

**ANALISIS KARAKTERISTIK USAHA DAN DEBITUR UMKM UNTUK
MENEKAN RISIKO KREDIT MACET**

(Studi Kasus pada debitur UMKM Bank Jatim Cabang Blitar)

JURNAL ILMIAH

Disusun Oleh:

Gabriela Lovita De Vega

125020407111033



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG**

2017

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel jurnal dengan judul :

**ANALISIS KARAKTERISTIK USAHA DAN DEBITUR UMKM UNTUK
MENEKAN RISIKO KREDIT MACET
(Studi Kasus pada debitur UMKM Bank Jatim Cabang Blitar)**

Yang disusun oleh :

Nama : Gabriela Lovita De Vega

NIM : 125020407111033

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel jurnal tersebut dibuat sebagai persyaratan ujian skripsi yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal

Malang,

Dosen Pembimbing,

Prof. Agus Suman, S.E, DEA., Ph.D.

NIP. 19600615 198701 1 001

ANALISIS KARAKTERISTIK USAHA DAN DEBITUR UMKM UNTUK MENEKAN RISIKO KREDIT MACET

(Studi Kasus pada debitur UMKM Bank Jatim Cabang Blitar)

Gabriela Lovita De Vega, Prof. Agus Suman, SE., DEA., Ph.D.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya

gabrielladevega@gmail.com

ABSTRAK

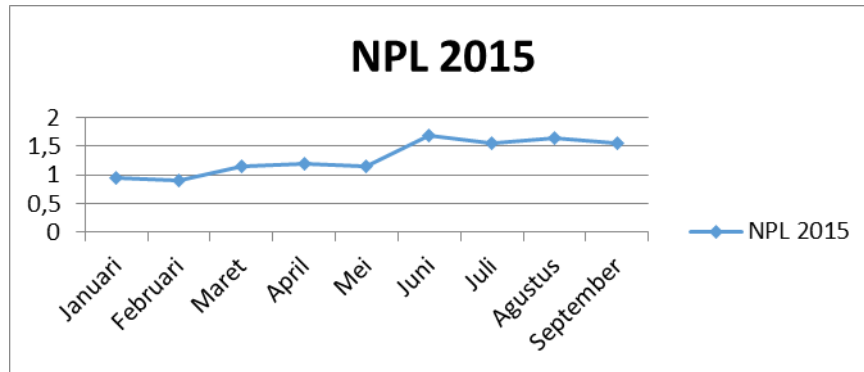
This study aims to determine the effect of business characteristics and the debtor on the return of credit by the debtor MSMEs. Non performing loans are loans that repayment of loan principal and interest payments have been delayed more than a year since the due date according to the agreed schedule. The approach used in this study is a qualitative case study method. Researcher using purposive sampling method. Peoples who to be an informant is a debtor MSMEs and credit staff of Bank Jatim Blitar. The results of this study show that Factor of debtor only factor of customer status and credit experience which has influence in the process of non performing loans. While the emphasis of the business factors, seven factors studied had an influence on non performing loans suppression efforts. Recommendations can be given by the author is for employers to continue to pull through innovations in products sold to people not feel bored with the products and can be compete with other entrepreneurs that has a similar product, studying economic trends for credit analysts also necessary in order not wrong in giving credit, as well as for the government to provide training to the MSMEs so that they can further improve their products

Keyword : business characteristics, debtor characteristics, non performing loans

A. PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia sebagai negara berkembang sebagian besar didukung oleh unit-unit usaha kecil. UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat berkembang pesat dan menjadi mayoritas di Indonesia karena kemampuan masyarakat Indonesia masih terbilang terbatas dalam mendirikan atau mengelola kegiatan usaha tersebut. Lebih dari 80 persen unit usaha yang ada di Indonesia dan membantu perekonomian Indonesia adalah unit Usaha Mikro Kecil dan Menengah hal ini ditunjukkan oleh data dari Departemen Koperasi dan UKM tahun 2013 dengan jumlah unit usaha mencapai 57,89 juta unit usaha dan merupakan 99,99 persen dari pelaku usaha nasional (Departemen Koperasi, 2013). Meskipun terdapat pula sejumlah usaha berskala besar, namun proporsinya hanya 0,01 persen dan tidak seberapa jika dibandingkan dengan jumlah UMKM yang ada tersebut.

Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur atau yang biasa disebut Bank Jatim adalah salah satu lembaga keuangan yang memberikan pelayanan penyaluran kredit bagi UMKM. Pelayanan Bank Jatim ini lebih terarah bagi UMKM yang berada di Jawa Timur sebagai upaya untuk membantu peningkatan ekonomi di Jawa Timur. Dana yang dikucurkan Bank Jatim yang dalam bahasan penelitian kali ini adalah Bank Jatim Cabang Blitar, menurut laporan posisi harian untuk membantu UMKM berkembang dengan baik dana yang dikucurkan pemerintah pun cukup besar yaitu mencapai Rp 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) setiap bulannya dan angka tersebut terus bertambah. Tingginya nilai dana yang dikucurkan ternyata juga disertai tingkat NPL yang tinggi, tingkat NPL Bank Jatim Cabang Blitar pada awal tahun 2015 tercatat sebesar 0,95%, angka tersebut terus mengalami peningkatan dan mencapai angka tertinggi pada bulan Juni dengan NPL sebesar 1,70% walaupun pada bulan berikutnya angka NPL lebih kecil bila dibandingkan dengan angka pada bulan Juni namun tingkat NPL masih diatas 1,50% seperti yang ditunjukkan pada grafik berikut :



Sumber : Bank Jatim 2015, data diolah

Hal ini tentunya menjadi perhatian tersendiri bagi pihak Bank Jatim khususnya Bank Jatim Cabang Blitar dengan tingkat NPL yang dapat dikatakan tinggi. Isu krisis ekonomi yang beberapa waktu belakang ini terjadi diduga menjadi akar masalah dari tingginya tingkat NPL tersebut. Namun kita juga tidak dapat menutup mata bahwa memang ada beberapa debitur UMKM yang tidak bijak dalam menggunakan dana yang dipinjamkan pemerintah untuk membangun usaha yang dimilikinya agar dapat membantu perekonomian negara. Oleh karena itu peneliti memilih topic ini agar dapat menjelaskan permasalahan sebenarnya yang dihadapi para debitur UMKM dalam mengembalikan dana yang sudah diberikan tersebut.

Dengan mendalami karakter usaha maupun karakter debitur perbankan dapat melihat apakah debitur tersebut memang layak mendapatkan bantuan dana dan tidak menyalahgunakannya. Karena risiko kredit macet merupakan masalah yang sangat umum terjadi padahal pengawasan dan penseleksian calon debitur dibuat sedetail mungkin untuk mengurangi risiko tersebut. Oleh karena itu penelitian ini dibuat agar pihak perbankan dapat lebih mendalami karakter usaha maupun karakter debiturnya yang termasuk kedalam golongan macet sehingga dapat membantu dalam membuat kebijakan selanjutnya agar lebih efektif dalam menghadapi risiko tersebut dan angka dari risiko kredit macet dapat ditekan dan juga membantu pihak perbankan dalam mengetahui secara lebih nyata permasalahan apa saja yang dialami oleh debitur mereka sehingga mereka mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya.

