

**Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)
Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng**

Skripsi

Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S-1

Program Studi Manajemen



Diajukan oleh:

SHINTA PUTRI UTAMI

2015211928

**KONSENTRASI KEUANGAN DAN PERBANKAN MIKRO
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
NOBEL INDONESIA
MAKASSAR
2019**

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI
PENGARUH PEMBERIAN KREDIT DAN PROGRAM
PENGEMBANGAN KAPASITAS USAHA (PKU) TERHADAP
PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL (UMK) BINAAN PNM MEKAAR
CABANG BANTAENG

diajukan oleh:

Nama : SHINTA PUTRI UTAMI

NIM : 2015211928

telah dipertahankan dihadapan tim penguji Tugas Akhir/Skripsi STIE Nobel
Indonesia pada tanggal 9 Oktober 2019 dan dinyatakan diterima untuk
memenuhi syarat guna memperoleh gelar Akademi
Sarjana Manajemen – S.M

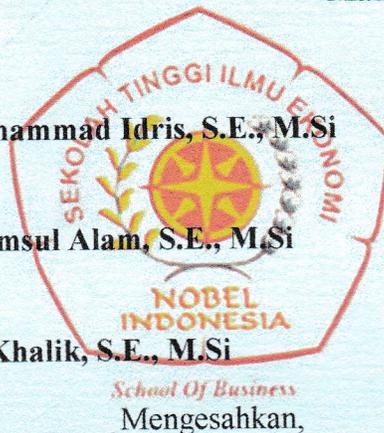
Makassar, 13 Desember 2019

Tim Penguji :

Pembimbing : **Dr. Muhammad Idris, S.E., M.Si**

Sekretaris : **Dr. Syamsul Alam, S.E., M.Si**

Anggota : **Abdul Khalik, S.E., M.Si**

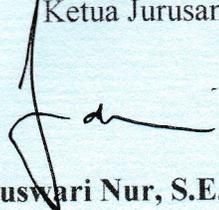


1. _____
2. _____
3. _____

Wakil Ketua I
Bidang Akademi


(**Dr. Ahmad Firman, S.E., M.Si**)

Ketua Jurusan


(**Yuswari Nur, S.E., M.Si**)



Mengetahui,
Ketua STIE Nobel Indonesia Makassar


(**Dr. H. Mashur Razak, S.E., M.M**)

SURAT PERNYATAAN

Nama : Shinta Putri Utami
NIM : 2015211928
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Bisnis Perbankan & Keuangan Mikro
Judul : Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada istitusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Makassar, 14 Oktober 2019

Yang Menyatakan



Shinta Putri Utami
NIM. 2015211928

ABSTRAK

Shinta Putri Utami. 2019. Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantane, dibimbing oleh Muhammad Idris.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh pemberian kredit dan program pengembangan kapasitas usaha (PKU) terhadap pendapatan usaha mikro kecil.

Populasi dalam penelitian ini adalah 2822 nasabah PT. PNM Mekaar cabang Bantaeng. Sampel penelitian menggunakan rumus Slovin dengan 97 responden. Penelitian ini menggunakan analisis linier berganda dengan menggunakan IBM SPSS Statistic V20.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kredit dan program pengembangan kapasitas usaha (PKU) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha mikro kecil (UMK) baik secara parsial maupun simultan.

Kata kunci: kredit, program pengembangan kapasitas usaha (PKU), pendapatan, usaha mikro kecil (UMK)

ABSTRACT

Shinta Putri Utami. 2019. *The Effect of Credit Provision and Business Capacity Development Program (PKU) Toward Micro-Small Business Revenues (UMK) PNM Mekaar District Bissappu Bantaneg Regency, supervised by Muhammad Idris.*

This research aims to find out the effect of credit granting and business capacity development programs (PKU) toward small micro small business income (UMK).

The population in this study was 2822 customers at PT. PNM Mekaar Bantaeng branch. The research sample uses the Slovin formula with 97 respondents. This study uses multiple linear analysis using IBM SPSS Statistics V20.

The results showed that credit and business capacity development programs (PKU) had a positive and significant effect toward micro and small business income (MSEs), both partially and simultaneously.

Keywords: *credit, business capacity development program (PKU), income, micro small business (MSE)*

DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Halaman
2.1	Kerangka Pikir.....	39

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Halaman
2.1	Penelitian Terdahulu	
3.1	Pengukuran Variabel	
4.1	Karakteristik Responden berdasarkan Jenis kelamin	
4.2	Karakteristik Responden berdasarkan Usia	
4.3	Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin	
4.4	Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan	
4.5	Deskriptif Variabel Penelitian	
4.6	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kredit	
4.7	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Program PKU	
4.8	Tanggapan Responden Mengenai Pendapatan UMK	
4.9	Hasil Uji Validitas	
4.10	Hasil Uji Reliabilitas	
4.11	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	
4.12	Uji Parsial (T)	
4.13	Uji Simultan (F)	
4.14	Analisis Koefisien Determinasi (R Square)	

DAFTAR LAMPIRAN

No	Uraian
Lampiran 1	Koesioner Penelitian
Lampiran 2	Daftar Karakteristik Responden
Lampiran 3	Tanggapan Responden
Lampiran 4	Analisis Deskriptif Variabel Kredit Analisis Deskriptif Variabel Program PKU Analisis Deskriptif Variabel Pendapatan UMK
Lampiran 5	Hasil Uji Validitas Variabel Kredit
Lampiran 6	Hasil Uji Validitas Variabel Program PKU
Lampiran 7	Hasil Uji Validitas Variabel Pendapatan UMK
Lampiran 8	Hasil Uji Reliabilitas
Lampiran 9	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
Lampiran 10	Uji Parsial (Uji T)
Lampiran 11	Uji Simultan (Uji F)
Lampiran 12	Tabel Distribusi R
Lampiran 13	Tabel Distribusi T
Lampiran 14	Tabel Distribusi F

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil ‘alamin, segala uji syukur kepada Allah.SWT karena berkat Rahmat dan Karunia-Nya sehingga saya diberi kesempatan dan kesehatan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menghantarkan dari zaman kegelapan hingga zaman yang terang menderang ini.

Skripsi ini disusun diajukan kepada Manajemen Bisnis Perbankan dan Keuangan Mikro Stie Nobel Indonesia Makassar sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam ilmu Bisnis Perbankan dan Keuangan Mikro. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini baik secara moril maupun spiritual. Ucapan terima kasih penulis ditujukan kepada:

1. Bapak Dr. H. Mashur Razak, SE., M.M selaku Ketua STIE Nobel Indonesia Makassar.
2. Bapak Dr. Ahmad Firman, SE.,M.Si selaku Wakil I Bidang Akademik.
3. Bapak Yuswari Nur, SE.,M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen yang telah memberikan bantuan dalam mempercepat legitimasi penelitian ini.
4. Bapak Dr. Muhammad Idris, S.E., M.Si, selaku Dosen Pembimbing yang sabar, tulus, dan ikhlas, serta tanpa pamrih meluangkan waktunya memberikan

arahan, banyak memberikan bantuan dan bimbingan dalam menjalani prosedur serta menuntun penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.

5. Bapak Dr. Syamsul Alam, SE., M.Si selaku dosen penguji I yang telah banyak memberikan ilmu berupa saran dan kritik serta membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Abd.Khalik, SE.,M.Si selaku dosen penguji II yang telah banyak memberikan ilmu berupa saran dan kritik serta membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Firtiani Latief S.P., M.M selaku Ketua P3M yang telah membantu sehingga penelitian ini dapat terlaksana.
8. Bapak/Ibu dosen STIE Nobel Indonesia Makassar yang telah begitu tulus membekali penulis dengan ilmu dan pembelajaran yang sangat berharga.
9. Ayahanda Fadri.S dan Ibunda Idawati yang begitu sangat tulus memberikab bantuan berupa materil, dorongan dan motivasi serta doa yang tiada henti sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Adik-adik kandung saya, Indri Mahadewi, Muhammad Rifky, Surya Achmad Ramadhan, dan Vania Ratu Aisyah yang senantiasa memberikan semangat, dorongan serta motivasi selama penulis melakukan penelitian dan penyusunan skripsi ini.
11. Teman dekat saya Andar yang telah banyak membantu penulis selama proses penulisan skripsi berupa semangat maupun ilmu pengetahuan yang didapatkan penulis.

12. Pihak pegawai PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Semua pihak yang membantu penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Penulis mengucapkan banyak terima kasih dan semoga kebaikan semua pihak yang telah memberikan bantuan mendapat balasan pahala dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya, kritik dan saran penulis harapkan. Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membaca dan mempelajarinya. Aamin Ya Rabbal Alamin

Makassar, 18 September 2019

Penulis

MOTTO

“Muliakan Orang Tuamu, Maka ALLAH.SWT (juga) Muliakanmu” -Thayyiba

“Jangan mencintai seseorang yang tidak mencintai ALLAH. Kalau ia bisa meninggalkan ALLAH, ia juga bisa meninggalkanmu” -Imam Syafi’i

“Ketika dalam kesulitanmu orang-orang meninggalkanmu, itu bisa jadi karena ALLAH sendirilah yang akan mengurusmu” -Imam Syafi’i

PERSEMBAHAN

*Skripsi ini saya persembahkan untuk
Kedua Orang Tua dan Adik-adikku
yang tercinta atas cinta dan kasih
sayangnya yang tiada henti
mereka berikan kepada saya,
pengorbanan dan perjuangan mereka
tidak akan pernah bisa tergantikan
sampai kapanpun dan doa terus yang
mereka panjatkan kepada Allah SWT
untuk kesuksesan dan kebahagiaanku.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masyarakat yang sejahtera merupakan cita-cita bangsa. Potensi ekonomi yang ada disuatu daerah harus dikembangkan untuk mencapai kesejahteraan yang seadil-adilnya bagi masyarakat. Dengan semakin berkembangnya suatu kegiatan perekonomian dan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta untuk mencapai tujuan Negara yaitu mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur baik materiil maupun spiritual, masyarakat yang sejahtera merupakan cita-cita bangsa. Potensi ekonomi yang ada di suatu daerah harus dikembangkan untuk dapat meningkatkan kesejahteraan rakyat secara merata. Penyebaran yang merata dari hasil pembangunan akan dapat diwujudkan dalam melalui kebijakan perdagangan yang mendorong dan membantu pengusaha kecil dalam sektor perdagangan. Dalam rangka memajukan kegiatan perekonomian adapun pihak yang terlibat seperti BUMN, swasta, koperasi, maupun pelaku ekonomi berskala kecil.

Krisis Ekonomi yang terjadi seperti saat ini tidak hanya menimbulkan dampak makro, tetapi juga menimbulkan dampak mikro seperti para pengusaha kecil yang bergerak disektor perdagangan. Terlebih dengan adanya krisis global yang terjadi semakin berpengaruh terhadap para pengusaha kecil, karena akan lebih sulit lagi mendapatkan tambahan modal untuk meningkatkan usaha mereka.

Bagi pengusaha kecil, modal merupakan kendala dalam mengembangkan usaha dan bukan hal yang mudah untuk mendapatkan akses permodalan. Banyak syarat yang harus di penuhi dalam mendapatkan pinjman permodalan. Di pedesaan

banyak para pemberi modal seperti rentenir, yang pengusaha kecil ini memberikan modal dengan menunggunakan harta benda sebagai jaminan. Tetapi bantuan yang di berikan rentenir ini hanya menyelesaikan masalah para pengusaha kecil untuk sementra waktu saja, setelah itu pengusaha kecil itu akan mendapatkan masalah baru yaitu pengembalian modal yang di berikan rentenir, utang dengan tingkat suku bunga yang tinggi dan konsekuensi keterlambatan membayar cicilan yang sangat berat, yang akhirnya akan membuat pengusaha kecil ini semakin sulit mengembangkan usahanya.

