

BAB II

KAJIAN TEORI

1. Kajian Teori

1. Modal Usaha Sendiri

a. Pengertian Modal

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar (Amirullah, 2005:7).

Menurut Bambang Riyanto (1997:19) pengertian modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

b. Macam-macam Modal

1) Modal Sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan;
- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal;
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama;
- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri adalah:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas;
- b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya ;
- c) Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing;

- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya;
- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman adalah:

- a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah;
- b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

Kekurangan modal pinjaman adalah:

- a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi;

- b) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung;
- c) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar (Kasmir, 2007:91).

3) Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha) (Jackie Ambadar, 2010:15).

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah harta yang dimiliki untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.

2. Pemberian Kredit

a. Pengertian Kredit

Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain yang akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu disertai dengan suatu kriteria prestasi, berupa bunga. Dengan kata lain, uang atau barang yang diterima sekarang akan dikembalikan pada masa yang akan datang. Pihak yang terkait dalam hal kredit ada dua macam, yaitu pihak pemberi kredit (kreditor) dan pihak penerima kredit (debitur) (Mardiyatmo, 2008:93).

Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, Bab I Pasal I dalam Dita Widihartanti (2007:18) menyebutkan tentang definisi kredit sebagai berikut:

“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 hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga”.

Menurut Teguh Pudjo (2007:9) “pengertian kredit itu sendiri mempunyai dimensi yang aneka ragam, dimulai dari arti kata “Kredit” yang berasal dari bahasa Yunani “*Credere*” yang berarti “kepercayaan” atau dalam bahasa latin “*Creditum*” yang berarti “kepercayaan akan kebenaran” dalam praktik sehari-hari pengertian ini selanjutnya berkembang lebih luas lagi antara lain:

- 1) Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati.
- 2) Sedangkan untuk kegiatan perbankan Indonesia, pengertian kredit telah dirumuskan dalam Bab I, pasal 1 ayat 12 Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang dirumuskan sebagai berikut “ 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 meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan”.

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu.

Menurut Kasmir (2008:100) tujuan utama pemberian kredit antara lain:

- 1) Mencari keuntungan, yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.
- 2) Membantu usaha nasabah, bertujuan untuk membantu nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun

dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan mengembangkan dan meningkatkan usahanya.

- 3) Membantu pemerintah, semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik mengingat banyaknya kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

Adapun peranan kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan antara lain sebagai berikut:

- 1) Kredit pada hakikatnya dapat meningkatkan daya guna uang

a) Para pemilik uang/modal dapat secara langsung meminjamkan uangnya kepada para pengusaha yang memerlukan, untuk meningkatkan produksi atau untuk meningkatkan usahanya.

b) Para pemilik uang/modal dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan. Uang tersebut diberikan sebagai pinjaman kepada perusahaan-perusahaan untuk meningkatkan usahanya.

- 2) Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Kredit uang yang disalurkan melalui rekening giro dapat menciptakan pembayaran baru seperti cek, giro bilyet, dan wesel. Sehingga apabila pembayaran-pembayaran dilakukan dengan cek, giro bilyet, dan wesel

maka akan dapat meningkatkan peredaran uang giral. Di samping itu, kredit perbankan yang ditarik secara tunai dapat pula meningkatkan peredaran uang kartal, sehingga arus lalu-lintas uang akan berkembang pula.

- 3) Kredit dapat pula meningkatkan daya guna dan peredaran barang

Dengan mendapat kredit, para pengusaha dapat memproses bahan baku menjadi barang jadi, sehingga daya guna barang tersebut menjadi meningkat. Di samping itu, kredit dapat pula meningkatkan peredaran barang, baik melalui penjualan secara kredit maupun dengan membeli barang-barang dari satu tempat ke tempat lain. Pembelian tersebut uangnya berasal dari kredit. Hal ini juga berarti bahwa kredit dapat meningkatkan manfaat status barang.

- 4) Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat, kebijakan diarahkan kepada usaha-usaha antara lain:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor, dan
- c) Pemenuhan kebutuhan pokok-rakyat

Untuk menekankan laju inflasi pada tahun 1996, yang lebih kurang berkisar 60%, pemerintah melaksanakan kebijakan uang ketat (*high money policy*)

melalui pemberian kredit yang selektif dan terarah, terutama pada sektor-sektor yang produktif guna meningkatkan produksi dan memenuhi kebutuhan dalam negeri agar dapat diekspor.

5) Kredit dapat meningkatkan kegairahan usaha

Setiap orang yang berusaha selalu ingin meningkatkan usahanya tersebut, namun adakalanya dibatasi oleh kemampuan di bidang permodalan. Bantuan kredit yang diberikan oleh bank akan dapat mengatasi kekuranganmampuan para pengusaha di bidang pemodaln tersebut, sehingga para pengusaha akan dapat meningkatkan usahanya.

6) Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan

Dengan bantuan kredit dari bank, para pengusaha dapat memperluas usahanya dan mendirikan proyek-proyek baru. Peningkatan usaha dan pendirian proyek baru akan membutuhkan tenaga kerja untuk melaksanakan proyek-proyek tersebut. Dengan demikian mereka akan memperoleh pendapatan, sehingga pemerataan pendapatan akan meningkat pula.