B. KAJIAN PUSTAKA

Definisi Bank Menurut Undang – Undang

Pengertian bank menurut Undang-undang No. 10/1998 pasal 1 huruf 2 yang mengatur mengenai perbankan menjelaskan bahwa pengertian bank adalah “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”

Prinsip dan Syarat Kredit

Dalam mendapatkan kredit, menurut Sumiyanto (2008: 167) terdapat macam-macam prosedur yang harus dilewati oleh nasabah yang ditentukan oleh bank atau lembaga keuangan agar berjalan dengan baik dan sehat terdapat sebutan 6 C yang merupakan prinsip-prinsip kredit antara lain sebagai berikut :

1. Character (kepribadian/watak)
2. Capacity (kemampuan)
3. Capital (modal)
4. Collateral (jaminan)
5. Condition of Economic (kondisi ekonomi)
6. Constrain (batasan atau hambatan)

Selain analisis 6C terdapat pula analisis 3R yang merupakan prinsip kredit yang harus dilewati oleh calon nasabah yaitu :

1. Return
2. Repayment

3. Risk

Peran UMKM dalam Membangun Perekonomian Negara

Kemandirian ekonomi diperlukan agar bangsa kita tetap dapat berdiri kokoh dalam menggerakkan sendi-sendi kehidupan bangsa. Sebuah bangun ekonomi yang berdiri di atas kemandirian rakyat harus diwujudkan dalam menggerakkan roda perekonomian. Tugas pemerintah adalah melindungi serta memberikan akses pengembangan (modal, pasar, informasi, promosi, teknologi dll) kepada mereka para. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), UMKM memiliki posisi penting dalam membangun perekonomian negara. Data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2013 menyebutkan jumlah tenaga kerja di sektor UMKM sebesar 107,6 juta pekerja atau sekitar 97,3 persen dari jumlah pekerja di Indonesia. Kementerian Koperasi dan UKM menyatakan, jumlah UMKM di Indonesia kini mencapai 55,02 juta unit atau 99,98 persen dari total unit usaha Indonesia. Dan sektor ini terbukti memberikan kontribusi 57,12 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Untuk itu peningkatan sektor UMKM sangat penting dan strategis, dan Presiden telah memerintahkan jajarannya untuk memperbaiki sistem informasi dan penyaluran KUR ke beberapa sektor penting seperti pertanian, perikanan, industri dan perdagangan.

Kredit Bermasalah (Non Performing Loan)

Pengertian kredit bermasalah adalah kredit yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau karena kondisi di luar kemampuan debitur. Kredit bermasalah menurut ketentuan Bank Indonesia merupakan kredit yang digolongkan ke dalam kolektibilitas Kurang Lancar (KL), Diragukan (D), dan Macet (M). Sedangkan berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998, kredit macet adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah diperjanjikan. Rasio ini menunjukkan bahwa kemampuan manajemen bank dalam mengelola kredit bermasalah yang diberikan oleh bank. NPL (*Non Performing Loan*) merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan manajemen bank dalam mengelola kredit bermasalah yang diberikan oleh bank. NPL dihitung berdasarkan perbandingan antara jumlah kredit yang bermasalah dibandingkan dengan total kredit yang disalurkan.

C. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Pada pendekatan ini, peneliti menggunakan jenis metode studi kasus. Unit analisis dalam penelitian ini terkait dengan peran karakteristik usaha dan debitur UMKM dalam mempengaruhi terjadinya kredit macet (Studi kasus pada debitur UMKM PT. Bank Jatim, Tbk Cabang Blitar).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan *non probability sampling*, dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini melalui data primer. Data primer diperoleh dalam bentuk wawancara, dokumentasi, dan observasi. Pihak-pihak yang akan dijadikan informan dalam penelitian ini adalah :

1. Informan utama : Debitur UMKM (yang mengalami kredit macet) pada Bank Jatim Cabang Blitar.
2. Informan pendukung : Staff Kredit pada Bank Jatim Cabang Blitar.

D. PEMBAHASAN

Gambaran Umum PT. Bank Jatim, Tbk

Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, yang dikenal dengan sebutan Bank JATIM, didirikan pada tanggal 17 Agustus 1961 di Surabaya. Landasan hukum pendirian adalah Akte Notaris Anwar Mahajudin Nomor 91 tanggal 17 Agustus 1961 dan dilengkapi dengan landasan operasional Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor BUM.9-4-5 tanggal 15 Agustus 1961.

Sesuai dengan Akte Notaris R. Sonny Hidayat Yulistyo, S.H. Nomor 1 tanggal 1 Mei 1999 yang telah ditetapkan dengan Surat Keputusan Menteri Kehakiman Nomor C2-8227.HT.01.01.Th tanggal 5 Mei 1999 dan telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia tanggal 25 Mei 1999 Nomor 42 Tambahan Berita Negara Republik Indonesia Nomor 3008, selanjutnya secara resmi menjadi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk.

Untuk memperluas pasar dan lingkup kerja Bank Jatim mendirikan kantor cabang di kota, dan kabupaten yang berada di seluruh Jawa Timur. Salah satunya adalah Bank Jatim Cabang Blitar yang telah berdiri dari tahun 2001, dengan omzet mencapai 1,1 Triliyun rupiah pertahunnya Bank Jatim Cabang Blitar mampu menunjukkan eksistensinya dalam memberikan kredit bagi UMKM yang ada di wilayah Blitar. Hal ini terbukti dengan makin banyaknya debitur UMKM yang mengambil pinjaman di Bank Jatim untuk memperluas usaha mereka.

Gambaran Umum UMKM Kota Blitar

Produk UKM di Kabupaten Blitar dinilai masih sulit bersaing menghadapi MEA dikarenakan kebanyakan pengusaha yang ada di Blitar saat ini hanya pengusaha mikro artinya kegiatan usaha mereka masih ber-skala kecil dan jika harus menyaingi produk luar atau yang berskala besar yang masuk dirasa memang belum mampu. Selain itu kemasan produk yang dijual oleh UMKM Kota Blitar saat ini dinilai tidak menarik dan tidak memperhatikan estetika bisnis, jangankan orang luar daerah warga lokal Blitar pun jika melihat bungkus produk UMKM yang dipasarkan biasa-biasa saja pasti tidak akan mau membeli meski kualitas dari produk tersebut sangat bagus. Selain mengenai permodalan masalah lain dari pemilik UMKM di Blitar saat ini ada di sektor pemasaran. Mereka masih saja memakai cara lama dengan menitipkan produk mereka ke toko atau tempat wisata padahal mereka seharusnya sudah menerapkan metode pemasaran online seperti kebanyakan produk UMKM negara ASEAN sehingga produk mereka lebih dikenal masyarakat luas dan mampu bersaing dengan produk negara lainnya. Akibatnya produk-produk dari UMKM Kota Blitar jarang diketahui masyarakat lokal maupun masyarakat luas sehingga hasil penjualannya tidak bagus dan sulit berkembang padahal kualitas yang ditawarkan tidak kalah dengan produk buatan luar negeri sehingga menyebabkan kecilnya modal yang berputar. Untuk itu bantuan dana dari pemerintah seperti yang dilakukan oleh Bank Jatim melalui program terbaru dengan bunga hanya 0,3% perbulannya sangat diperlukan untuk memperbaiki dan memperluas UMKM di Kota Blitar.

Informan Utama dan Informan Pendukung

Tabel 1 : Informan Utama

No	Nama	Usaha
1	Siti Fatimah	Produksi air minum
2	Anik Rukiyati	Penjual pakaian dan gerabah
3	Dhorotun Nasihah	Penggilingan padi
4	Ahmad Sidiq	Peternak bebek petelur

Sumber : Bank Jatim Cabang Blitar

Dalam penelitian ini, informan utama yang diambil oleh peneliti berjumlah empat orang dari daftar debitur dengan kredit macet dengan pertimbangan para informan ini dianggap peneliti yang paling tahu dan mengalami kejadian tersebut sesuai dengan prinsip pemilihan *non probability* samping menggunakan metode *purposive sampling* sehingga diharapkan penelitian ini dapat menjadi pertimbangan pihak perbankan dalam memberikan kredit karena penelitian ini membahas bagaimana karakteristik debitur dan usaha dari debitur yang berada dalam daftar macet mempengaruhi dalam mengembalikan dana pinjaman dari bank sehingga kedepannya pihak bank dapat lebih jeli melihat perbedaannya dan tidak lagi salah dalam memberikan kredit sehingga tingkat kredit macet pada Bank Jatim Cabang Blitar dapat dikurangi. Selain informan utama, terdapat informan pendukung yaitu staff kredit Bank Jatim Cabang Blitar untuk memperkuat hasil wawancara mengenai karakteristik usaha dan debitur UMKM dalam upaya untuk menekan risiko terjadinya kredit macet.

Jika dilihat dari sisi asset, omzet dan jumlah pinjaman yang diambil oleh debitur, dari keempat informan utama yang dipilih oleh peneliti semuanya merupakan pengusaha di bidang Usaha Mikro saja karena jumlah pinjaman paling banyak yang hanya mencapai Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) dan omzet usahanya belum mencapai jumlah maksimum yang ditetapkan oleh Bank Indonesia yaitu sejumlah Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) karena jumlah omzet tertinggi hanya mencapai Rp 180.000.000,- (seratus delapan puluh ribu rupiah).

Tabel 2 : Informan Pendukung

No	Nama	Jabatan
1	Isnadie Febrian	Staff Kredit Bank Jatim Cabang Blitar

Sumber : Bank Jatim Cabang Bitar

Tinjauan Karakteristik Usaha dan Debitur dari Prespektif Bank Jatim

Dalam tinjauan kali ini pihak perbankan memberikan keterangan mengenai lima variabel yaitu gender, status nasabah, jangka waktu, tingkat pendidikan, dan jumlah pinjaman.

Seorang wanita biasanya lebih teliti dan lebih perhatian terhadap permasalahan yang dimilikinya apalagi bila menyangkut hutang piutang, dan wanita dianggap lebih bertanggung jawab dalam membayar angsuran kredit bila dibandingkan dengan pria karena sifat perhatian yang dimiliki oleh wanita tersebut sehingga diduga bahwa pengembalian kredit bergantung pada perbedaan jenis kelamin tersebut. Namun pada data yang dimiliki oleh Bank Jatim Cabang Blitar, dari 11 nasabah yang berada pada posisi pinjaman macet hanya 4 orang yang berjenis kelamin pria dan sisanya adalah wanita. Dari hal ini dapat diketahui bahwa faktor gender tidak berpengaruh terhadap tingkat pengembalian pinjaman UMKM karena persentasenya bahkan tidak mencapai 50% dari jumlah keseluruhan. Hal ini juga didukung oleh pengakuan Mas Nadie sebagai Staff Kredit Bank Jatim yang mengatakan :

“Gender nggak jadi masalah buat kita asalkan usaha yang akan kita biyai kita nilai bagus dan layak untuk kita beri pinjaman dana karena kita juga lihat pembukuan transaksi usahanya dalam menentukan pencairan dana pinjaman. Kalo memang usahanya bagus ya kenapa nggak kita biyai”

Karakteristik debitur selanjutnya yang akan dibahas adalah usia. Usia yang lebih muda biasanya menunjukkan tingkat produktifitas yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan usia yang lebih tua dalam mengelola usaha untuk menuju kearah yang lebih baik. Usia juga terkadang menjadi pertimbangan bagi pihak bank dalam menyalurkan pinjaman karena jika sudah terlalu tua maka kemampuan mengembalikan dana yang dipinjam juga akan lebih sulit. Beginilah pernyataan Bank Jatim mengenai umur nasabah yang menghambat pembiayaan usaha :

“Kalo usia sudah diatas 70 tahun mungkin sementara nggak kita proses dulu tapi nggak mesti juga karena kita lihat usahanya. Karena kalo kredit usaha itu selama usaha layak dibiayai dan dari hasil usahanya bisa memenuhi kemampuan membayar angsuran, karakter bagus, dan jaminan juga bisa mengcover nilai kredit ya kenapa enggak kita biyai. Terus juga dari sistem informasi debitur Bank Indonesia tidak bermasalah di Bank lain atau kolektibilitas pinjaman di Bank lain lancar ya kita berikan”

Meskipun terdapat batasan usia namun batasan tersebut memang sudah termasuk dalam usia yang tidak produktif dan dari pihak Bank Jatim pun tetap melihat kemampuan usaha yang dijalankan sehingga mereka merasa bahwa usia tidak menjadi hambatan pihak Bank Jatim dalam memberikan pinjaman.

Setelah variabel gender dan usia yang dinilai tidak memiliki pengaruh terhadap kelancaran pengembalian kredit, faktor selanjutnya yang juga dinilai tidak memiliki pengaruh dalam pengembalian kredit adalah tingkat pendidikan. Semakin Tinggi tingkat pendidikan seorang pengusaha diharapkan dapat menunjukkan kemampuan manajerial usaha yang semakin baik dan cenderung memahami tanggung jawab dalam mengembalikan pinjaman. Namun pada jaman sekarang ini, inovasi usaha lebih diperlukan dalam mempertahankan dan memperluas usaha yang mereka miliki. Pengalaman usaha yang mereka jalankan selama ini juga menjadi pembelajaran tersendiri bagi para pengusaha untuk tetap bisa bertahan.

Hal ini sejalan dengan pernyataan dari Mas Nadie Staff Kredit Bank Jatim :

“Itu gak ada pengaruhnya sama sekali dek malahan. Karena kalo bikin usaha itu ya belajarnya dari pengalaman mereka bukan dari tingkat pendidikannya, ya mungkin kalo sekarang kan kita bisa belajar sistem manajemen yang baik di kampus tapi kan teori yang kamu pelajari di kampus belum tentu sama seperti kenyataan dilapangan jadi gak pengaruh itu”.

Faktor lainnya yang menjadi pertimbangan dalam memberikan pinjaman adalah status nasabah tersebut. Dalam artian apakah nasabah tersebut nasabah lama yang akan menambah pinjaman atau nasabah yang baru mengajukan pinjaman, debitur yang sudah lama menjadi nasabah Bank Jatim dalam mengambil pinjaman akan lebih dipercaya dalam mengambil pinjaman lagi apalagi jika memiliki rekam jejak yang baik dalam pengembalian dananya bila dibandingkan dengan nasabah baru karena pihak bank belum mengenal karakter debitur tersebut. Hal ini juga dibenarkan oleh Mas Nadie dengan mengatakan :

“Pengalaman kredit memang kita lihat dek, karena dari situ kita bisa lihat karakteristiknya nasabah seperti apa. Kalau dulu sudah pernah mengambil pinjaman dan lancar – lancar aja berarti memang nasabah ini berniat untuk mengembalikan pinjaman dengan baik walaupun kami juga tau dalam membuka usaha pasti ada naik turunnya”