Pemerintah mempunyai peran sangat penting dalam mengatasi masalah kesulitan modal yang dihadapi oleh pengusaha kecil tersebut, karena jika berlarut-larut pengusaha kecil ini akan semakin sulit untuk mengembangkan usahanya. Usaha pemerintah dalam pengembangan usaha kecil yaitu dengan memberikan bantuan dan pelatihan keterampilan serta pemasaran. Di sisi lain pemerintah juga memberikan bantuanbanruan ekonomi yaitu dalam bentuk kredit.

PT. Permodalan Nasional Madani merupakan satu wujud kepedulian pemerintah yang dibentuk dengan tujuan pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKM). Tidak hanya melakukan penyaluran kredit sebagai modal bagi usaha kecil, namun PT. Permodalan Nasional Madani juga menyelenggaraan jasa pembinaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan usaha-usaha mikro kecil. Dari pemaparan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Terhadap Pendapatan Usaha Mikro**

Kecil (UMK) Binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng”.

Kecamatan Bissappu termasuk salah satu kecamatan di Kabupaten Bantaeng yang masih membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya. Melalui PNM Mekar di harapkan dapat memecahkan masalah serta dapat membantu pengusaha kecil dalam mendapatkan tambahan modal untuk meningkatkan usahanya, dengan adanya PNM Mekar dapat mendorong perekonomian di Kecamatan Bissappu tersebut maju.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan judul, maka yang menjadi permasalahan adalah:

1. Apakah pemberian kredit berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng?
2. Apakah program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng?
3. Apakah kredit dan program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah kredit berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng.
2. Untuk mengetahui apakah program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng.
3. Untuk mengetahui apakah kredit dan program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Cabang Bantaeng.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun Manfaat Penelitian yang di hasilkan sebagai berikut :

- Bagi penulis.
Penelitian ini dijadikan pengalaman dan tambahan pengetahuan dalam menganalisis masalah perkreditan sekaligus untuk menerapkan di berbagai wilayah.
- Bagi PNM Mekar.
PT. Permodalan Nasional Madani Mekar, yakni sebagai alat dan bahan pertimbangan dalam menetapkan kebijakan bagi para pengambil keputusan.
- Dari Aspek Akademik

Diharapkan berguna sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya dalam bidang yang sama sehingga dapat memberikan ilmu dan pengetahuan dimasa depan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kredit

2.1.1 Pengertian Kredit

Istilah kredit bukan hal yang asing lagi dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sebenarnya kata kredit berasal dari bahasa romawi yaitu *Credere* yang artinya “percaya”. Apabila hal tersebut dihubungkan dengan tugas koperasi, maka terkandung pengertian bahwa koperasi selalu percaya untuk meminjamkan uang kepada pihak nasabah karena debitur dapat dipercaya kemampuannya untuk membayar lunas pinjamannya setelah jangka waktu yang telah ditentukan. Sedangkan pengertian kredit yang diatur dalam pasal 1 angka 11 UU perbankan disebut 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 utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Supramono (2009).

Menurut jopie jusuf (2014) Pengertian Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati. Adapun pengertian kredit yang lain adalah penyediaan uang/tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/kesepakatan pinjam meminjam antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakan dengan jumlah bunga sebagai imbalan. Dalam praktek sehari-hari

pinjaman kredit dinyatakan dalam bentuk perjanjian tertulis baik dibawah tangan maupun secara materil. Dan sebagai jaminan pengaman, pihak peminjam akan memenuhi kewajiban dan menyerahkan jaminan baik bersifat kebendaan maupun bukan kebendaan.

Menurut Kasmir (2016) Pembiayaan atau kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Harus diakui, dibandingkan dengan produk dan jasa perbankan yang ditawarkan-pendapatan atau keuntungan suatu bank lebih banyak bersumber dari pemberian kredit kepada nasabahnya. Terlebih lagi bagi bank-bank yang belum berstatus bank devisa oleh operasionalnya. Pada akhirnya, pemberian kredit sudah menjadi fungsi utama bank-bank, sebagaimana disyaratkan pada pasal 3 UU Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 10 Tahun 1998 bahwa fungsi utama perbankan Indonesia sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat.

Dalam artian luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada si penerima kredit yang disalurkan-pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu. Kasmir (2011).

Sebelum kredit diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka bank terlebih dahulu mengadakan analisis kredit.

Analisis kredit mencakup :

- a. Latar belakang nasabah atau perusahaan
- b. Prospek usahanya
- c. Jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya.

Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman.

2.1.2 Unsur-Unsur Kredit

Dalam kata kredit mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam kata kredit terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu. Sehingga jika berbicara tentang kredit, maka termasuk juga membicarakan unsur-unsur yang terkandung di dalamnya.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut Kasmir (2012):

1. Kepercayaan Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi pihak yang memberikan kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar akan dikembalikan sesuai dengan jangka waktu kredit. Kepercayaan diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi suatu kredit akan dicairkan. Oleh karena itu, sebelum kredit dicairkan harus dilakukan penelitian dan penyelidikan terlebih dulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara interen maupun eksteren,

tentang kondisi nasabah sekarang dan masa lalu, untuk menilai kesungguhan dan etikat baik nasabah terhadap bank.

2. Kesepakatan Selain unsur kepercayaan di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara pihak pemberi kredit dengan pihak penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dan masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum kredit dicairkan.
3. Jangka Waktu Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu tersebut mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek (dibawah satu tahun), jangka menengah (satu sampai tiga tahun) atau jangka panjang (di atas tiga tahun).
4. Risiko Dengan adanya jangka waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagih atau macet . Semakin panjang jangka waktu kredit yang diberikan, maka semakin besar kemungkinan risiko yang akan terjadi, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga nasabah tidak mampu lagi melunasi kredit yang diperolehnya.

5. Balas Jasa Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank jenis konvensional balas jasa dikenal dengan sebutan bunga. Selain balas jasa dalam bentuk bunga, bank juga membebankan biaya administrasi kredit kepada nasabah yang juga merupakan keuntungan bank.

2.1.3 Tujuan Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang hendak dicapai yang bergantung dari tujuan bank itu sendiri. Tujuan pemberian kredit juga tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Dalam praktiknya tujuan pemberian suatu kredit sebagai berikut Kasmir (2012)

1. Mencari Keuntungan Tujuan utama bank melakukan pemberian kredit adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan ini diperoleh bank dari bunga yang diterima sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah. Keuntungan ini penting untuk kelangsungan hidup bank selain itu, keuntungan juga dapat membesarkan usaha bank.
2. Membantu Usaha Nasabah Tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka nasabah akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik bank maupun nasabah sama-sama diuntungkan.
3. Membantu Pemerintah Tujuan lainnya adalah membantu pemerintah dalam berbagai bidang. Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang

diberikan oleh pihak bank, maka semakin baik karena berarti adanya perolehan dana dalam rangka peningkatan pembangunan diberbagai sektor, terutama sektor riil. Secara garis besar keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarnya pemberian kredit oleh dunia perbankan adalah sebagai berikut:

- a) Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
- b) Membuka kesempatan kerja, dalam hal ini untuk kredit pembangunan usaha baru atau pelunasan usaha akan membutuhkan tenaga kerja baru, sehingga akan membutuhkan tenaga kerja yang masih menganggur.
- c) Meningkatkan jumlah barang dan jasa, sebagian besar kredit yang disalurkan akan dapat meningkatkan jumlah produksi barang dan jasa yang beredar di masyarakat, sehingga masyarakat akan memiliki banyak pilihan.
- d) Menghemat devisa negara, terutama untuk produk-produk yang sebelumnya diimpor dan apabila sudah dapat diproduksi di dalam negeri dengan fasilitas kredit yang ada maka akan dapat menghemat devisa negara.
- e) Meningkatkan devisa negara, apabila produk dari kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

2.1.4 Fungsi Kredit

Kredit mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi kredit di dalam perekonomian, perdagangan, dan 12

keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut. Veithzal Rivai, Sofyan Basir, et al. (2012) .

1. Meningkatkan utility (daya guna) dari modal atau uang. Para pengusaha memperoleh kredit dari bank untuk memperluas usahanya, baik untuk meningkatkan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitas ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.
2. Meningkatkan utility (daya guna) suatu barang. Produsen dengan bantuan kredit dari bank dapat memproduksi bahan jadi, sehingga utility dari bahan tersebut meningkat. Sebagai contoh, peningkatan utility padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya. Produsen dengan bantuan kredit dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Pemindahan barang tersebut tidak dapat diatasi oleh keuangan yang dimiliki distributor saja, tetapi juga memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa kredit.
3. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang. Kredit yang disalurkan melalui rekening koran, mendorong pengusaha untuk menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya melalui kredit. Peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena kredit menciptakan suatu kegairahan untuk berusaha.

4. Menimbulkan gairah berusaha masyarakat. Pengusaha akan selalu memerlukan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna meningkatkan usahanya. Bantuan kredit yang diterima 13 pengusaha dari bank kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.
5. Alat Stabilitas Ekonomi Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk:
 - a. Pengendalian inflasi
 - b. Peningkatan ekspor
 - c. Rehabilitas sarana
 - d. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Arah kredit harus berpedoman pada segi pembatasan kualitatif, yaitu mengarah pada sektor-sektor yang produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap taraf hidup masyarakat. Dengan kata lain, setiap kredit harus benar-benar diarahkan untuk menambah flow of goods serta memperlancar distribusi barang-barang tersebut agar merata keseluruh lapisan masyarakat. Kredit bank disalurkan secara selektif untuk menutup kemungkinan usaha-usaha yang bersifat spekulatif.

6. Jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional Kredit yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa bagi negara. Apabila pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal, dan buruh atau karyawan

pendapatannya meningkat, maka pendapatan negara melalui pajak juga akan meningkat, penghasilan devisa akan bertambah, sehingga baik secara langsung atau tidak melalui kredit pendapatan nasional akan bertambah.

7. Sebagai alat meningkatkan hubungan ekonomi internasional Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau sedang membangun. Bantuan-bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan kredit dengan persyaratan yang ringan, yaitu bunga yang relatif rendah dan jangka waktu penggunaan yang panjang. Melalui bantuan kredit antarnegara yang istilahnya sering disebut dengan G to G (Government to Government), hubungan antarnegara pemberi dan penerima kredit akan bertambah erat terutama yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan. Lalu lintas pembayaran internasional akan berjalan lancar bila disertai kegiatan kredit yang bersifat internasional.

2.1.5 Jenis-Jenis Kredit

Beragamnya jenis usaha, menyebabkan beragam pula kebutuhan akan dana. Kebutuhan dana yang beragam menyebabkan jenis kredit juga beragam. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan dana yang diinginkan nasabah.

Dalam praktiknya kredit yang diberikan bank untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis. Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain: Kasmir (2012)

1. Dilihat dari Segi Kegunaan

- a. Kredit Investasi Kredit investasi merupakan kredit jangka panjang yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek atau membangun pabrik baru untuk keperluan rehabilitas. Contoh kredit 15 investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin. Masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lebih lama sehingga membutuhkan modal yang relatif besar pula.
- b. Kredit Modal Kerja Kredit modal kerja merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasional perusahaan. Sebagai contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2. Dilihat dari Segi Tujuan Kredit

- a. Kredit Produktif Kredit yang digunakan untuk meningkatkan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contoh kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang dan kredit pertanian akan menghasilkan produk pertanian, kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri akan menghasilkan barang industri.

- b. Kredit Konsumtif, Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena hanya digunakan oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh kredit perumahan, kredit mobil pribadi, kredit perabotan rumah tangga dan kredit konsumtif lainnya.
- c. Kredit Perdagangan Merupakan kredit yang diberikan kepada pedagang yang digunakan untuk membiayai aktivitas perdagangannya seperti untuk membeli barang dagangan, yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agenagen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar. Contoh kredit ini misalnya kredit ekspor dan impor.

3. Dilihat dari Segi Jangka Waktu

- a. Kredit Jangka Pendek Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Misalnya kredit peternakan ayam atau jika untuk pertanian misalnya tanaman padi.
- b. Kredit Jangka Menengah Kredit dengan jangka waktu berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun dan biasanya kredit ini digunakan untuk melakukan investasi. Sebagai contoh kredit untuk pertanian seperti jeruk, atau peternakan kambing.

