

**ANALISIS PERBEDAAN KINERJA UMKM SEBELUM DAN SESUDAH
PEMBERIAN KREDIT PROGRAM KEMITRAAN**

**(Studi Pada Mitra Binaan PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Sub Area
Malang)**

**Oleh:
Gilang Wahyu Indrasta**

**Dosen Pembimbing:
Dr. Erwin Saraswati, Ak., CPMA., CSRS., CA**

ABSTRACT

This study aims to analyze the impact of the credit partnership programs on the performance of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) partners of PT. Telkom Malang Area. This study analyzes the performance of financial and non-financial SMEs between before and after receiving credit partnership program. The research method of this study is a quantitative study method using paired t-test and ratio analysis. Secondary data are used and collected using the documentation of SMEs financial statements. The results show that the credit partnership programs have no impact on SMEs financial performance, but the credit programs can improve non-financial performances. The results of paired t-test and analysis of the financial performance ratios show that credit partnership programs can improve the turnover of SMEs, but does not have an impact on Net Profit Margin (NPM) and Return on Assets (ROA). Non-financial performances show an increase in growth in the numbers of costumers.

Keywords: *credit partnership program, turnover, NPM, ROA, customer growth*

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti mampu menjadi penyelamat perekonomian dikala krisis dan terus tumbuh dari tahun ke tahun, catatan terakhir jumlah usaha mikro kecil dan menengah pada tahun 2013 sebesar 58 juta (Kementrian Koperasi dan UKM, 2013). Permasalahan utama bagi UMKM saat ini adalah walaupun kuantitasnya makin bertambah tetapi belum diimbangi dari segi kualitas, rendahnya kualitas ini dikarenakan masalah internal yang dihadapi oleh UMKM. Masalah internal yang dihadapi UMKM yaitu: rendahnya kualitas SDM UMKM dalam manajemen, organisasi, penguasaan teknologi, pemasaran, terbatasnya akses UMKM terhadap permodalan, informasi teknologi, pasar, serta faktor produksi lainnya. Masalah lainnya dari sisi eksternal, adanya iklim usaha yang kurang mendukung, sehingga seringkali dibebani biaya-biaya transaksi yang besar (Arifin, 2013).

UMKM dituntut untuk selalu meningkatkan kinerja, agar bisa memenangi persaingan. Keunggulan bersaing perusahaan yang utama terletak pada pengetahuan. Berdasarkan pengetahuan, sebuah perusahaan dapat tetap mempertahankan keunggulan bersaingnya dengan membangun kapabilitasnya untuk belajar lebih cepat daripada pesaingnya (Daud dan Yusoff, 2010). Tantangan besar lain yang harus dihadapi oleh UMKM adalah munculnya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang mulai diberlakukan awal 2016. UMKM di Indonesia dituntut untuk bersaing dengan pasar ASEAN, untuk itu pengembangan UMKM perlu diperhatikan.

Pemerintah membuat kebijakan-kebijakan dan regulasi yang mengatur tentang pemberdayaan usaha kecil. Salah satunya dengan Peraturan Menteri Negara BUMN No.: Per-05/MBU/2007 tanggal 27 April 2007 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan melalui keputusan ini ditetapkan ketentuan mengenai pengaturan dana Program Bina Lingkungan BUMN Peduli.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan menggunakan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu (Classyane et al, 2011). Kinerja keuangan merupakan seluruh hasil kegiatan operasi perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan pada perusahaan ditunjukkan dari laba yang diperoleh. Penghasilan bersih seringkali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar bagi ukuran lainnya (Prastowo, 2002).

Pertumbuhan Pelanggan

Dalam operasional perusahaan kinerja keuangan tidak selalu menjadi ukuran utama dalam melihat kinerja perusahaan, kenyataannya ukuran non keuangan memperlihatkan gambaran riil tentang perusahaan. Ukuran-ukuran keuangan tidak memberikan gambaran yang riil mengenai keadaan perusahaan, karena tidak memperhatikan hal-hal lain di luar sisi finansial misalnya sisi pelanggan yang merupakan fokus penting bagi perusahaan dan karyawan, padahal dua hal tersebut merupakan roda penggerak bagi kegiatan perusahaan (Kaplan dan Norton, 1996).