- 7) Kredit sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional

Bank-bank besar luar negeri yang mempunyai jaringan usaha, dapat memberikan bantuan dalam bentuk kredit, baik secara langsung maupun tidak langsung kepada perusahaan-perusahaan di dalam negeri. Bantuan dalam bentuk kredit ini tidak saja dapat mempererat hubungan ekonomi antar negara yang bersangkutan tetapi juga meningkatkan hubungan internasional.

b. Jenis dan Penggolongan Kredit

Pembagian jenis-jenis kredit tidak didasarkan dari pengertian yang terkandung dalam arti kredit, tetapi lebih ditekankan kepada faktor-faktor dan unsur-unsur serta kegunaan yang terdapat dalam pengertian kredit. Menurut Malayu Hasibuan (2006:89) bahwa jenis-jenis kredit yang ada dapat dibedakan sebagai berikut:

- 1) Dilihat dari segi kegunaan
 - a) Kredit investasi, yaitu kredit yang digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek baru atau untuk keperluan rehabilitasi.
 - b) Kredit modal kerja, digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya, misalnya untuk membeli bahan baku atau membayar gaji karyawan.

2) Dilihat dari segi tujuan kredit

- a) Kredit produktif, yaitu kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha produksi atau investasi untuk menghasilkan barang dan jasa.
- b) Kredit konsumtif, yaitu kredit yang digunakan untuk konsumsi secara pribadi misalnya kredit untuk perumahan, kredit mobil pribadi.
- c) Kredit perdagangan, yaitu kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualannya.

3) Dilihat dari segi waktu

- a) Kredit jangka pendek, yaitu kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan diperlukan untuk modal kerja.
- b) Kredit jangka menengah, yaitu kredit yang memiliki jangka waktu antara 1 samapi 3 tahun, biasanya digunakan untuk investasi.
- c) Kredit jangka panjang, yaitu kredit yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu 3 tahun atau 5 tahun.

4) Dilihat dari segi jaminan

- a) Kredit dengan jaminan, yaitu kredit yang diberikan dengan suatu jaminan yang dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

b) Kredit tanpa jaminan, yaitu kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu.

5) Dilihat dari sektor usaha

- a) Kredit pertanian, yaitu kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat.
- b) Kredit peternakan, dalam hal ini untuk jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang untuk peternakan kambing atau sapi.
- c) Kredit industri, yaitu kredit untuk membiayai industri kecil, menengah, atau besar.
- d) Kredit pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang seperti emas, minyak.
- e) Kredit pendidikan, yaitu kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan.
- f) Kredit profesi, yaitu kredit yang diberikan kepada para profesional seperti dosen, dokter atau pengacara.
- g) Kredit perumahan, yaitu kredit untuk membiayai pembayaran atau pembelian perumahan.

c. Fungsi Kredit

Thomas Suyanto (2003:16-17) dalam Darwati mengatakan Fungsi kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan antara lain sebagai berikut:

- 1) Kredit pada hakekatnya dapat meningkatkan daya guna uang;
- 2) Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalulintas uang;
- 3) Kredit dapat pula meningkatkan daya guna dan peredaran barang;
- 4) Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi;
- 5) Kredit dapat meningkatkan kegairahan usaha;
- 6) Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan;
- 7) Kredit sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional.

d. Jaminan Kredit

Menurut Thomas Suyatno (2003:88) dalam Wahyu Tri Nugroho mengatakan “Secara umum jaminan kredit diartikan sebagai penyerahan kekayaan atau pernyataan kesanggupan seseorang untuk menanggung pembayaran kembali suatu utang”. Di dalam hal ini jaminan harus memadai untuk menjamin fasilitas kredit yang diterima nasabah. Adapun kegunaan jaminan adalah:

- 1) Memberikan hak kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dari hasil penjualan barang-barang jaminan tersebut, apabila nasabah melakukan cidera janji, yaitu tidak membayar

kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian.

- 2) Menjamin agar nasabah berperan serta di dalam transaksi untuk membiayai usahanya atau proyeknya dengan merugikan sendiri atau perusahaannya dapat dicegah sekurang-kurangnya kemungkinan untuk berbuat demikian diperkecil terjadinya.
- 3) Memberi dorongan kepada debitur (tertagih) untuk memenuhi perjanjian kredit. Khususnya mengenai pembayaran kembali sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui agar ia tidak kehilangan kekayaan yang telah dijamin kepada bank (Thomas Suyanto, 2003:88).

Jaminan kredit yang diberikan oleh nasabah kepada bank menurut Kasmir (2008:107) dapat dibedakan sebagai berikut:

- 1) Dengan Jaminan
 - a) Jaminan benda berwujud yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan seperti tanah, bangunan, kendaraan bermotor, barang dagangan,tanaman/kebun/sawah dan lainnya.
 - b) Jaminan benda tak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat yang diajukan jaminan seperti sertifikat tanah, sertifikat deposito, sertifikat saham, sertifikat obligasi, rekening tabungan yang dibekukan,

rekening giro yang dibekukan, pomes, wesel, dan surat tagihan lainnya.

c) Jaminan orang, yaitu jaminan yang diberikan seseorang dan apabila kredit tersebut macet orang yang memberikan jaminan itulah yang akan menanggung resikonya.

