

PRINSIP 6C (CHARACTER, CAPACITY, CAPITAL, CONDITION OF ECONOMY, COLLATERAL DAN CONSTRAINT) DALAM WIRAUSAHA MAHASISWA

Henny Sri Astuty

PE Unirow Tuban

hennysriastuty@gmail.com

Abstrak

Kegiatan wirausaha yang sekarang banyak dilakukan oleh mahasiswa memiliki sisi positif maupun negatif, dari yang berhasil kuliah dan wirausahanya hingga yang gagal semuanya. Untuk ini diperlukan pemahaman tentang prinsip enam C (character, capacity, capital, condition of economy, collateral and constraint) yang akan membantu mahasiswa sebagai bekal dalam melakukan kegiatan usahanya. Banyak faktor yang diperoleh dalam prinsip ini yaitu aspek manajemen, pemasaran, produksi, dan keuangan; dan juga pengetahuan tentang jaminan sebagai bentuk seandainya mahasiswa sebagai pelaku usaha meminjam dana dari pihak lain baik berupa jangka panjang maupun jangka pendek; serta hambatan dan risiko yang akan dihadapi.

Kata Kunci: prinsip 6c, wirausaha, mahasiswa

PENDAHULUAN

Semaraknya kegiatan mahasiswa dalam menambah pengetahuannya tidak menutup kemungkinan seorang mahasiswa juga melakukan kegiatan yang lain, baik mereka memiliki alasan untuk mengurangi beban orang tua, menambah uang saku, maupun sebagai sarana penghilang rasa jemu, sehingga mereka lupa pada kegiatan yang sebenarnya mereka lakukan yaitu menuntut ilmu di bangku kuliah yang pada akhirnya membawanya hingga tidak segera menyelesaikan kuliahnya.

Banyaknya kegiatan yang dilakukan baik dalam naungan Unit Kegiatan Mahasiswa ataupun kegiatan wirausaha yang dilakukan akan membawa dampak baik positif maupun negatif kalau mahasiswa tersebut tidak dapat menganalisa, menelaah, dan mengevaluasi kegiatan yang dijalankan. Pada satu sisi kegiatan yang dilakukannya dapat meningkatkan skill yang harus dimiliki, tetapi pada sisi yang lain mereka masih kurang memaknai bahwa kegiatan yang dilakukan khususnya yang berkaitan dengan perekonomian (wirausaha) mereka dan dengan alasan apapun mereka belum dapat memperkecil risiko yang akan dihadapi.

Seiring dan sejalan dengan kegiatan perekonomian Indonesia yang menuju ke Masyarakat Ekonomi ASEAN, maka mahasiswa diharapkan dapat bersaing baik dalam keilmuan maupun *skill* yang harus dimiliki. Hal ini sering terjadi dan dialami oleh mahasiswa untuk segera berusaha mencari pekerjaan ataupun peluang usaha tanpa melakukan proses pemikiran secara matang; sehingga dari beberapa yang mencoba peruntungan di bidang usaha hanya beberapa saja yang tetap berjalan menjalankan usahanya. Mereka ini adalah mahasiswa yang cerdas, tanggap, dan memiliki empati serta kreativitas dan inovasi yang tinggi. Beberapa pertimbangan yang mereka miliki saat

seorang mahasiswa melakukan kegiatan wirausaha sambil kuliah adalah susahnya mencari lapangan kerja sehingga mereka berusaha untuk mencari peluang kerja senyampang menjadi mahasiswa. Untuk ini mahasiswa dipandang perlu untuk mengetahui prinsip 6C sebagai bahan pertimbangan dalam menyongsong masyarakat ekonomi ASEAN dalam kegiatan kewirausahaan yang dijalankannya.

PEMBAHASAN

Kegiatan kewirausahaan yang dilakukan oleh mahasiswa memang baik untuk dilaksanakan mengingat kondisi di Indonesia dilihat dari kegiatan *entrepreneur* masih kalah jika dibandingkan dengan negara lain, namun terlebih dahulu diperlukan beberapa hal yang diperhatikan misalnya pengertian wirausaha, permodalan, pengelolaan/manajemen usahanya yang dalam melakukan kegiatan biasanya asal melakukan penjualan atau membuat sesuatu yang memang bermanfaat tetapi pelaku tidak memiliki modal sesuai dengan yang diharapkan, sehingga kelemahan mereka ini merupakan peluang bagi mereka yang memiliki modal lebih. Kelemahan dalam permodalan inilah yang sering menjadi bumerang bagi pelaku wirausaha mahasiswa. Dalam kegiatan ini sering hanya ada dua hal dalam diri mahasiswa yaitu ada modal berarti juga ada kegiatan wirausaha, yang pada kenyataannya untuk mendapatkan modal dalam pengertian uang tidak semudah yang dibayangkan karena modal yang sesungguhnya adalah modal yang dikaruniai oleh Tuhan YME

Pendapat konvensional menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan bakat yang dibawa sejak lahir, *entrepreneurs are born not made*, sehingga kewirausahaan dipandang bukanlah hal yang penting untuk dipelajari dan diajarkan. Dalam perkembangannya, ternyata kewirausahaan bukan hanya bakat sejak lahir dan bersifat praktek lapangan saja. Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang perlu dipelajari. Kematangan seorang wirausaha dapat dimatangkan selama dalam proses pendidikan.