Besarnya jumlah pinjaman yang diambil oleh nasabah juga menjadi pertimbangan pihak Bank dalam memberikan pinjaman karena besarnya jumlah pinjaman dapat menjadi cerminan usaha dan debitur itu sendiri secara tidak langsung, karena biasanya yang mengambil pinjaman dengan jumlah besar adalah usaha besar pula karena mereka merasa mampu untuk mengembalikan pinjaman tersebut. Namun semakin besar pinjaman yang diberikan maka akan semakin tinggi pula risiko yang akan diterima pihak perbankan akan timbulnya risiko terhambatnya pengembalian oleh debitur. Disinilah posisi seorang analis kredit dibutuhkan untuk dapat menganalisis usaha dan debitur yang mengajukan pinjaman. Seperti inilah penjelasan dari pihak Bank Jatim :

“Dalam kebijakan memberikan pinjaman, jumlah pinjaman yang diminta nasabah juga menjadi pertimbangan buat kita. Karena jumlah pinjaman yang diajukan dapat menjelaskan calon debitur tersebut kemampuan membayarnya seperti apa. Kalau dia ngajuin pinjaman yang besar biasanya usahanya juga besar karena kita juga bandingkan dengan penghasilan bulannya, kita analisis jika dia ngajuin pinjaman dalam jumlah segini terus usahanya begini dengan penghasilan bulanan mampu tidak membayar angsuran yang telah disepakati. Tapi seringkali kita juga masih main feeling sih, kalo feeling sudah gak enak ya kita tolak aja, atau juga kalo omongan nasabah dengan fakta dilapangan banyak yang gak sesuai ya pasti kita tolak”

Dalam menilai jangka waktu pelunasan kredit berpengaruh atau tidak terhadap terjadinya kredit macet maka diperlukan peranan analis kredit untuk melihatnya. Apakah benar nasabah tersebut mampu mengembalikan dana yang diberikan atau tidak dengan perhitungan berapa banyak pinjaman yang diambil dan jangka waktu yang dimintanya. Jangka waktu pelunasan kredit adalah waktu jatuh tempo nasabah dalam mengembalikan seluruh pinjaman yang didapatkan sekaligus pembayaran bunga pinjaman tersebut. Semakin lama atau panjang jangka waktu yang diminta maka beban angsuran yang dibayarkan oleh nasabah pun juga semakin sedikit atau ringan. Karena jangka waktu ini nantinya juga akan mencerminkan besar kecilnya angsuran yang harus dibayarkan oleh debitur maka secara tidak langsung jangka waktu ini juga mencerminkan perputaran uang dari debitur tersebut. Maka dari itu peran analis kredit masih diperlukan disini sama seperti saat melihat jumlah pinjaman yang akan disalurkan kepada debitur. Begini keterangan dari pihak Bank Jatim :

“Sama seperti jumlah pinjaman yang diminta debitur, disini jangka waktu yang diminta debitur juga bisa menjelaskan kemampuan debitur dan usahanya dalam membayarkan kembali pinjamannya seperti apa. Kita juga lihat dari penghasilan bulannya, kita hitung kalau dia mengajukan pinjaman segini dengan jangka waktu segini apa benar perputaran uangnya menurut buku penghasilan bulannya itu mampu mengembalikan pinjamannya atau tidak”

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Bank Jatim tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam memberikan pinjaman pihak bank lebih menekankan pada usaha yang dijalankan oleh debitur tersebut apakah dengan pemasukan dan laba yang dilaporkan ke pihak Bank Jatim dengan kondisi nyata di lapangan maupun dalam laporan keuangan bulanan usaha tersebut selaras atau tidak dan dinilai mampu atau tidak dalam mengambil pinjaman tersebut sehingga Bank Jatim tidak salah langkah dalam memberikan pinjaman.

Tinjauan Karakteristik Usaha dan Debitur Pengalaman Ibu Siti Fatimah dengan Usaha Produksi Air Minumnya

Banyaknya jumlah tanggungan dalam suatu keluarga akan mempengaruhi lancar tidaknya nasabah tersebut dalam mengembalikan dana pinjaman karena bertambahnya biaya yang harus dikeluarkan untuk keperluan sehari – hari dan akan mengurangi bagian pendapatan yang seharusnya digunakan untuk membayarkan kredit. Pada hasil wawancara kali ini Ibu Siti menyatakan bahwa jumlah tanggungan dikeluarga tidak ada pengaruhnya dengan sulitnya mereka mengembalikan pinjaman karena beliau sudah memiliki dana tersendiri bagi pendidikan anaknya sehingga mereka tidak perlu khawatir tentang nasib pendidikan mereka ketika usaha ibu mereka

mengalami kesulitan karena Ibu Siti sudah menyiapkan dana pendidikan secara terpisah. Seperti ini keterangan yang beliau berikan :

“Enggak mbak. Aku punya 3 anak tapi yang 2 sudah mandiri, sudah bisa ngebiayain hidupnya sendiri. Yang terakhir ini masih SMP tapi udah tak masukin pondok biar akhlaknya bagus, biayanya juga biar gampang. Kalo masalah pendidikan anak aku gak mau main – main mbak, dari dulu udah tak sisihin sendiri dana buat pendidikan anak jadi walopun usahaku lagi susah kayak sekarang pendidikan anakku gak keganggu”

Sama halnya seperti status nasabah, pihak bank akan lebih percaya terhadap nasabah yang sudah pernah mengambil pinjaman dan juga bisa mengembalikan secara lancar. Untuk mengetahui hal tersebut dapat dilihat dari Sistem Informasi Debitur yang berpusat dari Bank Indonesia. Seperti Ibu Siti yang sudah berulang kali melakukan pinjaman untuk memperluas usahanya karena sama sekali tidak memiliki modal sendiri. Namun karena salah mengambil strategi pemasaran menyebabkan modal yang diambil oleh Ibu Siti terkuras dan membuat beliau tidak mampu mengembalikan pinjaman seperti seharusnya. Seperti ini lah keterangan dari beliau :

“Aku ini sudah sering utang mbak. Dari pertama mulai usaha langsung utang soalnya emang gak punya modal sendiri jadi pinjam ke pemerintah. Dulu sering pinjemnya di BRI kan yang terkenal itu terus yang kemaren itu ketemu mas Nadie dan ditawarkan ambil pinjaman di Bank Jatim syaratnya juga enak jadi aku pindah ke Bank Jatim. Aku selama punya utang ke bank ya baru kali ini nunggaknya mbak soalnya kemaren salah strategi pemasaran jadi harus ulang dari awal lagi”

Variabel selanjutnya yang menjadi pertimbangan nasabah dalam mengembalikan pinjaman dana mereka agar tidak mengalami kredit macet adalah nilai jaminan karena semakin besar nilai jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak bank pada saat pemberian kredit maka keseriusan nasabah dalam mengembalikan pinjamannya akan semakin tinggi agar jaminan yang ditanggguhkan dapat diambil kembali pada saat pinjaman telah selesai.

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Siti ini :

“Ya ini saya berusaha melunasi mbak biar jaminan tanah saya kembali aman kalau sampe dilelang buat nutup pinjaman saya. Makanya ini sekarang saya memperbarui cara jualan saya dengan langsung kontrak biar tidak kehilangan banyak dana seperti dulu”

Jenis usaha yang dijalankan juga akan mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha. Jika nasabah memiliki jenis usaha yang bersifat dapat bertahan lama seperti barang kebutuhan sehari – hari yang pasti dibutuhkan masyarakat diharapkan usahanya mampu bertahan ditengah hantaman krisis karena produk yang mereka tawarkan adalah produk yang dibutuhkan oleh masyarakat setiap harinya. Usaha yang dimiliki oleh Ibu Siti sebenarnya merupakan produk yang cukup menjanjikan yaitu produksi air minum dimana pada sekarang ini menjadi kebutuhan sehari – hari yang diperlukan oleh masyarakat. Namun karena salah dalam strategi pemasarannya sehingga dana pinjaman yang diambil habis untuk mensosialisasikan produknya saja. Seperti keterangan beliau berikut ini :

“Pinjaman ku ini habis buat sosialisasi air kemasanku aja mbak, kemarin itu salah sosialisasi jadi uangnya habis padahal produksinya belum maksimal. Sosialisasi nya itu kan selain kita bawa contoh kita harus datang ke acara – acara seperti pengajian atau pertemuan desa gitu biar orang familiar dengan produkku karena produkku ini produk baru jadi kita datang kesana biar orang lihat, mau coba dan ngerasa produk ini aman, gak bahaya dan itu aku sosialisasi sampai ke 22 kecamatan yang ada diblitar, keliling terus mbak jadi uangnya habis buat operasionalnya”

Dalam sisi lama usaha yang dijalankan, Ibu Siti sudah belajar terlebih dahulu mengenai usaha yang sudah dimulainya selama 6 tahun dan akhirnya selama 3 tahun belakangan ini membuka produksi air minumnya sendiri, namun malah mengalami kerugian karena beliau salah mengambil langkah promosi yang menghabiskan seluruh pinjaman yang diambilnya dari Bank Jatim, namun saat ini beliau sedang memperbarui cara promosinya dengan sistem kontrak dengan 22 kecamatan yang ada di Blitar sehingga beliau tidak mengalami kerugian seperti dahulu lagi karena salah mengambil langkah promosi.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Siti yang merupakan pengusaha Air minum dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam kegagalan usaha yang dijalankannya saat ini karena salah

melakukan strategi promosi sehingga beliau mengalami kerugian yang cukup besar yang menyebabkan habisnya pinjaman modal yang diambil dari Bank Jatim dan sedang mengalami kesulitan dalam melunasi pinjaman tersebut. Namun Ibu Siti masih berusaha mengembalikan pinjaman dengan memperbaiki cara promosi air minum miliknya dengan sistem kontrak perkecamatan yang ada di Kota maupun Kabupaten Blitar sehingga beliau tidak menderita kerugian yang cukup besar seperti waktu itu.

Tinjauan Karakteristik Usaha dan Debitur Pengalaman Ibu Anik Rukiyati dengan Usaha Menjual Pakaian dan Gerabahnya

Seperti yang telah dikatakan oleh pihak Bank Jatim bahwa debitur yang sudah lama menjadi nasabah Bank Jatim dalam mengambil pinjaman akan lebih dipercaya dalam mengambil pinjaman lagi apalagi jika memiliki rekam jejak yang baik dalam pengembalian dananya. Seperti pernyataan Ibu Anik berikut ini :

“Saya itu dari dulu ngutang di Bank Jatim juga gak pernah ada masalah mbak malah dipermudah prosesnya karena dulu saya gak pernah telat bayarnya, baru sekarang ini lo pasar sepi jadi saya gak bisa bayar angsurannya”

Pernyataan dari Ibu Anik membenarkan bahwa jika pihak bank telah mengenal katakteristik debitur terlebih dahulu maka akan lebih mudah dalam mencairkan dana pinjaman yang mereka ajukan.

Variabel selanjutnya yang akan ditinjau adalah laba usaha, laba usaha memang dapat membantu keberlangsungan usaha yang dimiliki namun jika sudah memasuki masa sulit pun laba yang didapatkan masih belum bisa mengcover kerugian yang diterima. Seperti pendapat dari Ibu Anik berikut ini:

“Kalo masalah laba yang penting angsuran pinjaman itu saya bisa bayar mbak. Tapi sekarang jangankan bayar angsuran, buat hidup sehari – hari saja saya susah. Kios saya dipasar sudah saya sewakan ke orang dan uang sewa itu yang sekarang saya berikan ke bank sebagai angsuran pinjaman saya”

Jumlah Tanggungan yang banyak akan mempengaruhi kemampuan seorang debitur dalam membayarkan pinjamannya. Namun sama seperti Ibu Siti yang sudah menyiapkan biaya pendidikan bagi anaknya, hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Anik yang sama – sama memiliki 3 orang anak :

“Enggak ganggu mbak karena anak saya sudah mandiri semua. Malah sekarang mereka yang bantu saya melunasi utang saya karena kasian ngelihat saya ditagih – tagih terus dan saya sudah gak mampu ngangsur lagi”

Namun karena pola beli masyarakat yang sekarang berubah membuat para pelaku usaha memutar otak bagaimana agar produk mereka tetap laku karena jika tidak maka usaha mereka akan berhenti seperti yang dialami oleh Ibu Anik :

“Pasar sepi mbak sekarang, saya dulu jualan pakaian sama gerabah labanya masih bisa buat bayar angsuran tapi sekarang sudah gak ada yang mau beli baju dipasar, sudah banyak toko, anak – anak muda juga sekarang beli bajunya online semua modelnya bagus – bagus sudah gak mau beli dipasar lagi”

Seperti yang dijelaskan diatas bahwa melakukan inovasi dalam usaha yang mereka jalankan sangat penting agar masyarakat tidak jenuh terjadi kepada Ibu Anik yang berdagang dipasar selama 30 tahun. Namun karena daya beli masyarakat yang sekarang menurun produk yang dijual dipasar juga sudah kehilangan banyak peminatnya. Sekarang masyarakat lebih menyukai membeli baju di pusat perbelanjaan yang harganya semakin lama semakin terjangkau atau membeli barang secara online yang memiliki beragam model baru yang lebih menarik.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Anik yang merupakan penjual pakaian dan gerabah di salah satu pasar tradisional harus rela menyewakan kiosnya dipasar tradisional untuk membantu melunasi pinjaman yang beliau ambil di Bank Jatim dan beliau harus pindah berjualan dirumahnya sendiri dan berganti dagangan agar tetap bisa melunasi pinjamannya tersebut dengan dibantu oleh anaknya.

Tinjauan Karakteristik Usaha dan Debitur Pengalaman Ibu Dhorotun Nasihah dengan Usaha Penggilingan Padinya

Responden yang peneliti wawancarai semuanya berusia diatas 40 tahun termasuk Ibu Dhorotun yang dianggap sudah memasuki usia matang dan lebih memiliki pemahaman usaha yang baik. Namun tentu saja usia bukan merupakan suatu ukuran apakah pengalaman usaha tersebut dapat menyelamatkan mereka dari kegagalan dalam usaha mereka karena nyatanya beberapa dari mereka kalah dalam berinovasi dengan pengusaha lain yang lebih muda seperti pernyataan dari Ibu Dhorotun berikut ini :

“Konsumen iku sebenere enek ae mbak, koyok aku jual e ke malang, pasar ku di malang tapi hargane kui seng gak cocok. Misale gabah hari ini 47 terus lek tak itung kudune hargane sekian terus aku telfon Malang harga beras piro umpamane aku jual berase dengan harga 83 tapi malang e pas tak telfon muni 81 kan lek tak jual berarti aku rugi tapi lek aku gak mau seng mau dengan harga segitu iku sek akeh nah kui lo seng aku sek gak ngerti, padahal wong e seng nompo beras podo ae tapi kok lek dalam itung – itungan ku gabah dengan harga 47 tak jual 81 iku aku rugi tapi kok orang lain mau. Aku gak ngerti opo teknologi alat e seng canggih opo pie seng jelas aku gak iso ngikuti”

(Konsumen itu sebenarnya ada saja mbak, seperti saya jual hasilnya ke Malang, pasar saya di Malang tapi harganya itu yang tidak cocok. Misalkan padi hari ini harganya 47 trus kalau saya hitung seharusnya harganya sekian terus saya telfon Malang harga beras berapa misalkan saya jual berasnya dengan harga 83 tapi orang Malang yang nampung pas saya telfon bilang 81 berarti kalau saya jual saya rugi tapi kalau saya tidak mau dengan harga segitu yang mau menjual dengan harga segitu masih banyak, disitu yang saya masih belum bisa paham mbak padahal orang menerima berasnya sama tapi kalau dalam perhitungan saya padi dengan harga 47 saya jual 81 itu saya rugi tapi orang lain mau. Saya tidak mengerti apakah teknologi alatnya lebih canggih apa bagaimana yang jelas saya tidak bisa mengikuti)

Dari hasil wawancara Ibu Dhorotun dapat kita simpulkan bahwa walaupun memiliki usaha yang dijalankan selama turun – temurun dan usia yang matang dalam mengelola usaha namun jika tidak dibarengi dengan melakukan inovasi maka akan kalah dengan para pengusaha lain yang lebih canggih dan mau mengikuti arus inovasi.

Di sisi lain pihak Bank Jatim sebenarnya sudah memberikan kemudahan bagi Ibu Dhorotun dalam memperpanjang dan menambah pinjaman yang ia miliki karena dahulu merupakan nasabah yang tertib dalam mengembalikan pinjaman seperti yang disampaikan oleh Ibu Dhorotun :

“ini kan pinjaman Bank Jatimku selesai terus ini yang kedua to mbak jadi yang dulu itu lancar gak ada masalah jadi waktu mengajukan lagi yang kedua ya dipermudah memang aku lancar”

Selain sudah memiliki pengalaman mengambil pinjaman di Bank Jatim untuk memperluas usaha yang dimilikinya. Ibu Dhorotun sebelumnya juga pernah mengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia dan menurut hasil wawancaranya Ibu Dhorotun mengaku sering mengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia namun tidak pernah terlambat membayarkan pinjaman yang diambil karena menurutnya dahulu telat satu hari saja sudah merasa takut. Berikut keterangan Ibu Dhorotun :

“Sebelum aku jupuk pinjaman nang Bank Jatim iki kan aku wes jupuk pinjaman nang BRI mbak, kerep yoan dan gak enek masalah. Wong mbien telat sedino ae aku wedi mbak”

(Sebelum saya mengambil pinjaman di Bank Jatim sekarang ini dulu saya sudah pernah mengambil pinjaman du BRI mbak, sering juga dulu dan tidak ada masalah. Dulu kalau bayar angsuran telat sehari saja saya sudah takut).

Tidak seperti responden lainnya, Ibu Dhorotun memiliki dua anak yang masih kecil dan masih butuh banyak biaya sedangkan beliau sudah tidak mampu membayarkan pinjaman yang beliau ambil. Namun untungnya ada saudara yang mau membiayai sekolah anaknya sehingga beliau sedikit merasa tenang tentang masalah pendidikan anaknya. Seperti yang beliau katakan berikut ini :

“Anakku 2 mbak sek cilik - cilik, seng 1 sek SD seng 1 ne sek 4 tahun, sek butuh biaya akeh tapi duit utang iku gak tak gae biayai anak – anakku, Bank Jatim ngerti dewe kok

lek emang bener duit iki tak nggo usaha ku. Malah saiki biaya anakku diwangi dulurku soale podo mesakne ndelok aku kangelan”

(Anak saya ada 2 masih kecil –kecil, yang 1 masih SD yang 1 lagi masih 4 tahun, masih butuh biaya banyak tapi uang pinjaman yang saya ambil itu tidak saya pakai untuk membiayai anak – anak saya, pihak Bank Jatim mengetahui benar kalau memang uang pinjaman yang saya ambil itu untuk membangun usaha saya. Untuk sekarang ini biaya anak saya dibantu oleh saudara saya karena merasa kasihan melihat saya yang kesusahan)

Semakin besar nilai jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak bank pada saat pemberian kredit maka keseriusan nasabah dalam mengembalikan pinjamannya akan semakin tinggi agar jaminan yang ditanggungkan dapat diambil kembali pada saat pinjaman telah selesai. Karena nilai jaminan yang diberikan oleh nasabah biasanya sama atau malah melebihi dari pinjaman yang mereka miliki, maka jika mereka tidak melunasi pinjaman mereka dengan baik mereka akan kehilangan jaminan yang telah mereka berikan kepada pihak bank dan akan membuat kerugian bertambah namun hal ini rupanya tidak membuat nasabah menjadi lancar dalam mengembalikan pinjaman seperti keterangan Ibu Dhorotun mengatakan bahwa :

“Aku wes pasrah mbak lek emang omah ku disita bank, ape piye maneh wong pancen aku wes gak iso ngangsur utangku. Ibuku sampe loro mbak mikirne aku seng ditagih – tagih terus karo bank, wedi lek omahku bakal disita tenan. Akhire aku dibantu dulur ku”

(Saya sudah pasrah mbak kalau memang rumah saya disita oleh bank, mau bagaimana lagi karna saya memang sudah tidak bisa membayar angsurannya. Ibu saya sampai sakit karena kepikiran saya yang ditagi – tagih terus oleh pihak bank, takut kalau rumah saya akan benar – benar disita. Sekarang ini saya dibantu saudara saya untuk melunasi pinjaman saya).

Karena kurang mampu mengikuti inovasi alat dan cara memotong padi dan menggilingnya dengan efisien dan rendah biaya maka laba yang sebenarnya cukup untuk membayarkan cicilan pinjaman menjadi tidak cukup karena terus menutupi biaya produksi yang semakin banyak. Dan seperti inilah Ibu Dhorotun memberikan pendapatnya :

“Lek pas musim panen untunge iso sampe 5 juta tapi yo ngono mau mbak seng gak tak pahami iku kok iso lek itunganku ngedol beras rego 81 rugi tapi sek akeh seng gelem. Opo maneh lek pas musim penghujan kan pari ne akeh seng rusak gak iso apik ngono dadi yo kadang untunge gak sepiro lek dibanding pas musim kemarau”

(Kalau pada saat musim panen laba yang saya dapatkan bisa mencapai 5 juta namun permasalahan tadi yang tidak saya mengerti, bagaimana bisa kalau dalam hitungan saya menjual beras dengan harga 81 rugi tapi masih banyak yang mau dengan harga segitu. Apalagi kalau sedang musim penghujan padinya banyak yang rusak, tidak bisa bagus hasilnya sehingga terkadang laba yang saya dapatkan tidak seberapa jika dibandingkan pada saat musim kemarau).