Program Kemitraan

Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) pada dasarnya merupakan wujud tanggung jawab sosial BUMN kepada masyarakat. Diatur dalam Peraturan Menteri Negara BUMN Nomor Per-05/MBU/2007 merupakan program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil untuk bisa bersaing dan mandiri menggunakan dana dari bagian laba BUMN. Pihak yang menerima bantuan program mitra binaan disebut mitra binaan, yaitu usaha kecil yang memenuhi syarat tertentu yang mendapat pinjaman dana dari Program Kemitraan. Program

Kemitraan selain menyalurkan dana bergulir juga memberikan dukungan non-keuangan kepada mitra binaannya, sebagai berikut :

1. Pembentukan *cluster* mitra binaan
2. Pemberian dukungan pelatihan dan keterampilan
3. Pemberian kesempatan untuk melakukan promosi pada event-event nasional maupun internasional

Penelitian Terdahulu

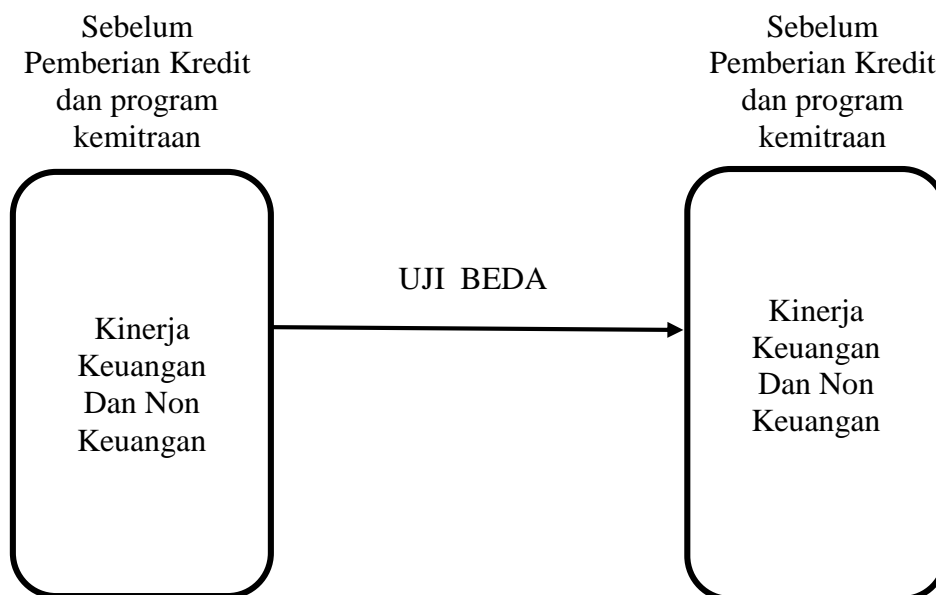
Penelitian mengenai keterkaitan pemberian kredit dan pelatihan bagi UMKM telah beberapa kali diadakan. Penelitian terdahulu mengenai pemberian kredit terhadap UMKM terdapat pada penelitian Nofianti (2012), mengungkapkan bahwa pemberian biaya kredit oleh BPR Bali berpengaruh signifikan pada perkembangan aset, omzet, dan laba sebelum pajak pada UMKM. Hasil serupa didapatkan pada penelitian Srilambang dan Mas'ud (2014) yang mendapatkan hasil yang signifikan setelah menguji dampak pemberian kredit dengan rasio-rasio keuangan.

Penelitian tentang dampak pemberian kredit kemitraan terhadap UMKM juga dilakukan oleh Muiruri (2014) yang meneliti antara UMKM yang menerima kredit dan tidak menerima kredit kemitraan diuji dari aspek non keuangan, hasilnya pertumbuhan non keuangan UMKM yang mendapat kredit lebih tinggi dari UMKM yang tidak mendapat kredit.