Adapun mengenai definisi tentang kewirausahaan Suryana (2003:1) mengatakan "kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar manusia dalam mengelola sumberdaya untuk mencari peluang menuju sukses". Hal ini diperkuat oleh Kasmir yang menyatakan arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti (Kasmir, 2007:18). Sedangkan menurut Drucker (1996), kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Berdasarkan beberapa definisi kewirausahaan di atas, dapat disimpulkan kewirausahaan lebih menekankan kepada sifat-sifat atau jiwa kewirausahaan. Seorang yang memiliki jiwa kewirausahaan ditandai oleh pola tingkah laku sebagai berikut :

1. Keinovasian (menciptakan, menemukan dan menerima ide baru).
2. Keberanian menghadapi risiko dalam menghadapi ketidakpastian dan pengambilan keputusan.
3. Kemampuan manajerial (perencanaan, pengkoordiniran, pengawasan dan pengevaluasian usaha).
4. Kepemimpinan (memotivasi, melaksanakan dan mengarahkan terhadap tujuan usaha).

Beberapa ahli lainnya mengemukakan tentang definisi istilah wirausaha dan wiraswasta. Wirausaha berasal dari kata wira/perwira dan usaha. Wira/perwira berarti berani, sedangkan usaha berarti kegiatan untuk menghasilkan keuntungan. Jadi menurut asal katanya wirausaha adalah orang yang memiliki keberanian untuk menjalankan kegiatan guna menghasilkan keuntungan.

Hal ini sejalan dengan pendapat Kasmir (2007:16) bahwa wirausahawan adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha baru dalam berbagai kesempatan. Sedangkan pendapat Zimmerer yang dikutip oleh Dewanti (2008:8), wirausaha adalah hasil dari suatu disiplin, proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

Terkait dengan definisi wirausaha, Wiratmo (1995) menggunakan istilah wiraswastawan. Istilah wiraswastawan (*entrepreneurs*) berasal dari Perancis yang secara harfiah diterjemahkan sebagai perantara, sedang kewiraswastaan secara lebih luas didefinisikan sebagai proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, menanggung risiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya, serta menerima jasa moneter dan kepuasan pribadi. Di dalam kewiraswastaan disepakati adanya tiga jenis perilaku yaitu: (1) memulai inisiatif, (2) mengorganisasi dan mereorganisasi mekanisme sosial/ekonomi untuk mengubah sumberdaya dan situasi dengan cara praktis, (3) diterimanya resiko atau kegagalan. Wiraswastawan umumnya mempunyai sifat yang sama yaitu orang yang memiliki energi, keinginan untuk terlibat dalam inovasi, kemauan untuk menerima tanggung jawab pribadi dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.

Prestasi tinggi inilah yang akan membawa seseorang untuk tertarik dan kesungguhan para calon wirausahawan, sehingga akan mengantarkannya sebagai profesi wirausaha. Sebagaimana dikemukakan Zimmerer (2008) bahwa wirausaha memiliki keunggulan-keunggulan sebagai berikut: (1) Memiliki peluang untuk mengendalikan nasib sendiri, (2) Memiliki kesempatan untuk melakukan perubahan, (3) Memiliki peluang untuk menggunakan potensi sepenuhnya, (4) Memiliki peluang untuk memperoleh pendapatan tanpa batas, (5) Memiliki peluang untuk memperoleh pengakuan dari masyarakat, (6) Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai

Sedangkan kekurangan profesi wirausaha adalah: (1) Pendapatan yang tidak pasti, (2) Memiliki resiko kehilangan seluruh modal, (3) Perlu kerja keras dalam waktu yang lama, (4) Mutu hidup rendah sampai bisnis mapan, (5) Memiliki tanggungjawab penuh terhadap keberhasilan usaha

Dengan melihat berbagai keunggulan dan kelemahan di atas, menunjukkan bahwa keberhasilan dan kesuksesan wirausaha harus diperjuangkan. Sukses tidak datang sendiri tanpa diusahakan. Hal ini menyadarkan kita bahwa untuk bisa meraih keberhasilan dalam hidup, maka setiap orang harus berjuang. Perjuangan yang sangat keras dan dilengkapi dengan ikhtiar dan berdoa kepada Tuhan Yang Maha Kuasa untuk menghasilkan kesuksesan. Perjuangan yang selalu dilakukan biasanya berkaitan dengan pendanaan atau sering disebut dengan modal, dan modal yang dihadapi oleh calon wirausaha yang dalam hal ini adalah mahasiswa adalah mencari modal dari pihak lain selain orang tua. Oleh karena itu diperlukan adanya pemahaman terhadap beberapa faktor yang berkaitan dengan modal, yang di dalam mencari atau memberi permodalan terdapat syarat yaitu *character/sifat, capacity/kemampuan manajemen, capital/posisi keuangan, condition of economy/kondisi ekonomi, collateral/jaminan, dan constraint/hambatan*) yang sering disebut dengan prinsip 6C. Prinsip 6C ini pada dasarnya sering digunakan oleh dunia perbankan, tetapi semua kegiatan perekonomian tidak akan lepas dari bank, sehingga dipandang perlu untuk mengadopsi prinsip ini dalam kegiatan wirausaha mahasiswa.

Kegiatan perekonomian ini tidak lepas dari pemberian kredit atau melakukan pencairan dana melalui kredit sehingga terdapat beberapa hal yang harus dipikirkan baik oleh kreditur atau juga debitur secara umum dan itu sudah menjadi penilaian secara umum, yaitu yang biasa dikenal dengan enam C (6C). Prinsip 5C Menurut Munawir (2007:235) adalah sebagai berikut:

1. Character

Mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban – kewajiban finansialnya.

Adapun beberapa petunjuk untuk mengetahui karakter adalah:

- a. Mengenal dari dekat
- b. Mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon debitur
- c. Mengumpulkan keterangan dan meminta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial dan lain-lain.

2. Capacity

Menerangkan tentang kemampuan dalam manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya, dilakukan dengan jalan mengetahui:

- a. Angka-angka hasil produksi.
- b. Angka-angka penjualan dan pembelian.
- c. Perhitungan rugi laba perusahaan saat ini dan proyeksinya.

- d. Data-data finansiil diwaktu-waktu yang lalu, yang tercermin di dalam laporan keuangan perusahaan
3. Capital
- Ini menunjukkan posisi finansiil perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh ratio finansiilnya dan penekanan pada komposisi "*Tangible net worth*"nya, dapat dilakukan dengan menganalisa neraca selama sedikitnya dua tahun terakhir, dan mengadakan analisis ratio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dari perusahaan calon peminjam kredit.
4. Collateral
- Collateral berarti jaminan. Ini menunjukkan besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan, dan hal ini dapat dilakukan dengan cara: meneliti mengenai pemilikan jaminan, mengukur stabilitas dari pada nilainya, memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa terlalu mengurangi nilainya, memperhatikan pengikatan barang yang benar-benar menjamin kepentingan bank, sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.
5. Conditions of Economy
- Melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha si peminta kredit, dengan cara melihat keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon peminjam, kondisi usaha calon peminjam, perbandingannya dengan usaha sejenis lainnya di daerah dan lokasi lingkungannya; keadaan pemasaran dari hasil usaha calon peminjam, prospek usaha dimasa yang akan datang untuk kemungkinan bantuan kredit, kebijaksanaan pemerintah yang mempengaruhi terhadap prospek industri dimana perusahaan pemohon kredit termasuk didalamnya.
6. Constraint
- Constraint* (Yuenita Maya: 2012) adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu.
- Berdasarkan pengertian prinsip 6 C (*character/sifat, capacity/kemampuan manajemen, capital/posisi keuangan, condition of economy/kondisi ekonomi, collateral/jaminan, dan constraint/hambatan*) ini mahasiswa benar-benar harus mengetahui kemampuan dirinya. Sifat atau karakter diri dalam menghadapi permasalahan yang akan dihadapi selama berwirausaha. Kemampuan manajemennya dalam mengelola usaha. Posisi keuangan saat mulai usaha sampai saat melakukan usaha, apakah dalam posisi yang aman (dalam arti tidak memiliki pinjaman atau tagihan yang berarti). Kemudian kondisi perekonomian secara makro atau mikro, baik internal usaha hingga eksternal usaha yang dijalankan. Ke 4 (empat) faktor dan prinsip ini jika tidak dipertimbangkan secara baik tidak menutup kemungkinan akan membawa mahasiswa wirausaha memiliki pinjaman atau tagihan yang harus ada jaminannya. Sehingga dengan adanya pinjaman dan tagihan yang memiliki jaminan akan dapat berpengaruh pada kegiatan mahasiswa dalam berwirausaha sehingga dapat juga menjadi hambatan jika tidak memiliki pengetahuan bahwa dengan jaminan yang ada sebenarnya bukan

hambatan yang harus diterima tetapi cambuk untuk lebih berhasil. Untuk menguatkan kegiatan usaha yang dilakukan dan untuk menilai kelayakan suatu usaha, diperlukan pemahaman terhadap beberapa aspek yaitu meliputi:

1. Aspek umum

Dalam hal ini harus diteliti masalah-masalah: Bentuk, nama dan alamat perusahaan; Susunan manajemen; Bidang usaha; Keterangan tentang jumlah pegawai atau buruh; Kebangsaan; Bank langganan; Bagan organisasi

2. Aspek ekonomi atau komersial,

Aspek ini meliputi masalah : Pemasaran dan keadaan harga; Persaingan; Jumlah penjualan dari tiap-tiap jenis produk; Dan cara penjualan; Taksiran permintaan dan sebagainya

3. Aspek teknik ;

Aspek yang harus diteliti adalah : Bahan baku dan penolong yang dibutuhkan; Tanah dan tempat pabrik; Bangunan (milik, sewa, umum, harga); Urut-urutan proses produksi; Perincian mesin dan peralatan; Jumlah produksi; Tersedianya tenaga kerja (keahlian, pendidikan, tingkat upah); Dan lain-lain misalnya mengenai tenaga penggerak (diesel atau PLN), tersedianya air (sumur atau PAM) dan sebagainya.

4. Aspek yuridis ;

Aspek yang memenuhi ketentuan hukum yang berlaku termasuk izin-izin yang diperlukan.

5. Aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja ;

Hal -hal yang harus diperhatikan adalah : Manfaat ekonomi bagi pendudukan dan pengaruhnya terhadap struktur perekonomian setempat; Jumlah tenaga kerja yang dapat diserap oleh proyek yang bersangkutan; Termasuk sektor yang diprioritaskan oleh pemerintah.