- c. Kredit Jangka Panjang Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya paling lama berkisar di atas tiga tahun atau lima tahun. Biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur, dan untuk kredit konsumtif seperti kredit perumahan.

4. Dilihat dari Segi Jaminan

- a. Kredit dengan Jaminan Merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang diberikan akan dilindungi minimal senilai jaminan atau untuk kredit tertentu jaminan harus melebihi jumlah kredit yang diajukan nasabah.
- b. Kredit Tanpa Jaminan Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas atau nama baik nasabah selama berhubungan dengan bank atau pihak lain.

5. Dilihat dari Segi Sektor Usaha

- a. Kredit pertanian, yaitu kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.
- b. Kredit peternakan, yaitu kredit yang diberikan untuk sektor peternakan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk

jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang ternak kambing atau ternak sapi.

- c. Kredit industri, yaitu kredit yang diberikan untuk membiayai industri, baik industri kecil, industri menengah ataupun industri besar.
- d. Kredit pertambangan, yaitu kredit yang diberikan kepada usaha tambang. Jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, minyak atau timah.
- e. Kredit pendidikan, yaitu kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswa.
- f. Kredit profesi, yaitu kredit yang diberikan kepada para kalangan profesional seperti dosen, dokter atau pengacara.
- g. Kredit perumahan, adalah kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan dan biasanya berjangka panjang.

2.1.6 Jaminan Kredit

Tujuan jaminan kredit adalah untuk melindungi kredit dari risiko kerugian, baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Selain itu jaminan yang diserahkan oleh nasabah merupakan beban, sehingga nasabah akan bersungguh-sungguh untuk mengembalikan kredit yang diperolehnya. Kasmir (2012)

- 1. Kredit Dengan Jaminan
 - a. Jaminan benda berwujud yaitu jaminan barang-barang seperti :
 - 1) Tanah

- 2) Bangunan
- 3) Kendaraan bermotor
- 4) Mesin-mesin atau peralatan
- 5) Barang dagangan
- 6) Tanaman atau kebun atau sawah
- 7) Dan lainnya.

b. Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda-benda yang dapat jaminan seperti :

- 1) Sertifikat saham
- 2) Sertifikat obligasi
- 3) Sertifikat tanah
- 4) Sertifikat deposito
- 5) Rekening Tabungan yang dibekukan
- 6) Rekening Giro yang dibekukan
- 7) Promes
- 8) Wesel
- 9) Dan surat tagihan lainnya.

c. Jaminan orang adalah jaminan yang diberikan oleh seseorang yang menyatakan kesanggupannya untuk menanggung segala risiko apabila kredit tersebut macet. Dengan kata lain, orang yang memberikan jaminan itulah yang akan menggantikan kredit yang tidak mampu dibayar oleh nasabah.

2. Kredit Tanpa Jaminan

Kredit tanpa jaminan adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya kredit ini diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafid dan profesional, sehingga kemungkinan kredit 20 macet sangat kecil. Kredit tanpa jaminan hanya mengandalkan kepada penilaian terhadap prospek usaha atau dengan pertimbangan terhadap pengusaha-pengusaha yang memiliki loyalitas yang tinggi.

2.1.7 Analisa Kredit

1. Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit

Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan informasi tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar. Kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan kredit, dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P. Kasmir (2012)

Penilaian dengan analisis 5 C adalah sebagai berikut: Kasmir (2012)

- a. Character Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: gaya hidup nasabah, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar kredit.

- b. Capacity Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini akan terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang diberikan.
- c. Capital Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang disajikan dengan melakukan pengukuran dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Analisis capital juga harus menganalisis dari mana sumber modal yang ada, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.
- d. Condition Dalam menilai kredit hendaknya dinilai juga kondisi ekonomi, sosial dan politik nasabah yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.
- e. Collateral Merupakan jaminan yang diberikan nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan yang diberikan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diajukan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan dapat digunakan secepatnya.

Selanjutnya, penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis 7 P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut: Kasmir (2012):

- a. Personality Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkahlakunya sehari-hari maupun kepribadiannya di masa lalu. Penilaian personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.
- b. Party Yaitu mengklafikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalita, serta karakter yang dimiliki. Nasabah yang digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.
- c. Purpose Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.
- d. Prospect Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak dengan kata lain memiliki prospect baik atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi nasabah juga.
- e. Payment Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diberikan atau dari mana sumber dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber

penghasilan debitur, maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

- f. Profitability Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.
- g. Protection Tujuannya adalah bagaimana cara untuk menjaga agar kredit yang diberikan mendapat jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

2. Aspek-Aspek Penilaian Kredit

Dalam praktiknya di samping menggunakan analisis 5 C dan 7 P, penilaian suatu kredit layak atau tidak untuk diberikan, dapat dilakukan dengan menilai seluruh aspek yang ada. Penilaian dengan seluruh aspek yang ada dikenal dengan sebutan studi kelayakan usaha. Penilaian dengan model ini biasanya digunakan untuk proyek-proyek yang bernilai besar dan berjangka waktu panjang.

Aspek-aspek yang dinilai antara lain meliputi: Kasmir (2012)

a. Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh nasabah, seperti akta notaris, izin usaha atau sertifikat tanah, dan dokumen atau surat lainnya.

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah yang sekarang dan di masa yang akan datang.

c. Aspek Keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperoleh nasabah. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio keuangan.

1. Rasio Likuiditas
2. Rasio Solvabilitas
3. Rasio Rentabilitas
4. Payback Period
5. Net Present Value (NPV)
6. Profitability Index (PI)
7. Internal Rate of Return (IRR)
8. Break Even Point (BEP)

d. Aspek Teknis/Operasi

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha, dan kapasitas produksi suatu usaha yang tergambar dari sarana dan prasarana yang dimiliki.

e. Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun dari segi kualitas.

f. Aspek Sosial Ekonomi

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dari adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit atau cost atau sebaliknya.

g. Aspek Amdal

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan ditimbulkan dari adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

3. Prosedur Pemberian Kredit

Prosedur pemberian kredit adalah tahap-tahapan yang harus dilakukan sebelum suatu kredit diputuskan untuk diberikan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit.

Prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.

Secara umum prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut: Kasmir (2012)

1. Pengajuan berkas-berkas

Dalam hal ini nasabah mengajukan permohonan kredit yang dicantumkan dalam suatu proposal. Dengan dilampiri berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.

a. Pengajuan proposal hendaknya berisi :

1. Latar belakang perusahaan seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus serta pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan dan relasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta termasuk pengalamannya dalam mengerjakan berbagai usaha selama ini.
2. Maksud dan tujuan pengajuan kredit apakah untuk memperbesar omzet penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lainnya.
3. Besarnya kredit dan jangka waktu. Dalam hal ini nasabah menentukan besarnya jumlah kredit yang ingin diperoleh dan jangka waktu kreditnya. Penilaian kelayakan besarnya kredit dan jangka waktunya dapat dilihat dari cash flow serta laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) tiga tahun terakhir. Jika hasil dari analisis tidak sesuai dengan pengajuan kredit, maka pihak bank tetap berpedoman terhadap hasil analisis mereka dalam memutuskan jumlah

kredit dan jangka waktu kredit yang layak diberikan kepada nasabah.

4. Cara pemohon mengembalikan kredit, maksudnya dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam membayar kreditnya, apakah dari hasil penjualan atau dari hasil usaha lainnya.
5. Jaminan kredit. Merupakan jaminan untuk menutupi segala risiko terhadap kemungkinan macetnya suatu kredit, baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak. Penilaian jaminan kredit haruslah teliti agar tidak sampai terjadi sengketa, palsu, dan sebagainya.

b. Melampirkan dokumen-dokumen yang meliputi fotokopi :

1. Akte Notaris Dipergunakan untuk perusahaan yang berbentuk PT (perseroan terbatas) atau yayasan.
2. TDP (Tanda Daftar Perusahaan) Merupakan tanda daftar perusahaan yang dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan dan biasanya berlaku lima tahun, jika masa berlaku habis dapat diperpanjang kembali.
3. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) Nomor pokok wajib pajak, dimana setiap pemberian kredit yang terus dipantau oleh Bank Indonesia adalah NPWP-nya.
4. Neraca dan laporan laba rugi tiga tahun terakhir.
5. Bukti diri dari pimpinan perusahaan.

6. Fotokopi sertifikat jaminan.

c. Penilaian yang dapat dilakukan untuk sementara ini adalah dari neraca dan laporan laba rugi yang ada dengan menggunakan rasio-rasio sebagai berikut.

1. Current Ratio
2. Acid Test Ratio
3. Inventory Turn Over
4. Sales to Receivable Ratio
5. Profit Margin Ratio
6. Return on Net Worth
7. Working Capital

2. Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan nasabah sudah lengkap dan sudah sesuai persyaratan, termasuk menyelidiki keabsahan berkas. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau belum sesuai, maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka permohonan kredit sebaiknya dibatalkan.

3. Wawancara Awal

Merupakan penyelidikan kepada calon nasabah yang langsung berhadapan dengan calon nasabah. Tujuannya adalah untuk meyakinkan bank apakah berkas-berkas yang diserahkan tersebut

sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

4. On the Spot

Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan secara langsung dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil on the spot dicocokkan dengan hasil wawancara pertama.

5. Wawancara II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan kredit dan pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan catatan pada saat on the spot apakah ada kesesuaian dan benar.

6. Keputusan Kredit

Keputusan kredit dalam hal ini adalah untuk menentukan apakah kredit akan disetujui atau ditolak, jika disetujui, maka dipersiapkan administrasinya. Keputusan kredit yang akan diumumkan biasanya mencakup: jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit, biaya-biaya yang harus dibayar dan waktu pencairan kredit. Begitu pula bagi kredit yang ditolak, maka akan dikirimkan surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

7. Penandatanganan akad

kredit/perjanjian lainnya Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari keputusan kredit, sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan antara bank dengan nasabah secara langsung atau dengan melalui notaris.

8. Realisasi Kredit

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan akad kredit dan surat-surat perjanjian lainnya yang dianggap perlu dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

9. Penyaluran/penarikan dana

Penyaluran/penarikan dana adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening nasabah sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit yaitu:

- a. Sekaligus atau
- b. Secara bertahap.

2.2 Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)

Usaha kecil umumnya sulit untuk berkembang terutama dengan salah satu latar belakang masalah yang dihadapinya yaitu kurangnya pengetahuan mengenai prospek pengembangan kewirausahaan. Namun setiap orang tentu menginginkan hal yang sama untuk dapat memajukan usahanya, dan menjadi satu kewajiban pemerintah dalam membantu memajukan kehidupan masyarakatnya. Salah

satunya yaitu dengan pembentukan program pengembangan kapasitas usaha yang kebanyakan di lakukan oleh perusahaan-perusahaan khususnya perusahaan milik negara yang bergerak disektor pembiayaan. Selain memberikan bantuan dana berupa kredit juga memberikan asupan pengetahuan bagaimana agar usaha itu bisa tumbuh dan berkembang.

Diketahui Indonesia memiliki potensi sumber daya alam yang besar dengan karakteristik masing-masing daerah yang berbeda satu dengan lainnya dengan keunikannya masing-masing pula. Ini mendorong sektor UMKM di daerah ini terus tumbuh dan berkembang. Keberhasilan sebagai pengusaha akan sangat ditentukan oleh pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki, baik yang menyangkut pengetahuan teknis (*hard skill*) maupun sikap mental (*soft skill*). Pengetahuan teknis biasanya menyangkut penguasaan manajemen usaha, teknis produksi, administrasi keuangan, dan berbagai ketrampilan lainnya. Sedangkan yang menyangkut *soft skill* lebih mengacu pada kemampuan *interpersonal* seperti kemampuan dalam berkomunikasi, kejelian dalam melihat peluang usaha, keberanian dan semangat pantang menyerah.

Program Pengembangan Kapasitas Usaha merupakan aktivitas pembinaan atau jasa manajemen, yang dilakukan melalui Divisi Jasa Manajemen dan Kemitraan (JMK) dan Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dalam membantu peningkatan kapasitas para pelaku UMKK dilakukan secara intensif melalui program PKU dalam bentuk pelatihan, pendampingan dan konsultasi.

Program pengembangan kapasitas usaha memberikan bimbingan dan pelatihan serta motivasi untuk pembentukan mental agar tidak mudah menyerah

dalam menjalankan usaha, selain itu juga menjelaskan bagaimana dalam hal perizinan usaha Mikro dan Kecil sesuai dengan peraturan Menteri dalam Negeri Nomor 83 Tahun 2014 tentang Pedoman pemberian Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK).

Selain itu program pengembangan kapasitas usaha juga mempertemukan usaha-usaha kecil, hal ini dilakukan guna membentuk jaringan usaha sesama UMKM yang diharapkan dapat memberikan implikasi positif untuk kesuksesan pelaku usaha kecil dalam bertukar pikiran serta meluaskan jaringan antar pelaku UMK. Melalui keseriusan dalam mengikuti program ini dan makna dari sebuah kesuksesan diharapkan akan mampu memacu pengembangan usaha secara signifikan, sekaligus meningkatkan kualitas produk dan pendapatan usaha. (pnm.co.id)

Sesuai dengan maksud dan tujuan dari pendirian PT Permodalan Nasional Madani (Persero), yaitu sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mendapat tugas membantu pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), baik melalui pembiayaan maupun pembinaan atau jasa manajemen.

Aktivitas pembiayaan telah dilakukan melalui berbagai unit kegiatan baik berupa penyaluran Kredit Program, pembiayaan melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM), serta pembiayaan langsung melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Khusus mengenai ULaMM yang baru dikembangkan PNM sejak tahun 2008, kini telah berkembang menjadi 577 unit yang melayani lebih dari 2.247 Kecamatan. Kegiatan PKU sudah dimulai sejak tahun 2010, dimana pada saat itu masih bersifat proyek. Pada saat itu telah dilakukan 15 kali pelatihan

terhadap nasabah ULaMM dan pembinaan pada satu kluster UMK. Baru pada tahun 2011, aktifitas tersebut ditangani melalui unit kegiatan tersendiri berupa Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

Tujuan Program Pengembangan Kapasitas Usaha:

1. Pelaksanaan misi dan tujuan Pendirian PNM (memberikan jasa Pembiayaan dan Non Pembiayaan) khususnya kepada nasabah ULaMM;
2. Media komunikasi untuk PNM dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah;
3. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah;
4. Integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM dan capacity building.

Ada dua jenis kegiatan utama yang dilakukan PKU dalam rangka pengembangan UMKM itu, yaitu pelatihan nasabah ULaMM dan pembinaan kluster.

2.3 Pendapatan

2.3.1 Teori Pendapatan

Menurut Standar Akuntansi Keuangan serta Sumber Pendapatan, pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti dan sewa. Pengertian pendapatan yang lebih luas meliputi *income* yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan operasi normal perusahaan maupun yang berasal dari luar operasi normalnya. Sedangkan *revenue* merupakan penghasil dari

penjualan produk, barang dagangan, jasa dan perolehan dari setiap transaksi yang terjadi.

Menurut Kieso, Warfield dan Weygantd (2011) bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan akan konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi maka tingkat kesejahteraan suatu daerah tersebut tinggi pula. Tinggi rendahnya pengeluaran tergantung pada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. Karena seseorang atau kelompok memiliki kelebihan keterampilan dalam meningkatkan aktifitas sehingga pendapatan turut meningkat.

Usaha peningkatan pendapatan masyarakat dapat dilakukan dengan pemberantasan kemiskinan yaitu membina kelompok masyarakat dapat dikembangkan dengan pemenuhan modal kerja, ketetapan dalam penggunaan modal kerja diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan

usaha sesuai dengan yang diharapkan sehingga upaya peningkatan pendapatan masyarakat dapat terwujud dengan optimal.

Pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman seorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka makin tinggi pula tingkat pendapatannya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut Nazir (2010).

2.3.2 Faktor-Faktor Pendapatan

Artaman (2015) menyebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang antara lain:

1. Lama usaha memegang peranan penting dalam usaha penjualan. Lama usaha berkaitan dengan banyak sedikitnya pengalaman yang diperoleh pedagang dalam berjualan. Semakin lama pedagang menjalani usahanya akan meningkatkan produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan. Selain itu, semakin lama usaha seseorang dalam berdagang akan meningkatkan pengetahuan pedagang mengenai selera atau minat pembeli dan menambah relasi bisnis serta pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

2. Lokasi berdagang merupakan salah satu strategi dalam perdagangan. Lokasi berdagang yang saling berdekatan dengan pesaing, mendorong pedagang untuk melakukan strategi kompetisi.
3. Jam kerja berkaitan dengan teori penawaran tenaga kerja, yaitu tentang kesediaan individu dalam bekerja dengan harapan akan memperoleh pendapatan atau tidak bekerja dengan konsekuensi tidak memperoleh penghasilan yang seharusnya diperoleh. Berdasarkan faktor-faktor di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual pasar adalah kemampuan pedagang, kondisi pasar, modal usaha, kondisi organisasi, lama usaha, lokasi berdagang dan jam kerja.

2.3.3 Jenis-Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan Suparmoko dalam Artaman (2015), yaitu:

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya – biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari pensiun.

2.3.4 Sumber-Sumber Pendapatan

Dalam pendapatan diketahui bahwa sumber pendapatan itu dapat melalui beberapa aspek dimana dapat dijabarkan menjadi tiga sumber pendapatan yaitu :

1. Pendapatan operasional, yaitu pendapatan yang berasal dari aktivitas utama perusahaan.
2. Pendapatan non operasional, pendapatan yang tidak terkait dengan aktivitas perusahaan, yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal.
3. Pendapatan luar biasa (extra ordinary), yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi dimasa yang akan datang. Baridwan (2011).

2.3.5 Tingkat Pendapatan

Tingkatan penghasilan menurut Badan Pusat Statistik tahun 2012 adalah:

1. Golongan atas, yaitu pendapatan rata-rata antara Rp 2.500.000 – Rp 3.500.000 per bulan.
2. Golongan menengah, yaitu pendapatan rata-rata antara Rp

1.500.000 – Rp 2.500.000

3. Golongan bawah, yaitu pendapatan rata-rata kurang dari Rp 1.500.000 per bulan

2.4 Penelitian Terdahulu

Pelaksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Dengan penelusuran penelitian ini akan dapat dipastikan sisi ruangan yang akan diteliti yang dapat diteliti dalam ruangan ini, dengan harapan penelitian ini tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu yang berhasil dipilih untuk dikedepankan dapat dilihat dalam table sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

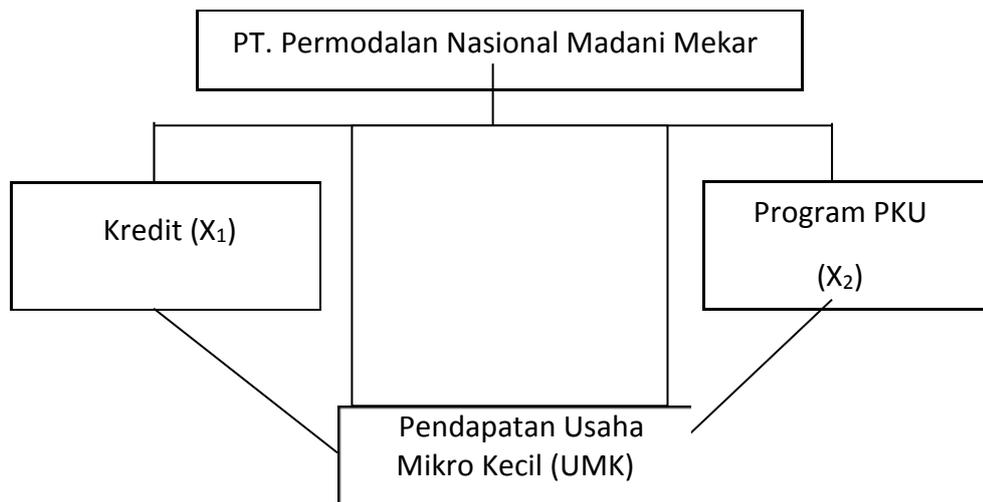
No	Penelitian/Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Piet Budiono, 2005	Pendampingan Perempuan Pedagang Pasar Tradisional Melalui kredit Mikro (Studi kasus Koperasi Bagor Semarang)	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa program pendampingan bermakna secara statistik meningkatkan kesejahteraan keluarga,

			meningkatkan keuntungan usaha, dan meningkatkan kemandirian Perempuan Pedagang Pasar tradisional
2.	Fitra Ananda, 2010	Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Mendapat Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang	Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, omzet penjualan dan keuntungan setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BMT At Taqwa Halhamera di kota Semarang
3.	Indah Yuliana, 2010	Analisis Usaha Monel	Hasil analisis

		yang Mendapat Kredit dari Dinas UMKM Kota Jepara	penelitian ini menunjukkan bahwa program kredit yang diberikan dinas UMKM kota Jepara berpengaruh terhadap kenaikan modal, produksi, omzet penjualan, tenaga kerja dan laba yang diperoleh.
--	--	--	---

2.5 Kerangka Pikir

Adapun kerangka pikir penulis sebagai landasan berpikir dalam membuat skripsi ini ialah sebagai berikut:



Gambar 2.2
Kerangka Pikir

2.6 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Berdasarkan analisa data-data yang diperoleh maka penulis menetapkan hipotesis sebagai berikut:

1. Kredit PNM Mekaar berpengaruh positif terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.
2. Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) berpengaruh positif terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

3. Kredit dan program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) secara simultan memiliki pengaruh terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data yang relevan sehubungan dengan penelitian proposal ini, maka lokasi yang dipilih sebagai tempat penelitian adalah salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Bantaeng yaitu Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 19 Agustus 2019 sampai 18 September 2019.

3.2 Populasi dan sampel

3.2.1 Populasi

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi yaitu nasabah PT.PNM Mekaar cabang Bantaeng dengan jumlah populasi sebanyak 2.822 orang.

3.2.2 Sampel

Menurut Muuro (2014) sampel adalah sebagian dari populasi yang terpilih dan mewakili populasi tersebut, sebagian dan mewakili dalam batasan diatas merupakan dua kata kunci dan merujuk kepada semua ciri populasi dalam jumlah yang terbatas pada masing-masing karakteristiknya. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagian dari nasabah PT.PNM Mekaar Kecamatan Bantaeng Kabupaten Bissappu yang dipilih penulis untuk menjadi responden

Adapun cara penentuan sampel dari penelitian ini yaitu menggunakan rumus slovin:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Dimana: n = Ukuran sampel
 N = Ukuran populasi
 e = Tingkat kesalahan dalam memilih anggota sampel yang ditoleir (tingkat kesalahan dalam sampeling ini adalah 10%)

$$\begin{aligned} n &= \frac{N}{1 + N(e)^2} \\ n &= \frac{2.882}{1 + 2.882(0.1)^2} \\ &= \frac{2.882}{1 + 2.882(0.01)} \\ &= \frac{2.882}{1 + 28,82} \\ &= \frac{2.882}{29,82} \\ &= 97 \end{aligned}$$

Maka dalam penelitian ini jumlah sampel berjumlah 97 responden.

3.3 Metode pengumpulan data

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yaitu data-data dikumpulkan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner yang menjadi sampel dalam penelitian ini untuk menguji pengaruh PT. Permodalan Nasional Madani terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

3.4 Jenis dan sumber data

3.4.1 Jenis data

1. Data kualitatif, yaitu data yang didapatkan dari obyek penelitian dalam bentuk informasi baik secara lisan maupun tulisan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang dibahas peneliti.
2. Data kuantitatif, yaitu data yang didapatkan dari obyek penelitian yang berupa data dalam bentuk angka-angka.

3.4.2 Sumber data

1. Data primer yakni data yang diperoleh secara langsung melalui penyebaran kuisisioner kepada responden yaitu pengusaha UMK yang menjadi nasabah PT. Permodalan Nasional Madani Mekar di Kecamatan Bissappu dan akan diteliti pada bulan agustus 2019, dengan jumlah sampel sebanyak 97 responden.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumentasi instansi yang terkait dengan penelitian, seperti PT. Permodalan Nasional Madani Mekar dan Badan Pusat Statistik (BPS), serta melalui buku, jurnal, website, dan media cetak maupun media online.

3.5 Metode analisis data

Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui karakteristik responden pada penelitian melalui perhitungan persentase jawaban yang telah di tabulasi. Selain itu, analisis deskriptif juga digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik responden yang berpengaruh terhadap variabel pada penelitian dengan kata lain menjelaskan tentang pengetahuan nasabah dalam Kredit PNM Mekar.
2. Regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas (X) yang terdiri dari *Kredit (X1)* dan *Program PKU (X2)* terhadap variabel terikat (Y) yaitu *Pendapatan UMK*.

$$Y = a + bX_1 + bX_2 + e$$

Keterangan :

Y = Pendapatan UMK

a = Koefisien

b = Koefisien Variabel X

X₁ = Kredit

X₂ = Program PKU

E = Error

3.6 Pengukuran variable

Pengukuran variabel dalam penelitian ini menggunakan skala likert. Menurut Sugiyono (2011) skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang. Jawaban setiap item instrument yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata dan untuk keperluan analisis kuantitatif maka jawaban itu diberikan skor antara lain.

Table 3.1

Pengukuran variabel

Uraian	Bobot skor
Sangat tidak setuju (STS)	1
Tidak setuju (ST)	2
Kurang setuju (KS)	3
Setuju (S)	4
Sangat setuju (ST)	5

3.7 Uji validitas dan reliabilitas

3.7.1 Uji validitas

Uji validitas adalah sebuah alat yang digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika dipertanyakan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Menurut sugiyono (2014) validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur itu mengukur apa yang diukur. Sekiranya peneliti ingin mengukur kuesioner didalam pengumpulan data penelitian, maka kuesioner tersebut tersusun dan teruji

validitasnya, dalam praktik belum tentu data yang terkumpulkan adalah data yang valid.

Skala pengukuran yang tidak valid maka tidak memberikan manfaat bagi peneliti karena tidak mengukur yang seharusnya dan melakukan yang seharusnya dilakukan, dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$, maka valid.
- b. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid.

3.7.2 Uji reliabilitas

Reliabilitas memiliki nama lain seperti kepercayaan, kehandalan, dan kestabilan. Tujuan pengujian reliabilitas adalah untuk apakah instrument penelitian merupakan instrument yang handal dan dapat dipercaya. Jika variabel penelitian menggunakan instrument yang handal dan dapat dipercaya maka hasil penelitian juga dapat memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi. Uji reliabilitas ini akan dapat menunjukkan konsistensi dari jawaban-jawaban responden yang terdapat dalam kuesioner. Uji ini dilakukan setelah uji validitas dan yang diuji merupakan pertanyaan yang sudah valid. Spss memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji Cronbach Alpha (α) suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha lebih besar dari 0,60.

3.8 Uji T (Uji Parsial)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebasnya secara tersendiri-sendiri berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikatnya. Menurut Imam Ghazali (2011) apabila nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$

dengan serta tingkat signifikannya (P-value) < 5%, maka hal ini menunjukkan H₀ ditolak dan H_a diterima.

3.9 Uji F (Uji Simultan)

Uji F ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh secara bersama-sama variabel independen, yaitu menentukan pengaruh dan tingkat signifikan digunakan $\alpha = 0,05$ atau 5% melalui program SPSS.

3.10 Analisis Koefisien Determinasi (R²)

Berdasarkan hasil regresi berganda tersebut, maka selanjutnya dapat dianalisis koefisien determinasinya (R²) yaitu koefisien determinasi parsial untuk mengukur secara terpisah dampak variabel independent (X₁ dan X₂) terhadap variabel Y, dengan bantuan program SPSS pada computer. Menurut sugiyono (2010) jika (R²) yang diperoleh mendekati 1 (satu) maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut menerangkan variasi variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika (R²) makin mendekati 0 (nol) maka semakin lemah variasi variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.11 Definisi operasional

3.11.1 Variabel independent

1. Kredit adalah pemberian pinjaman berupa uang atau barang kepada orang lain dengan waktu tertentu dengan jaminan atau tanpa jaminan, dengan bunga atau tanpa bunga yang telah di tetapkan. Keputusan nasabah dalam pengambilan kredit dengan menggunakan indikator sebagai berikut:

- 1) Dampak pemberian kredit

- 2) Suku Bunga
 - 3) Menambah Omset
 - 4) Memenuhi kebutuhan
 - 5) Kepuasan akan kredit yang ditawarkan
2. Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) adalah Program memberikan bimbingan dan pelatihan serta motivasi untuk pembentukan mental agar tidak mudah menyerah dalam menjalankan usaha. Program PKU diukur dengan menggunakan indikator sebagai berikut:
- 1) Pengembangan usaha
 - 2) Alat komunikasi
 - 3) Pembinaan
 - 4) Pelatihan dan motivasi
 - 5) Pertukaran informasi

3.11.2 Variabel dependen

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan yang menjalankan suatu bisnis, baik itu bisnis skala besar atau bisnis skala kecil. Pendapatan diukur dengan menggunakan indikator sebagai berikut:

- 1) Lama usaha
- 2) Modal
- 3) Perilaku konsumen
- 4) Waktu kerja
- 5) Lokasi usaha.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi penelitian

4.1.1 Sejarah singkat PT. Permodalan Nasional Madani

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) atau disingkat PNM adalah Badan Usaha Milik Negara Indonesia yang bergerak dibidang jasa keuangan. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 1 Juni 1999 dan bertujuan membantu pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi.

Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, termasuk terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya dimasa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 juni 1999 sebagai BUMN yang mengemban tugas khusus memberdayakan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK).

Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembinaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKMK, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor rill, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.

PT Permodalan Nasional Madani didirikan sebagai pelaksaan dari Tap XVI MPR/1998 dan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 tanggal 29 Mei

1999. Beberapa bulan kemudian, melalui Kep Menkeu No. 487/KM/K017 tanggal 15 oktober 1999, sebagai pelaksanaan undang-undang No. 23 tahun 1999, PNM ditunjuk menjadi salah satu BUMN Koordinator untuk menyalurkan dan mengelola 12 skim Kredit program. Setelah sebelas tahun beroperasi seiring dengan meningkatnya kepercayaan masyarakat dan dunia usaha kepada perusahaan hingga kini PNM tetap focus menyalurkan pembiayaan UMKMK kepada masyarakat yang hasilnya dinikmati lebih dari satu juta kepala keluarga dan 1500 lembaga keuangan mikro di seluruh penjuru tanah air termasuk di Kota Medan. PT. Permodalan Nasional Madani cabang Medan merupakan cabang dari perusahaan pusat yang berada di Jakarta yang didirikan sejak tahun 1997. PT. PNM (persero) cabang Bantaeng yang dimaksud dalam penelitian terletak di jalan (www.pnm.co.id).

4.1.2 Visi Dan Misi PT. Permodalan Nasional Madani Cabang Bantaeng

PT. Permodalan Nasional Madani dalam gerakan aktivitasnya berupaya untuk mencapai dan merealisasikan visi dan misinya yaitu sebagai berikut:

1. Visi PT. Permodalan Nasional Madani
Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance (GCG)*.
2. Misi PT. Permodalan Nasional Madani

Dalam upaya mewujudkan visi tersebut, perusahaan mengemban nilai sebagai berikut:

1. Menjalankan berbagai upaya yang berkaitan dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi.
2. Membantu pelaku usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
3. Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi.

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka dalam manajemen organisasi agar suatu organisasi dapat berjalan sebagaimana mestinya sesuai dengan tujuan. Dalam pelaksanaan operasinya PT. Permodalan Nasional Madani cabang Bantaeng dipimpin oleh seorang kepala cabang. Kepala cabang dalam hal ini membawahi beberapa departemen/fungsi.

Struktur organisasi PT. Permodalan Nasional Madani cabang Medan secara garis besar dapat dilihat sebagai berikut:

1. Kepala Cabang

Kepala cabang merupakan pejabat tertinggi di kantor cabang. Tugas dari kepala cabang antara lain yaitu:

- a. Penanggung jawab berjalannya operasional Kantor Cabang dan Unit Layanan.
- b. Membuat kebijakan internal terkait dengan kebijakan disiplin dan kebijakan operasional perusahaan.
- c. Mengambil keputusan persetujuan kredit dalam batasan wewenang Kepala Unit Layanan.
- d. Mewakili Kantor Pusat dalam membangun kerjasama bisnis dengan pihak eksternal.
- e. Memimpin rapat Departemen Bisnis, Remedial, Operasional, KCP (Kantor Cabang Pembantu), dan rapat umum lainnya.
- f. Mewakili Direksi dalam menyelesaikan permasalahan hukum yang terjadi di wilayah cabang Medan.

2. Wakil Kepala Cabang (Bisnis dan Operasional)

Adapun tugas dari wakil kepala cabang (bisnis dan operasional) diantaranya yaitu:

- a. Mewakili Kepala Cabang dalam hal berhalangan hadir pada suatu pertemuan maupun rapat internal atau eksternal Kantor Cabang.
- b. Perpanjangan tangan dari Kepala Cabang untuk koordinasi kerja ke bagian Bisnis Komersial, Remedial, Supervisi, *Supporting*, SDM, dan KCP.
- c. Bertanggung jawab atas kelancaran kinerja pada unit kerja operasional.
- d. Membuat kebijakan dan strategi pengembangan mekanisme kerja pada unit kerja operasional.
- e. Bertanggung jawab terhadap pencairan pinjaman.

3. Kepala Remedial

Adapun tugas dari kepala remedial diantaranya yaitu:

- a. Bertanggung jawab untuk memeriksa legalitas peminjam dan aset yang disediakan oleh peminjam untuk jaminan pinjaman.
- b. Menyiapkan persetujuan pinjaman dan dokumen legalitas lainnya untuk menjamin keabsahan pinjaman dari segi legalitas.

4. Kepala KCP (Kantor Cabang Pembantu)

Adapun tugas dari kepala KCP (Kantor Cabang Pembantu)

diantaranya yaitu:

- a. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan legalitas permohonan kredit.
- b. Memeriksa kualitas calon debitur meliputi usaha, karakter, jaminan, dan status hukum.
- c. Melakukan penilaian terhadap hubungan bisnis calon debitur dengan rekanannya.
- d. Mewakili Kepala Cabang dalam keterkaitan permasalahan kredit dengan pihak hukum.
- e. Mewakili Kepala Cabang dalam urusan dengan pihak Badan Pertahanan, Asuransi, Dinas Pertamanan, Notaris, Kejaksaan, Balai Lelang, dan Instansi Pemerintah lainnya.
- f. Melakukan penilaian dengan calon debitur.
- g. Menyelesaikan status hukum Kredit Bermasalah.
- h. Melaporkan kondisi pinjaman per periode ke Kantor Pusat dan Bank Indonesia.
- i. *Maintenance* (pemeliharaan) jaminan kredit berupa dokumen- dokumen asli milik debitur.
- j. *Maintenance* (pemeliharaan) dokumen-dokumen kredit terkait kredit berupa Perjanjian Kredit, *Ofering Letter*, dan dokumen lainnya terkait dengan pencairan kredit.
- k. Membuka fasilitas pinjaman untuk proses pencairan kredit.

5. Divisi Pembiayaan (Supervisi Cabang)

Divisi pembiayaan (supervisi cabang) bertugas melakukan audit biaya internal dan eksternal perusahaan serta melaporkan hasil audit kepada pimpinan.

6. Cluster Coordinator

Bertanggungjawab terhadap seluruh aktifitas operasional yang ada didalam *cluster*. Menangani koordinasi antara cabang dan operasi lapangan di level regional.

7. Account Officer

Adapun tugas dari *account officer* diantaranya yaitu:

- a. Membuat strategi mencari pasar baru.
- b. *Monitoring* kondisi dan kualitas debitur.
- c. Bertanggung jawab terhadap kualitas masing-masing debitur.
- d. *Monitoring* masing-masing debitur dalam periode tertentu.
- e. Menganalisa permohonan kredit dari calon debitur.
- f. Ikut serta dalam Komite Kredit.

4.1.4 Kegiatan Usaha PT. PNM cabang Bantaeng

Program Pengembangan Kapasitas Usaha yang merupakan aktivitas pembiayaan PT. PNM cabang Medan telah dilakukan melalui berbagai unit kegiatan baik berupa penyaluran Kredit Program, pembiayaan melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM), serta pembiayaan langsung melalui Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM). Khusus mengenai UlaMM yang baru dikembangkan

PNM sejak tahun 2008. Sedangkan untuk aktivitas pembinaan atau jasa manajemen, dilakukan melalui Divisi Jasa Manajemen dan Kemitraan (JMK) dan Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dalam membantu peningkatan kapasitas para pelaku UMKK, telah dilakukan secara intensif melalui program PKU dalam bentuk pelatihan, pendampingan dan konsultasi.

Berbagai kegiatan itu merupakan keunikan tersendiri bagi PNM dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, dimana PNM tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga melakukan berbagai pembinaan. Kini PNM telah mempunyai serangkaian kegiatan yang telah dan akan dilaksanakan melalui kantor cabang PNM diseluruh Indonesia.

Tujuan Program Pengembangan Kapasitas Usaha:

1. Pelaksanaan misi dan tujuan Pendirian PNM (memberikan jasa Pembiayaan dan Non Pembiayaan) khusus nya kepada nasabah UlaMM.
2. Media komunikasi untuk PNM dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah.
3. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah.
4. Integrasi kegiatan pembiayaan UlaMM dan *capacity building*.

Ada dua jenis kegiatan utama yang dilakukan PKU dalam rangka pengembangan UMKM itu, yaitu pelatihan nasabah UlaMM dan pembinaan *kluster*.

1. Pelatihan nasabah UlaMM (Program Reguler)

Pelatihan ini khusus ditujukan kepada nasabah UlaMM yang dilakukan melalui kantor cabang PNM di seluruh Indonesia. Pelaksanaan pelatihan ini disesuaikan dengan kebutuhan para calon peserta di daerahnya masing-masing. Ada pelatihan yang bersifat kelas, ada pula yang berupa workshop atau dialog interaktif. Materi yang disampaikan juga beragam, ada yang menyajikan materi terkait ketrampilan teknis seperti administrasi keuangan, manajemen usaha, atau menyangkut masalah teknis produksi dan pemasaran. Ada juga materi yang lebih bersifat soft skill berupa motivasi berusaha atau semangat kewirausahaan. Dalam setiap pelatihan rata-rata bisa melibatkan 50-150 nasabah.

2. Pembinaan *kluster*

Pembinaan *kluster* didasarkan pada kesamaan produk dan kedekatan geografis. Kegiatan pelatihan mencakup aspek keuangan, aspek produksi dan aspek pemasaran, termasuk penguatan kelembagaan, PNM juga terus melakukan pendampingan dengan maksud agar materi pelatihan yang telah diberikan dapat diterapkan dengan baik.

Selain kedua jenis kegiatan tersebut pada tahun 2015 PNM kembali menghadirkan salah satu cara dalam menghadapi pra sejahtera di Indonesia melalui Mekaar. Termasuk PT. PNM cabang Bantaeng yaitu pada tahun 2016 Mekaar cabang Bantaeng turut memberikan layanan bagi wanita pra sejahtera yang tidak memiliki modal untuk membuka usaha maupun modal untuk mengembangkan usaha mereka. Pelayanan nasabah Mekaar berbasis kelompok. Mekaar memberikan peminjaman modal serta penanaman nilai penting bagi setiap nasabah untuk jujur dalam melakukan usahanya, disiplin dalam kehadiran disetiap pertemuan dengan kelompok dan juga mengansur pinjaman serta kerja keras untuk terus mengembangkan usahanya. (www.pnm.co.id)

4.2 Deskripsi Responden

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Sampel 97 orang responden dalam penelitian ini diklasifikasikan berdasarkan jenis kelamin, baik yang berjenis kelamin laki-laki maupun perempuan. Adapun karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 4.1

Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Perempuan	75	75%
Laki-laki	22	22%
Total	97	97%

Sumber: Data Primer diolah, 2019

Dari tabel 4.1 diatas, dapat diketahui bahwa dalam penelitian ini sebagian besar adalah berjenis kelamin perempuan, yaitu sebanyak 75 orang (75%) dan sisanya sebesar 22 orang (22%) berjenis kelamin laki-laki. Hal ini dikarenakan kredit PNM telah memenuhi dengan kebutuhan responden.

4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Sampel 97 orang responden dalam penelitian ini diklasifikasikan berdasarkan usia dapat dilihat tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Presentase
20-30 thn	29	29%
31-40 thn	68	68%
Total	97	97%

Sumber :Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan hasil pengelompokan usia responden yang sebagaimana terlihat pada tabel diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kelompok usia responden yang terbesar dalam penelitian ini adalah usia 31-40 tahun yakni sebanyak 68 orang atau 68%. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang membutuhkan/menggunakan kredit PNM pada usia 31-40 tahun.

4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Sampel 97 orang responden dalam penelitian ini diklasifikasikan berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Presentasi
SMA/SMK	81	81%
DIPLOMA	16	16%
TOTAL	97	97%

Sumber: Data Primer diolah, 2019.

Berdasarkan data pendidikan terakhir diatas, maka didominasi oleh responden yang memiliki pendidikan terakhir SMA/SMK yakni 81 orang atau 81%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sebagian besar menunjukkan responden yang menggunakan kredit PNM memiliki pendidikan terakhir SMA/SMK dikarenakan lebih banyak membutuhkan kredit tersebut.

4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Sampel 97 orang responden dalam penelitian ini diklasifikasikan berdasarkan sumber informasi dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Wiraswasta	22	22%
Pedagang	75	75%
Total	97	97%

Sumbe: Data Primer diolah, 2019.

Berdasarkan hasil pengelompokan pekerjaan responden yang sebagaimana terlihat pada tabel diatas, maka didominasi oleh responden yang mempunyai pekerjaan sebagai Pedagang yakni sebanyak 75 orang atau 75%, diikuti oleh responden Wiraswasta yakni sebanyak 22 orang atau 22%. Hal ini menunjukkan mayoritas responden yang menggunakan kredit PNM adalah Pedagang.

4.3 Deskripsi Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel yang terdiri dari 2 variabel X dan 1 variabel Y. Masing-masing variabel tersebut adalah Kredit dan Program PKU sebagai variabel independen (X) dan Pendapatan UMK sebagai variabel dependen (Y). Menurut Noor (2017) untuk mengetahui hasil penelitian responden terhadap masing-masing pernyataan pada setiap variabel, maka jawaban kuesioner akan di deskripsikan setelah itu akan ditentukan nilai rata-rata dari setiap pernyataan X1,X2, dan Y, kemudian setiap rata-rata skor tersebut diberi penilaiandengan skala likert. Adapun ketentuan pada opsi jawaban kuesioner adalah sebagai berikut:

1. Nilai (1) : Sangat Tidak Setuju
2. Nilai (2) : Tidak Setuju
3. Nilai (3) : Setuju
4. Nilai (4) : Sangat Setuju

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti terhadap 97 orang responden dengan melakukan penyebaran kuesioner. Untuk mendapatkan kecenderungan jawaban responden terhadap pernyataan masing-masing variabel akan didasarkan pada rentang skor jawaban sebagaimana terlihat pada uraian sebagai berikut:

Tabel 4.5
Deskripsi Variabel Penelitian

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
X1	97	10	10	20	1629	16.79	2.449
X2	97	10	10	20	1585	16.34	2.537
Y	97	10	10	20	1558	16.06	2.491
Valid N (listwise)	97						

Sumber: Data Primer diolah IBM SPSS 2019.

4.3.1 Variabel Kredit

Berdasarkan tabel 4.5 dengan jumlah sampel sebesar 97 responden diperoleh nilai minimum sebesar 10, maksimum sebesar 20, jumlah keseluruhan sebesar 1629 dan nilai rata-rata 16,79. Artinya, pernyataan mengenai variabel

kredit menuju kearah maksimum. Maka dapat dinilai baik dan dapat dijadikan sebagai patokan atau penjas tentang pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

4.3.2 Variabel Program PKU

Berdasarkan tabel 4.5 dengan jumlah sampel sebesar 97 responden diperoleh nilai minimum sebesar 10, maksimum sebesar 20, jumlah keseluruhan 1585 dan nilai rata-rata 16,34. Artinya, pernyataan mengenai variabel program PKU dapat dinilai baik dan dapat dijadikan sebagai patokan atau penjas tentang pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

4.3.3 Variabel Pendapatan UMK

Berdasarkan tabel 4.5 dengan jumlah sampel sebesar 97 responden diperoleh nilai minimum sebesar 10, maksimum sebesar 20, jumlah keseluruhan sebesar 1558 dan nilai rata-rata 16.06. Artinya, pernyataan dan indikator mengenai variabel pendapatan UMK menuju kearah maksimum. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pernyataan mengenai variabel pendapatan UMK dapat dinilai baik dan dapat dijadikan patokan atau penjas tentang pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

4.4 Analisi Hasil Deskriptif

Analisis hasil deskriptif digunakan sebagai ringkasan data untuk mengetahui jawaban dari responden terhadap masing-masing pernyataan yang berada dalam instrument penelitian.

4.4.1 Deskriptif Variabel Kredit (X1)

Tabel 4.6

Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kredit

Item	Pernyataan X1	SS		S		TS		STS	
		F	%	F	%	F	%	F	%
1	Kredit yang diberikan oleh PNM Mekaar sangat memberikan dampak yang positif terhadap usaha yang saya jalani.	44	44%	45	45%	8	8%	0	0%
2	Pemberian kredit oleh PNM Mekaar memiliki suku bunga pinjaman yang rendah.	52	52%	37	37%	8	8%	0	0%
3	Pemberian kredit oleh PNM	37	37%	52	52%	8	8%	0	0%

	Mekaaar menambah omset penjualan usaha saya.								
4	Pemberian kredit oleh PNM Mekaaar memenuhi kebutuhan usaha saya.	42	42%	47	47%	8	8%	0	0%
5	Saya sebagai nasabah PNM Mekaaar merasa sangat puas akan kredit yang ditawarkan.	41	41%	46	46%	10	10%	0	0%

Sumber: Data primer diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 4.6 hasil penelitian responden terhadap pernyataan-pernyataan variabel kredit (X1) yang diukur berdasarkan lima (5) indikator dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Indikator dampak, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 44 jawaban dengan presentase 44%, yang menjawab setuju (S) sebesar 45 jawaban

dengan presentase 45 %, jawaban tidak setuju (TS) sebesar 8 jawaban dengan presentase 8%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 dengan presentase 0% jawaban atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa memang mereka merasakan dampak yang positif dalam pengambilan kredit tersebut.

2. Indikator suku bunga, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 52 jawaban dengan presentase 52%, yang menjawab setuju (S) sebesar 37 jawaban dengan presentase 37%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 8 jawaban dengan presentase 8%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai sangat setuju (SS) bahwa suku bunga yang diberikan tersebut memang rendah.
3. Indikator menambah omset, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 37 jawaban dengan presentase 37%, yang menjawab setuju (S) sebesar 52 jawaban dengan presentase 52%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 8 jawaban dengan presentase 8%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa omset penjualan memang bertambah setelah diberikannya kredit.
4. Indikator memenuhi kebutuhan, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 42

jawaban dengan presentase 42%, yang menjawab setuju (S) sebesar 47 jawaban dengan presentase 47%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 8 jawaban dengan presentase 8%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa pemberian kredit telah memenuhi kebutuhan.

5. Indikator kredit yang ditawarkan, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 41 jawaban dengan presentase 41%, yang menjawab setuju (S) sebesar 46 jawaban dengan presentase 46%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 10 jawaban dengan presentase 10%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa nasabah PNM Mekaar memang puas akan kredit yang ditawarkan.

4.4.2 Deskripsi Variabel Program PKU (X2)

Tabel 4.7

Tanggapan Responden Mengenai Variabel Program PKU

Item	Pernyataan	SS		S		TS		STS	
		F	%	F	%	F	%	F	%
1	Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sangat	38	38%	49	49%	10	10%	0	0%

	membantu untuk mengembangkan usaha.								
2	Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai media komunikasi untuk PNM Mekaar dengan nasabah-nasabah.	35	35%	49	49%	13	13%	0	0%
3	Selain memberikan pembiayaan PNM Mekaar juga meberikan pembinaan berupa Program Pengembangan Kapasitas Usaha	33	33%	52	52%	11	11%	1	1%
4	Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) memberikan bimbingan dan pelatihan serta	43	43%	45	45%	9	9%	0	0%

	motivasi untuk pembentukan mental agar tidak mudah menyerah dalam menjalankan usaha								
5	Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah.	37	37%	49	49%	11	11%	0	0%

Sumber: Data Primer diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 4.7 hasil penilaian responden terhadap pernyataan-pernyataan variabel program PKU (X2) diatas yang diukur berdasarkan lima (5) indikator dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Indikator pengembangan usaha, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 38 jawaban dengan presentase 38%, yang menjawab setuju (S) sebesar 49 jawaban dengan presentase 49%, yang menjawab tidak setuju (TS)

sebesar 10 jawaban dengan presentase 10%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa memang adanya program PKU sangat membantu mengembangkan usaha.

2. Indikator komunikasi, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 35 jawaban dengan presentase 38%, yang menjawab setuju (S) sebesar 49 jawaban dengan presentase 49%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 13 jawaban dengan presentase 13%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa program PKU memang sebagai media komunikasi PNM Mekaar kepada nasabah.
3. Indikator pembinaan, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 33 jawaban dengan presentase 33%, yang menjawab setuju (S) sebesar 52 jawaban dengan presentase 52%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 11 jawaban dengan presentase 11%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 1 jawaban dengan presentase 1%. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa selain memberikan pembiayaan PNM Mekaar juga memberikan pembinaan terhadap nasabahnya.

4. Indikator pelatihan dan motivasi, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 43 jawaban dengan presentase 43%, yang menjawab setuju (S) sebesar 45 jawaban dengan presentase 45%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 9 jawaban dengan presentase 9%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa program PKU memberikan bimbingan dan pelatihan serta motivasi untuk pembentukan mental agar tidak mudah menyerah dalam menjalankan usaha.
5. Indikator pertukaran informasi, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 37 jawaban dengan presentase 37%, yang menjawab setuju (S) sebesar 49 jawaban dengan presentase 49%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 11 jawaban dengan presentase 11%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa program PKU sebagai Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah.

4.2.3 Deskripsi Variabel Pendapatan UMK (Y)

Tabel 4.8

Deskripsi Variabel Pendapatan UMK (Y)

Item	Pernyataan	SS		S		TS		STS	
		F	%	F	%	F	%	F	%
1	Lama usaha yang dijalani sangat berpengaruh bagi pendapatan usaha yang saya jalani.	31	31%	57	57%	9	9%	0	0%
2	Modal sangat menunjang dalam kelancaran kegiatan usaha yang saya miliki.	30	30%	54	54%	13	13%	0	0%
3	Semakin lama menekuni bidang usaha yang saya miliki akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera dan perilaku konsumen serta	31	31%	55	55%	10	10%	1	1%

	semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan.								
4	Jam kerja mempengaruhi jumlah pelanggan yang terlayani karena pembeli tidak pasti jam kedatangannya maka akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan.	35	35%	48	48%	14	14%	0	0%
5	Suatu usaha perlu memilih letak lokasi usaha yang strategis untuk mudah dijangkau konsumen atau pelanggan	40	40%	42	42%	14	14%	1	1%

Sumber: Data Primer diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 4.8 hasil penilaian responden terhadap pernyataan-pernyataan variabel pendapatan UMK (Y) diatas yang diukur berdasarkan lima (5) indikator dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Indikator lama usaha, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 31 jawaban dengan presentase 31%, yang menjawab setuju (S) sebesar 57 jawaban dengan presentase 57%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 9 jawaban dengan presentase 9%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa lama usaha yang dijalani sangat berpengaruh bagi pendapatan usaha.
2. Indikator modal, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 30 jawaban dengan presentase 30%, yang menjawab setuju (S) sebesar 54 jawaban dengan presentase 54%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 13 jawaban dengan presentase 13%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa modal sangat menunjang dalam kelancaran kegiatan usaha.
3. Indikator perilaku konsumen, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 31 jawaban dengan presentase 31%, yang menjawab setuju (S) sebesar 55 jawaban dengan presentase 55%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 10 jawaban dengan presentase 10%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 1 jawaban dengan presentase 1%. Hal ini

menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa semakin lama menekuni bidang usaha yang dimiliki akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera dan perilaku konsumen serta semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan.

4. Indikator waktu kerja, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 35 jawaban dengan presentase 35%, yang menjawab setuju (S) sebesar 48 jawaban dengan presentase 48%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 14 jawaban dengan presentase 14%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 0 jawaban dengan presentase 0% atau tidak ada jawaban. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa jam kerja mempengaruhi jumlah pelanggan yang terlayani karena pembeli tidak pasti jam kedatangannya maka akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan.
5. Indikator lokasi usaha, berdasarkan hasil jawaban responden diketahui frekuensi untuk opsi jawaban sangat setuju (SS) sebesar 40 jawaban dengan presentase 40%, yang menjawab setuju (S) sebesar 42 jawaban dengan presentase 42%, yang menjawab tidak setuju (TS) sebesar 14 jawaban dengan presentase 14%, serta jawaban tidak sangat setuju (STS) sebesar 1 jawaban dengan presentase 1%. Hal ini menunjukkan mayoritas responden menilai setuju (S) bahwa suatu usaha perlu memilih letak lokasi usaha yang strategis untuk mudah dijangkau konsumen atau pelanggan.

4.5 Hasil Penelitian

4.5.1 Uji Validitas

Uji validitas adalah sebuah alat yang digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika dipertanyakan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Menurut Sugiyono (2014) validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur itu mengukur apa yang ingin diukur. Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung. Jika r hitung $>$ r tabel dan nilai positif maka pernyataan tersebut dinyatakan valid. Dimana r tabel = 0,1663. Hasil pengujian diperoleh sebagai berikut:

Tabel 4.9

Hasil Uji Validitas

Variabel	Indikator	r Hitung	r tabel	Keterangan
Kredit (X1)	Item 1	0,767	0,1689	Valid
	Item 2	0,824	0,1689	Valid
	Item 3	0,747	0,1689	Valid
	Item 4	0,810	0,1689	Valid
	Item 5	0,705	0,1689	Valid
Program PKU (X2)	Item 1	0,799	0,1689	Valid
	Item 2	0,739	0,1689	Valid
	Item 3	0,785	0,1689	Valid
	Item 4	0,791	0,1689	Valid
	Item 5	0,742	0,1689	Valid

Pendapatan UMK (Y)	Item 1	0,732	0,1689	Valid
	Item 2	0,757	0,1689	Valid
	Item 3	0,675	0,1689	Valid
	Item 4	0,791	0,1689	Valid
	Item 5	0,787	0,1689	Valid

Sumber: Data diolah, 2019.

4.5.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas memiliki nama lain seperti kepercayaan, kehandalan, dan kestabilan. Tujuan pengujian reabilitas adalah untuk apakah instrument penelitian merupakan instrument yang handal dan dapat dipercaya. Jika variabel penelitian menggunakan instrumen yang handal dan dapat dipercaya maka hasil penelitian juga dapat memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi. Uji reliabilitas ini akan dapat menunjukkan konsistensi dari jawaban-jawaban responden yang terdapat pada kuesioner. Uji ini dilakukan setelah uji validitas dan yang diuji merupakan pernyataan yang sudah valid. Spss memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji Cronbach Alpha (α) suatu konstruk atau variabel dikatakan reliable jika memberikan nilai Cronbach Alpha lebih besar dari 0,60.

Tabel 4.10
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Batas	Keterangan
Kredit (X1)	0,828	0,6	Diterima/Reliable
Program PKU (X2)	0,829	0,6	Diterima/Reliable
Pendapatan UMK (Y)	0,803	0,6	Diterima/Reliable

Sumber: Data Primer diolah 2019.

Berdasarkan tabel hasil uji reliability diatas dapat diketahui bahwa Cronbach's Alpha masing-masing variabel yaitu variabel kredit 0,828, variabel program PKU sebesar 0,829, dan variabel pendapatan UMK 0,803 lebih besar dari nilai batas yaitu 0,6. Maka dapat dinyatakan semua item variabel dinyatakan reliable dan dapat dijadikan sebagai alat pengumpulan data dalam penelitian yang dilakukan.

4.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen, apakah variabel independen memiliki hubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apakah nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Adapun hasil pengolahan data dengan menggunakan IBM SPSS V20 yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.11

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefisien Regresi	t Hitung	Signifikan	Keterangan
Kredit	0,383	4,254	0,000	Signifikan
Program PKU	0,496	5,714	0,000	Signifikan
Konstanta	1,522	1,552	0,124	Signifikan
F Hitung	114,062			
Sig F	0,000			
R	0,838			
R Square	0,702			

Sumber: Hasil olah data IBM SPSS V20, 2019.

Tabel 4.11 menunjukkan bahwa nilai konstanta (a) adalah 1,522, sedangkan nilai koefisien variabel kredit adalah 0,383 dan nilai koefisien variabel program PKU adalah 0,496. Sehingga persamaan garis regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = 1,522 + 0,383X_1 + 0,496X_2 + e$$

Berdasarkan hasil persamaan regresi dapat dijelaskan besarnya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen adalah sebagai berikut:

1. Nilai koefisien X_1 sebesar yang berarti apabila nilai variabel kredit 0,383 yang berarti apabila nilai variabel program PKU meningkat 1

poin maka pendapatan UMK akan naik sebesar 0,383 satuan dengan asumsi X2 tetap.

2. Nilai koefisien X2 sebesar 0,496 yang berarti apabila variabel program PKU meningkat 1 poin maka pendapatan UMK akan naik sebesar 0,496 satuan dengan asumsi X1 tetap.
3. Nilai konstanta sebesar 1,522 yang berarti bahwa apabila nilai variabel kredit dan variabel program PKU terhadap pendapatan UMK sebesar 1,522.

Hal ini juga dapat dilihat dari nilai korelasi regresi R yang bernilai positif antara variabel kredit dan program PKU terhadap pendapatan UMK sebesar 0,838.

4.5.4 Uji Parsial (Uji T)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebasnya secara tersendiri-sendiri berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikatnya. Menurut Imam Ghozali (2011) apabila nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan serta tingkat signifikannya ($p\text{-value}$) $< 5\%$, maka hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun hasil dari pengujian parsial dengan menggunakan IBM SPSS V20 sebagai berikut:

Tabel 4.12
Uji Parsial (Uji T)

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	90.0% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	1.570	1.031		1.522	.131	-.143	3.284
	X1	.372	.092	.366	4.061	.000	.220	.524
	X2	.504	.088	.514	5.699	.000	.357	.651

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil olah data IBM SPSS V20, 2019.

Berdasarkan hasil diatas maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengaruh variabel kredit terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

Berdasarkan perhitungan secara parsial diperoleh nilai koefisien harga (b1) bertanda positif yaitu sebesar 0,372, t hitung sebesar 4,061 yang nilainya diatas t tabel sebesar 1,66071 ($4,061 > 1,66071$) dan nilai sig sebesar 0,000 lebih kecil dari 5% atau 0,05 ($0,000 < 0,05$), dengan demikian H0 ditolak H1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kredit (X1) terhadap pendapatan UMK berpengaruh positif dan signifikan. Artinya semakin baik kredit maka pendapatan UMK akan mengalami peningkatan.

2. Pengaruh Variabel program PKU terhadap pendapan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu kabupaten Bantaeng.

Berdasarkan perhitungan secara parsial diperoleh nilai koefisien harga (b1) bertanda positif yaitu 0,504, t hitung sebesar 5,699 yang nilainya diatas t tabel sebesar 1,66071 ($5,699 > 1,66071$), dengan nilai sig sebesar 0,000 lebih kecil dari 5% atau 0,05 ($0,000 < 0,05$), dengan demikian H0 ditolak H2 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel program PKU (X2) terhadap pendapatan UMK positif dan signifikan. Artinya semakin baik program PKU maka pendapatan UMK akan mengalami peningkatan.

4.5.5 Uji Simultan (Uji F)

Uji F ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh secara bersama-sama variabel independen, yaitu menentukan pengaruh dan tingkat signifikan digunakan $\alpha = 0,05$ atau 5% melalui SPSS.

Tabel 4.13

Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	408.789	2	204.395	102.832	.000 ^b
Residual	186.840	94	1.988		
Total	595.629	96			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: Hasil olah data IBM SPSS V20, 2019.

Berdasarkan tabel 4.13 perhitungan secara simultan diperoleh F hitung sebesar 102,832 dan probabilitas F 0,000. Dengan demikian H0 ditolak H1 diterima karena probabilitas F 0,000 kurang dari tingkat signifikan 5% (0,05) dan F hitung 102,832 lebih besar dari F tabel 3.09. Artinya secara bersama-sama

variabel kredit dan variabel program PKU berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

4.5.6 Analisis Koefisien Determinasi (R Square)

Koefisien determinasi (R Square) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan variabel independen dalam menerangkan variabel dependen. Berikut hasil pengolahan data dengan menggunakan IBM SPSS V20.

Tabel 4.14
Koefisien Determinasi

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.828 ^a	.686	.680	1.40984	.686	102.832	2	94	.000

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: Hasil olah data IBM SPSS V20, 2019.

Berdasarkan tabel 4.14 diatas nilai koefisien determinasi (R Square) yang diperoleh sebesar 0,686 hal ini menunjukkan bahwa 68,6 % pendapatan UMK dipengaruhi oleh variabel kredit dan program PKU. Sedangkan sisanya 31% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini yaitu faktor lama usaha, hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Poniwati (2008) dimana lama usaha menimbulkan suatu pengalaman berusaha, pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Seseorang yang bekerja lebih lama

akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya. Selain faktor lama usaha, pendapatan usaha juga dipengaruhi oleh faktor jenis kelamin, hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Citra (2013) Jenis kelamin dapat meningkatkan pendapatan. Jenis kelamin didalam usaha berkaitan dengan ketahanan fisik, komunikasi. Laki-laki yang telah menikah produktifitasnya terhadap suatu pekerjaan lebih meningkat sementara perempuan yang telah menikah kebanyakan sebagian waktunya dicurahkan untuk mengurus keluarganya dirumah. Jenis kelamin dalam usaha juga berkaitan dengan kelincahan dalam menawarkan maupun berkomunikasi kepada konsumen laki-laki cenderung pasif dari pada perempuan dalam berkomunikasi dengan konsumen.

4.6 Pembahasa Hasil Penelitian

4.6.1 Pengaruh Kredit terhadap Pendapatan UMK Binaan PNM Mekaar

Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng secara Parsial

Hasil penelitian mendukung hipotesis pertama bahwa variabel kredit (X1) berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan UMK (Y), terlihat juga bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} dan nilai sig lebih kecil dari 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa variabel kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng. Artinya semakin baik kredit maka pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng juga akan mengalami peningkatan.

Adapun hasil penelitian terdahulu yang sejalan dengan hasil penelitian ini dilakukan oleh Fitra Ananda (2010), dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Mendapat Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang”. Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, omzet penjualan dan keuntungan setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BMT At Taqwa Halhamera di kota Semarang. Dan penelitian lain yang juga sejalan dengan penelitian ini dilakukan oleh Indah Yuliana (2010), dengan judul “Analisis Usaha Monel yang Mendapat Kredit dari Dinas UMKM Kota Jepara”. Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa program kredit yang diberikan dinas UMKM kota Jepara berpengaruh terhadap kenaikan modal, produksi, omzet penjualan, tenaga kerja dan laba yang diperoleh.

4.6.2 Pengaruh Program PKU terhadap Pendapatan UMK Binaan PNM

Mekaaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng secara Parsial

Hasil penelitian mendukung hipotesis kedua bahwa variabel Program PKU (X2) berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan UMK (Y), terlihat juga bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} dan nilai sig lebih kecil dari 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa variabel program PKU berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng. Artinya semakin baik program PKU maka pendapatan UMK binaan PNM Mekaaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng akan mengalami peningkatan.

Adapun hasil penelitian terdahulu yang sejalan dengan hasil penelitian ini dilakukan oleh Mira Nurfitriya (2013) dengan judul. “Pengaruh Sikap

Kewirausahaan Terhadap Pengembangan Usaha Pada Pengusaha Batik di Sentra Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel sikap kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha-usaha. Penelitian terdahulu yang juga sejalan dengan penelitian ini dilakukan oleh Rosna Parinduri (2015) dengan judul “Analisis Peran BPR Syariah Bagi Pengembangan Ukm Di Kecamatan Kotanopan Kabupaten Mandailing Natal”. Bahwa dengan adanya pemberian pembiayaan BPRS ini sangat mendukung untuk pengembangan UKM. Pemberian Pembiayaan dari BPR Syariah Sindanglaya Kotanopan sangat berpengaruh pada penambahan jumlah tenaga kerja pengusaha UKM. Pemberian Pembiayaan dari BPR Syariah Sindanglaya Kotanopan berpengaruh pada peningkatan pendapatan pengusaha UKM. Dengan adanya pemberian pembiayaan dari BPR Syariah Sindanglaya Kotanopan berpengaruh pada diversifikasi produk pengusaha UKM.

4.6.3 Pengaruh Kredit dan Program PKU terhadap Pendapatan UMK Binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng secara Simultan

Hasil penelitian ini mendukung hipotesis ketiga bahwa variabel Kredit dan Program PKU berpengaruh secara bersama-sama terhadap pendapatan UMK, terlihat juga bahwa nilai f hitung lebih besar dari f tabel dan nilai sig lebih kecil dari 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa variabel kredit dan program PKU berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMK. Artinya secara bersama-sama (simultan) variabel kredit dan variabel program PKU berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan

Bissappu Kabupaten Bantaeng. Selanjutnya analisis koefisien determinasi, pengujian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar presentase variabel independen bersama-sama menerangkan variabel dependen. Setelah dilakukan perhitungan diperoleh nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,686 hal ini menunjukkan bahwa 68% pendapatan UMK dipengaruhi oleh variabel kredit dan variabel program PKU. Nilai R tersebut mendekati angka 1 berarti terdapat pengaruh yang signifikan dari kedua variabel independen terhadap variabel dependen.

Adapun hasil penelitian terdahulu yang sejalan dengan hasil penelitian ini dilakukan oleh Risna Khoerun Nisa (2013), dengan judul “Pengaruh Modal Kerja dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Kerupuk Aci di Kabupaten Subang”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja dan perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap pendapatan pengusaha kerupuk aci di kabupaten Subang. Penelitian terdahulu yang juga sejalan dengan penelitian ini dilakukan oleh Yeni Mirah (2009) dengan judul, “Pengaruh Kredit Permodalan, Perilaku Kewirausahaan, dan Pengalaman Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Kecil”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan usaha dipengaruhi oleh kredit permodalan, perilaku kewirausahaan dan pengalaman usaha secara bersama-sama sebesar 68,1%.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel independen yaitu variabel kredit secara parsial terhadap dependen yaitu pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel independen yaitu variabel Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) secara parsial terhadap dependen yaitu pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel independen yaitu variabel Kredit dan variabel Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) secara simultan terhadap variabel dependen yaitu pendapatan UMK binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian Pengaruh Pemberian Kredit dan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Binaan PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, maka penulis mengusulkan saran sebagai berikut:

1. Bagi PNM Mekaar diharapkan agar memperhatikan perilaku nasabah yang setiap saat akan berubah karena tuntutan kenyamanan dan kepuasan. Hal ini harus selalu diperhatikan adalah perilaku nasabah dalam mengambil kredit PNM Mekaar.
2. Bagi PNM Mekaar diharapkan lebih banyak mempromosikan kredit kepada nasabah atau non nasabah yang bisa menarik perhatian orang banyak dengan begitu dapat meningkatkan populasi nasabah PNM Mekaar Kecamatan Bissappu Kabupaten bantaeng.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan metode lain dalam meneliti kredit dan program pengembangan kapasitas usaha (PKU) misalnya melalui wawancara terhadap responden, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi dari angket yang telah tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Artaman, Dewa Made Aris. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati di Kabupaten Gianyar. Tesis. Program Magister Program Studi Ilmu Ekonomi Program Pascasarjana. Universitas Udayana Denpasar.
- Artaman, dkk. 2015. Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. Bali: Universitas Udayana.
- Arifiandy Permata Veithzal, Veithzal Rivai, Sofyan Basir, Sarwono Sudarto. 2012. *Commercial bank management (manajemen perbankan dari teori ke praktik)*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Baridwan, Zaki. 2011. Intermediate Accounting. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2012. Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Industri Usaha di Indonesia. Diakses pada 22 Mei 2013 dari www.bps.go.id
- Fitra Ananda, 2010. Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Mendapat Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Indah Yuliana, 2010. Analisi Usaha Monel yang Mendapat Kredit Dari Dinas UMKM Kota Jepara.
- Jopie Jusuf. 2014, Analisis Kredit Untuk Account Officer. Jakarta: PT Gramedia
- Juita, Poppy Citra dkk. 2013. “*Analisis Pertumbuhan Ekonomi dan Indeks Harga Saham Gabungan di Indonesia*”
- Kasmir, 2011, “Analisis Laporan Keuangan”, Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D (2011). Intermediate Accounting Volume 1 IFRS Edition. United States of America : Wiley.
- Mira Nurfitriya. 2013. *Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Pengembangan Usaha Pada Pengusaha Batik di Sentra Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya*

- Nazir, M. 2010. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Bogor.
- Noor, 2017, *Metodologi Penelitian: Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertai dan Karya Ilmiah. Edisi pertama, Cetakan Keempat*. Kencana Prenadamia Group. Jakarta.
- Piet Budiono, 2005. *Pendamping Perempuan Pedagang Pasar Tradisional Melalui Kredit Mikro (Studi Kasus Koperasi Bogor Semarang)*
- Poniwati, Asmie. 2008. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kota Yogyakarta*. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada
- Rosna Parinduri. 2015. *Analisis Peran BPR Syariah Bagi Pengembangan Ukm Di Kecamatan Kotanopan Kabupaten Mandailing Natal*
- Risna Khoerun Nisa. 2013. *Pengaruh Modal Kerja dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Kerupuk Aci di Kabupaten Subang*
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian dan Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Supramono, Gatot. 2009, *Perbankan dan Masalah Kredit*. Jakarta: Rineka Cipta.
- www.pnm.co.id *Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)*
- Yeni Mirah. 2009. *Pengaruh Kredit Permodalan, Perilaku Kewirausahaan, dan Pengalaman Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Kecil*
- Yusuf, A. Muuro. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana.