Kerangka pemikiran teoritis

Pengukuran kinerja keuangan diukur dengan *Return On Assets* dan *Net Profit Margin*, sedangkan kinerja non keuangan diukur dengan pertumbuhan pelanggan dibandingkan dengan periode sebelumnya.

Kerangka Pemikiran



Pengembangan Hipotesis

Penelitian Nuraini (2014) menyatakan bahwa kredit program kemitraan berpengaruh pada profitabilitas UMKM mitra binaan, selaras dengan penelitian Hamidah et al (2013) bahwa kredit program kemitraan dinilai efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan.

H₁ : Ada perbedaan kinerja keuangan sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

Sisi pelanggan yang merupakan fokus penting bagi perusahaan dan karyawan, karena dua hal tersebut merupakan roda penggerak bagi kegiatan perusahaan (Kaplan dan Norton, 1996). Oleh karena itu diperlukan pelatihan bagi SDM UMKM agar efektif dan efisien dalam meluaskan pasar usahanya. Pada penelitian Yusuf (2013) pelatihan memberikan hasil positif dalam peningkatan kinerja SDM.

Peningkatan kinerja UMKM dari aspek sumber daya manusia dapat dilakukan dengan secara aktif mengikuti kegiatan-kegiatan pelatihan yang diselenggarakan oleh instansi pemerintah maupun swasta untuk meningkatkan motivasi dan etos kerja pelaku UMKM (Wicaksono dan Nuvriasari, 2012).

H₂ : Ada perbedaan kinerja non keuangan sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

III. METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi mengacu pada keseluruhan kelompok orang, kejadian-kejadian atau hal minat yang ingin diteliti (Sekaran, 2013). Populasi data dari penelitian ini adalah UMKM yang menjadi mitra binaan PT. Telkom cabang Malang pada tahun 2013-2015. Metode *sampling* yang digunakan adalah metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* ini adalah metode yang memilih sampel berdasarkan jenis-jenis tertentu, sampel tersebut telah memenuhi beberapa kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti (Sekaran, 2013). Jenis *purposive sampling* yang digunakan adalah *judgement sampling* yaitu pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu yang telah ditentukan oleh peneliti (Sekaran, 2013).

Variabel Penelitian

1. Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan menggunakan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu (Classyane et al, 2011).

Net Profit Margin (NPM)

Analisa Net Profit Margin (NPM) merupakan alat analisa yang digunakan untuk melihat tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola biaya-biaya yang digunakan untuk memperoleh laba. Semakin tinggi nilai NPM maka semakin efisien biaya-biaya yang digunakan sehingga laba yang diperoleh akan semakin tinggi.

Return On Asset (ROA)

Return On Asset (ROA) merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan. Rasio ini mengukur seberapa efektif perusahaan dalam memanfaatkan sumber ekonomi yang ada untuk menghasilkan laba.

2. Kinerja non Keuangan

Kinerja non keuangan dalam penelitian ini diukur dengan pertumbuhan pelanggan. Ada hal-hal lain di luar sisi finansial misalnya sisi pelanggan yang merupakan fokus penting bagi perusahaan (Kaplan dan Norton, 1996). Pertumbuhan pelanggan merupakan salah satu faktor dalam *balance scorecard* untuk mengukur kinerja non keuangan dengan menggunakan perspektif pelanggan.

Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis menggunakan uji beda. Uji ini digunakan untuk menguji pemberian kredit terhadap kinerja keuangan berupa omzet, NPM, ROA, dan kinerja non keuangan berupa pertumbuhan pelanggan. Penelitian ini menggunakan *Paired samples test* yang menggunakan kepercayaan 95% yang berarti tingkat kesalahan (α) 5%. Uji-t untuk menghitung perbedaan mean test awal dan test akhir, pre test dan post test.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis Deskriptif dimaksudkan untuk mengetahui gambaran umum dari variabel penelitian. Analisis deskriptif ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang Omzet dan konsumen sebelum dan setelah pemberian kredit program kemitraan.