2) Tanpa Jaminan

Kredit tanpa jaminan, yaitu kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu, biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafit dan profesional sehingga kemungkinan kredit macet itu sangat kecil. dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

e. Prinsip Pemberian Kredit

Untuk menentukan apakah dapat diterima atau tidaknya pada calon peminjam, kriteria yang biasa digunakan adalah “analisis 5C”. Menurut Mudrajad Kuncoro (2002:251-252) analisis 5 “C” adalah sebagai berikut:

1) Analisis watak (*character*), bertujuan untuk mendapatkan gambaran akan kemauan membayar dari pemohon, mencakup perilaku pemohon sebelum dan selama permohonan kredit diajukan. Pemohon kredit yang berperilaku selalu mendesak pencairan kredit dengan disertai janji-janji pemberian hadiah

pada umumnya diragukan kemauan dalam mengembalikan/melunasi kredit.

- 2) Analisis kemampuan (*capacity*), dilakukan dengan bertujuan untuk mengukur tingkat kemampuan mengembalikan kredit dari usaha yang dibiayai (*the first way out*),, mencakup aspek manajemen (kemampuan mengelola perusahaan), aspek produksi (kemampuan berproduksi secara berkesinambungan), aspek pemasaran (kemampuan memasarkan hasil produksi), aspek personalia (kemampuan tenaga dalam mendukung aktivitas perusahaan), dan aspek finansial (kemampuan menghasilkan laba).
- 3) Analisis modal (*capital*), bertujuan untuk mengukur kemampuan pemohon dalam menyediakan modal sendiri (*own share*), yang mencakup: besar dan komposisi modal, perkembangan laba usaha selama tiga periode sebelumnya, angka rasio perbandingan antara utang dengan modal sendiri (*debt equity ratio/der*) dan perkembangan naik turunnya harga saham (bagi perusahaan yang telah *go public*).
- 4) Analisis agunan (*collateral*), bertujuan untuk mengetahui besarnya nilai agunan yang sangat dipergunakan sebagai alat pengaman lapis kedua (*the second way out*) bagi bank dalam setiap pemberian kredit apabila kredit yang diberikan menjadi bermasalah. Sesuai dengan penjelasan pasal 8 UU No. 17 tahun

1992 tentang Perbankan bahwa agunan kredit dapat hanya berupa barang proyek saja tidak cukup sehingga bank meminta agunan tambahan berupa barang-barang di luar proyek tersebut.

- 5) Analisis kondisi/prospek usaha (*condition*), bertujuan untuk mengetahui prospektif atau tidaknya suatu usaha yang akan dibiayai, yang meliputi siklus bisnis mulai dari bahan baku (pemasok), pengolahan, dan pemasaran (pembeli). Dalam pemasaran tersebut harus diperhatikan pula kondisi persaingan dari produk bersangkutan, barang substitusi yang beredar di pasar, potensi calon pesaing, dan peraturan pemerintah.

Prinsip-prinsip di atas sebaiknya satu sama lain dimiliki oleh calon debitur dalam posisi yang seimbang, artinya semua sama-sama memenuhi syarat-syarat dan tidak ada artinya apabila satu prinsip baik sekali, sedangkan prinsip lainnya kurang sekali lebih-lebih yang menyangkut soal karakter merupakan prinsip yang tidak dapat ditawar lagi.

f. Prosedur dan Syarat Pinjaman

Menurut Ade Arthesa (2006:170), prosedur dan syarat pinjaman adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan secara tertulis dengan mengisi dan menandatangani aplikasi (formulir) permohonan kredit;
- 2) Nasabah melengkapi semua persyaratan yang telah ditetapkan dan dilampirkan dalam aplikasi permohonan;

- 3) Pihak bank akan mempelajari permohonan tersebut dan apabila terdapat kekurangan persyaratan, nasabah diminta untuk melengkapinya;
- 4) Apabila permohonan dirasakan memenuhi syarat, nasabah dipanggil untuk diwawancara seputar kehendaknya, maksud, dan tujuan memperoleh kredit;
- 5) Kemudian bank akan melakukan penelitian dokumen dan penelitian ke lapangan, yaitu penelitian ke lokasi yang berhubungan dengan kredit;
- 6) Apabila hasil dokumen, hasil wawancara, dan penelitian lapangan memenuhi persyaratan kredit, nasabah diminta datang ke bank untuk menandatangani akad kredit;
- 7) Setelah akad kredit ditandatangani, bank akan menyetor uang tersebut ke rekening nasabah.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kredit merupakan suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang untuk membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. Yang dimaksud kredit di sini adalah kredit yang diberikan oleh PG Madubaru (pinjaman lunak) kepada para pedagang kecil di Kecamatan Kasihan Bantul. Pemberian kredit ini dilakukan supaya para pedagang kecil dapat mengembangkan usahanya jauh lebih baik. Dengan adanya

kredit maka pedagang kecil dapat menambah barang dagangannya sehingga dapat meningkatkan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.

3. Tingkat Suku Bunga

a. Pengertian Suku Bunga

Menurut Kasmir (2008:132-136) Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga bagi bank juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dan harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman).

Dalam kegiatan perbankan sehari – hari, ada dua macam bunga yang diberikan kepada nasabahnya yaitu :

1) Bunga Simpanan

Merupakan harga beli yang harus dibayar bank kepada nasabah pemilik simpanan. Bunga ini diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa, kepada nasabah yang menyimpan uangnya dibank. Sebagai contoh jasa giro, bunga tabungan dan bunga deposito.

2) Bunga Pinjaman

Merupakan bunga yang dibebankan kepada para peminjam (debitur) atau harga jual yang harus dibayar oleh

nasabah peminjam kepada bank. Bagi bank bunga pinjaman merupakan harga jual dan contoh harga jual adalah bunga kredit.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Suku Bunga

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut :

1) Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepet terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatkan suku bunga simpanan akan menarik nasabah untuk meyimpan uang di bank dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga pemohon kredit meningkat.

2) Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk

bunga simpanan rata-rata 16% pertahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikan diatas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus dibawah bunga pesaing.

3) Kebijakan Pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal dan minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4) Target Laba Yang Diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu pihak bank harus hati – hati dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

5) Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

6) Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito bunga jaminan akan lebih rendah jika dibanding dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah dalam hal pencairan jaminan apabila kredit yang diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

7) Reputasi Perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena Biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet di masa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

8) Produk Yang Kompetitif

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibanding dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit jaminan, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

9) Hubungan Baik

Bisaanya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (skunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama bisaanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam menentukan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

10) Jaminan Pihak Ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

c. Komponen-komponen yang Menentukan Bunga Kredit

Untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan dibebankan kepada para debitur, terdapat beberapa komponen. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil dan ada pula yang tidak. Komponen-komponen ini kemudian dijumlahkan, sehingga menjadi dasar penentuan bunga kredit.

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain :

1) Total Biaya Dana (*Cost Of Fund*)

Merupakan biaya untuk memperoleh simpanan setelah ditambah dengan cadangan wajib (*reserve requirement*) yang ditetapkan pemerintah. Biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana melalui produk simpanan. Semakin besar atau mahal bunga yang dibebankan, maka semakin tinggi pula biaya dananya.

2) Laba yang Diinginkan

Merupakan laba atau keuntungan yang ingin diperoleh bank dan biasanya dalam persentase tertentu. Penetuan besarnya laba juga sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini bisaanya bank disamping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sektor-sektor yang dibiayai, misalnya jika proyek pemerintah untuk pengusaha kecil, maka labanya pun berbeda dengan yang komersil.

3) Cadangan Resiko Kredit Macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang diberikan, karena setiap kredit yang diberikan pasti mengandung sesuatu resiko tidak terbayar. Resiko ini dapat

timbul baik disengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkanya sebagai sikap bersiaga menghadapinya.

4) Biaya Operasi

Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji, biaya administrasi, biaya pemeliharaan dan biaya lain – lainnya.

5) Pajak

Yaitu pajak yang dibebankan oleh pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

d. Jenis – jenis Pembebanan Suku Bunga

Setiap nasabah yang memperoleh fasilitas kredit dari bank akan dikenakan kewajiban membayar kembali. Pembayaran kewajiban tersebut dilakukan setiap periode apakah harian, mingguan atau bulanan. Pembayaran ini lebih dikenal dengan nama angsuran.

Dalam setiap angsuran yang dibayar oleh nasabah sudah termasuk pokok pinjaman ditambah bunga yang harus dibayar. Jumlah angsuran yang dibayar setiap periode berbeda tergantung dari jenis pembebanan suku bunga yang dilakukan oleh bank. Pembebanan jenis suku bunga oleh bank adalah dengan memperhatikan jenis kredit yang dibiayai, kemudian juga yang

menjadi pertimbangan bank dalam menentukan pembebanan suku bunga adalah tingkat resiko dari masing – masing kredit.

Dewasa ini trdapat tiga jenis pembebanan suku bunga yang sering dilakukan oleh bank. Adapun model pembebanan jenis suku bunga yang dimaksud adalah :

1) Flat Rate

Flate rate merupakan perhitungan suku bunga yang tetap setiap pereode, sehingga jumlah angsuran (cicilan) setiap periodepun tetap sampai pinjaman tersebut lunas. Perhitungan suku bunga model ini adalah dengan mengalikan persenatase bunga pereode dikali dengan pinjaman.

2) Sliding Rate

Merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan dengan mengalikan persenatase suku bunga per periode dengan sisa pinjaman, sehingga jumlah suku bunga yang dibayar debitur semakin menurun, akibatnya angsuran yang dibayarpun menurun jumlahnya.

3) Floating Rate

Merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan sesuai dengan tingkat suku bunga pada bulan yang bersangkutan. Dalam perhitungan model ini suku bunga dapat naik, turun atau tetap setiap periodenya. Begitu pula dengan

jumlah angsuran yang dibayar sangat tegantung dari suku bunga pada bulan yang bersangkutan.

Dari beberapa penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa tingkat suku bunga adalah besarnya balas jasa yang yang harus dibayarkan kepada pemberi pinjaman. Pemberi pinjaman disini yang dimaksud adalah PT. Madu Baru. Besarnya tingkat suku bunga juga mempengaruhi peningkatan pendapatan pedagang kecil di Kecamatan Kasihan Bantul dikarenakan semakin tingginya tingkat bunga maka semakin kecil pendapatan yang diperoleh oleh pedagang begitupula semakin rendah tingkat suku bunga yang harus dibayarkan maka semakin besar tingkat pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.

4. Pedagang

a. Pengertian Pedagang

Perdagangan dapat diartikan sebagai pemberian perantara produsen dan konsumen untuk membelikan dan menjualkan barang-barang yang memudahkan dan memajukan pembelian itu (C.S.T.Kansil, 1984:1) dalam Wahyu Tri Nugroho. Menurut Damsar (1997:106) “Pedagang adalah orang atau institusi yang memperjual produk atau barang, kepada konsumen baik langsung maupun tidak langsung”.

Adapun pembelian perantara kepada konsumen dan produsen itu meliputi aneka macam pekerjaan seperti:

- 1) Pedagang distributor (tunggal) yaitu pedagang yang memegang hak distribusi satu produk dari perusahaan tertentu.
- 2) Pedagang (partai) besar yaitu pedagang yang membeli suatu produk dalam jumlah besar dimaksudkan untuk dijual kepada pelanggan lain.
- 3) Pedagang eceran yaitu yang menjual produk langsung kepada konsumen (Damsar, 1997:106-107).

Dalam penelitian ini nasabah dengan pekerjaan utamanya sebagai pedagang, termasuk penelitian kedalam pedagang eceran yang menjual produk langsung kepada konsumen. Dari studi sosiologi ekonomi yang dilakukan oleh Geertz, hasil kutipan Damsar, membagi pedagang terdiri atas:

- 1) Pedagang profesional, yaitu pedagang yang menganggap aktivitas perdagangan merupakan pendapatan dari hasil perdagangan menjadi sumber utama dan satu-satunya bagi ekonomi keluarga. Pedagang profesional tersebut adalah pedagang distributor, pedagang (partai) besar, atau pedagang eceran.
- 2) Pedagang semi profesional adalah pedagang yang mengakui aktivitasnya untuk memperoleh uang tetapi pendapatan dari

hasil perdagangan merupakan sumber tambahan ekonomi bagi keluarga.

- 3) Pedagang substensi merupakan pedagang yang menjual produk barang dari hasil aktivitas lain untuk memenuhi ekonomi rumah tangga. Pada daerah pertanian, seorang petani yang menjual hasil pertaniannya ke pasar desa. Pada daerah pantai, seorang yang menjual hasil tangkapan ikannya ke pasar ikan. Hasil penjualan tersebut, bagi petani maupun nelayan dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya.
- 4) Pedagang semu adalah orang yang melakukan kegiatan perdagangan karena hobi atau untuk mendapatkan suasana baru atau mengisi waktu luang. Pedagang jenis ini mengharapkan kegiatan perdagangan sebagai sarana untuk memperoleh uang, malahan mungkin sebaliknya ia akan memperoleh kerugian dalam berdagang (Damsar, 1997:107-109).

Damsar menyatakan “Pemindahan atau pendistribusian barang dan jasa dari satu tempat ke tempat lain merupakan inti dari kegiatan perdagangan” (1997:110).

Dari berbagai pengertian perdagangan di atas, dapat disimpulkan bahwa pedagang ialah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat atau pada suatu waktu dan menjual barang itu

di tempat lain pada waktu yang berikutnya dengan maksud memperoleh keuntungan. Yang dimaksud pedagang dalam penelitian ini adalah pedagang profesional dan pedagang semi profesional karena pedagang-pedagang tersebut memerlukan tambahan modal dari luar (PT. Madu Baru) untuk meningkatkan atau memajukan usaha dagangnya.

b. Pedagang Kecil

Menurut M. Tohar, pedagang kecil adalah “Pedagang yang memiliki hasil total penjualan bersih per tahun paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah)”(1999:2).

“Usaha kecil berbentuk perdagangan meliputi toko-toko kelontong, pengedar dan peng grosir yang mempunyai toko-toko (*store*) di bangunan yang disewa atau dimiliki sendiri dengan total aset kurang dari Rp 200.000.000,00” (Sadono Sukirno, 2006:365).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia “Pedagang kecil adalah orang yang berdagang secara kecil-kecilan (dengan modal kecil)” (2005:230). Pedagang kecil dalam penelitian ini adalah pedagang di Kecamatan Kasihan yang memperoleh kredit dari PG Madubaru yang hasil penjualannya tidak lebih dari Rp 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun, serta dengan modal kurang dari Rp 25.000.000,00.

5. Peningkatan Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Meskipun tujuan pedagang yang satu dengan yang lainnya berbeda, akan tetapi ada satu tujuan yang mungkin dimiliki oleh setiap pedagang yaitu mencapai keuntungan maksimal sehingga pendapata meningkat, kesejahteraanpun akan ikut meningkat juga. Dari uraian di atas pendapatan yang diperlukan agar kegiatan usaha tetap berlangsung merupakan tanda usahanya mengalami perkembangan.

Pengertian pendapatan usaha (*operating income*) menurut Kamus Ekonomi Bisnis Perbankan (1999:310) dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011: 16) disamakan dengan laba usaha (*operating income*) yaitu pendapatan usaha dari hasil operasi/kegiatan usaha.

Menurut Soediyono (1992:99) “Pendapatan adalah pendapatan yang yang diterima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor yang mereka sumbangkan dalam turut serta membentuk produksi nasional.”

Menurut Iskandar Putong (2002: 165)”Pendapatan adalah semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apa pun yang diterima oleh penduduk suatu negara”.

Sedangkan dalam pengertian makro “Pendapatan diartikan sebagai keseluruhan penghasilan atau penerimaan yang diperoleh para pemilik faktor produksi dalam suatu masyarakat selama kurun waktu tertentu (Djamil Suyuti, 1989:24). Pendapatan adalah penghasilan yang diterima oleh seseorang dari usaha atau kegiatan yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu yang dapat berupa barang dan jasa.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang kecil adalah hasil atau nilai yang diperoleh pedagang kecil di Kecamatan Kasihan berdasarkan jumlah penjualan dikurangi dengan jumlah pengeluaran yang digunakan dalam kegiatan berdagang tersebut dalam satu bulan. Oleh karena itu pekembangan pendapatan yang akan diteliti ditinjau dari perolehan pendapatan rata-rata yang diterima pedagang Kecamatan Kasihan per bulan sebelum dan setelah mendapatkan kredit dari PT. Madubaru.

b. Cara Menghitung Pendapatan

Untuk mengetahui besarnya pendapatan ada 3 pendekatan perhitungan yaitu:

1) Pendekatan hasil produksi (*product approach*)

Dengan pendekatan hasil produksi, besarnya pendapatan dapat diketahui dengan mengumpulkan data tentang hasil akhir barang atau jasa untuk suatu periode tertentu dari suatu unit produksi yang menghasilkan barang atau jasa.

2) Pendekatan pendapatan

Menghitung pendapatan dengan mengumpulkan data tentang pendapatan yang diperoleh seseorang.

3) Pendekatan pengeluaran

Menghitung besarnya pendapatan dengan menjumlahkan seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh suatu unit ekonomi (Soediyono, 1992: 21-22).

Untuk menghitung besarnya pendapatan yang diperoleh para pedagang, ketiga pendekatan tersebut dapat digunakan salah satu atau juga ketiga-tiganya. Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah pendekatan pendapatan, yaitu untuk menghitung pendapatan para pedagang dengan cara mengumpulkan data tentang pendapatan yang diperoleh para pedagang.

A. Hubungan Variabel

a. Hubungan Besar Modal terhadap Peningkatan Pendapatan

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Masalah modal dapat ditinjau dari dua aspek yaitu kekurangan dalam alat-alat modal dan kekurangan dana modal untuk membiayai pembentukan modal yang baru. Terbatasnya modal dalam usaha dagang dapat dilihat dari terbatasnya jumlah prasarana dan terbatasnya alat-alat modal yang modern yang dapat digunakan dalam kegiatan produksi. Hal

ini merupakan salah satu faktor penting yang menyebabkan tingkat pendapatan.

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan/setiap hari. Di mana didalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu *output* tertentu/*opportunity cost* dan untuk menggunakan *input* yang tersedia. Kemudian didalam ongkos juga terdapat hasil atau pendapatan bagi pemilik modal yang besarnya sama dengan seandainya pedagang menanamkan modalnya di dalam sektor ekonomi lainnya dan pendapatan untuk tenaga kerja sendiri. Sehingga keuntungan merupakan hal yang sangat berat bagi seorang pedagang.

Modal juga akan digunakan sebagai biaya dalam pembelian suatu sumber-sumber produksi yang dikatakan sebagai biaya usaha. Biaya usaha ini biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap (FC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun barang yang dijual banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh barang yang dijual, contohnya biaya untuk tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC), maka $TC = FC + VC$ (Manurung, 2006:98).

b. Hubungan Kredit terhadap Peningkatan Pendapatan

Keterbatasan modal akan membatasi ruang gerak pengusaha dalam menjalankan serta meningkatkan usahanya dan pendapatannya. Dengan kepemilikan modal yang sangat terbatas serta sangat sulitnya mendapatkan modal dari luar membuat semakin sulitnya para pedagang kecil mengembangkan usahanya dan pendapatannya. Hal ini terutama disebabkan karena kesulitan mendapatkan akses kredit dari lembaga keuangan, karena hingga saat ini lembaga keuangan khususnya perbankan yang ada belum mampu menjangkau pengusaha kecil.

Kredit disini diasumsikan untuk tambahan modal usaha atau untuk investasi. Investasi sendiri dapat diartikan sebagai pengeluaran–pengeluaran yang dilakukan masyarakat terutama pengusaha (RTP) dan bisa juga dilakukan oleh pemerintah (RTN) untuk membeli barang–barang modal ataupun peralatan – peralatan produksi. Tujuannya untuk mengganti atau menambah barang modal dalam perekonomian yang akan digunakan untuk memperbesar jumlah produksi dimasa yang akan datang. Barang modal adalah barang – barang yang harus melalui proses produksi lebih lanjut untuk menjadi barang jadi atau barang yang siap untuk dikonsumsi. Sedangkan barang konsumsi adalah barang – barang yang siap untuk dikonsumsi.

Setiap terjadi perubahan investasi dalam perekonomian masyarakat, akan mempengaruhi pendapatan. Sebab secara teoritis setiap penambahan investasi akan menimbulkan kenaikan

pendapatan nasional secara berlipat ganda. Peningkatan (I) mendorong kenaikan GNP secara berlipat ganda. Pengeluaran investasi dipandang sebagai pengeluaran yang berdaya tinggi dalam memengaruhi produk nasional. Jadi, bisa disimpulkan bahwa jika investasi bertambah maka pendapatan juga bertambah dengan kata lain jika modal usaha bertambah maka usahanya akan lebih besar dan akan mendapatkan penghasilan yang besar juga. Sebaliknya jika investasi berkurang maka pendapatan juga berkurang dengan kata lain jika modal usaha sedikit maka pendapatannya juga sedikit (Asfia Murni, 2006:67).

Akses kredit bagi pengusaha sektor informal sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha sektor informal. Dimana apabila pengusaha sektor informal mengakses kredit pada lembaga keuangan maka akan meningkatkan usahanya, baik dalam hal peningkatan produksi barang dan jasa. Meningkatnya produktivitas barang dan jasa yang dihasilkan akan mempengaruhi tingkat pendapatan.

c. Hubungan Tingkat Suku Bunga dengan Peningkatan Pendapatan

Suku bunga merupakan biaya yang digantungkan oleh investor karena investor meminjam dari bank. Bunga (r) adalah biaya dari capital. Untuk itu, investor harus membandingkan dengan pendapatan yang akan diterima.

Tingkat bunga adalah jumlah bunga yang dibayarkan per unit waktu. Masyarakat harus membayar peluang untuk meminjam uang.

Biaya untuk meminjam uang, diukur dalam rupiah per tahun untuk setiap rupiah yang dipinjam, adalah tingkat bunga. Perubahan suku bunga merupakan perubahan dalam permintaan uang (kredit). Kenaikan suku bunga mengakibatkan penurunan permintaan agregat/pengeluaran investasi, sebaliknya, peningkatan suku bunga akan mengakibatkan peningkatan permintaan agregat. Dalam lingkup eksternal tingkat suku bunga sangat berperan terhadap arus modal masuk dan keluar.

Menurut Keynes bahwa investasi perusahaan sangat tergantung dari tingkat bunga. Makin tinggi tingkat bunga, maka semakin kecil investasi yang dilaksanakan, begitu juga sebaliknya. Makin rendah tingkat bunga, maka semakin besar investasi yang dilaksanakan.

d. Hubungan Besar Modal, Kredit dan Tingkat Suku Bunga dengan Peningkatan Pendapatan

Didalam perkembangan sektor informal merupakan sektor yang diandalkan dalam penanggulangan pengangguran dimana tenaga kerja yang terserap di sektor ini semakin meningkat dari tahun ke tahun. Namun peningkatan tersebut tidak sejalan dengan fenomena pendapatan sektor informal jika dibandingkan dengan usaha sektor formal. Dimana terdapat kesenjangan usaha antara sektor formal dan informal, salah satunya adalah tingkat pendapatan.

Besar modal masuk kedalam penelitian ini karena secara teoritis besar modal mempengaruhi pendapatan usaha. Peningkatan dalam

modal akan mempengaruhi peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan sehingga akan meningkatkan pendapatan.

Kredit secara teoritis mempengaruhi pendapatan usaha karena pedagang akan memperoleh tambahan modal usaha yang akan digunakan untuk biaya produksi barang dan jasa serta menambah jumlah kuantitas barang dan jasa yang diproduksi sehingga akan meningkatkan pendapatan.

Bila tingkat suku bunga naik maka ada proyek investasi yang semula menguntungkan menjadi tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan. Akibatnya permintaan investasi berkurang. Dengan kata lain jika tingkat bunga naik maka permintaan akan investasi akan turun dan sebaliknya bila tingkat bunga turun maka permintaan akan investasi akan naik.

Jika jumlah kredit meningkat dan dibarengi suku bunga yang rendah maka pendapatan akan meningkat dan sebaliknya jika jumlah kredit turun dan suku bunga tinggi maka pendapatan akan turun. Hal ini disebabkan jumlah kredit berbanding lurus dengan pendapatan, sedangkan suku bunga berbanding terbalik dengan pendapatan (Ahmad Jamli, 2001:45).

B. Penelitian yang Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Wahyu Tri Nugroho dalam skripsi yang berjudul “Pengaruh Pemberian Kredit PD BPR Badan Kredit Kecamatan (BKK) Ngadirojo Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil Di Kecamatan Ngadirojo Wonogiri Jawa Tengah”. Hasil penelitian adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara pemberian kredit dari PD BPR Badan Kredit Kecamatan (BKK) Ngadirojo terhadap perkembangan pendapatan kecil di Kecamatan Ngadirojo ditinjau dari segi perbedaan pendapatan rata-rata per bulan yang diperoleh sebelum dan sesudah mendapatkan kredit dari PD BPR Badan Kredit Kecamatan (BKK) Kecamatan Ngadirojo.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Farauq N. Ubaidillah dalam skripsi “Peran Kredit Bagi Pedagang Perempuan Di Pasar Demangan Yogyakarta”. Hasil penelitiannya adalah kredit mikro memiliki peran bagi pedagang perempuan yang ada di pasar Demangan. Bagi pedagang perempuan, kredit mikro sangat membantu dalam pengembangan usahanya. Kredit mikro yang diakses lewat lembaga keuangan mikro seperti BMT, Koperasi Pasar, dan lain-lain, bagi pedagang sangat bermanfaat.
3. Jurnal Penelitian Rachmawati Malik dan Hotniar Siringoringo yang berjudul “Analisis Pengaruh Kredit, Aset Dan Jumlah Pegawai Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) Penerima Kredit Bank Perkreditan Rakyat”. Dalam Penelitian

Rachmawati Malik dan Hotniar Siringoringo kredit yang diterima oleh UKM dari BPR berpengaruh positif, langsung dan signifikan terhadap jumlah aset. Kredit yang diterima oleh UKM dari BPR berpengaruh positif, langsung dan signifikan terhadap jumlah pegawai. Kredit yang diterima oleh UKM dari BPR berpengaruh positif, langsung dan signifikan terhadap pendapatan UKM. Aset UKM berpengaruh negatif, tidak langsung dan signifikan terhadap pendapatan UKM.

4. Jurnal Penelitian Lukytawati dan Aji Muchamad Huda yang berjudul “Dampak Pemberian Kredit Program CSR Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Garut, Provinsi Jawa Barat”. Penelitian ini menunjukkan bahwa kredit berpengaruh nyata positif pada taraf nyata sepuluh persen. Hal ini berarti pemberian kredit berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Besar Modal (Modal Sendiri) terhadap Peningkatan Pendapatan

Modal usaha bagi pedagang kecil adalah unsur yang utama untuk mendukung peningkatan pendapatan yang pada akhirnya akan meningkatkan taraf hidup pedagang itu sendiri. Modal ini berasal dari tabungan, sumbangan, warisan, atau saudara (modal sendiri) yang digunakan untuk melancarkan usaha. Salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan untuk memperoleh pendapatan usaha yang optimal adalah dengan tersedianya modal yang cukup. Modal usaha merupakan suatu kemampuan yang harus dimiliki oleh pedagang. Kekurangan modal akan sangat membatasi pengembangan usaha pedagang kecil. Dengan modal yang cukup besar maka pedagang kecil akan dapat meningkatkan jumlah barang dagangan sehingga pendapatan usaha juga akan meningkat.

2. Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Peningkatan Pendapatan

Kredit merupakan salah satu sumber modal dari luar perusahaan. Dengan kredit tersebut akan dapat menambah modal yang sangat berperan dalam perkembangan usaha (pedagang kecil). Dengan adanya tambahan modal diharapkan suatu usaha akan berjalan lancar dan mampu menghasilkan/ menambah produk dalam jumlah banyak dan berkualitas. Banyak pelaku ekonomi

usaha kecil dan menengah yang memperoleh kredit dapat memajukan usahanya.

Penambahan modal merupakan kekuatan yang berasal dari masyarakat sehingga dapat mendorong pedagang menambah jumlah barang dagangannya serta memperluas atau menambah usaha baru. Seiring dengan bertambahnya modal diharapkan pendapatan meningkat dan dapat mengansur kredit yang diperolehnya, sehingga pedagang dapat menambah jumlah kredit pada waktu berikutnya untuk perkembangan usaha mereka. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa kredit yang diberikan oleh PT. Madu Baru kepada pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul akan berperan terhadap perkembangan usaha, dalam hal ini dicerminkan oleh pendapatan yang diterima. Dengan demikian adanya pemberian kredit PT. Madu Baru diharapkan meningkatkan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.

3. Pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan

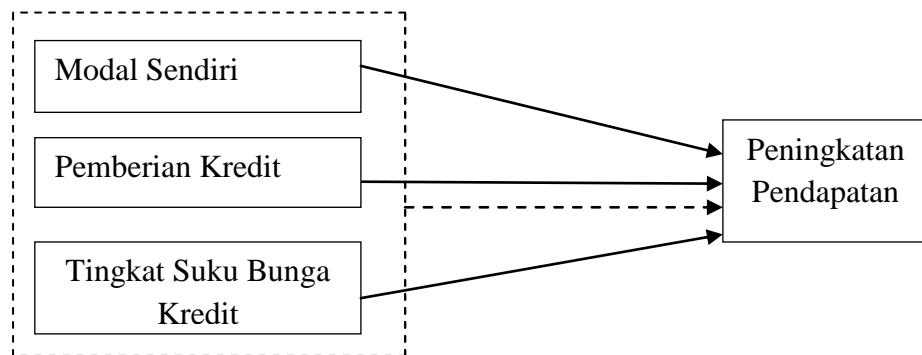
Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Tingkat suku bunga yang diberikan dalam kredit sangat berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil dikarena semakin

tingkat suku bunga tinggi maka pendapatan semakin turun begitupula jika semakin kecil tingkat suku bunga maka tingkat pendapatan pedagang kecil akan semakin tinggi. Dengan adanya kredit yang diberikan PT. Madu Baru terhadap pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo dengan suku bunga yang cukup rendah maka akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil.

4. Pengaruh Besar Modal, Kredit dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Peningkatan Pendapatan

Besar modal, kredit, dan tingkat suku bunga sangat berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Jika modal tinggi maka akan terjadi peningkatan pendapatan, jika kredit tinggi maka akan terjadi peningkatan pendapatan, dan jika suku bunga rendah maka akan terjadi peningkatan pendapatan. Ketiga variabel tersebut memang sangat berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang.

Jika modal rendah tetapi kredit tinggi maka keduanya dapat digabungkan sebagai modal dan mendapatkan suku bunga rendah akan meningkatkan pendapatan begitu pula sebaliknya.



Gambar 1: Paradigma Penelitian

Keterangan:

Modal Sendiri : X1 (M)

Kredit : X2 (CR)

Tingkat suku bunga : X3 (IR)

Peningkatan Pendapatan : Y

→ : pengaruh variabel independent terhadap
dependent secara individu

→ : pengaruh variabel independent terhadap
variabel dependent secara bersama-sama

D. Hipotesis Penelitian

1. Ada pengaruh positif dan signifikan besar modal (modal sendiri) terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.
2. Ada pengaruh positif dan signifikan pemberian kredit terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.
3. Ada pengaruh negatif dan signifikan tingkat suku bunga kredit terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.
4. Ada pengaruh positif dan signifikan besar modal (modal), kredit dan tingkat suku bunga terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul.