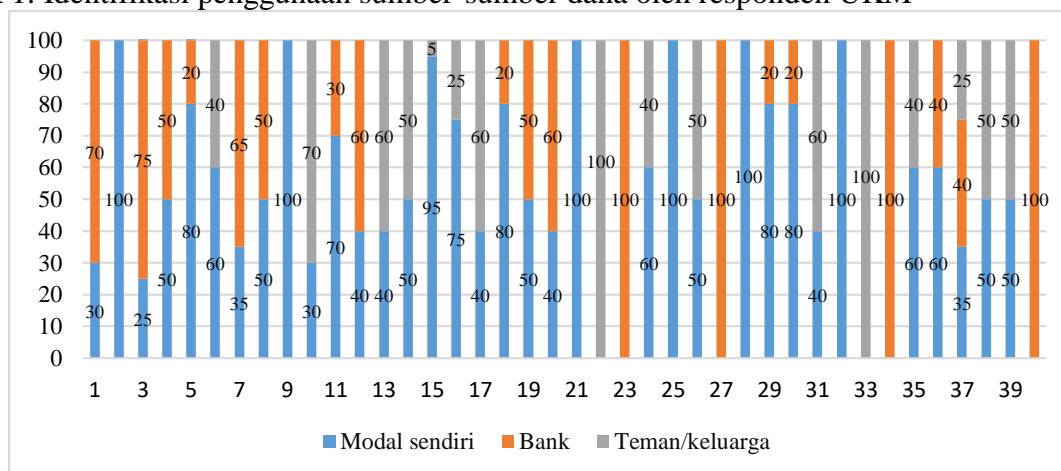
Pemetaan Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kemampuan Mengakses Dana KUR

Sumber pendanaan bagi pelaku UKM menggunakan berbagai sumber dana baik

yang bersifat internal maupun eksternal. Identifikasi penggunaan sumber-sumber dana oleh responden UKM dalam penelitian ini ditunjukkan pada Grafik 1 di bawah ini.

Grafik 1. Identifikasi penggunaan sumber-sumber dana oleh responden UKM



Sumber: data primer diolah

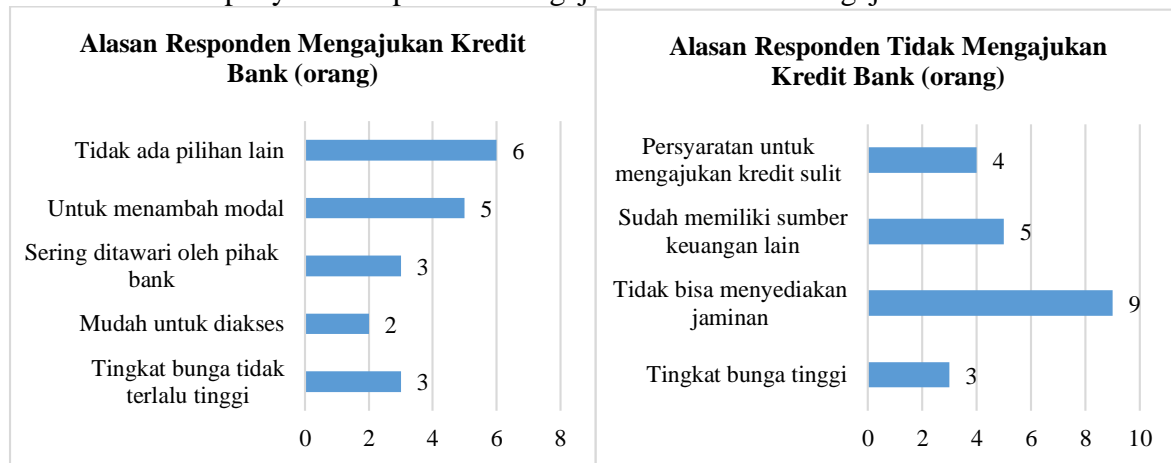
Berdasarkan Grafik 1 di atas ditunjukkan bahwa 85% dari total responden menggunakan modal sendiri dalam struktur

modalnya dengan persentase rata-rata sebesar 61,91% dari total modal yang digunakan. Kemudian, 47,5% dari total

responden menggunakan kredit bank sebagai bagian dari struktur modalnya, dengan persentase rata-rata sebesar 56,32%. Dan terakhir, 45% dari total responden menggunakan dana yang berasal dari pinjaman pada keluarga atau teman, dengan persentase rata-rata sebesar 51,11%. Data-data ini menunjukkan bahwa mayoritas responden menggunakan modal sendiri

dalam struktur modalnya, dikarenakan ketidakmampuan juga ketidakmauan untuk menggunakan modal bank sebagai bagian dari struktur modalnya. Grafik 2 berikut menggambarkan beberapa faktor yang menyebabkan responden mengajukan kredit bank dan faktor yang menyebabkan responden tidak mau/bisa mengakses kredit bank.

Grafik 2. Faktor penyebab responden mengajukan dan tidak mengajukan kredit bank

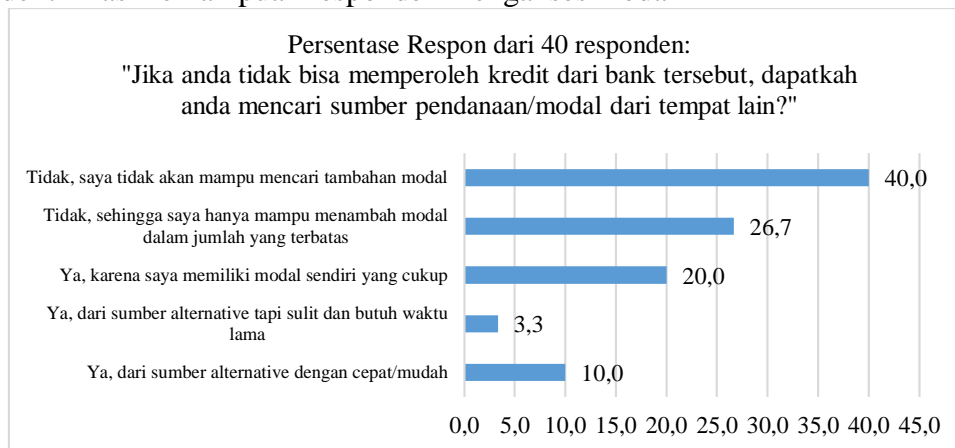


Sumber: data primer diolah

Berdasarkan Grafik 2 di atas nampak bahwa sebagian besar responden (57,89% dari total responden yang mendapat dana KUR) mengajukan kredit bank disebabkan karena kebutuhan mereka untuk menambah modal dan tidak adanya pilihan lain. Sedangkan bagi responden yang tidak mau menggunakan kredit bank sebagian besar (61,9% dari total responden yang tidak mampu mengakses dana KUR) disebabkan karena ketidakmampuan responden untuk memenuhi persyaratan kredit, seperti menyediakan jaminan dan syarat-syarat dokumentasi lainnya. Sedangkan 23,81% dari total responden yang tidak mampu mengakses dana KUR disebabkan karena mereka sudah memiliki sumber pendanaan selain bank, seperti modal sendiri dan pinjaman lunak dari keluarga dan teman. Dana KUR yang mampu diakses oleh responden dalam penelitian ini sebagian besar berasal dari Bank BRI (50% dari total responden yang mampu mengakses KUR),

sedangkan 35,71 memperoleh KUR dari Bank Mandiri dan sisanya sebanyak 14,29% berasal dari Bank Bukopin. Pelaku UKM menggunakan dana dari bank untuk membiayai modal kerja maupun untuk membiayai investasi aktiva tetap. Berdasarkan hasil survey kepada responden, ditemukan bahwa sebagian besar responden mengalokasikan dana KUR yang diperoleh untuk modal kerja dan hanya sebagian kecil dari dana tersebut digunakan untuk pembelian barang property, seperti mesin, kendaraan, gedung, dan lain sebagainya. Kesulitan pelaku UKM untuk mengakses sumber-sumber keuangan baik yang formal maupun yang informal merupakan kendala utama bagi UKM tersebut untuk mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil survey kepada pelaku UKM, peneliti mengidentifikasi kemampuan responden mengakses modal, seperti yang ditunjukkan pada Grafik 3 di bawah ini.

Grafik 3. Identifikasi kemampuan responden mengakses modal



Sumber: data primer diolah

Berdasarkan Grafik 3 di atas ditunjukkan bahwa mayoritas responden (66,7% dari total responden) tidak mampu mengakses modal dari sumber eksternal kecuali dana/kredit bank. Akses UKM responden terhadap pinjaman pada bank tidak terlepas dari penguasaan aset yang dimiliki pelaku UKM tersebut. Hal ini dikarenakan pinjaman pada bank umumnya mengharuskan adanya jaminan atau agunan berupa kepemilikan aset. Semua UKM responden yang mampu mengakses dana KUR juga menyediakan jaminan berupa BPKB kendaraan bermotor, hanya sebagian kecil saja yang menggunakan sertifikat tanah/rumah. Seperti yang kita ketahui bahwa program KUR merupakan kredit program yang dibentuk oleh

pemerintah untuk mendukung pengembangan usaha UMKM.

4.2.1. Faktor-faktor yang mempengaruhi Akses UKM terhadap Dana KUR

Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi akses UKM terhadap dana KUR dilakukan dengan menggunakan model logit. Hasil model logit disusun dan diuji dengan menggunakan bantuan aplikasi software SPSS 16. Berdasarkan hasil analisis logit ditunjukkan kemampuan model untuk mengklafikasikan responden yang mampu mengakses dan tidak mengakses dana KUR, seperti ditunjukkan pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Hasil Klasifikasi Responden dengan Analisis Logit

Observed		Predicted		Percentage Correct
		Akses modal		
		0	1	
Akses modal	0	20	3	87.0
	1	3	14	82.4
Overall Percentage				85.0

Tabel 5 di atas menunjukkan bahwa model dapat mengklasifikasikan secara benar

responden yang tidak mengakses dana KUR sebesar 87 persen dan sebesar 82,4 persen

yang mengakses dana KUR. Secara keseluruhan model mampu mengklasifikasikan responden dengan mengakses maupun tidak mengakses dana KUR sebesar 85 persen. Selanjutnya hasil uji Chi-Square Hosmer and Lemeshow Test menunjukkan nilai Chi-Square sebesar 6,786 dengan p-value $0,560 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa model logit secara keseluruhan dapat menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi akses UKM terhadap dana KUR.

Hasil model logit menunjukkan variabel

penjualan berpengaruh nyata pada taraf 5 persen dan variabel dummy yang memiliki simpanan berpengaruh signifikan pada taraf 10 persen. Variabel dummy memiliki simpanan mempunyai nilai *odds ratio* sebesar 14,857 artinya peluang UKM yang memiliki simpanan di Bank untuk mendapatkan dana KUR dari Bank tersebut adalah 14,857 kali UKM yang tidak mempunyai simpanan pada Bank, dengan asumsi variabel lainnya *ceteris paribus* (Tabel 6).

Tabel 6. Hasil Analisis Logit

No	Model Logit			
	Variabel	Parameter	P-value	Odds Ratio
1	Umur pemilik	-.027	.779	.973
2	Pendidikan	.117	.616	1.124
3	Gender	.546	.815	1.727
4	Umur usaha	.211	.231	1.234
5	Dagang	18.717	.999	1.345E8
6	Jasa	18.641	.999	1.247E8
7	Memiliki simpanan	2.698	.070**	14.857
8	Aset	.000	.134	1.000
9	TK	.179	.555	1.196
10	Penjualan	.000	.032*	1.000

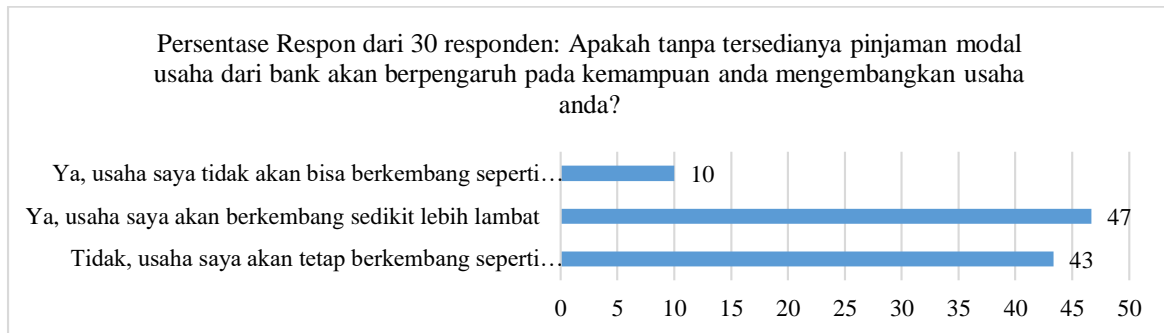
Keterangan: * signifikan pada taraf nyata 5 persen ; ** signifikan pada taraf nyata 10 persen

Dampak Pembiayaan Dana terhadap Perkembangan Usaha UKM

Dampak pembiayaan dana KUR terhadap perkembangan usaha UKM dianalisis pertama-tama dengan menggambarkan persepsi responden UKM tentang dampak dana KUR tersebut terhadap perkembangan usaha. Langkah selanjutnya dilakukan

dengan membandingkan nilai penjualan yang diperoleh oleh responden UKM serta jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dana KUR dari bank. Grafik di bawah ini menggambarkan persepsi responden UKM tentang dampak dana KUR tersebut terhadap perkembangan usaha

Grafik 4. Pengaruh Akses Modal terhadap Pengembangan Usaha



Sumber: data primer diolah

Grafik 4 menunjukkan bahwa sebagian besar UKM responden (57% dari total responden) mengindikasikan adanya hambatan untuk mengembangkan usaha apabila tidak mampu mengakses modal dari bank, terutama dana KUR merupakan kredit program yang peruntukkan bagi UKM dengan mengurangi tingkat bunga dan jaminan yang diharuskan bisa berbentuk BPKB kendaraan. Sedangkan 43% responden mengindikasikan kondisi yang sebaliknya, dimana mereka mampu mengembangkan usaha seperti yang

seharusnya walaupun tanpa ada tambahan modal dari dana KUR, karena mereka sudah memiliki sumber pembiayaan yang lain, yang sebagian besar berasal dari dana sendiri dan pinjaman lunak dari keluarga maupun teman.

Selanjutnya, dampak pembiayaan dana KUR terhadap perkembangan usaha UKM dianalisis dengan membandingkan kemajuan usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dana KUR dari bank dilihat dari nilai penjualan dan jumlah karyawan yang bekerja (Tabel 7).

Tabel 7. Perbandingan Nilai Penjualan sebelum dan sesudah memperoleh dana KUR

Sektor Usaha	Frekuensi	Penjualan Rata-rata per Tahun (Rupiah)		Perkembangan Penjualan	
		Sebelum dpt Pembiayaan	Setelah dpt Pembiayaan	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
Dagang	17	1.572.000.000	3.996.000.000	2.424.000.000	154,2
Jasa	15	1.092.000.000	1.512.000.000	420.000.000	38,46
Kuliner	5	546.000.000	546.000.000	0	0
Lainnya	3	257.000.000	257.000.000	0	0
Total	40	3.467.000.000	6.311.000.000	2.844.000.000	82,03

Sumber: data primer diolah

Dana KUR yang disalurkan oleh bank nasional maupun swasta memberikan dampak positif terhadap perkembangan keuntungan usaha sektor perdagangan dan jasa (Tabel 5). Sektor dagang mengalami perkembangan keuntungan usaha paling besar. Dengan adanya tambahan modal berupa dana KUR membantu sektor dagang untuk menambah omset dagangannya. Selain itu, omset sektor perdagangan yang bersifat harian (tiap hari) sehingga perputaran uangnya lebih cepat dibandingkan sektor lainnya. Sektor jasa juga mengalami

perkembangan keuntungan setelah mendapatkan tambahan modal dari dana KUR. Lokasi usaha responden UKM dagang jasa (*fotocopy* dan *print*) yang strategis menjadi penyebab utama perkembangan keuntungan mengingat kebutuhan mahasiswa yang berada di daerah sekitar lokasi sangat besar. Sektor industri kuliner tidak mengalami perkembangan nilai penjualan. Hal ini berkaitan dengan menjamurnya usaha kuliner, terutama yang berupa warung-warung kecil, sehingga rata-

rata nilai penjualannya relative sama setiap tahunnya.

Untuk melihat pengaruh pembiayaan dana KUR terhadap perkembangan usaha dilakukan analisis dengan menggunakan model regresi linear berganda dan diuji signifikansinya dengan menggunakan aplikasi software SPSS 16. Hasil pengolahan

data menunjukkan bahwa nilai R-Square dari persamaan adalah sebesar 0,624 artinya 62,4 persen keragaman nilai perkembangan keuntungan dapat dijelaskan oleh masing-masing variabel penjelas dalam model. Variabel akses modal berpengaruh positif dan signifikan pada taraf 5 persen terhadap perkembangan usaha UKM.

Tabel 8. Hasil Analisa OLS

OLS			
Variabel	Beta	t hitung	P value
(Constant)	-5.447E6	-.419	.679
Umur pemilik	100156.404	.650	.521
Pendidikan	70886.850	.156	.877
Gender	746257.514	.194	.847
Umur usaha	-106897.479	-.300	.766
Dagang	9.750E6	1.408	.170
Jasa	5.644E6	.846	.404
Memiliki simpanan	3.289E6	.990	.330
Aset	-.002	-.352	.728
TK	405432.683	.641	.527
Akses modal	9.281E6	2.881	.007*

KESIMPULAN

Kesimpulan

1. Akses UKM terhadap perbankan masih sangat terbatas, dimana sebagian besar UKM menjadikan lembaga keuangan informal sebagai lembaga keuangan komplementer dengan perbankan formal (57,5% persen).
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi akses UKM terhadap dana KUR dari bank adalah variabel dummy akses simpanan dan nilai penjualan.
3. Dana KUR berdampak positif terhadap perkembangan UKM. Rata-rata penjualan mengalami peningkatan sebesar 82,03 persen dari 3,47 milyar rupiah menjadi 6,31 milyar rupiah per tahun. Berdasarkan analisis OLS, faktor-faktor yang mempengaruhi nilai perkembangan keuntungan usaha UKM adalah kemampuan UKM untuk

mengakses modal yang berasal dari dana KUR.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa tambahan modal yang berasal dari dana KUR mampu meningkatkan nilai penjualan, namun peningkatan yang terjadi hanya dialami oleh sektor dagang dan jasa. Hal ini dikarenakan dana KUR yang disalurkan untuk modal kerja dan investasi seringkali terbatas pada usaha yang sudah berkembang, sementara usaha yang baru berdiri mengalami kesulitan untuk mengakses dana KUR tersebut. Peningkatan dana KUR untuk menjangkau semua sektor dalam UKM diharapkan agar dapat meningkatkan jumlah penyaluran modal kerja dan investasi pada UKM yang *unbakable*.

DAFTAR PUSTAKA

www.komite-kur.com

www.smecca.com

BPS, 2014

BPS NTB, 2014

Kementrian Negara KUKM, 2003

Fitria, Nurul dan Raina Linda Sari, (2012).

Analisis Kebijakan Pemberi Kredit Dan Pengaruh Non Performing Loan Terhadap Loan To Deposit Ratio Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Rantau, Aceh Tamiang (Periode 2007-2011). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol.1, (No.1).

Hubeis, Musa, (2009). Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis. Bogor : Ghalia Indonesia

James, K. dan Akrasanee, N. (1988). Small and Medium Business Improvement in The Asean Region. Institute of Southeast Asian Studies.

Pudjo Muljono, Teguh (2001). *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial*, Cetakan Ke-

3, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.

Rivai, Veithzal, *et al.*, (2013). *Commercial Bank Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Robinson, M. S., (2001). Sustainable Microfinance at The Bank Rakyat Indonesia : The Economic and Social

Profit. Workshop on Institutional Commercial Microfinance for Working Poor.

Surjandari, D A. (2004). Evaluasi terhadap Lembaga Pembiayaan Mikro Yang Beroperasi Dengan Pendekatan Institusi (Studi Pada BRI Jawa Timur).

Suyatno, T, (2005). Kelembagaan Perbankan. Edisi Ketiga. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Venkatraman dan Ramanujam, V. (1986). Measurement of Business Performance in Strategy Research: a Comparison of Approaches. *Academy of Management Review*, Vol 11, pp.801-814

Walean, Sam A *et al.* (1990). *Bank & Wiraswasta*. Edisi ketiga. Jakarta: Sam A Walean.Wikisource. 2013. http://id.wikisource.org/wiki/Undang_Undang_Republik_Indonesia_Nomor_10_Tahun_1998

Widodo, Tri, *et al.* (2003). Dampak Pola Pembiayaan Usaha Skala Mikro Terhadap Kinerja Bank dan Nasabah (ULM PT Bank BNI Wilayah Jabotabek, Jawa Barat dan DI Yogyakarta), Kerjasama Pusat Studi Ekonomi & Kebijakan Publik Universitas Gajah Mada dan Tim Penelitian & Pengembangan Biro Kredit Bank Indonesia