Menurut pengakuan Ibu Dhorotun, usaha memotong dan menggiling padi memang sedang turun dikarenakan sedang musim hujan. Karena jika musim hujan banyak beras yang memiliki hasil dan tekstur jelek sehingga sedikit penampung yang mau menerima beras jenis seperti itu. Berikut keterangan dari Ibu Dhorotun :

“Rasane seng ndue usaha penggilingan padi koyok aku saiki podo ngalamin rugi gede – gedean mbak. Musime lagi elek nggo nebas pari, harga juale yo gak sebanding. Lek itunganku jual 81 iku rugi tapi kok liane sek iso rego semono kui seng aku sek urung ngerti pie carane, opo alate canggih opo pie aku gak ngerti”

(Saya rasa yang mempunyai usaha penggilingan padi seperti saya pasti sekarang ini juga mengalami rugi dalam jumlah yang besar mbak. Musimnya tidak bagus untuk memotong padi, harga jual setelah dipotong juga tidak sebanding. Kalau dalam hitungan saya jual 81 itu rugi tapi yang lain masih bisa dengan harga segitu yang saya masih belum bisa mengerti bagaimana caranya, apakah alat yang mereka pakai lebih canggih atau bagaimana saya tidak mengerti).

Lama usaha yang dijalankan dapat mencerminkan pengalaman seseorang akan usaha yang dijalankannya sehingga semakin lama usaha berjalan maka semakin mapan orang tersebut dalam menjalankan dan mengelola usaha yang dijalankannya. Namun pada zaman sekarang ini dibutuhkan inovasi agar masyarakat tertarik dengan produk yang kita jual jika kita tidak mau melakukan inovasi dan telena dengan keadaan yang sekarang ini dialami maka akan seperti Ibu

Dhorotun yang walaupun usaha yang dimilikinya sudah dijalankan secara turun – temurun namun tetap saja bangkrut karena beliau tidak belajar bagaimana cara yang lebih mudah dan lebih murah dalam menjalankan usahanya sehingga kalah dengan pengusaha lain yang bisa menurunkan biaya produksinya.

Keterpurukan usaha yang dialami Ibu Dhorotun terjadi karena kurangnya inovasi usaha yang dilakukan sehingga Ibu Dhorotun tertinggal dengan pengusaha penggilingan padi lainnya yang lebih bisa berinovasi sehingga mereka bisa menekan biaya produksi dan membuat hasil padi mereka bernilai lebih murah dari yang dihasilkan Ibu Dhorotun. Peran pemerintah sangat diperlukan bagi pengusaha seperti Ibu Dhorotun agar usaha yang sudah dimulainya turun – temurun tidak berhenti begitu saja. Sedangkan dalam penulisan pinjaman yang beliau miliki, Ibu Dhorotun mengaku akan dibantu oleh saudaranya yang lebih mampu karena tidak tega melihat kondisi beliau yang sekarang bekerja serabutan.

Tinjauan Karakteristik Usaha dan Debitur Pengalaman Bapak Ahmad Sidiq dengan Usaha Ternak Bebek Petelurnya

Pak Ahmad yang memiliki tanggungan 3 orang anak juga mengatakan hal yang sama mengenai tanggungan keluarganya yang tidak memiliki pengaruh dalam penghambatan proses pembayaran kredit yang sedang tidak lancar karena anak beliau sudah dewasa dan hidup mandiri sehingga sudah tidak memerlukan biaya lagi dari beliau. Seperti keterangan beliau berikut ini :

“Untungnya anak saya sudah mandiri semua mbak, sudah gak perlu biaya dari saya lagi. Jadi pas usaha saya jatuh kayak sekarang saya juga sudah gak bingung nyariin biaya buat anak saya. Saya usaha ini kan Cuma buat kegiatan sehari – hari aja sebenarnya biar gak nganggur dan pokoknya cukup buat makan saya sama istri saya. Kalo anak sudah gak ada sangkut pautnya”

Dari hasil diatas tentu jumlah tanggungan bukan merupakan faktor yang mempengaruhi terjadinya kredit macet karena kebanyakan dari mereka sudah menuntaskan kewajibannya untuk membiayai anak mereka sampai mereka mandiri bahkan anak mereka yang membantu dalam meluasi pinjaman yang mereka ambil.

Sama seperti Ibu Siti dan Ibu Dhorotun yang sebelum mengambil pinjaman di Bank Jatim sudah memiliki pengalaman mengambil pinjaman pada BRI begitu pula dengan Bapak Ahmad yang sudah lebih dari 3 kali mengambil pinjaman bank untuk memperbesar usaha yang beliau miliki bahkan tidak hanya pada satu bank saja namun beberapa bank agar mendapatkan penawaran terbaik yang bisa mereka dapatkan. Seperti ini pernyataan dari Bapak Ahmad :

“Saya ambil pinjaman di bank beda – beda mbak. Dulu pertama mulai usaha saya ambilnya di BRI soalnya yang terkenal kan itu terus saya ambil Bank Mandiri karna bunganya Bank Mandiri lebih kecil dari BRI pas saya mau ambil pinjaman dulu itu terakhir saya ambil Bank Jatim ini karna syaratnya gak rumit, bunganya rendah dan nego sama orang banknya enak. Tadinya juga nggak pernah mbak saya sampe nungguak – nungguak kayak gini. Kalo nungguak kan saya pasti gak bisa pindah – pindah bank, pasti udh kena blacklist dari banknya. Sekarang emang pasarnya lagi lesu, susah mau jualan apa – apa.”

Semakin tinggi laba usaha menunjukkan kapabilitas pengelolaan usaha yang semakin baik oleh pemilik usaha. Oleh karena itu diharapkan nasabah mampu melunasi pinjaman dengan memiliki tingkat laba usaha yang tinggi. Namun laba yang tinggi belum tentu dapat menyelamatkan mereka dari kredit macet yang dialami karena kegagalan usaha yang mereka alami. Seperti keterangan dari Bapak Ahmad :

“Laba saya setiap bulan dulu pas masih bagus itu sekitar 5 jutaan, sedangkan angsuran bank saya hanya 3 jutaan. Seharusnya malah sisa kalau cuma bayar angsuran kredit tapi ya itu tadi mbak karena harga telur nya jatuh labanya juga turun ditambah produktifitas hasil telurnya gak sesuai, kalo ditungan kita telur 50 : 50 itu rugi dalam artian kita punya 100 bebek tapi hanya menghasilkan 50 telur itu rugi”

Jenis usaha yang dijalankan oleh Bapak Ahmad ini termasuk jenis usaha yang produknya diinginkan setiap hari, namun Bapak Ahmad mengaku mengalami kerugian karena biaya pakan yang mahal tidak sebanding dengan jumlah telur yang beliau dapatkan dan bebek petelur hanya bertelur selama enam bulan saja setelah itu hanya memberi makannya saja. Disitulah biaya membengkak. Dan seperti ini lah pendapat dari Bapak Ahmad :

“Saya usaha telur dari dulu ya baru ini mbak jatuhnya. Sekarang pesaingnya semakin banyak, biaya yang dikeluarkan juga gak sesuai sama yang kita dapat. Harga pakan nya sekarang mahal padahal bebek itu kalo bertelur kan juga musim – musim an, kalo sudah bertelur kurang lebih 6 bulan dia berhenti bertelur nah berarti sisanya itu kita hanya kasih pakan aja tanpa ada hasil telur sama sekali padahal sekarang harga pakannya mahal”

Usaha yang dijalankan oleh Bapak Ahmad sudah berjalan selama 10 tahun dan kegagalannya kali ini dikarenakan harga yang ditawarkan pasar terhadap produknya sudah tidak sebaik dulu dan harga pakan bebek yang semakin lama semakin mahal tidak sebanding dengan hasil telur yang dihasilkan ditambah lagi dengan musim bertelur yang hanya enam bulan dalam setaun sisanya hanya memberi makan sedangkan harga pakan sedang mahal. Hal ini membuat pengeluaran membengkak namun pemasukan sulit karena harga yang tidak sesuai.