6. Aspek terakhir yang harus dianalisa yang merupakan aspek paling penting adalah aspek keuangan.

Dengan melakukan penilaian terhadap aspek keuangan, di samping akan dapat diketahui likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, serta stabilitas, usaha juga akan diketahui berapa lama suatu investasi akan dapat dikembalikan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa keputusan atau kesimpulan yang diambil dalam pemberian kredit didasarkan atas kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian aspek keuangan. Jadi aspek keuangan didalam pertimbangan kredit memegang peranan penting, yaitu merupakan titik berat dalam analisa kredit.

Selain itu untuk mempertimbangkan pemberian kredit ada juga yang disebut dengan 7P, 5P, dan 3R. Prinsip 7P menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2012:174) adalah:

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3. *Purpose*

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

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5. *Payment*

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

6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat,

7. *Protection*

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

Berbeda lagi prinsip 5P menurut Tjoekam (1999:97), yaitu:

1. *People*, yaitu suatu penilaian terhadap calon debitur, termasuk dalam hal ini mitra usahanya, orang, lembaga yang membackup debitur, customer
2. *Purpose*, yaitu penilaian terhadap maksud permohonan kredit dari calon debitur.
3. *Payment*, yaitu penilaian bilamana usaha debitur mengalami kegagalan.
4. *Perspective*, yaitu penilaian atas kondisi usaha debitur di masa yang akan datang apakah mampu mengikuti kondisi ekonomi, keuangan dan fiskal.

Demikian pula prinsip 3R menurut Hasibuan (2002:108), yaitu:

1. *Returns*, adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai perusahaan calon debitur setelah memperoleh kredit. Apabila hasil yang diperoleh cukup untuk membayar pinjamannya dan sekaligus membantu perkembangan usaha calon debitur bersangkutan maka kredit diberikan. Akan tetapi jika sebaliknya maka kredit jangan diberikan.

2. *Repayment*, adalah memperhitungkan kemampuan, jadwal, dan jangka waktu pembayaran kredit oleh calon debitur.
3. *Risk Bearing Anility*, adalah memperhitungkan besarnya kemampuan perusahaan calon debitur untuk menghadapi risiko, apakah perusahaan calon debitur resikonya besar atau kecil. Kemampuan perusahaan menghadapi risiko ditentukan oleh besarnya modal dan strukturnya, jenis bidang usaha, dan manajemen perusahaan bersangkutan. Jika *Risk Bearing Anility* perusahaan besar maka kredit tidak diberikan, tetapi apabila *Risk Bearing Anility* perusahaan kecil maka kredit juga akan dicairkan.

Untuk membuat analisis kelayakan tersebut menjadi lebih kuat maka perlu juga diperhatikan hal-hal di bawah ini, yaitu selain prinsip-prinsip 6C (*Character, Capacity, Capital, Condition of economy, Collateral dan Constraint*) ada beberapa aspek –aspek yang tidak bisa dihilangkan dalam kajian kelayakan ini menurut (Irham Fahmi dan Yovi Lavianti hadi 2010:34) yaitu :

1. Aspek Manajemen (*Management Aspect*)

Aspek manajemen ini mencakup pada kapabilitas dari manajer dan karyawan yang berada di proyek atau usaha tersebut. Penulisan aspek manajemen ini akan dimulai dari sisi yang paling dasar mulai dari karakter yang dimiliki oleh manajer dan para karyawan yang terlibat disana hingga sampai dengan latar belakang pendidikan yang mereka tempuh dengan tidak mengecualikan kualitas universitas/institute/akademi yang pernah dijalannya. Analisis karakter ini dilakukan untuk melihat apakah mereka memiliki jiwa berwirausaha atau tidak, atau apa yang dilakukannya ini lebih pada usaha ikut-ikutan karena melihat tren usaha yang berkembang pada saat itu atau memang ia benar-benar memiliki konsep serta modal pemikiran berwirausaha. Adapun dari segi *education* (pendidikan) berkaitan dengan wawasan dan susunan menejemen administrasi yang dimiliki sehingga itu akan terlihat kualitasnya pada saat menjelaskan suatu masalah yang berkaitan dengan proyek/usaha yang sedang dirintisnya dengan kemampuan penjelasan yang jauh lebih sistematis dan berbobot ilmiah, apalagi jika *education* yang dimiliki sesuai dengan proyek/usaha yang sedang dibangunnya.

2. Aspek Keuangan

Pada aspek ini berkaitan dengan faktor kemampuan seorang manajer dalam memproyeksikan cash flow-nya (arus kas) yang menunjukkan adanya kondisi yang meyakinkan bahwa nasabah tersebut mampu untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya, termasuk yang paling utama adalah sanggup mengembalikan pinjaman tepat pada waktunya tanpa ada macet atau tunggakan. Penting sekali bagi pihak bank memahami masalah ini dengan serius karena masalah perbankan terbesar yang timbul adalah ketika para nasabah tidak mampu untuk melunasi atau mengalami kendala dalam membayar cicilan pinjaman beserta pokok bunganya. Sehingga dalam kasus seperti ini perbankan melihat ini sebagai bad debt atau piutang tak tertagih.

3. Aspek Pemasaran (*Marketing Aspect*)

Keandalan marketing yang dimiliki oleh suatu perusahaan/lembaga tentunya akan mampu mendorong, manjangkau dan memasarkan produknya sampai ke tempat-tempat yang terjauh sekalipun. Maka bagus tidaknya manajemen pemasaran yang dimiliki berhubungan erat dengan terdistribusikanya barang dan jasa yang dihasilkan ke tangan konsumen tepat pada waktu yang disepakati dan juga mampu terjual sesuai dengan target yang diharapkan. Adapun pengertian pemasaran itu sendiri menurut William J. Stanton (2001:10) adalah suatu sistem dari keseluruhan, dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial. Dalam marketing dikenal dengan yang namanya *marketing mix* atau bauran pemasaran. *Marketing mix* ini mencakup *product* (produk), *place* (tempat), *price* (harga), dan *promotion* (promosi) atau yang biasa dikenal dengan 4P. bagi suatu perusahaan sangat penting untuk memperhatikan, memahami, dan melaksanakan *marketing mix* ini, karena *marketing mix* adalah elemen internal penting yang mampu membentuk suatu program pemasaran perusahaan (*program of marketing company*). Seorang analis kredit ketika mengkaji aspek pemasaran (*marketing aspek*) suatu perusahaan atau klien yang menjadi calon penerima kreditnya adalah sangat penting untuk tidak mengesampingkan *marketing mix*, karena dengan mengkaji 4P ini ia akan dapat dipahami bagaimana kesiapan suatu perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan pasar, dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya.

4. Aspek Produksi (*production aspect*)

Aspek produksi berkaitan dengan kemampuan proyek atau usaha yang bersangkutan menghasilkan dan menyelesaikan pekerjaannya dalam ukuran jangka waktu. Dalam aspek produksi ini yang tidak boleh dilupakan adalah ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan apakah termasuk langkah hingga harus dipesan dulu atau mudah tersedia. Maka jika berkaitan dengan faktor bahan baku yang sulit tersedia perlu ditanyakan juga apa tindakan pihak manajemen perusahaan dalam mengatasi masalah seperti itu. Karena keterlambatan datangnya bahan baku akan menyebabkan keterlambatan dari produksi barang yang akan dihasilkan dan tentu berpengaruh pada sisi keterlambatan pada saat penjualan.

5. Aspek Teknis (*Technical Aspect*)

Aspek ini berkaitan dengan keberadaan dari penerapan teknologi yang dipergunakan apakah sesuai dengan kemampuan/skill karyawan yang mengerjakan proyek/usaha tersebut. Jika proyek tersebut mempergunakan perangkat teknologi komputer dalam perencanaan dan control manajemennya maka tertentu di sana akan dibutuhkan seorang yang mampu memahami komputer dengan sangat baik termasuk dengan tidak mengesampingkan hadirnya seorang *programmer computer*. Atau jika proyek tersebut berkaitan dengan pembuatan jalan dan jembatan maka sangat tidak bisa dikesampingkan mengenai kebutuhan seorang sarjana teknik sipil guna merumuskan

permasalahan baik di tahap perencanaan hingga di lapangan. kontrol penggeraan adalah penting, tanpa ada kontrol penggeraan dengan baik maka pemborosan dan keterlambatan penggeraan proyek akan mungkin sekali terjadi.

6. Aspek Kemanfaatan (*Benefit Aspect*)

Bahwa proyek/usaha yang dikerjakan tersebut nantinya diharapkan akan bermanfaat bagi masyarakat (*Public*) dan juga telah turut membantu menyesuaikan program pemerintah (*Government Program*) dalam pembangunan. Oleh karena itu, pada dasarnya setiap pengajuan dan pencairan kredit yang dilakukan oleh sebuah perbankan adalah mengacu kepada target, tujuan, dan prioritas pembangunan pemerintah yaitu memberikan suatu arti berupa pencapaian dari target pembangunan ekonomi, seperti target pembangunan ekonomi untuk jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Sehingga proyek/usaha tersebut masuk kategori mana : jangka pendek, menengah, atau panjang.

7. Aspek Yuridis (*Juridical Aspect*)

Aspek yuridis di sini berkaitan dengan apa proyek/usaha yang dilakukan tersebut sudah mematuhi berbagai ketentuan yang berlaku atau yang ditetapkan oleh pemerintah (*Goverment*) atau pemerintah daerah (*Local Goverment*) dimana proyek/usaha tersebut dilaksanakan atau tidak. Jika aspek yuridis ini tidak dilaksanakan dengan sungguh- sungguh maka akan dipastikan bahwa masalah yang akan timbul di kemudian hari adalah berupa gugatan yang akan timbul dari berbagai pihak yang merasa dirugikan oleh faktor keberadaan proyek/usaha tersebut. Misalnya proyek/usaha tersebut tidak memindahkan factor *environtment* (lingkungan) maka dampak pencemaran, polusi, kebisingan dan lainnya adalah sesuatu yang suatu saat akan menjadi ancaman bisa terangkat ke permukaan. Sehingga pada saat kasus tersebut di bawa ke pengadilan akan menimbulkan beberapa *cost* yang harus dikeluarkan oleh perusahaan baik untuk membayar biaya pengacara atau bahan untuk menganti kerugian yang tibul karena faktor keputusan pengadila yang mengharuskan pihak perusahaan membayar ganti rugi kepada pihak penggugat.

8. Aspek Kesempatan Kerja (*Opportunity Job Aspect*)

Di sini diharapkan bahwa proyek/usaha yang dikerjakan tersebut mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru kepada masyarakat yang otomatis itu dapat membantu pemerintah untuk mengurangi jumlah angka pengangguran. Misalnya pada usaha uang bersifat padat karya, jelas untuk usaha seperti ini penyerapan jumlah tenaga kerja akan terasa sangat signifikan terjadi.

Dari beberapa pengertian di atas pada hakikatnya tujuan pemberian kredit adalah untuk memperlancar jalannya usaha atau operasi perusahaan di berbagai sektor. Kredit menyebabkan modal yang berada di masyarakat menjadi lebih produktif, memperlancar peredaran barang dari produsen dan ke konsumen

Tujuan kredit mencakup ruang lingkup yang luas menurut Kasmir (2012:88) ada dua fungsi pokok yang saling berkaitan dari kredit adalah:

1. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari kredit yang berupa keuntungan yang diperoleh dari pemungutan bunga.
2. *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan-hambatan yang berarti.

Perkreditan melibatkan beberapa pilihan yaitu kreditur, debitur, otoritas moneter dan bahkan masyarakat pada umumnya. Oleh sebab itu tujuan perkreditan berbeda-beda dan tergantung pada pihak-pihak tersebut.

1. Bagi Kreditur :
 - a. Perkreditan merupakan sumber utama pendapatanya.
 - b. Pemberian kredit merupakan perangsang pemasaran untuk produk lainnya.
 - c. Perkreditan merupakan instrumen penjaga likuiditas, solvabilitas, dan profitabilitas perusahaan.
2. Bagi Debitur
 - a. Kredit meningkatkan minat berusaha dan keuntungan sebagai jaminan kelanjutan hidup perusahaan.
 - b. Kredit berfungsi sebagai sarana untuk membuat kegiatan untuk makin lancar dan *performance* (kinerja) usaha semakin meningkat dari sebelumnya.
 - c. Kredit memperluas kesempatan berusaha dan bekerja dalam perusahaan.
3. Bagi Otoritas Moneter
 - a. Kredit sebagai instrumen moneter.
 - b. Kredit berfungsi untuk menciptakan kesempatan berusaha dan kesempatan kerja yang memperluas sumber pendapatan negara.
 - c. Kredit berfungsi sebagai instrumen untuk ikut serta meningkatkan mutu manajemen dunia usaha, sehingga terjadi efisiensi dan mengurangi pemborosan di semua lini.
4. Bagi Masyarakat
 - a. Kredit dapat menimbulkan *backward* dan *foreword* dalam kehidupan perekonomian.
 - b. Kredit mengurangi pengangguran, karena membuka peluang berusaha, bekerja dan pemerataan pendapatan.
 - c. Kredit meningkatkan fungsi pasar, karena ada peningkatan daya beli (*social buying power*)

Adanya tujuan yang sudah diketahui maka perlu juga diketahui adanya unsur-unsur kredit di mana menurut Irham Fahmi dan Yovi Lavianti Hadi (2010:7) adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan (*Trust*)

Adalah sesuatu yang paling utama dari unsur kredit yang harus ada karena tanpa ada rasa saling percaya antara kreditur dan debitur maka akan sangat sulit terwujud suatu sinergi kerja yang baik. Karena dalam konsep sekarang ini kreditur dan debitur adalah mitra bisnis.

2. Waktu (Time)

Adalah bagian yang paling sering dijadikan kajian oleh bagian analisis *finance* khususnya oleh analisis kredit. Ini dapat dimengerti karena bagi pihak kreditur saat ia menyerahkan uang kepada debitur maka juga harus diperhitungkan juga saat pembayaran kembali yang akan dilakukan oleh debitur itu sendiri, yaitu limit waktu yang tersepakati dalam perjanjian yang telah ditandatangani kedua belah pihak. Analisis waktu bagi pihak kreditur menyangkut dengan analisis dalam bentuk *calculation of time value of money* (hitungan nilai waktu dari uang) yaitu nilai uang pada saat sekarang adalah berbeda dengan nilai uang pada saat yang akan datang.

3. Risiko

Risiko di sini menyangkut persoalan seperti *degree of risk*. Di sini yang paling banyak dikaji adalah pada keadaan yang terburuk yaitu pada saat kredit tersebut tidak kembali atau timbulnya kredit macet ini menyangkut dengan persoalan seperti lamanya pemberian kredit yang menyebabkan naiknya tingkat risiko yang timbul, karena para pebisnis menginginkan adanya ketepatan waktu dalam proses pemberian kredit ini. Lamanya proses pemberian kredit ini tidak terlepas dari berbagai masalah seperti menyangkut dengan kajian dan analisis apakah kredit tersebut layak diberikan dan ukuran kelayakanya sejauh mana untuk pantas dicairkan. Jadi sisi kajian risiko di sini menjadi bagian yang paling penting dikaji, sehingga dengan begitu muncullah penempatan jaminan (*collateral*) dalam pemberian kredit.

4. Prestasi

Prestasi yang dimaksud di sini adalah prestasi yang dimiliki oleh kreditur untuk diberikan debitur. Pada dasarnya bentuk atau objek dari kreditur itu sendiri adalah tidak selalu dalam bentuk uang tapi juga boleh dalam bentuk uang atau jasa (*good and service*). Namun pada saat sekarang ini pemberian kredit dalam bentuk uang adalah lebih dominan terjadi dari pada bentuk barang. Maka bagi pihak kreditur akan sangat menilai akan bagaimana tindakan yang dilakukan oleh pihak kreditur dalam usahanya atau prestasinya mengelola kredit yang diberikan tersebut. Jadi disini dikaji dari segi prestasi dan wanprestasi.

5. Adanya kreditur

Kreditur yang dimaksud di sini adalah pihak yang memiliki uang (*money*) barang (*goods*) atau jasa (*service*) untuk dipinjamkan kepada pihak lain, dengan harapan dari hasil pinjaman itu akan diperoleh keuntungan dalam bentuk *interest* (bunga) sebagai balas jasa dari uang, barang atau jasa yang telah dipinjam tersebut.

6. Adanya debitur

Debitur yang dimaksud di sini adalah pihak yang memerlukan uang (*money*) barang (*goods*) atau jasa (*service*) yang berkomitmen untuk mampu mengembalikannya tepat sesuai dengan waktu yang disepakati serta bersedia menanggung berbagai

risiko jika melakukan keterlambatan sesuai dengan ketentuan administrasi dalam kesepakatan perjanjian yang tertera di sana.

Kemudian di dalam pemberian atau pengambilan kredit terdapat jaminan yaitu dengan jaminan (*Secured Loans*), dan kredit tanpa jaminan (*Unsecured Loans*)

1. Kredit Dengan Jaminan (*Secured Loans*).

Kredit dengan jaminan ini merupakan kredit yang kepemilikan dananya berasal dari bank dan debitur bertugas untuk menjamin risiko yang timbul ke depan nantinya. Kredit ini terdiri atas:

a. Jaminan Kebendaan yang Bersifat *Tangible*

Ini terdiri dari benda-benda bergerak seperti mesin, kendaraan bermotor, dan lain-lain, maupun yang tidak bergerak seperti tanah (*land*), bangunan (*building*) dan lain-lainnya.

b. Jaminan Perseorangan (*Borgtocht*)

Yaitu kredit yang jaminannya dijamin oleh seorang atau badan di mana ia bertindak sebagai pihak yang bertanggungjawab untuk menjamin bahwa kredit tersebut akan mampu untuk melunasi tepat pada waktunya.

c. Jaminan Berbentuk Commercial Paper (Surat Berharga)

Seperti *stock* (saham), *bond* (obligasi) yang didaftarkan dan diperdagangkan di bursa efek.

2. Kredit Tanpa Jaminan (*Unsecured Loans*)

Sering disebut kredit blangko. Kredit ini diberikan kepada debitur tanpa adanya jaminan tapi atas dasar kepercayaan saja karena debitur dianggap mampu untuk mengembalikan pinjaman tersebut.

Sedangkan ditinjau berdasarkan kualitasnya, maka pada saat kredit disalurkan ke masyarakat maka artinya telah melakukan kebijakan perputaran piutang (*receivable turnover*) dalam jumlah tertentu dan siap untuk melakukan penarikan *receivable* tersebut dengan ditambah keuntungan dalam bentuk *interest* (bunga) yang akan diterimanya setiap bulan. Tentunya dari *receivable turnover* tersebut akan terlihat mana debitur yang lancar membayar cicilan plus bunganya dengan tepat waktu setiap bulannya dan mana debitur yang tidak tepat waktu atau masuk kategori bermasalah. Kajian kelancaran kredit bagi pihak perbankan memposisikan kredit tersebut berdasarkan pada kualitas kredit, sehingga secara umum ada dua jenis kredit berdasarkan kualitas yaitu :

1. Kredit Performing

Performing Credit atau kredit performing ini dikategorikan pada dua kualitas yaitu pertama kredit dengan kualitas lancar dan kedua kredit dengan kualitas yang harus mendapat perhatian khusus.

2. Kredit Nonperforming

Nonperforming credit ini adalah kredit yang dikategorikan dalam tiga kualitas yaitu pertama kredit dengan kualitas yang kurang lancar, kedua kredit dengan kualitas yang diragukan dan ketiga kredit macet atau yang biasa disebut dengan *bad debt*

Sedangkan menurut Kasmir (2012:93) jaminan yang dapat dijadikan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut:

1. Dengan Jaminan
 - a. Jaminan benda berwujud yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan seperti :Tanah, Bangunan, Kendaraan, Mesin-mesin/peralatan, Barang dagangan, Tanaman/kebun/sawah, Dan lainnya
 - b. Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat yang dijadikan jaminan seperti : Sertifikat saham, Sertifikat obligasi, Sertifikat tanah, Sertifikat deposito, Rekening tabungan yang dibekukan, Rekening giro yang dibekukan, Promes, Wesel, dan surat tagihan lainnya
 - c. Tanpa orang yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan pinjaman itulah yang menanggung risiko.

2. Tanpa Jaminan

Kredit tanpa jaminan maksudnya bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafit dan profesional sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

Demikian pula jika jenis kredit ditinjau menurut bentuknya, menurut Taswan(2006:218) jenis kredit menurut bentuknya dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Kredit Rekening Koran

Dalam hal ini debitur diberi hak untuk menarik dana dalam rekening korannya sampai dengan sebesar plafon yang ditetapkan bank. Pelunasan pokok kredit dilaksanakan pada saat jatuh tempo, dengan bunga kredit secara umum dihitung secara harian berdasarkan baki debet (*outstanding credit*) atau dengan nilai rata - rata baki setiap bulannya.

2. Installment Loan

Kredit ini adalah kredit yang angsuran pokoknya dan bunganya dilakukan secara teratur menurut jadwal waktu yang telah disepakati antara bank dengan debitur, dengan nilai konstan selama berlangsungnya masa kredit tersebut. Pada kredit installment angsuran pokok meningkat dan angsuran bunga menurun, sehingga total angsuran menjadi konstan sepanjang masa kredit.

Menurut Kasmir (2012:91), jenis kredit ditinjau dari tujuan kredit adalah :

1. Kredit produktif: Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi.
2. Kredit konsumtif: kredit yang digunakan digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi.
3. Kredit perdagangan: kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2012:172), jenis kredit ditinjau dari kegiatan usahanya adalah:

1. Kredit pertanian: merupakan kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat.
2. Kredit peternakan: dalam hal ini untuk jangka pendek, misalnya peternakan ayam dan jangka panjang kambing atau sapi.
3. Kredit industri: yaitu untuk membiayai industri kecil, menengah atau besar.
4. Kredit pertambangan: jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang seperti tambang emas, minyak atau timah.
5. Kredit pendidikan: kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau kredit untuk mahasiswa.
6. Kredit profesi: diberikan kepada para profesional seperti dosen, dokter atau pengacara.
7. Kredit perumahan: yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.

Pengambilan ataupun pemberian kredit akan membawa yang bersangkutan ke arah kemampuan ataupun ketidakmampuan suatu perusahaan, institusi, lembaga maupun pribadi dalam menyelesaikan kewajiban- kewajibannya secara tepat waktu baik pada saat jatuh tempo maupun sesudah jatuh tempo dan itu semua sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang berlaku, dan dengan demikian terdapat beberapa risiko yang harus siap diterimanya; yaitu berupa risiko kredit jangka pendek dan jangka panjang.

Keputusan menyalurkan kredit ke berbagai sektor bisnis tidak selalu seperti terjadi sesuai seperti yang diharapkan, karena ada berbagai bentuk risiko yang akan dialami di sana baik risiko yang bersifat jangka pendek maupun panjang. Adapun pengertian kedua risiko tersebut menurut Irham Fahmi Dan Yovi Lavianti Hadi(2010:80) adalah:

1. Risiko Yang Bersifat Jangka Pendek (*Short Term Risk*) adalah risiko yang disebabkan karena ketidakmampuan suatu perusahaan memenuhi dan menyelesaikan kewajibannya yang bersifat jangka pendek terutama kewajiban likuiditas.
2. Risiko Yang Bersifat Jangka Panjang (*Long Term Risk*) adalah ketidakmampuan suatu perusahaan menyelesaikan berbagai kewajibannya yang bersifat jangka panjang, seperti kegagalan untuk menyelesaikan utang perusahaan yang bersifat jangka panjang dan kemampuan untuk menyelesaikan proyek hingga tuntas.

SIMPULAN

Kewirausahaan mahasiswa merupakan kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa yang pada dasarnya belum banyak memahami apa pengertian wirausaha yang sebenarnya karena pada praktiknya mereka asal menjual dan membuat sesuatu yang sering dimanfaatkan oleh mereka yang memiliki dana lebih. Dengan pemahaman prinsip 6 C (*character/sifat, capacity/kemampuan manajemen, capital/posisi keuangan, condition*

of economy/kondisi ekonomi, collateral/jaminan, dan constraint/hambatan) benar-benar dan dilakukan dalam kegiatan wirausaha dapat diketahui beberapa aspek mulai dari manajemen pengelolaan usahanya hingga manajemen keuangan, demikian pula risiko risiko yang harus dihadapi, dan tidak lupa pula jaminan baik dilihat dari jangka waktunya maupun bentuk jaminan tersebut terhadap dana yang digunakan dari pihak lain. Di samping itu dengan dipahaminya prinsip 6 C nantinya mahasiswa yang melakukan kegiatan wirausaha akan hati-hati dan waspada dalam bertindak yang pada akhirnya kegiatan mereka akan sebagai pendorong perekonomian negara.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, 2012. Bank dan Lembaga Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers
- Dewanti, R. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Drucker, P. F. 1996. *Innovation and Entrepreneurship* dialih bahaskan oleh Naib, R. Inovasi dan Kewiraswastaan, Praktik dan Dasar-Dasar. Jakarta: Erlangga
- Fahmi, Irham. Dan Hadi, Yovi Lavianti. 2010. *Pengantar Manajemen*
- Hasibuan, Malayu, S.P. 2002. *Dasar-Dasar Perbankan*. Bumi Aksara. Jakarta
- Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Edisi-1. Jakarta: Rajawali Press.
- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Munawir, S. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta : UPP-AMP YKPN
Perkreditan. Jakarta : Alvabeta
- Stanton, William J. 2001. Prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Taswan. 2006. *Akuntansi Perbankan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Tjoekam, Moh. 1999. *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Wiratmo, M. 1995. *Pengantar kewiraswastaan Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Yuenita, Maya. 2012. *Analisis Kredit*. (Online), <http://mayayuenita.blogspot.com/2012/05/analisa-kredit.html>, diakses 13 Februari 2014.
- Zimmerer, T.W., & Scarborough, N.M., 2008. *Essential of Entrepreneurship and Small Business Management*, Edition 5. New Jersey: Pearson Prentice Hall.