Analisis Deskripsi

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
OMZET2015	11	96000000,00	744000000,00	285527272,7273	183954326,34711
OMZET2013	11	48000000,00	700000000,00	194363636,3636	193208836,61327
NPM2015	11	,23	,53	,3618	,08600
NPM2013	11	,20	,68	,3464	,13193
ROA2015	11	,56	5,12	2,7709	1,77066
ROA2013	11	,48	8,16	3,2300	2,52837
KONSUMEN2015	11	5,00	4500,00	1359,7273	1356,55572
KONSUMEN2013	11	3,00	1800,00	749,0909	680,02183
Valid N (listwise)	11				

Uji Normalitas

Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah data tersebar normal atau tidak. Apabila data hasil pengujian berdistribusi normal, maka salah satu syarat untuk menggunakan analisis statistika parametrik telah terpenuhi.

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	N	Kolmogorov-Smirnov Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Omzet 2013	11	.796	.550
Omzet 2015	11	.679	.746
Konsumen 2013	11	.667	.765
Konsumen 2015	11	.600	.864
NPM 2013	11	.617	.841
NPM 2015	11	.480	.975
ROA 2013	11	.707	.699
ROA 2015	11	.583	.886

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan Tabel diperoleh nilai **sig.** Untuk omzet 2013 sebesar 0,550 dan sig. untuk omzet 2015 sebesar 0,746, demikian juga untuk konsumen 2013 memiliki nilai sig. sebesar 0,765 dan 2015 memiliki nilai sig. sebesar 0,864. Untuk NPM 2013 sebesar 0,841 dan sig. untuk NPM 2015 sebesar 0,975, dan Untuk ROA 2013 sebesar 0,699 dan sig. untuk ROA 2015 sebesar 0,886. kedelapan nilai sig. tersebut lebih besar dari 0.05; maka ketentuan H_0 diterima yaitu bahwa asumsi normalitas terpenuhi.

Pengujian Hipotesis

Adapun untuk mengetahui perbedaan antara kinerja tahun 2013 dan kinerja tahun 2015, maka penulis menggunakan alat statistik uji beda rata-rata yaitu *paired t test*. Dasar pengambilan keputusan dengan menggunakan perbandingan antara t hitung dengan t tabel. Jika t hitung $>$ t tabel atau $-t$ hitung $<$ $-t$ tabel maka perbedaannya signifikan dan berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan jika t hitung $<$ t tabel atau $-t$ hitung $>$ $-t$ tabel maka perbedaannya tidak signifikan dan berarti H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Paired t test kinerja keuangan dan non keuangan

		t tabel	t	df	Sig. (2 - tailed)
Pair 1	OMZET2015 - OMZET2013	2,228	5,374	10	0,000
Pair 2	NPM2015 - NPM2013	2,228	0,421	10	0,683
Pair 3	ROA2015 – ROA2013	2,228	-1,304	10	0,222
Pair 4	KONSUMEN2015 - KONSUMEN2013	2,228	2,365	10	0,040

1. Pengujian Hipotesis Terhadap Omzet

H_1 : Ada perbedaan Omzet sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

Berdasarkan pada Tabel menunjukkan nilai t hitung Omzet sebesar 5,374 dengan nilai sig. sebesar 0,000, sedangkan t tabel dengan derajat bebas sebesar 10 dan $\alpha = 5\%$ sebesar 2,228. Oleh karena t hitung lebih besar daripada t tabel atau nilai sig. (0,000) $<$ 0,05, maka H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara Omzet 2013 setelah pemberian kredit program kemitraan pada Omzet 2015.

2. Pengujian Hipotesis Terhadap NPM

H_1 : Ada perbedaan NPM sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

Berdasarkan pada Tabel 4.4 menunjukkan nilai t hitung NPM sebesar 0,421 dengan nilai sig. sebesar 0,683, sedangkan t tabel dengan derajat bebas sebesar 10 dan $\alpha = 5\%$ sebesar 2,228. Oleh karena t hitung lebih kecil daripada t tabel atau nilai sig. (0,683) $>$ 0,05, maka H_0 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang tidak signifikan antara NPM 2013 dan NPM tahun 2015 setelah pemberian kredit program kemitraan.

3. Pengujian Hipotesis Terhadap ROA

H_1 : Ada perbedaan ROA sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

Berdasarkan pada Tabel menunjukkan nilai t hitung ROA sebesar -1,304 dengan nilai sig. sebesar 0,222, sedangkan t tabel dengan derajat bebas sebesar 10 dan $\alpha = 5\%$ sebesar 2,228. Karena t hitung lebih kecil daripada t tabel atau nilai sig. $(0,222) > 0,05$, maka H_1 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang tidak signifikan antara ROA 2013 dengan ROA 2015 setelah pemberian kredit program kemitraan.

4. Pengujian Hipotesis Terhadap Konsumen

H_1 : Ada perbedaan jumlah Konsumen sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

Berdasarkan pada Tabel menunjukkan nilai t hitung Konsumen sebesar 2,365 dengan nilai sig. sebesar 0,040, sedangkan t tabel dengan derajat bebas sebesar 10 dan $\alpha = 5\%$ sebesar 2,228. Oleh karena t hitung lebih besar daripada t tabel atau nilai sig. $(0,040) < 0,05$, maka H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara Konsumen 2013 setelah pemberian kredit program kemitraan dengan Konsumen 2015.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Perbedaan Kinerja Keuangan UMKM sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, penelitian ini dapat menunjukkan bahwa setelah diberikan kredit program kemitraan tidak ada perbedaan kinerja keuangan UMKM mitra binaan PT. Telkom Cabang Malang. Analisis uji t beda pada omzet menyatakan bahwa terjadi peningkatan yang signifikan antara omzet tahun 2013 dengan tahun 2015. Omzet merupakan total pendapatan selama operasional usahanya, kenaikan pada omzet menunjukkan bahwa terjadi peningkatan dalam perusahaan dalam menghasilkan laba.

Pemberian kredit program kemitraan pada UMKM akan meningkatkan modal, sehingga dapat meningkatkan aktivitas operasional dan pendapatan yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa modal secara langsung akan meningkatkan omzet. Tetapi, selama kegiatan operasional perusahaan pasti mengeluarkan biaya-biaya, semakin tinggi omzet maka jumlah biaya juga akan semakin besar. Semakin besar biaya yang dikeluarkan, maka semakin kecil laba yang bisa diperoleh, sehingga secara tidak langsung akan menurunkan kinerja keuangan UMKM walaupun omzet mengalami kenaikan.

Semakin tinggi rasio NPM menunjukkan bahwa semakin tinggi pula laba yang diperoleh dalam setiap rupiah penjualannya, sehingga bisa dikatakan bahwa UMKM bisa mengelola biaya-biayanya dengan efisien. Hasil pengujian menunjukkan bahwa NPM mengalami peningkatan tetapi menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Hal ini berarti tidak ada dampak dari pemberian kredit program kemitraan terhadap rasio NPM dari UMKM. Menunjukkan tidak ada perbedaan tingkat efisiensi manajemen keuangan UMKM antara sebelum dan sesudah

mendapatkan kredit program kemitraan. Tingkat Omzet yang meningkat signifikan tetapi tidak diiringi oleh peningkatan laba yang signifikan terjadi dikarenakan peningkatan beban operasional atau mungkin bertambahnya beban bunga dalam pembayaran kredit. Kemungkinan lain yang mendasari adalah adanya *over investment* dalam aktiva yang digunakan untuk operasi, kemudian adanya inefisiensi dalam proses operasional, produksi, pembelian barang, maupun dalam proses pemasaran.

Nilai *Return On Assets* (ROA) menunjukkan efektivitas manajemen perusahaan dalam mengelola asetnya dalam menghasilkan laba, semakin besar ROA maka semakin efektif dan efisien penggunaan aset perusahaan atau dengan kata lain, berapa laba dihasilkan dengan jumlah aset tertentu. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, pemberian kredit program kemitraan dapat menurunkan kinerja ROA pada UMKM. Pada penelitian ini UMKM mengalami penurunan nilai ROA setelah mendapatkan kredit program kemitraan, hal ini terjadi dikarenakan para pelaku UMKM belum bisa mengelola asetnya dengan efektif dan efisien dalam meningkatkan laba, artinya peningkatan dari segi aset tidak diimbangi oleh peningkatan dari segi laba. Penurunan ROA juga terjadi karena pengelolaan modal UMKM yang kurang, melihat hasil penelitian ini, UMKM dalam menggunakan dan mengalokasikan kredit perlu dilakukan pendampingan dan pelatihan lebih dari CDC PT Telkom Cabang Malang.

2. Perbedaan Kinerja Keuangan UMKM sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, pemberian kredit program kemitraan berpengaruh signifikan terhadap kinerja non keuangan UMKM dengan peningkatan mencapai 81% dari tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan setelah mendapat dan mengikuti pelatihan kredit program kemitraan, UMKM dapat meningkatkan jumlah konsumen. Peningkatan dari segi konsumen berarti manajemen perusahaan telah mampu menarik lebih banyak konsumen dengan sumber daya yang dimilikinya dengan kegiatan seperti peningkatan proses pemasaran, meningkatkan aset untuk operasional, promosi, serta pengembangan produk.

Pertumbuhan konsumen menunjukkan gambaran riil tentang kondisi perusahaan karena konsumen merupakan sumber pendapatan. Tanda perusahaan maju dengan mudah dapat dilihat, seperti volume dan keuntungan yang diperoleh meningkat, serta lebih banyak konsumen / pelanggan baru (Bachrun, 2011:18). Pemberian kredit program kemitraan yang memiliki dampak signifikan terhadap kinerja non keuangan UMKM menunjukkan keadaan sebenarnya dari UMKM walaupun tidak ada dampak dari kredit program kemitraan terhadap kinerja keuangan UMKM, karena untuk prospek kedepan jumlah pelanggan yang meningkat akan meningkatkan kinerja keuangan juga.

V. KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui perbedaan kinerja UMKM antara sebelum dan sesudah pemberian kredit proram kemitraan PT. Telkom Cabang Malang.

1. Tidak ada perbedaan kinerja keuangan UMKM antara sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan, ditunjukkan dengan tidak adanya dampak pemberian kredit program kemitraan terhadap NPM dan ROA.
2. Pemberian kredit program kemitraan memberi dampak pada kinerja non keuangan, konsumen mengalami peningkatan antara sebelum dan sesudah pemberian kredit program kemitraan.

Keterbatasan dan Saran

Merujuk dari hasil temuan dan kesimpulan mengenai mengetahui pengaruh antara pemberian kredit program kemitraan dengan kinerja UMKM, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan dan saran untuk penelitian selanjutnya:

1. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 11 UMKM, karena terbatasnya data yang diberikan oleh PT. Telkom Malang, serta beberapa sampel UMKM yang enggan diambil datanya. Saran untuk penelitian selanjutnya, diharapkan bisa menambah jumlah sampel dan menggunakan metode pendekatan yang lebih baik untuk UMKM agar bersedia diambil datanya.
2. Penelitian ini hanya menggunakan 4 variabel yang diambil berdasarkan subjektivitas peneliti untuk mengukur kinerja keuangan dan non keuangan UMKM, diharapkan pada penelitian selanjutnya ditambahkan ragam variabel lain agar tercapai hasil yang maksimal.