Usaha yang dijalankan oleh Bapak Ahmad juga sedang mengalami kesulitan karena gejala pasar yang sedang terjadi, harga pakan yang terus naik dan harga telur yang tidak sesuai merupakan faktor utamanya. Namun untuk dapat terus membayarkan pinjaman yang diambilnya Bapak Ahmad terus belajar dari perkumpulan sesama pengusaha telur bebek agar tidak terpuruk terlalu jauh dan mampu mengikuti perkembangan yang sudah dilakukan para pengusaha lainnya tersebut.

E. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan peneliti dari proses wawancara beberapa responden yang berasal dari pihak debitur maupun dari pihak perbankan dan dengan pembahasan yang telah dijabarkan oleh peneliti maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Jika dilihat dari sisi perbankan dalam menilai karakteristik debitur dalam mempengaruhi terjadinya kredit macet hanya ada dua faktor yang menjadi pertimbangan pihak perbankan dalam menyalurkan kreditnya kepada nasabah yaitu status nasabah dan pengalaman kredit karena menurut pihak perbankan kedua faktor tersebut merupakan penilaian dalam menilai karakteristik seorang debitur yang akan diberi pinjaman. Sedangkan keempat faktor lainnya seperti gender, usia, tingkat pendidikan dan jumlah tanggungan tidak menjadi pertimbangan mereka dalam memberikan kredit karena dinilai tidak memiliki hubungan dengan kredit yang akan mereka berikan walaupun untuk usia diatas 70 tahun perlu pertimbangan namun jika dirasa usahanya mampu untuk mengambil pinjaman maka akan diberikan karena semua berdasar kepada usaha yang nasabah jalankan.
2. Pihak perbankan lebih teliti dalam menilai karakteristik usaha dalam mempengaruhi kredit macet terbukti dengan hasil penelitian dari tujuh faktor yaitu jaminan, omzet usaha, laba usaha, jenis usaha, lama usaha, jumlah pinjaman dan jangka waktu pinjaman hanya dua faktor saja yang dinilai kurang menjadi pertimbangan yaitu jenis usaha dan lama usaha karena perbankan menilai jika dalam aspek lain usaha tersebut layak untuk dibiayai mengapa tidak untuk membiayai usaha tersebut.
3. Sama halnya seperti penilaian dari pihak perbankan, jika dilihat dari sisi nasabah dalam menilai karakteristik debitur itu sendiri untuk menekan risiko kredit macet yang berpengaruh adalah faktor status nasabah dan pengalaman kredit yang pernah diambil nasabah karena pihak bank lebih mudah memberikan pinjaman jika sudah mengetahui terlebih dulu karakteristik nasabah mereka.
4. Untuk penilaian karakteristik usaha untuk menekan risiko terjadinya kredit macet dari sisi nasabah dari ketujuh faktor yang ada semuanya berpengaruh terhadap upaya menekan risiko kredit macet. Karena jika usaha mereka mengalami penurunan seperti yang dialami sekarang ini mereka tidak mampu lagi beroperasi sehingga laba usaha dan omzet usaha mereka jika mereka tidak mampu menghasilkan apapun secara otomatis mereka tidak dapat mengembalikan pinjaman yang telah diambil.
5. Selain ketiga belas faktor yang diteliti pada penelitian kali ini faktor yang perannya tidak kalah penting dalam terjadinya kredit macet adalah faktor gejala ekonomi yang sedang terjadi. Banyak pengusaha yang bangkrut karena tidak mampu bersaing dengan pengusaha lain yang lebih modern atau melakukan inovasi agar produk mereka tetap diminati.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah dipaparkan oleh peneliti, berikut adalah beberapa saran terkait penelitian ini :

1. Bagi pihak nasabah, agar tidak mengalami kredit macet disarankan agar lebih mendalami lagi usaha yang dimilikinya dan mau berinovasi, jika para nasabah sudah mengerti benar akan usaha yang dijalankannya dan mau belajar bagaimana cara agar usahanya dapat terus berjalan dan diminati pelanggan tentu berhentinya usaha karena krisis ekonomi bukan lagi menjadi penghalang.
2. Bagi pihak perbankan, mempelajari tren ekonomi yang sedang terjadi sekarang maupun yang akan terjadi di masa mendatang sarankan sebelum memberikan pinjaman agar tidak salah memberikan pinjaman kepada usaha yang diprediksi tidak akan mampu bertahan jika terjadi krisis ekonomi atau penurunan daya beli masyarakat seperti sekarang ini.
3. Bagi pemerintah, diharapkan mau memberi penyuluhan dan pelatihan terhadap UMKM yang sedang berkembang dan memperkenalkan alat – alat baru untuk produksi usaha mereka sehingga para pelaku UMKM dapat lebih mendalami usaha yang mereka miliki dan mampu bertahan jika terjadi bergolakan ekonomi karena sudah diberi pembelajaran dari pemerintah bagaimana cara menghadapi masalah yang sedang terjadi.

Daftar Pustaka

- Bungin, Burhan. 2014. *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Prenada Media Group
- Creswell, John W. 2015. *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Ghozali, Imam. 2007. *Manajemen Risiko Perbankan*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Kasmir. 2012. *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Tambunan T. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia; Beberapa Isu Penting*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sinungan M. 1989. *Dasar – dasar dan teknik Manajemen Kredit*, Jakarta :PT. Bina Aksara.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta
- Sumiyanto, Ahmad. 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta: PT. ISES
- Kantor Staff Presiden. 2015. Menggerakkan Sektor UMKM. <http://ksp.go.id/menggerakkan-sektor-umkm/> diakses pada 22 Mei 2016 pada pukul 08:50
- Kementerian Keuangan. 2015. Kebijakan Fiskal dan Peningkatan Peran Ekonomi UMKM. <http://www.kemenkeu.go.id/en/node/47721> diakses pada 22 Mei 2016 pada pukul 08:53
- Komite KUR Nasional. 2015. Maksud dan Tujuan KUR. http://komite-kur.com/maksud_tujuan.asp diakses pada 22 Mei 2016 pada pukul 09:18
- Bank Indonesia. 2015. SKIM Kredit. <http://www.bi.go.id/id/umkm/kredit/skim/Contents/Default.aspx> diakses pada 14 Juni 2016 pada pukul 08:06
- Mayangkara News. 2016. Produk UMKM di Kabupaten Blitar Dinilai Sulit Bersaing Menghadapi MEA. <http://mayangkaranews.com/ekonomi/ProdukUKMDiKabupatenBlitarDinilaiSulitBersaingMenghadapiMEA> diakses pada 19 Desember pada 12.26
- Jatim Times. 2016. Bank Jatim Berikan Kredit Murah Pengusaha Mikro Kecil. <http://JatimTIMES.com/peristiwa/BankJatimBlitarBerikanKreditMurahPengusahaMikroKecil> diakses pada 19 Desember 2016 pada pukul 12.47
- Bank Jatim. 2015. Profil Perusahaan. <https://bankjatim.co.id/id/profilperusahaan> diakses pada 22 Desember 2016 pada pukul 22.31
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008
- Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 12/11/DPNP tanggal 13 Maret 2010
- Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 32/268/KEP/DIR tanggal 27 Februari 1998
- Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998
- Undang – Undang No 10 Tahun 1998 tentang perbankan
- Undang – Undang No 14 Tahun 1967 tentang perbankan
- Undang – Undang Pokok Perbankan No 7 Tahun 1992
- Undang – Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah