

**DENERBIT FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI
KEDIRI**

Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank dari Sudut Pandang Pedagang Pasar Tradisional

Buku Referensi

Dhiyan Septa Wihara, S.P., M.M.



**Diterbitkan oleh : Denerbit Fakultas Ekonomi
Universitas Nusantara PGRI Kediri
Jl. KH. Ahmad Dahlan no. 76 Kediri**

Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank dari Sudut Pandang Pedagang Pasar Tradisional

ISBN : 978-602-51598-2-4

Ukuran Buku/ Book Size : 18,2 cm x 25,7 cm

Jumlah Halaman/ Number of Pages : iv + 80 halaman

Naskah /Manuscript :

Dhiyan Septa Wihara, S.P., M.M.

Editor:

Diah Ayu Septi Fauji

Gambar Cover oleh/ Cover Designed by :

Alvin Deva Prasetya

Ilustrasi Cover/ Cover Illustration :

Pasar Tradisional dan Bank/ Traditional Market and Bank

Diterbitkan Oleh/ Published by :

Penerbit Fakultas Ekonomi

Universitas Nusantara PGRI Kediri

Jl. KH.Ahmad Dahlan no.76 Kediri

Dicetak oleh/Printed by :

Penerbit Fakultas Ekonomi

Universitas Nusantara PGRI Kediri

**Dilarang mengumumkan, mendistribusikan, mengomunikasikan,
dan/ atau menggandakan sebagian atau seluruh isi buku ini
untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari Penerbit Fakultas
Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri**

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah mari kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat sehingga penulis dapat menyelesaikan buku referensi yang berjudul Lembaga keuangan bank dan non bank dari sudut pandang pedagang pasar tradisional.

Buku referensi ini berisi tentang permasalahan sumber pendanaan yang dihadapi pedagang di pasar tradisional, pinjaman dari lembaga keuangan bank dan non bank untuk tambahan modal usaha pedagang di pasar tradisional serta pendekatan empiris terkait hubungan sumber pendanaan dengan karakteristik pedagang di pasar tradisional.

Pada kesempatan kali ini penulis tak lupa menyampaikan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah mendukung terselesainya buku ini, khususnya kepada Kemenristekdikti yang telah memberikan pendanaan untuk keperluan penelitian hingga publikasi atau luaran termasuk penulisan buku ini. Harapan saya buku referensi ini dapat bermanfaat bagi pembaca atau semua pihak yang berkepentingan dengan buku ini, khususnya mereka yang melakukan penelitian terkait permodalan yang diberikan lembaga keuangan bank maupun non bank untuk mengembangkan usaha pada pedagang di pasar tradisional.

Penulis menyadari, buku ini masih sangat jauh dari sempurna sehingga kritik, saran dan masukan dari pembaca sangatlah diharapkan untuk lebih sempurnanya buku ini.

Kediri, September 2018

Dhiyan Septa Wihara

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB 1 : PERMASALAHAN PEDAGANG	1
A. Persaingan antar Pedagang di Pasar Tradisional.....	1
B. Karakteristik Pedagang di Pasar Tradisional.....	5
C. Persaingan dengan Ritel Modern.....	12
BAB 2 : SUMBER PENDANAAN PEDAGANG	19
A. Pengertian Sumber Pendanaan.....	19
B. Jenis Sumber Pendanaan untuk pedagang.....	21
C. Kelebihan dan Kelemahan Sumber Pendanaan.....	25
BAB 3 : KREDIT BANK UNTUK PEDAGANG	31
A. Kredit untuk usaha kecil.....	31
B. Prosedur pengajuan kredit di bank.....	35
C. Jaminan kredit.....	38
C. Kelayakan pemberian kredit.....	41
BAB 4 : PINJAMAN DARI NON BANK UNTUK PEDAGANG	48
A. Pengertian lembaga keuangan non bank (LKBB).....	48
B. Prosedur pengajuan pinjaman LKBB.....	56
C. Manfaat LKBB bagi pedagang.....	66
BAB 5 : PENDEKATAN EMPIRIS SUMBER PENDANAAN PEDAGANG PASAR TRADISIONAL	74
A. Hubungan sumber pendanaan dengan karakteristik pedagang dipasar tradisional.....	74
B. Pendekatan empiris.....	77
C. Temuan Penelitian.....	79
D. Implikasi Hasil Penelitian.....	82
DAFTAR PUSTAKA	87

BAB I

PERMASALAHAN PEDAGANG

A. Persaingan antar pedagang dipasar tradisional

Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang masing-masing memiliki kepentingan sendiri, untuk penjual ada kepentingan mencari nafkah untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari sedangkan untuk pembeli memiliki tujuan memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga sehari-hari. Menurut Prianto (2008; 10), pasar dijelaskan sebagai kumpulan para penjual dan pembeli yang saling berinteraksi, saling tarik-menarik kemudian menciptakan harga barang di pasar.

Dari uraian diatas tentu kita bisa mencermati bahwasanya didalam pasar pasti ada persaingan antar pedagang, karena mereka menjual barang yang sama dilokasi yang sama pula. Pedagang yang mampu menawarkan harga lebih rendah kepada pembeli biasanya menjadi langganan para pembeli dan ini hanya mampu dilakukan oleh pedagang yang memiliki modal cukup besar. Bagaimana dengan pedagang kecil atau

yang memiliki modal pas-pasan, umumnya mereka akan menjual barang dagangannya sedikit lebih mahal dari yang dijual oleh pedagang modal besar hal ini karena tidak sedikit dari mereka yang mengambil barang dagangan “kulakan” kepada pedagang besar sehingga untuk mendapatkan untung mereka harus menjual sedikit lebih mahal. Dengan konsekuensi akan lebih membutuhkan usaha keras dalam mencari pembeli. namun saat ini tidak sedikit pedagang kecil yang berani atau nekat untuk menjual barang dagangannya dengan harga sama penjual besar. Dari sini tentu muncul persaingan lagi yaitu sesama pedagang kecil didalam pasar tradisional. Pedagang kecil terpaksa harus melakukan cara ini meskipun keuntungan yang didapatkan tidak seberapa namun setidaknya dapat memperoleh pelanggan banyak.

Menurut Kuncoro (2005:86) persaingan usaha adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei atau sumber daya yang dibutuhkan. Yang perlu diperhatikan selain

cara untuk bersaing adalah bahwa produk yang dipersaingkan juga harus memiliki keunggulan, menurut arifin (2009: 97), beberapa produk yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing adalah :

1. Produk.

Produk yang dipersaingkan baik barang dan jasa harus halal. Spesifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitasnya terjamin dan bersaing.

2. Harga.

Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing.

3. Tempat.

Tempat yang digunakan harus baik,sehat,bersih dan nyaman, dan harus dihindarkan dari hal-hal yang diharamkan seperti barang yang dianggap sakti untuk menarik pengunjung.

4. Pelayanan.

Islam juga sangat menekankan pentingnya sebuah pelayanan dalam usaha bisnis. Suatu bisnis akan senantiasa berkembang dan sukses manakala ditunjang dengan adanya pelayanan terbaik. Misalnya dengan keramahan, senyum kepada para konsumen akan semakin baik dalam berbisnis.

Persaingan yang ketat didalam pasar tradisional tidak jarang menimbulkan konflik antar pedagang. Pemilihan lokasi berdagang menjadi salah satu kunci utama dalam memenangkan persaingan, sehingga banyak pedagang kecil yang “rewel” ketika mereka mendapatkan lokasi berdagang yang kurang strategis. Permasalahan lain yang dihadapi pedagang adalah masalah kepercayaan pedagang besar terhadap pedagang kecil, biasanya pedagang kecil mengambil barang dagangan kepada pedagang besar namun tidak langsung melunasinya karena harus menjual lagi kepada konsumen akhir dan hasil penjualannya baru langsung bisa disetor. Tentu hal tersebut bisa merugikan pedagang

kecil karena umumnya pedagang kecil masih bergantung kepada pedagang yang lebih besar.

Selanjutnya adalah kondisi pasar yang kurang nyaman terutama masalah kebersihan, dimana masih terdapat sampah yang berserakan didalam pasar. Hal ini kadang membuat pembeli kurang nyaman dalam berbelanja dipasar tradisional. Masalah lain adalah cuaca yang tidak bisa diprediksi, hal tersebut sangat menentukan masa panen buah dan sayuran. Misalnya pada saat musim penghujan banyak sayuran cepat layu ketika dipanen tentu ini akan mengurangi daya beli dari masyarakat. Begitupula buah-buahan yang dipanen pada saat musim penghujan kadang memiliki kualitas yang kurang sempurna dan bisa berimbas kepada harga jual. Musim penghujan juga berdampak kurang baik kepada pedagang pasar tradisional, karena bisa menyebabkan kondisi pasar tambah becek sehingga tidak jarang pembeli yang malas berbelanja dipasar.

B. Karakteristik Pedagang di Pasar Tradisional

Ratih Hurriyati, (2005:79) memberikan pengertian tentang karakteristik individu sebagai berikut :

“Karakteristik individu merupakan suatu proses psikologi yang mempengaruhi individu dalam memperoleh, mengkonsumsi serta menerima barang dan jasa serta pengalaman. Karakteristik individu merupakan faktor internal (interpersonal) yang menggerakkan dan mempengaruhi perilaku individu”.

Menurut Stephen P. Robbins (2006:46), karakteristik individu mencakup usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, status perkawinan, dan masa kerja dalam organisasi. Adapun karakteristik pedagang dapat dilihat dari beberapa variabel berikut ini.

1. Umur

Hubungan kinerja dengan umur sangat erat kaitannya, alasannya adalah adanya keyakinan yang meluas bahwa kinerja merosot dengan meningkatnya usia. Pada karyawan yang berumur tua juga dianggap kurang luwes dan menolak teknologi baru. Namun di lain pihak ada sejumlah kualitas positif yang ada pada karyawan yang lebih tua, meliputi pengalaman, pertimbangan, etika kerja yang kuat, dan komitmen terhadap mutu. Karyawan yang lebih muda cenderung mempunyai fisik yang kuat, sehingga diharapkan dapat

bekerja keras dan pada umumnya mereka belum berkeluarga atau bila sudah berkeluarga anaknya relatif masih sedikit. Tetapi karyawan yang lebih muda umumnya kurang berdisiplin, kurang bertanggung jawab dan sering berpindah – pindah pekerjaan dibandingkan karyawan yang lebih tua (Alex S. Nitisemito, 1992:57).

Pedagang dengan umur yang lebih dewasa akan semakin matang dalam mempertimbangkan sesuatu yang berkaitan dengan masa tuanya. Salah satunya adalah dalam hal memilih sumber pendanaan. Aktivitas mereka dengan lembaga keuangan tidak hanya sekedar meminjam uang tetapi juga menabung untuk investasi anak cucu mereka. hal ini yang membuat mereka harus lebih bijak dalam memilih sumber pendanaan.

2. Pengalaman Kerja

Masa kerja dan kepuasan saling berkaitan positif. Memang, ketika usia dan masa kerja diperlakukan secara terpisah, tampaknya masa kerja akan menjadi indikator perkiraan yang lebih konsisten dan mantap atas kepuasan kerja daripada usia kronologis. (Stephen P Robbins, 2006:51).

Masa kerja yang lama akan cenderung membuat seorang karyawan lebih merasa betah dalam suatu organisasi, hal ini disebabkan diantaranya karena telah beradaptasi dengan lingkungannya yang cukup lama sehingga seorang karyawan akan merasa nyaman dengan pekerjaannya. Penyebab lain juga dikarenakan adanya kebijakan dari instansi atau perusahaan mengenai jaminan hidup dihari tua (Kreitner,et. all, 2003:275).

3. Tingkat Pendidikan

Dengan pendidikan yang tinggi, seseorang memiliki pertimbangan yang lebih matang dalam pengambilan keputusan. Individu akan memperhitungkan jatuh tempo dan jaminan yang ada pada sumber pendanaan. Oleh karena itu pedagang dengan tingkat pendidikan yang tinggi biasanya sangat berhati-hati dalam meminjam dibank, mereka harus memperhitungkan kekuatan dalam mengangsur karena jika sampai jatuh tempo dan mereka belum bisa melunasinya maka akan muncul tunggakan dan ditagih, hal inilah yang kadang membuat mereka malu. Menurut

Danielsen dkk (2006), individu dengan tingkat pendidikan yang rendah dalam mengambil keputusan pendanaan hanya berdasarkan naluri dan perhitungan *payback period* yang sederhana saja.

4. Jumlah Tanggungan

Siagian (2008) menyatakan bahwa, “Jumlah tanggungan adalah seluruh jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungan seseorang”. Berkaitan dengan tingkat absensi, jumlah tanggungan yang lebih besar akan mempunyai kecenderungan absen yang kecil, sedangkan dalam kaitannya dengan ‘*turn over*’ maka semakin banyak jumlah tanggungan seseorang, kecenderungan untuk pindah pekerjaan semakin kecil. Pedagang akan bekerja lebih keras untuk mencukupi kebutuhan anggota keluarganya, tidak jarang dari mereka juga dibantu anggota keluarganya dalam berdagang dipasar.

5. Jam Kerja

Alokasi waktu usaha atau jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan oleh seorang pedagang di dalam berdagang. Menurut Kamus

Besar Bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja (Badudu et al, 1994)

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) adalah jumlah jam kerja adalah lamanya waktu dalam jam yang digunakan untuk bekerja dari seluruh pekerjaan, tidak termasuk jam kerja istirahat resmi dan jam kerja yang digunakan untuk hal-hal di luar pekerjaan selama seminggu. Bagi pedagang keliling atau pedagang disektor informal seperti pedagang kaki lima jumlah jam kerja dihitung mulai berangkat kerja atau buka lapak/toko hingga tiba kembali di rumah atau tutup lapak/tokonya.

Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi maka kesejahteraan akan pedagang akan semakin

terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut.

6. Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi (Sukirno, 2005:37). Pendapatan dapat juga disebut dengan income dari seseorang yang diperoleh dari hasil transaksi jual-beli dan pendapatan diperoleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan harga bersama.

C. Persaingan dengan Ritel Modern

Perkembangan pasar ritel modern di Indonesia, terutama pedagang pengecer sudah merambah luas ke wilayah-wilayah pinggiran kota bahkan sampai ke perdesaan. Ritel modern menawarkan belanja dengan tingkat kenyamanan yang tinggi, kondisi toko yang bersih dan pelayanan yang berkualitas tentu menjadi pertimbangan tersendiri bagi konsumen dalam menentukan pilihan tempat belanjanya. Sebut saja misalnya kehadiran (alfamart-indomart) yang kini menjangkau sampai kewilayah pedesaan, hal ini membuat masyarakat diwilayah pedesaan terkena imbas dari modernisasi diwilayah perkotaan. Beberapa konsumen diwilayah pedesaan bahkan tidak menggunakan rasionalitas lagi dalam berbelanja sehingga harga tidak menjadi faktor utama yang mereka pertimbangkan dalam berbelanja, disisi lain ada prestise tersendiri jika mereka bisa berbelanja ke alfamart atau indomart yang berada disekitar tempat tinggal mereka.

Perpres No 112 Tahun 2007 tentang *Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko*

Modern, memberikan batasan pasar tradisional dan toko modern dalam *pasal 1* sebagai berikut:

- **Pasar Tradisional** adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasukkerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.

- **Toko Modern** adalah toko dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk Minimarket, Supermarket, Department Store, Hypermarket ataupun grosir yang berbentuk Perkulakan. Batasan Toko Modern ini dipertegas di *pasal 3*, dalam hal luas lantai penjualan sebagai berikut: a) Minimarket, kurang dari 400 m² (empat ratus meter per segi); b) Supermarket, 400 m² (empat ratus meter per segi) sampai dengan 5.000 m² (lima ribu meter per segi); c) Hypermarket, diatas 5.000 m² (lima ribu meter per

segi); d) Department Store, diatas 400 m² (empat ratus meter per segi); e) Perkulakan, diatas 5.000 m² (lima ribu meter per segi).

Bila dilihat dari sisi infrastruktur maka fasilitas yang dimiliki pada pasar tradisional masih kalah dibandingkan dengan ritel modern. Ritel modern menawarkan banyak kelebihan seperti tempat belanja yang bersih dan nyaman, pelayanan yang berkualitas dan faktor keamanan yang memadai. Meskipun begitu dalam pasar tradisional menawarkan keunikan tersendiri yang tidak dijumpai pada ritel modern, salah satu keunikan tersebut adalah kearifan lokal yang dilakukan pedagang kepada pembeli, misalnya uang yang diberikan untuk pembelian barang dagangan itu kurang maka barang tetap bisa dibawa oleh pembeli dan kekurangannya boleh dibayarkan esok hari. Bahkan adapula penjual yang rela mengantarkan barang dagangan ke pembeli tanpa memungut biaya terlebih dahulu karena sudah langganan. Beberapa pembeli menyukai hal ini karena dapat mempermudah mereka dalam berbelanja untuk konsumsi sehari-hari. Keunikan

tersebut tentu tidak terdapat pada ritel modern sehingga hal ini merupakan daya tarik utama yang dimiliki pasar tradisional.

Perbedaan karakteristik antara ritel tradisional dengan ritel modern dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini.

Tabel Perbedaan Karakteristik antara Pasar Tradisional dengan Pasar Modern

No	Aspek	Pasar tradisional	Pasar Modern
1	Histori	Evolusi panjang	Fenomena baru
2	Fisik	Kurang baik, sebagian baik	Baik dan mewah
3	Pemilikan dan Kelembagaan	Milik Masyarakat/Desa, Pemda, sedikit swasta	Umumnya perorangan/swasta
4	Modal	Modal lemah/subsidi/swadaya masyarakat/inpres	Modal kuat/ digerakkan oleh swasta
5	Konsumen	Golongan menengah kebawah	Umumnya golongan menengah keatas
6	Metode pembayaran	Ciri dilayani, tawar menawar	Ada ciri swalayan, pasti
7	Status tanah	Tanah negara, sedikit skali yang swasta	Tanah perorangan/swasta
8	Pembiayaan	Kadang-kadang ada subsidi	Tidak ada subsidi
9	Pembangunan	Umumnya pembangunan dilakukan oleh pemda/desa/masyarakat	Pembangunan fisik umumnya oleh swasta
10	Pedagang yang masuk	Beragam, masal, berasal dari sektor informal dampai pedagang menengah dan besar	Pemilik modal juga pedagangnya (tunggal) atau beberapa pedagang formal skala menengah dan besar.
11	Peluang masuk/partisipasi	Bersifat masal (pedagang kecil, menengah dan	Terbatas, umumnya pedagang

		bahkan besar)	tunggal, dan menengah ke atas
12	Jaringan	Pasar regional, pasar kota, pasar kawasan	Sistem rantai korporasi nasional atau bahkan terkait dengan modal luar negeri, manajemen tersentralisasi.

Sumber :CESS (1998)

Sutami (2005) dalam penelitiannya mengenai strategi rasional pedagang pasar tradisional menemukan ada 7 strategi atau cara yang digunakan oleh pedagang pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan ritel modern yang ada saat ini. Ketujuh strategi tersebut diantaranya adalah

a. Relasi dengan tengkulak

Upaya yang dilakukan oleh pedagang kecil untuk menjaga kepercayaan bahwa setelah mengambil barang dagangan dari tengkulak yang kemudian dijual, maka setelah terjual maka hasil penjualannya disetorkan kepada tengkulak setelah dipotong dengan keuntungan untuk pedagang kecil.

b. Relasi dengan pembeli

Membangun hubungan dengan pembeli dengan cara memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli, misalnya dengan cara mengantar barang dagangan yang telah dipesan oleh pembeli

c. Relasi antar sesama pedagang

Membangun rasa saling percaya sesama pedagang dimana antar pedagang saling melengkapi kekurangan, misalnya ada konsumen yang mau membeli barang dagangannya namun di penjual sedang istirahat maka pedagang disebelahnya mengambilkan barang dagangannya untuk diberikan kepada konsumen tersebut.

d. Relasi dengan petugas pasar

Hubungan antara pedagang dengan petugas pasar adalah saling membutuhkan, dimana pedagang butuh lingkungan pasar yang bersih dan fasilitas yang memadai oleh karena itu petugas pasar menarik retribusi kepada pedagang yang nantinya bisa digunakan untuk memperbaiki fasilitas yang ada dipasar.

e. Kerja keras para pedagang

Setiap pedagang akan mengikuti ajaran agama yang dia anut. kaena ajaran agama sangat berpengaruh pada kegiatan ekonomi dalam kehidupan sehari-hari. Bagi yang muslim misalnya akan melaksanakan sholat 5 (lima) waktu.

f. Penghematan para pedagang

Strategi pedagang dalam memasok barang dagangannya yaitu tidak men-stok barang dalam jumlah yang besar apalagi jika barang dagangan tersebut tidak tahan lama. Disisi lain pedagang juga menghemat pengeluaran untuk makan dan transportasi.

g. Religi para pedagang

Tradisi sungkem yang dilakukan pedagang kepada orang tua ataupun sesepuh keluarga besar mereka dengan tujuan agar dimudahkan rejekinya dan barang dagangannya bisa laku terjual dan bisa mendapatkan kesempatan untuk berhaji.

BAB 2

SUMBER PENDANAAN PEDAGANG

A. Pengertian Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan pada umumnya sangat menentukan kemajuan usaha dan secara tidak langsung juga terkait dengan pendapatan pedagang. Hasil dari berdagang setidaknya hanya sebagian yang disisihkan untuk mengangsur karena masih banyak kebutuhan juga yang harus dicukupi. Kesalahan dalam memilih sumber pendanaan juga bisa berakibat fatal karena hasil kerja keras pedagang habis hanya untuk membayar angsuran yang mungkin jumlahnya lebih besar dari yang dia perkirakan.

Menurut Nugroho (2010) yang dimaksud dengan sumber pendanaan adalah darimana sumber dana yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan investasi berasal. Oleh karena itu setiap (Usaha Kecil Mikro) harus menentukan keputusan yang tepat untuk sumber pendanaan mereka yang tentunya dengan mempertimbangkan kondisi usaha masing-masing.

Keputusan pendanaan adalah menjaga keseimbangan struktur modal. Adapun yang perlu diperhatikan dalam keputusan pendanaan adalah penentuan alokasi hutang jangka pendek, hutang jangka panjang maupun modal sendiri. keputusan pendanaan berkaitan dengan keputusan mencari sumber pendanaan yang paling menguntungkan, pada prinsipnya dana yang diperoleh memiliki biaya terkecil dengan tingkat resiko tertentu (Hanafi 2004, dalam Hartono 2009). Keputusan pendanaan sangat berdampak pada kelangsungan usaha dari pedagang hal ini dikarenakan setiap keputusan pendanaan memberikan konsekuensi masing-masing dimana bisa merugikan bagi pedagang jika tanpa perhitungan yang jelas. Disisi lain akan bersifat menguntungkan jika tepat dalam menentukan sumber pendanaan yang akan digunakan dalam menambah modal usaha.

Banyak hal yang digunakan dalam menentukan sumber pendanaan, pada umumnya setiap pedagang akan mencari cara yang paling mudah yaitu mencari tempat meminjam uang dengan persyaratan yang paling

mudah. Bagi pedagang yang memiliki tabungan sendiri akan cenderung menggunakannya untuk modal usaha hal ini dilakukan untuk meminimalisasi resiko yang terjadi, bagaimanapun juga jika mereka meminjam di bank atau lembaga keuangan lainnya tentu dibebani bunga dan metode pengangsurannya dilakukan setiap bulan.

B. Jenis sumber pendanaan untuk pedagang

Sumber-sumber permodalan dari lembaga keuangan dibutuhkan oleh pedagang yang akan memenuhi kecukupan barang dagangannya dari kegiatan *kulakan*. Dalam hal ini kebanyakan pedagang-pedagang pasar tradisional merupakan pedagang yang mayoritas pengasilannya terbilang kecil, maka para pedagang mempunyai berbagai preferensi (pilihan) sumber-sumber permodalan yang pada umumnya dimanfaatkan oleh pedagang pasar tradisional di antaranya adalah:

1.) Koperasi Simpan Pinjam:

Koperasi merupakan lembaga keuangan formal yang memiliki struktur organisasi yang jelas dan memiliki perundang-undangan yang mengatur jalannya

usaha tersebut. Menurut UU Nomor 25 tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

2.) Baitul Mal Wat Tamwil:

BMT merupakan singkatan dari *Baitul Maal Wat Tamwil*. Definisi secara singkat, *bait at-mal* merupakan lembaga pengumpulan dana masyarakat yang disalurkan tanpa tujuan mendapatkan keuntungan. Sedangkan *bait at-maal* merupakan lembaga pengumpulan dana yang disalurkan dengan tujuan profit dan komersial. Menurut Soemitra (2009: 451) BMT adalah kependekan dari Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitu Maal Watamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan Ahmad Sumiyanto (2008: 15) mengatakan bahwa BMT merupakan salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yang bergerak dalam skala mikro sebagaimana koperasi simpan pinjam (KSP). Saat ini

BMT diatur secara khusus dengan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 9 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah. Keputusan tersebut tentunya menandakan bahwa segala sesuatu yang terkait dengan pendirian dan pengawasan BMT berada di bawah Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (2008: 15-16).

3.) Perbankan:

Dalam memenuhi kebutuhan akan modal usaha, sektor perbankan menempati posisi paling utama dalam menjembatani kebutuhan tersebut. Bank menurut Undang-Undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Oleh karena itu, selain sebagai lembaga intermediasi, perbankan juga berperan dalam membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui fungsi-fungsi perbankannya. Jenis bank menurut

UU No 10 Tahun 1998 terdiri dari 2 (dua) yaitu Bank umum konvensional/syariah dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) konvensional/syariah dimana masing-masing memiliki pangsa pasar sendiri. Untuk bank umum dikhususkan pada nasabah menengah keatas termasuk pengusaha sedangkan BPR kekhususkan untuk nasabah menengah dan menengah kebawah termasuk pedagang dipasar tradisional.

4.) Modal Sendiri:

Pedagang pasar tradisional dalam pemenuhan kebutuhan sumber permodalan untuk usahanya tidak hanya diperoleh dari mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan, namun pedagang tentunya juga memiliki modal yang digunakan dalam menjalankan usaha dagangnya. Modal sendiri, yang merupakan modal yang diperoleh Modal usaha sendiri tersebut dapat berasal dari si pemilik usaha tersebut, berasal dari tabungan, saudara, hibah, sumbangan dan lain sebagainya.

5.) Rentenir

Sumber permodalan di pasar tradisional yang eksis tidak hanya lembaga keuangan formal saja, tetapi

lembaga keuangan informal juga mempunyai peran yang tidak sedikit dalam kegiatan permodalan di dalam pasar. Di dalam pasar tradisional lembaga keuangan informal yang masih banyak ditemui dan masih banyak yang menggunakan jasanya adalah rentenir. Rentenir dalam bahasa masyarakat (Jawa) lebih dikenal dengan sebutan *Bank Thithil* (Saputra, Multifiah, dan Manzilati, 2012:2).

C. Kelebihan dan kelemahan sumber pendanaan

Setiap sumber pendanaan yang akan dipilih pedagang untuk menambah modal usahanya tentu memiliki persyaratan dan prosedur serta dampak sendiri-sendiri. Para pedagang harus jeli dalam melihat kondisi usaha serta kemampuan dirinya dalam menghasilkan keuntungan dari berdagang. Karena jika mereka meminjam dana dari sumber eksternal tentu setiap bulannya harus membayar angsuran dan kepadanya pun juga dibebankan bunga, jumlahnya kadang tidak sedikit sedangkan hasil dari berdagang juga tidak bisa selalu stabil. Jika hal ini tidak diperhatikan bisa jadi merugikan

pedagang sendiri karena pihak yang meminjami tentu akan menyita barang jaminan yang digunakan pedagang dalam meminjam uang. Pada prinsipnya sumber pendanaan eksternal tidak merugikan pedagang dengan catatan para pedagang harus mencari informasi sedetail mungkin mengenai sumber pendanaan tersebut karena saat ini banyak sumber pendaan eksternal seperti perbankan yang menawarkan pinjaman dengan bunga yang sangat rendah.

Adapun kelebihan dan kelemahan sumber pendanaan yang telah dipaparkan diatas dapat dilihat pada penjelasan dibawah ini.

1. Koperasi simpan pinjam:

KSP melakukan penghimpunan dana dari masyarakat (bukan anggota) dalam bentuk deposito berjangka dengan memberikan bunga kepada nasabahnya diatas bunga Bank (Deputi 7 file INFO KOPERASI Edisi 2022). Prosedur pemberian pinjaman dikoperasi juga sangat mudah bahkan ada langsung bisa cair dihari yang sama. Beberapa koperasi masih menawarkan

kegiatan kredit tanpa tanggungan dengan sistem tanggung renteng.Kelemahan dari pinjaman dikoperasi adalah suku bunga yang lebih tinggi daripada di bank.

2. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) :

Keberadaan BMT ini memiliki kelebihan dapat Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, di larang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya. Kelemahan kredit di BMT adalah harus memilih akad kredit yang tepat karena jika tidak maka nasabah biasanya ragu apakah itu termasuk riba atau tidak.

3. Perbankan :

Kelebihannya adalah Kredit yang diberikan oleh bank memperluas volume usaha, misalnya kredit untuk membeli bahan baku, pengadaan peralatan karena nominal kredit yang diberikan bank umumnya lebih besar, Biaya kredit bank (provisi dan administrasi) pada umumnya murah, suku bunga pinjaman yang rendah, Bank menawarkan berbagai jenis kredit sehingga debitur dapat memilih jenis kredit sesuai dengan tujuan penggunaannya.

Sedangkan kelemahan kredit di bank adalah jika pedagang tidak memiliki jaminan yang akan digunakan untuk meminjam kredit. Beberapa pedagang dipasar tradisional ada yang mencoba menggunakan jaminan “bedag” mereka namun itu tidak bisa dijamin di bank.

4. Modal Sendiri :

Kelebihannya adalah Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan; Tidak

tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal; Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama; Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain (Mardiyatmo, 2008).

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

5. Renternir :

Kelebihannya adalah tidak memakai jaminan (biasanya hanya KTP), jumlah nominal yang diberikan kecil dan pas untuk menutupi kekurangan modal pedagang pada hari itu juga. Bahkan beberapa pedagang ada yang merasa terbantu dan merasa lebih sejahtera hidupnya karena bereradaan renternir tersebut, karena adanya uang sebagai alat pembayaran bisa dijadikan pedagang sebagai suatu hal yang dapat mengubah kondisi kesejahteraan mereka (Kamil, 2015).

Kelemahan renternir yang umum kita jumpai adalah suku bunga yang tinggi dan proses pelunasan yang ribet. Sehingga jumlah pelunasan jauh lebih tinggi dari pada yang dipinjam. Disisi lain petugas akan menagih angsuran yang kadang dilakukan setiap hari.

BAB 3

KREDIT BANK UNTUK PEDAGANG

A. Kredit untuk Usaha Kecil

Bedasarkan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah sebagai berikut : “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.”

Secara ekonomi kredit dapat diartikan sebagai pemindahan daya beli dari satu tangan ke tangan lain, dan atau penciptaan daya beli. Kredit pada umumnya terkumpul dari sekian banyak simpanan dari banyak nasabah yang bersedia menyisihkan dananya untuk tidak dikonsumsi, Melainkan disimpan di bank. Pada umumnya penyimpan dana kurang mengetahui untuk apa daya beli/uang simpanan mereka akan dipergunakan. Oleh karena itu, nasabah

mempercayakan dananya pada bank. Bank bertanggung jawab atas penyaluran dana tersebut, dalam hal inilah kredit diartikan sebagai pemindahan daya beli.

Penyaluran kredit oleh lembaga keuangan umumnya dalam bentuk kredit konsumtif dan kredit produktif. Penyaluran kredit produktif yang dilakukan oleh lembaga keuangan mikro ini ditujukan kepada para pelaku usaha mikro dan kecil yang kekurangan dana, sedangkan untuk kredit konsumtif digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi debitor. Tujuan utama lembaga keuangan dalam memberikan kredit kepada pelaku usaha adalah untuk membantu mengembangkan usaha yang dijalankan. Namun, Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 menyatakan lebih rinci terkait tujuan pemberian kredit kepada pelaku usaha kecil yaitu:

- a. Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.

- b. Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diakses oleh usaha mikro, kecil, dan menengah.
- c. Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- d. Membantu para pelaku usaha mikro dan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lain yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syari'ah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.

Pengertian modal menurut Munawir (2006:19) adalah hak atau bagian Modal adalah kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau yang berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri. Besar kecilnya modal yang dimiliki oleh seseorang tergantung pada skala usaha

yang dijalankan. Berdasarkan tingkat kebutuhan modalnya skala usaha dibagi menjadi empat level, yaitu:

- a. Usaha mikro, yaitu usaha dengan kebutuhan modal di bawah Rp. 50 juta, di luar pemakaian asset pribadi. Usaha mikro merupakan skala usaha dengan kebutuhan modal yang paling minim. Biasanya jenis kredit untuk usaha mikro adalah kredit modal kerja yang ditawarkan oleh bank-bank umum, BPR maupun Koperasi,
- b. Usaha kecil, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 50 juta dan di bawah Rp. 200 juta di luar asset usaha. Skala usaha ini setingkat lebih besar daripada usaha mikro. Jenis kredit yang bisa diakses adalah kredit modal kerja dan kredit perdagangan yang ditawarkan oleh bank umum maupun BPR
- c. Usaha menengah, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 200 juta dan di bawah Rp. 500 juta di luar asset. Jenis kredit yang bisa diakses adalah kredit perdagangan dan investasi yang hanya dimiliki oleh bank-bank umum besar

- d. Usaha besar, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 500 juta. Kredit yang bisa diakses adalah kredit industri yang ditawarkan oleh bank umum.(Ayodya, 2015).

B. Prosedur pengajuan kredit di Bank

Menurut Herli (2013) Calon nasabah yang ingin meminjam uang ke bank wajib menyerahkan dokumen-dokumen sebagai berikut:

1. Copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) yang masih berlaku, jika calon debitur sudah menikah maka berlaku juga untuk pasangannya
2. Copy kartu keluarga
3. Copy akte nikah (bagi calon debitur yang sudah menikah)
4. Copy dokumen kepemilikan jaminan beserta kelengkapannya
5. Copy NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) jika ada
6. Copy buku rekening tabungan

Setelah persyaratan lengkap kemudian dimasukkan kedalam map dan diberikan kepada petugas bank,

selanjutnya petugas akan mengecek kelengkapan dokumen dari calon debitur. Pada saat pengecekan, petugas bank juga akan menanyakan maksud dan tujuan meminjam uang kepada bank serta mengkonfirmasi nominal kredit yang dipinjam. Setelah dokumen diperiksa selanjutnya calon debitur boleh meninggalkan bank dan menunggu informasi selanjutnya mengenai realisasi kreditnya.

Selanjutnya petugas bank menyerahkan dokumen tersebut kepada Account officer untuk dianalisis kelayakan kredit. Analisis kredit dilakukan untuk meyakinkan bank bahwa calon debitur benar-benar dapat dipercaya. Koch&MacDonald (2000:619) mengemukakan bahwa,

“credit analysis procedure is essentially the process of default risk analysis, in which a loan officer attempts to evaluate a borrower’s ability and wilingnes to repay”

Pendapat diatas dapat diartikan bahwa prosedur analisis kredit pada dasarnya adalah proses untuk menilai resiko kegagalan dimana petugas bagian kredit berusaha untuk mengevaluasi kemampuan dan kemauan

membayar kembali peminjamnya. Proses analisis kredit harus dilakukan secepat mungkin karena debitur juga membutuhkan kepastian mengenai proses pengajuan kreditnya. Biasanya waktu yang dibutuhkan mulai dari pengajuan sampai realisasi kredit maksimal adalah 3 hari.

Pengajuan kredit disetujui maupun tidak, maka petugas wajib menghubungi calon debitur untuk memberikan alasan kenapa pengajuannya tidak disetujui atau disetujui namun nominalnya tidak sesuai dengan pengajuan debitur. Setelah terjadi kesepakatan antara petugas bank dan calon debitur mengenai nominal kreditnya maka petugas bank memanggil calon debitur untuk datang ke bank melakukan proses realisasi kredit.

Proses realisasi kredit terjadi didalam kantor bank, dimana petugas bank yang melakukan proses pencairan adalah Account Officer yang dibantu oleh notaris. Tugas notaris disini adalah membacakan pasal demi pasal yang tertulis di surat perjanjian kredit. Banyak sedikitnya pasal yang terdapat di SPK tergantung bank masing-masing dan jenis pengikatan

yang digunakan. Setelah selesai dibacakan maka calon debitur (suami-istri) menandatangani lembar demi lembar dari surat perjanjian kredit tersebut hingga selesai, setelah semuanya selesai kemudian calon debitur mengantri untuk dipanggil oleh teller. Kemudian teller menyerahkan uang kepada nasabah sejumlah kredit yang disetujui tentunya dipotong biaya administrasi, tabungan wajib, asuransi dan sebagainya.

C. Jaminan Kredit

Setiap orang/nasabah yang ingin meminjam di bank tentu harus memiliki jaminan yang nantinya akan ditahan di bank setelah proses realisasi kredit terjadi. Jaminan pembiayaan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan atau addendum-nya (Rivai, 2008:663). Dalam perkembangannya bank lebih banyak menerima jaminan kebendaan daripada jaminan perorangan karena akan lebih mudah dieksekusi dalam

pemenuhan kewajiban apabila debitur wanprestasi. dan jaminan perorang juga tidak bisa menjamin bahwa debitur akan mampu mengangsur hutangnya dengan lancar.

Jaminan dapat dikelompokkan dalam dua golongan yaitu:

a. Jaminan Utama

Jaminan utama adalah barang-barang bergerak maupun tidak bergerak yang dibiayai dengan pembiayaan atau merupakan objek pembiayaan. Kriteria benda bergerak adalah benda yang dapat dipindah-pindahkan/benda yang ditentukan oleh undang-undang sebagai benda bergerak, penyerahan hak milik pada benda bergerak dilakukan secara nyata atau secara fisik, yaitu penyerahan dari tangan ke tangan penerima, penyerahan tersebut sekaligus mengalihkan hak milik atas benda tersebut pengalihan tersebut dikenal dengan istilah *feitelijke levering*, misalnya kendaraan roda dua dan empat dan sebagainya (Salim, 2009:89). Berdasarkan definisi tersebut bahwa sebenarnya ketika proses realisasi kredit terjadi harunya debitur menyerahkan

kendaraannya kepada pihak bank sebagai jaminan, namun disini bank hanya menahan BPKB (Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor) karena fisik kendaraannya diijinkan untuk dipakai oleh debitur dengan catatan kondisi kendaraan harus terawat seperti pertama kali diajukan sebagai jaminan.

Lebih lanjut salim (2009) menjelaskan bahwa benda tidak bergerak adalah benda yang pada umumnya benda tetap atau benda yang tidak dapat dipindahkan, Penyerahan untuk benda tidak bergerak dilakukan dengan sebuah akta penyerahan, akta itu dibuat dengan akta autentik dan akta di bawah tangan, untuk jual beli hak atas tanah, hipotek, maupun *creditverband* harus dilakukan di muka dan di hadapan pejabat yang berwenang. Yang termasuk dalam jaminan ini adalah Sertifikat Hak milik (SHM), Bilyet Deposito, Emas dan Dokumen berharga milik debitur.

b. Jaminan Tambahan

Jaminan tambahan adalah barang, surat berharga, atau garansi yang tidak berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai, yang ditambahkan sebagai agunan

apabila dalam penilaian pembiayaan/analisis pembiayaan, bank belum memperoleh keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi utangnya sesuai dengan yang diperjanjikan. Apabila calon debitur tidak memiliki jaminan tambahan maka solusi yang ditawarkan oleh petugas bank adalah mengurangi plafond kredit yang diajukan yang disesuaikan dengan kekuatan nilai jaminan yang diberikan oleh nasabah.

D. Kelayakan Pemberian Kredit

Dalam memberikan kredit tentu bank tidak langsung menyetujui permohonan nasabah begitu saja. Ada serangkaian prosedur yang harus dilakukan oleh petugas bank dalam menganalisis kelayakan nasabah tersebut. alat analisis yang masih populer digunakan petugas bank untuk menganalisis kelayakan nasabah adalah analisis 5C. Menurut Kasmir (2012:95), kelayakan nasabah harus memenuhi persyaratan sebagai berikut.

a. *Character*

Yaitu sifat atau watak calon debitur merupakan salah satu pertimbangan yang

terpenting dalam memutuskan pemberian kredit. Bank sebagai pemberi kredit harus yakin bahwa calon peminjam termasuk orang yang bertingkah laku baik, dalam arti selalu memegang teguh janjinya, selalu berusaha, dan bersedia melunasi utangnya pada waktu yang ditetapkan. Calon peminjam harus mempunyai reputasi yang baik (Rivai:2006) Menurut veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal alat yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah dapat dilakukan dengan cara antara lain:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah;
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut dilingkungan usahanya;
- 3) Meminta bank to bank information
- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada
- 5) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi

6) Mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

b. *Capacity*

Pihak bank harus mengetahui kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Untuk mengetahui sampai dimana Capacity calon nasabah, bank dapat memperolehnya dengan berbagai cara, misalnya terhadap nasabah lama yang sudah dikenalnya, tentu tinggal melihat dokumen-dokumen, berkas-berkas, arsip dan catatan yang ada tentang pengalaman-pengalaman kredit yang telah dilakukan. Sementara dalam menghadapi calon nasabah baru yaitu dengan cara melihat riwayat hidup (biodata) termasuk pendidikan, kursus-kursus dan latihan yang pernah diikuti serta pengalaman kerja dimasa yang lalu. Serta melihat

pada pembukuan atau laporan keuangan dari calon nasabah tersebut.

c. ***Capital***

Capital adalah jumlah dana/modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit. Penilaian atas besarnya modal sendiri merupakan hal yang penting mengingat kredit bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan. Modal sendiri juga diperlukan bank sebagai alat kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya

d. ***Condition***

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan masa yang akan datang sesuai sektor ekonomi masing-masing. Apakah usaha dari calon nasabah

tersebut bisa bertahan apabila terkena dampak dari inflasi yang tidak dapat dihindarkan oleh semua sektor ekonomi. Pengambilan keputusan yang baik harus dilakukan secara cermat dalam melakukan penilaian kredit sedetail mungkin untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan. Untuk mendapat gambaran mengenai kondisi ekonomi perlu diadakan penelitian mengenai hal-hal antara lain:

- 1) Peraturan-peraturan pemerintah;
- 2) Situasi politik dan perekonomian dunia;
- 3) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

Maksud dari penilaian permohonan kredit adalah untuk meletakkan kepercayaan dan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari seperti kegagalan usaha debitur dan kemacetan total kreditnya, sehingga baik pihak bank maupun para nasabah dalam melaksanakan kegiatan usahanya sesuai dengan

ketentuan yang berlaku dan tidak merugikan kepada salah satu pihak.

e. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. *Collateral* tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial nasabah terhadap bank. Penilaian terhadap jaminan ini meliputi jenis lokasi, bukti pemilikan, dan status hukumnya. Penilaian terhadap *Collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi sebagai berikut:

- 1) Segi ekonomis, yaitu ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan.
- 2) Segi yuridis, yaitu apakah jaminan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai jaminan.

Agunan yang dianggap paling aman adalah agunan setara uang tunai, yaitu setoran jaminan giro, tabungan, atau deposito pada bank

yang mempunyai pinjaman. Sedangkan agunan yang paling umum diserahkan debitur adalah tanah dan bangunan (Idroes dan Sugiarto, 2006:98)

BAB 4

PINJAMAN DARI NON BANK UNTUK PEDAGANG

A. Pengertian Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB)

Pembangunan ekonomi bisa berjalan dengan lancar apabila sektor perdagangan dapat terus tumbuh menopang perekonomian daerah. Salah satu yang harus tercukupi adalah aspek permodalan, dimana perbankan berperan strategis sebagai lembaga intermediasi antara pemerintah dengan pelaku usaha dimana memiliki tujuan tumbuh kembang bersama. Beberapa pedagang yang memiliki kapabilitas seperti kepemilikan jaminan dan tidak bermasalah dalam riwayat kredit dengan bank maka tentu akan menjadikan bank sebagai tempat utama dalam mencukupi kebutuhan modal, namun bagi pedagang yang tidak memiliki jaminan atau terdapat kendala administratif, disisi lain tetap membutuhkan modal untuk menggerakkan roda ekonomi keluarga

maka akan memilih lembaga keuangan non bank sebagai tempat meminjam modal.

Menurut Nurastuti (2011:53), menjelaskan bahwa lembaga keuangan non bank adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan atau tagihan (claims) dibandingkan aset non finansial atau aset riil. Dalam kegiatan usahanya yang bersifat kontraktual (contractual institution) yaitu menaikan dana dari masyarakat dengan menawarkan kontrak untuk memproteksi penabung terhadap resiko ketidakpastian, dan memobilisasikan sumber keuangan dalam negeri untuk membiayai pembangunan maka peranan lembaga keuangan non bank bagi pemerintah menurut Narastuti (2011:54) adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan akses terhadap jasa keuangan:
 - a. Perusahaan pembiayaan mempunyai tujuan untuk meningkatkan alternatif sumber pendanaan bagi UKM.
 - b. Perusahaan model ventura mempunyai tujuan untuk mendukung bertumbuhnya kewiraswastaan dan selanjutnya penciptaan lapangan pekerjaan.

- c. Dana pensiun dan asuransi mempunyai tujuan menawarkan produk untuk mengelola risiko bagi perusahaan dan perorangan.
2. Pengurangan biaya untuk memperoleh jasa keuangan:
Meningkatkan persaingan antarpenyedia jasa keuangan agar produk dan jasa mereka lebih efisien melalui biaya yang lebih rendah.
 3. Meningkatkan stabilitas sistem keuangan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan pengurangan kemiskinan:
 - a. Lembaga keuangan non bank adalah bagian yang penting dari pembangunan sektor keuangan yang lebih beragam.
 - b. Membantu mengurangi potensi terjadinya krisis dimasa yang akan datang.

Lembaga keuangan non bank memiliki jenis-jenis yang berbeda, menurut Nurastuti (2011:55) diantaranya adalah :

1. Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Merupakan suatu kegiatan pembiayaan kepada perusahaan (badan hukum) atau perseorangan dalam

bentuk pembiayaan barang modal. Pembayaran kembali oleh peminjam dilakukan secara berkala dan dalam jangka waktu menengah atau panjang. Perusahaan yang menyelenggarakan leasing disebut lessor, sedangkan yang mengajukan leasing disebut lessee.

2. Modal Ventura

Merupakan suatu bentuk pembiayaan oleh perusahaan modal ventura kepada badan usaha (perusahaan) kecil yang berupa penyertaan modal untuk jangka waktu sementara. Balas jasa yang didapat adalah bagi hasil jika perusahaan yang dibiayai mendapat keuntungan dan berbagi beban jika merugi.

3. Anjak Piutang

Merupakan usahan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan (debitur) dan transaksi perdagangan dalam atau luar negeri. Hak ini diperoleh perusahaan anjak piutang (*factoring company*) dari penjualan (debitur).

4. Asuransi

Menurut UU No.1 Tahun 1992 tentang Usaha Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung meningkatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggungjawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung.

Berdasarkan definisi di atas dapat dikatakan bahwa asuransi merupakan institusi lembaga keuangan non bank yang memiliki peran penting dalam kehidupan ekonomi dan sebagai salah satu cara pembayaran ganti rugi kepadapihak yang mengalami musibah, yang dananya diambil dari iuran premi seluruh peserta asuransi. Ada beberapa unsur dalam asuransi berdasarkan **UU No.2 Tahun 1992**, yaitu :

- a. Tertanggung : anda atau badan hukum yang memiliki atau berkepentingan atas harta benda.
- b. Penanggung : pihak yang menerima premi asuransi dari tertanggung dan menanggung risiko atas kerugian / musibah yang menimpa harta benda yang diasuransikan.
- c. Suatu peristiwa (*accident*) yang tidak tentu atau pasti (tidak diketahui sebelumnya
- d. Kepentingan (*interest*) yang mungkin akan mengalami kerugian karena peristiwa yang tak tertentu.

5. Dana Pensiun

Dana pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun bagi pesertanya. Jenis dana pension yang ada di Indonesia adalah :

- a. Dana pensiun pemberi kerja
- b. Dana pensiun lembaga keuangan

6. Pegadaian

Menurut KUHP pasal 1150, pengertian hukum gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang yang berutang atas oleh seorang lain atas namanya, dan memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan daripada orang-orang yang berpiutang lainnya; dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkan setelah barang itu digadaikan.

7. Koperasi simpan pinjam

Adapun menurut Rudianto (2010:51) pengertian koperasi simpan pinjam adalah: “Simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam bidang pemupukan simpanan dana para anggotanya, untuk kemudian dipinjamkan kembali kepada para anggota yang memerlukan bantuan dana”. produk yang ditawarkan juga hampir sama dengan milik bank yaitu kredit, tabungan dan tabungan berjangka.

Untuk mencapai tujuannya, berarti koperasi simpan pinjam harus melaksanakan aturan mengenai peran pengurus, pengawas, manajer dan yang paling penting, rapat anggota. Pengurus berfungsi sebagai pusat pengambil keputusan tertinggi, pemberi nasehat dan penjaga berkesinambungannya organisasi dan sebagai orang yang dapat dipercaya. Menurut UU no.25 tahun 1992, pasal 39, pengawas bertugas melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan koperasi dan menulis laporan koperasi, dan berwenang meneliti catatan yang ada pada koperasi, mendapatkan segala keterangan yang diperlukan dan seterusnya. Yang ketiga, manajernya koperasi simpan pinjam, seperti manajer di organisasi apapun, harus memiliki keterampilan eksekutif, kepemimpinan, jangkauan pandangan jauh ke depan dan menemukan kompromi dan pandangan berbeda. Akan tetapi, untuk mencapai tujuan, rapat anggota harus mempunyai kekuasaan tertinggi dalam organisasi koperasi. Hal ini ditetapkan dalam pasal 22 sampai pasal 27 UU no.25 tahun 1992.

B. Prosedur Pengajuan Pinjaman ke LKBB

Tidak semua lembaga keuangan non bank (LKBB) bisa memberikan kredit kepada pedagang, karena setiap LKBB memiliki karakteristik produk sendiri-sendiri ada yang skema investasi adapula yang kredit dalam kepemilikan kendaraan bermotor. Disisi lain adapula LKBB yang membutuhkan persyaratan yang cukup banyak jika ingin mengajukan pembiayaan. Oleh karen itu banyak pedagang memilih koperasi sebagai tempat untuk meminjam uang sebagai tambahan modal mereka dalam berdagang. Adapun alasan mereka memilih koperasi simpan pinjam karena perysratannya yang mudah dan proses pencairan yang sangat cepat. Adapun prosedur pengajuan pinjaman ke koperasi menurut www.depkop.go.id dalam standar operating procedur (SOP) KSP tahun 2004 sebagai berikut.

1) Anggota/Calon Debitur

- a. Mengajukan permohonan secara tertulis, permohonan ini disampaikan

melalui format/formulir standar berupa Surat Permohonan Pinjaman;

b. Menyerahkan identitas diri (KTP/SIM).

2) Staf Pinjaman

1. Menerima Surat Permohonan Pinjaman dan meregister permohonan tersebut ke dalam buku Register Permohonan antara lain memberi nomor urut, tanggal penerimaan dan penjelasan lainnya;
2. Staf Pinjaman melakukan pra-analisis terhadap permohonan tersebut, jika dari hasil pra-analisis tersebut tidak dapat dipenuhi/diproses, segera informasikan dan bila di perlukan buat surat penolakan, jika dapat diproses maka dilakukan langkah sebagai berikut:
 - a. Peroleh dan kumpulkan seluruh data dan berkas seluruh data dan berkas yang diperlukan sesuai dengan informasi yang ada pada Surat Permohonan Pinjaman, yakni data ekonomi, yuridis dan jaminan;

- b. Serahkan data yang berkaitan dengan data yuridis dan jaminan kepada Staf Hukum dan Staf Taksasi Jaminan untuk diproses tindak lanjut;
 - c. Buat Analisis Pinjaman yang berkaitan dengan data ekonomis anggota, dan tuangkan hasil analisis tersebut ke dalam form memorandum pinjaman;
 - d. Peroleh hasil analisis yuri d. Peroleh hasil analisis yuridis dan jaminan dari staf hukum dan Taksasi, gabungan hasil analisis tersebut ke dalam form memo proposal pinjaman. Memo proposal pinjaman ini merupakan proposal lengkap analisis pinjaman karena merangkum seluruh aspek penilaian pinjaman dari aspek ekonomi, yuridis dan jaminan.
3. Serahkan memo proposal pinjaman dan berkas pendukungnya pada staf Hukum dan Dokumentasi untuk pengaturan jadwal Komite pinjaman
- 3) Staf Hukum dan Dokumentasi
1. Menerima data yuridis dan Staf Pinjaman, dan lakukan analisis yuridis atas permohonan tersebut.

Analisis ini dituangkan dalam form memo analisa yuridis;

2. Serahkan hasil analisis tersebut kepada Staf Pinjaman untuk diproses tindak lanjut ke dalam proposal pinjaman;
 3. Pada saat proposal selesai dibuat oleh Staf Pinjaman, terima berkasberkas proposal tersebut dan rencanakan tanggal proses komitenya, catat proposal tersebut ke dalam buku agenda rapat Komite Pinjaman;
 4. Siapkan form berita acara rapat Komite Pinjaman;
 5. Sampaikan tanggal realisasi komite kepada para anggota Komite Pinjaman pada waktunya.
- 4) Staf Taksasi Jaminan
1. Terima data jaminan dari Staf Pinjaman, dan lakukan taksasi (penilaian) jaminan, tuangkan hasil taksasi jaminan tersebut ke dalam form memo penilaian jaminan;
 2. Serahkan memo pinjaman tersebut kepada Staf Pinjaman untuk diproses ke dalam proposal pinjaman.

5) Komite Pinjaman

1. Pada saat yang ditentukan anggota Komite Pinjaman akan mengadakan rapat pembahasan dan evaluasi atas proposal pinjaman yang diajukan;
2. Rapat dibuka oleh Staf Hukum selaku Sekretaris Komite Pinjaman, dan memberikan kesempatan pertama kepada Staf Pinjaman sponsor (staf yang melakukan dan membuat proposal) untuk mempresentasikan hasil analisisnya;
3. Anggota Komite Pinjaman membahas dan mengevaluasi hasil paparan/presentasi Staf Pinjaman Sponsor;
4. Komite Pinjaman memberikan keputusan, yakni:
 - a. Jika hasil keputusan menolak/tidak setuju, maka: Staf Pinjaman mempersiapkan surat penolakan pinjaman, Staf Hukum dan Dokumentasi me-register surat tersebut dan segera mengirimkan kepada anggota/nasabah.
 - b. Jika hasil keputusan dengan catatan, maka Staf Pinjaman harus melengkapi dan

memproses data yang diperlukan sesuai permintaan anggota Komite Pinjaman, Staf Hukum dan Dokumentasi mengatur kembali jadwal pertemuan berikutnya, dan selanjutnya jika telah memenuhi syarat, kembali ke proses dan prosedur pada butir 5) 1. di atas

- c. Jika hasil keputusan setuju diberikan pinjaman dengan catatan/persyaratan, maka Anggota Komite Pinjaman menandatangani memorandum Komite Pinjaman (MKP) pada kolom persetujuan dan juga memaraf catatan-catatan di atas MKP yang meminta persyaratan tersebut, Staf Pinjaman melengkapi dan memproses catatan dan persyaratan yang diminta serta menyerahkan hasil proses tersebut kepada Staf Hukum dan Dokumentasi, Staf Hukum mempersiapkan proses tindak lanjut sesuai prosedur.
- d. Jika hasil keputusan setuju, maka Anggota Komite Pinjaman menandatangani memorandum Komite pinjaman (MKP) pada

kolom persetujuan, Staf Pinjaman mempersiapkan Surat Pemberitahuan Persetujuan Pinjaman (SPPP), Staf Hukum dan Dokumentasi meregister surat tersebut dan segera mengirimkan kepada anggota dalam 2 (dua) rangkap, yakni asli untuk anggota dan copy untuk arsip yang harus ditandatangani oleh anggota (di atas meterai) sebagai tanda persetujuan di atas syarat-syarat yang tertera di dalam SPPP.

5. Staf Hukum dan Dokumentasi mendokumentasikan seluruh berkas untuk proses dan prosedur selanjutnya:

6) Staf Hukum dan Dokumentasi

1. Mempersiapkan data untuk pengikatan pinjaman;
2. Setelah seluruh data dan fihak atau pada fihak yang berkaitan dengan proses pengikatan telah siap, lakukan pengikatan pinjaman;
3. Persiapkan pelepasan (dropping) pinjaman;

4. Pelepasan dilakukan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dengan memberikan tanda/cap (flat) dropping/pelepasan pada MKP dan melampirkan data pendukungnya.

7) Staf Pinjaman

1. Terima MKP yang telah dibubuhi tanda flat dropping/pelepasan dari Staf Hukum dan Dokumentasi (MKP berisikan data persetujuan pemberian fasilitas pinjaman atas anggota yang namanya tercantum di dalam formulir tersebut);
2. Periksa data kelengkapan pendukung dan kelengkapan pengisian dokumen yang diterima, pastikan semua persyaratan yang disyaratkan dalam MKP telah dipenuhi;
3. Apabila data tidak/belum lengkap kembalikan berkas tersebut kepada Staf Hukum dan Dokumentasi untuk dilengkapi;
4. Apabila sudah lengkap dan benar daftarkan pembukuan pinjaman tersebut ke dalam Kartu Pinjaman (untuk file KSP/USP) dan buku angsuran pinjaman (untuk file anggota) sesuai data

yang ada di MKP antara lain; nama dan alamat anggota, nomor rekening anggota, jenis fasilitas, plafond pinjaman, mar-up/margin, jatuh tempo pinjaman, data jaminan dan selanjutnya hutang besarnya biaya-biaya yang menjadi beban anggota;

5. Siapkan slip transaksi (nota) pembukuannya jika pelepasan langsung dibukukan ke rekening simpanan anggota, slip penarikan (sebagai kuitansi) jika akan ditarik tunai.
 6. Mintakan persetujuan manajer atas transaksi pelepasan tersebut;
 7. Setelah mendapat persetujuan, bukukan transaksi dropping pinjaman ke dalam buku angsuran dan kartu pinjaman;
 8. Serahkan slip transaksi (nota) kepada staf pembukuan, atau slip penarikan ke kasir untuk pembayaran (apabila akan ditarik tunai);
 9. Serahkan buku angsuran kepada anggota;
 10. File kartu pinjamanurut nomor rekening.
- 8) Manajer

1. Menerima berkas-berkas pelepasan pinjaman dari staf pinjaman antara lain buku angsuran, kartu pinjaman, slip transaksi/Slip Penarikan (kuitansi), MKP dan data pendukungnya;
2. Periksa kebenaran dan kelengkapan datanya, jika telah cocok berikan persetujuan pada slip transaksi/penarikan sebagai tanda setuju bayar, dan;
3. Kirimkan kembali seluruh berkas ke staf pinjaman.

9) Kasir

1. Menerima Slip Penarikan dari staf pinjaman yang telah disetujui oleh manajer;
2. Mintakan tanda tangan anggota pada balik Slip Penarikan/kuitansi sebagai bukti penerimaan;
3. Cocokkan dengan bukti identitas anggota;
4. Siapkan jumlah uang dan lakukan pembayaran;
5. Bukukan pengeluaran tersebut ke dalam Buku Mutasi Harian Kas;
6. Akhir hari cocokkan Buku Mutasi harian Kas dengan bukti-bukti transaksinya, jika cocok;
7. Buat daftar Rekapitulasi Kas Harian (RKH)

8. Kirimkan RKH beserta bukti-buktinya kepada staf pembukuan

10) Staf Pembukuan

1. Terima slip transaksi (nota) pelepasan pinjaman dari staf administrasi;
2. Bukukan ke dalam Buku Jurnal Memorial, atau;
3. Terima RKH beserta bukti-bukti penunjangnya (d.h.i. Slip Penarikan/kuitansi pelepasan pinjaman);
4. Bukukan ke dalam buku jurnal pengeluaran kas;
5. File slip transaksi/slip penarikan (kuitansiurut tanggal).

C. Manfaat LKBB Bagi Pedagang

Kehadiran Lembaga Keuangan Non Bank tentu memiliki dampak tersendiri bagi pedagang. Sebagian besar mereka sangat terbantu perekonomiannya karena bisa memperoleh pinjaman dengan cepat. Terutama pedagang yang tidak memiliki kapasitas untuk mengakses modal ke industri perbankan konvensional. Sebut saja leasing misalnya, banyak dari pedagang memanfaatkannya untuk membeli motor dengan skema

kredit kepada leasing, dan motor tersebut bisa mereka manfaatkan untuk berdagang sayuran keliling. Hasil dari usaha berdagang sayuran sebagian digunakan untuk membayar angsuran.

Demikian pula pegadaian, tidak jarang pedagang memanfaatkan untuk menggadaikan barang kesayangan mereka demi memperoleh modal pinjaman. Dan barang tersebut bisa ditebus kembali dalam jangka waktu tertentu sehingga nasabah tidak akan kehilangan barang tersebut.

Menurut Ghofur (2005: 93) manfaat pegadaian bagi nasabah adalah tersedianya dana dengan prosedur yang relative lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan/ kredit perbankan. Di samping itu, nasabah juga mendapat manfaat penaksiran nilai suatu barang bergerak secara professional. Mendapatkan fasilitas penitipan barang bergerak yang aman dan dapat dipercaya.

Sedangkan manfaat bagi perusahaan pegadaian yang pertama adalah Penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh peminjam dana,

selanjutnya penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu dan yang terakhir pelaksanaan misi perum pegadaian sebagai BUMN yang bergerak di bidang pembiayaan berupa pemberian bantuan kepada masyarakat yang memerlukan dana dengan prosedur yang relative sederhana.

Sedangkan manfaat koperasi menurut Firdaus dan Susanto (2004:43) selain bermanfaat bagi anggota, juga bermanfaat pula bagi masyarakat sekitar, antara lain :

- a) Koperasi dapat mengurangi tingkat pengangguran
- b) Kehadiran koperasi KUD, misalnya diharapkan dapat menolong nasib mereka yang membutuhkan pekerjaan, karena adanya KUD tersebut akan dibutuhkan banyak pekerja untuk mengelola usahanya.
- c) Koperasi dapat mengembangkan kegiatan usaha masyarakat

- d) Misalnya KUD yang bergerak di bidang pertanian. KUD tersebut dapat menyediakan alat-alat pertanian yang dibutuhkan petani dengan harga lebih murah, sehingga petani akan membeli kebutuhan tersebut di KUD dan dapat meningkatkan usahanya.
- e) Koperasi dapat ikut berperan meningkatkan pendidikan rakyat, terutama pendidikan perkoperasian dan dunia usaha
- f) Koperasi dapat memberikan pendidikan kepada para anggota dan kemudian secara berantai para anggota koperasi dapat mengamalkan pengetahuannya tersebut kepada masyarakat di sekitarnya.
- g) Koperasi dapat berperan sebagai alat perjuangan ekonomi
- h) Sikap ketergantungan koperasi terhadap bantuan dan fasilitas dari pemerintah harus dihilangkan. Koperasi harus dapat mandiri, sehingga mampu bersaing dengan badan usaha yang lain. Majunya koperasi akan dapat memberi dorongan untuk

meingkatkan taraf hidup para anggota dan masyarakat.

- i) Koperasi Indonesia dapat berperan menciptakan demokrasi ekonomi
- j) Demokrasi ekonomi yang dimaksud adalah demokrasi berdasarkan Pancasila dan UUD 1945, dimana demokrasi ekonomi tersebut menekankan peran aktif masyarakat dalam pembangunan, sedangkan pemerintah hanya wajib memberikan pengarahan dan bimbingan saja.
- k) Koperasi Indonesia berperan serta dalam membangun tatanan perekonomian nasional. Koperasi adalah salah satu bangun usaha yang di Indonesia dan merupakan tempat masyarakat memberdayakan dirinya. Oleh karena itu, koperasi sebagai salah satu urat nadi perekonomian bangsa perlu dikembangkan bersama kegiatan usaha ekonomi lainnya

Sedangkan manfaat asuransi bagi pedagang biasanya digunakan untuk berjaga-jaga terhadap peristiwa yang

tidak di inginkan misalnya saja kebakaran di pasar yang mungkin terjadi. Disisi lain asuransi kesehatan juga dibutuhkan pedagang untuk mendapatkan fasilitas kesehatan dari dokter atau rumah sakit mengingat resiko pekerjaan yang dia lakukan setia harinya cukup besar.

Mekanisme perlindungan asuransi sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya bagi mereka yang menjalani aktivitas bisnis yang penuh dengan resiko di masa yang akan datang. Berikut merupakan beberapa manfaat asuransi bagi masyarakat yang dikemukakan oleh M. Nur Rianto (2012:213):

1. Memberikan rasa aman dan perlindungan Polis asuransi yang dimiliki oleh tertanggung akan memberikan rasa aman dari risiko atau kerugian yang mungkin akan timbul di masa yang akan datang. Jika resiko tersebut benar-benar terjadi, pihak tertanggung berhak mendapatkan penggantian kerugian sebesar polis yang telah ditentukan sebelumnya.
2. Polis asuransi dapat dijadikan sebagai jaminan untuk memperoleh kredit.

3. Asuransi dapat berfungsi sebagai tabungan dan sumber pendapatan. Premi yang dibayarkan oleh pihak tertanggung setiap periodenya memiliki substansi yang sama dengan tabungan.
4. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil. Prinsip keadilan diperhitungkan dengan matang untuk menentukan nilai pertanggungan dan premi yang harus ditanggung oleh pemegang polis secara periodik dengan memerhatikan secara cermat faktor-faktor yang berpengaruh besar dalam asuransi tersebut

Tujuan asuransi menurut Abdulkadir Muhammad (2011:12) adalah sebagai berikut:

1. Pengalihan Risiko Perusahaan asuransi selalu siap menerima tawaran dari pihak tertanggung untuk mengambil alih risikodengan imbalan pembayaran premi.Tertanggung mengadakan asuransi dengan tujuan mengalihkan risiko yang mengancam harta kekayaan atau jiwanya.
2. Pembayaran Ganti Rugi Jika pada suatu ketika sungguh-sungguh terjadi peristiwa yang

menimbulkan kerugian (risiko berubah menjadi kerugian), maka kepada tertanggung yang bersangkutan akan dibayar ganti kerugian seimbang dengan jumlah asuransinya. Berbeda dengan asuransi kerugian, pada asuransi jiwa apabila dalam jangka waktu asuransi terjadi peristiwa kematian atau kecelakaan yang menimpa diri tertanggung maka penanggung akan membayar jumlah asuransi yang telah disepakati bersama seperti yang tercantum dalam polis.

3. Pembayaran Santunan Asuransi kerugian dan asuransi jiwa diadakan berdasarkan perjanjian bebas (sukarela) antara penanggung dan tertanggung (*voluntary insurance*). Artinya penanggung terikat dengan tertanggung karena perintah undang-undang bukan karena perjanjian. Asuransi sosial ini disebut asuransi sosial (*social insurance*).

BAB 6

PENDEKATAN EMPIRIS SUMBER PENDANAAN PEDAGANG PASAR TRADISIONAL

A. Hubungan Sumber Pendanaan dengan Karakteristik Pedagang Pasar Tradisional

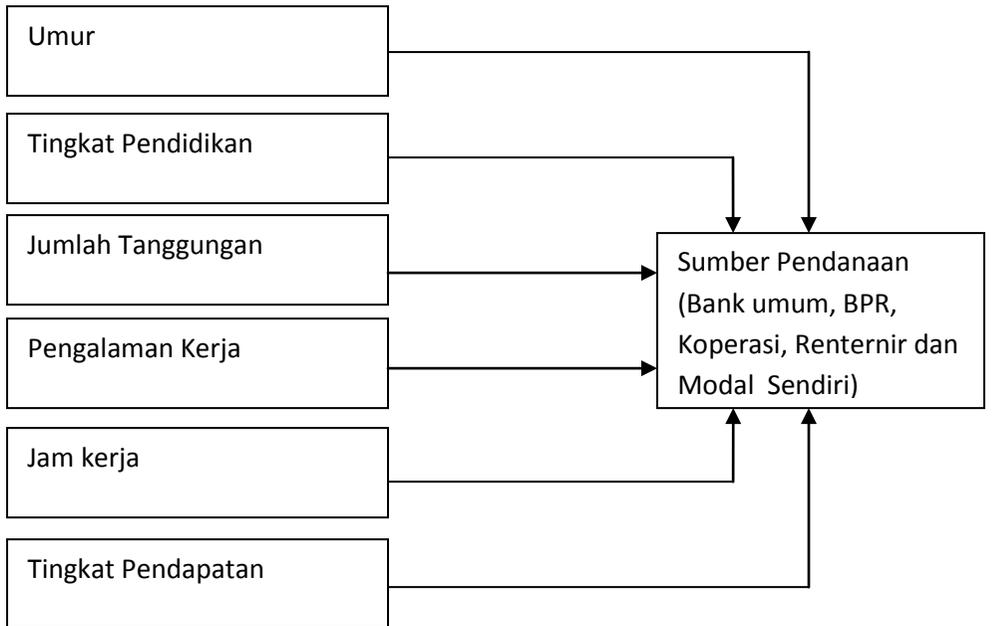
Pembahasan teori-teori pada bab sebelumnya menunjukkan adanya hubungan antara sumber pendanaan dengan karakteristik pedagang dipasar tradisional sebagai berikut:

1. Umur pedagang berhubungan dengan keputusan pedagang dalam memilih sumber pendanaan, semakin dewasa seorang pedagang tentu akan lebih berhati-hati dalam memilih sumber pendanaan. Pedagang dengan usia produktif sering cenderung memilih sumber pendanaan yang cepat cair dan tidak membutuhkan banyak persyaratan. Sedangkan diatas usia 50 akan lebih cenderung memilih bank sebagai tempat investasi/menabung.

2. Tingkat pendidikan pedagang dengan keputusan pedagang dalam memilih sumber pendanaan, semakin tinggi tingkat pendidikan mereka tentu akan semakin bijak dalam memilih sumber pendanaan.
3. Jumlah tanggungan pedagang berhubungan dengan keputusan pedagang dalam memilih sumber pendanaan, jumlah tanggungan yang banyak membuat mereka bekerja lebih keras untuk mencukupi kebutuhan, biasanya jenis pedagang ini lebih suka model pinjaman yang serba cepat karena kebutuhan yang mendesak
4. Pengalaman kerja pedagang berhubungan dengan sumber pendanaan yang mereka pilih, seorang pedagang yang telah bekerja lama tentu memiliki pengalaman yang baik sehingga menghasilkan keuntungan yang signifikan dan akan cenderung memilih sumber pendanaan formal seperti di perbankan. Karena mereka memiliki kapasitas atau persyaratan yang dibutuhkan oleh bank.

5. Jam kerja tidak berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan mereka. pedagang yang bekerja dipasar ber jam-jam belum tentu memilih sumber pendanaan yang formal seperti perbankan. Hal ini bisa jadi disebabkan barang dagangan mereka belum laku atau memang berdagang adalah satu-satunya profesi yang dia tekuni sehingga menghabiskan waktu yang lama di pasar.
6. Tingkat pendapatan pedagang berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan. Pedagang dengan tingkat pendapatan yang tinggi lebih berani mengambil keputusan untuk meminjam uang di manapun, karena kemampuan membayarnya juga tinggi.

Jika digambarkan, hubungan-hubungan tersebut akan membentuk model sebagai berikut:



Gambar: hubungan antara karakteristik pedagang dengan sumber pendanaan

B. Pendekatan Empiris

Pola hubungan diatas tentu harus dibuktikan secara empiris mengenai hubungan antara karakteistik pedagang dengan sumber pendanaan. Oleh karena itu penulis melakukan penelitian langsung pada pedagang

di pasar tradisional setono betek kota kediri. Penulis melakukan penelitian dipasar tersebut karena banyak lembaga keuangan bank dan non bank yang bergerak disekitar pedagang dan menawarkan pinjaman untuk menambah modal usaha pedagang, disisi lain sebagian besar pedagang yang ada dipasar tersebut juga pernah meminjam di bank dan lembaga keuangan lainnya. Alasan dipilihnya lokasi pasar setono betek adalah karena pasar setono betek ini termasuk pasar tradisional yang sudah lama berada dikediri. Bahkan ditengah gempuran ritel modern seperti minimarket dan hypermarket yang semakin meraja lela di kota kediri namun pasar tradisional setono betek ini mendapatkan tempat tersendiri dihati konsumen. Banyak warga masyarakat kota kediri yang masih berbelanja kebutuhan sehari-hari dipasar tersebut. hal ini juga dibuktikan dengan jumlah pedagang pelataran yang terdapat didalam pasar tersebut sangat banyak, bahkan dinas pasar setempat membagi dalam dua kelompok yaitu kelompok pagi yang buka dari jam 03.00 WIB dini hari dan kelompok sore yang buka mulai jam 16.00 WIB

sampai malam hari. Barang dagangan yang ditawarkan pun sangat lengkap mulai sayuran, buah-buahan, makanan dan minuman, pakaian, gerabah dan masih banyak yang lainnya.

Penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada pedagang yang berisi tentang identifikasi karakteristik pedagang meliputi umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, pengalaman kerja, jam kerja dan pendapatan. Untuk melengkapi data penulis juga melakukan wawancara tidak terstruktur kepada pedagang. Analisis data menggunakan chi square untuk melihat keterkaitan hubungan serta besarnya antara karakteristik pedagang dengan sumber pendanaan yang mereka akses.

C. Temuan Penelitian

Hasil analisis *chi square* dapat memperkuat teori yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa ada hubungan yang signifikan antara karakteristik pedagang terhadap sumber pendanaan yang mereka miliki untuk mengembangkan usahanya.

Hasil analisis *chi square* dapat digambarkan sebagai berikut:

No	Variabel	<i>Pearson Chi-square</i>	Sig.	Ket
1	Umur	0.000	0.05	Ada hubungan
2	Tingkat Pendidikan	0.001	0.05	Ada hubungan
3	Jumlah tanggungan	0.001	0.05	Ada hubungan
4	Pengalaman kerja	0.005	0.05	Ada hubungan
5	Jam kerja	0.195	0.05	Tidak
6	Tingkat pendapatan	0.008	0.05	Ada hubungan

Sumber : Wihara, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara umur dengan sumber pendanaan pedagang yang ditunjukkan dengan nilai pearson chi-square $0,000 < 0.05$. terdapat hubungan yang signifikan antara tingkat pendidikan dengan sumber pendanaan pedagang yang ditunjukkan dengan

nilai perason chi-square yaitu $0,001 < 0.05$. selanjutnya jumlah tanggungan juga berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan pedagang yang ditunjukkan dengan nilai pearson chi-square sebesar $0,001 < 0.05$. pengalaman kerja juga berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan pedagang yang ditunukkan dengan nilai pearson chi-square sebesar $0,005 < 0.05$. sedangkan jam kerja tidak berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan yang ditunjukkan dengan nilai pearson chi-square sebesar $0,195 > 0.05$. dan tingkat pendapatan berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan pedagang yang ditunjukkan dengan nilai pearson chi-square sebesar $0,008 < 0.05$.

Hal lain yang ditemui dilapangan adalah ada pedagang yang mungkin kurang faham mengenai agunan yang digunakan untuk meminjam uang dibank. Mereka menggunakan sertikat sewa "bedag" di pasar yang hanya satu lembar kertas. Meskipun yang bertanda tangan di sertifikatsewa tersebut adalah pihak dinas pasar setempat namun itu tidak bisa digunakan sebagai agunan kredit, pernah ada satu bank yang berani untuk

memproses kredit kepada pedagang. Dan pada akhirnya ketika pedagang itu mengalami tunggakan angsuran bahkan sampai kredit macet, maka pihak bank tidak bisa menyita bedag milik pedagang tersebut karena akan berurusan dengan pemerintah daerah setempat.

Persaingan yang ketat dalam industri perbankan memaksa setiap petugas bank terus memperluas pangsa pasarnya. Bagi pihak bank yang penting bisa mendapatkan nasabah sebanyak-banyaknya. Hal ini tentu sangat menyalahi aturan karena bank harusnya bekerja dengan prinsip kehati-hatian, untuk itu kedepan agar direncanakan skema pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik pedagang dipasar tradisional setempat dengan memperhatikan kapasitas dari pedagang.

2. Implikasi Hasil Penelitian

Hasil penelitian menjadi bukti empiris atas teori yang menyatakan bahwa karakteristik pedagang memiliki hubungan yang signifikan dengan sumber pendanaan yang mereka miliki. Dalam memilih sumber pendanaan tentu para pedagang memperhatikan

kemampuan masing-masing terutama dalam mengembalikan angsuran. Faktor umur juga sangat diperhatikan oleh pedagang, mereka yang memiliki umur dibawah 50 tahun atau masih usia produktif akan bekerja maksimal sehingga lebih banyak meminjam dari pada berinvestasi/menabung. Sumber pendanaan yang paling cocok bagi mereka adalah lembaga keuangan yang memberikan persyaratan mudah serta realisasi kredit yang cepat seperti misalnya koperasi atau bahkan renternir, tidak jarang mereka juga menggunakan tabungan sendiri untuk menutup kebutuhan yang ada.

Tingkat pendidikan pedagang juga memiliki hubungan dengan sumber pendanaan yang mereka akses. Setiap pedagang menerima informasi dari manapun namun kemampuan mereka menyerap informasi dan mengambil keputusan untuk memilih sumber pendanaan juga ditentukan oleh tingkat pendidikan. Disisi lain jumlah tanggungan juga menentukan mereka dalam menambil keputusan memilih sumber pendanaan. Pedagang yang memiliki jumlah tanggungan keluarga cukup banyak akan bekerja

lebih keras dan bisa dikatakan selalu memilih sumber pendanaan yang serba cepat karena banyak kebutuhan mendesak yang harus dicukupi.

Pengalaman kerja pedagang juga menentukan mereka dalam memilih sumber pendanaan, profesi pedagang yang sudah dilakukan puluhan tahun tentu memiliki aset yang meningkat dan secara otomatis mereka memiliki jaminan/agunan yang cukup jika mereka gunakan untuk meminjam diperbankan. Sedangkan pedagang dengan jam kerja tinggi tidak berhubungan dengan sumber pendanaan dikarenakan mungkin barang dagangan yang belum laku atau profesi pedagang menjadi satu-satunya mata pencaharian mereka sehingga harus bertahan lebih lama dipasar.

Tingkat pendapatan pedagang berhubungan signifikan dengan sumber pendanaan yang mereka akses atau miliki. Pedagang dengan tingkat pendapatan tinggi lebih leluasa dalam memilih sumber pendanaan dan jenis produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan terutama bank. Mereka juga bisa menyisihkan

pendapatan untuk ditabung atau memperbesar usahanya.

Manfaat dari penelitian bisa dirasakan oleh beberapa pihak, misalnya saja dari lembaga keuangan bank seperti bank umum dan BPR (Bank Perkreditan Rakyat) untuk mempersiapkan skema kredit yang sesuai dengan karakteristik pedagang. Salah satunya memberikan persyaratan yang mudah bagi pedagang mengingat semangat kerja keras pedagang itu sebenarnya tinggi namun beberapa dari mereka tidak bisa mengakses modal melalui bank dikarenakan tidak memiliki agunan dan kurangnya informasi mengenai kredit bank sehingga mereka enggan bahkan takut untuk berurusan dengan bank.

Bagi lembaga keuangan non bank (LKBB) seperti misalnya koperasi, hasil penelitian ini memberikan gambaran bahwa masih banyak ceruk pasar yang belum terlayani oleh bank umum. ini momentum tepat bagi pihak koperasi untuk membuat skema pembiayaan yang menyentuh pedagang dipasar tradisional dengan memberikan persyaratan yang mudah

dan proses realisasi kredit yang cepat. Beberapa pedagang tertarik untuk meminjam uang dikoperasi karena dorongan dari pedagang lainnya yang sudah terlebih dahulu menjadi nasabah koperasi. Hal ini tentu memberi dampak positif bagi koperasi karena pemasaran *mouth-to-mouth* itu dapat memberikan dampak yang signifikan bagi perluasan pangsa pasar.

Bagi pihak asuransi misalnya lebih memprioritaskan produk asuransi yang bisa memproteksi barang dagangan. Kemudian membangun kerjasama dengan dinas pasar setempat untuk menentukan mekanisme dan prosedur pembayaran premi yang tepat dan kemudian mensosialisasikan bersama kepada pedagang didalam pasar tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sumiyanto, 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta: PT ISES Consulting Indonesia, 2008.
- Alex S. Nitisemito . 1992. *Manajemen dan Sumber Daya Manusia*, BPFE UGM: Yogyakarta
- Andri Soemitra, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Prenada Media, Jakarta
- Badudu dan Sutan Muhammad Zein, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1994. hlm 134
- Bramasto, Nugroho. 2010. *Pembangunan Kelembagaan Pinjaman Dana Bergulir Hutan Rakyat*. Jurnal Manajemen Hutan. Vol. XVI.
- Hartono, Jogiyanto. 2009. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi* , Edisi ke-enam Yogyakarta. BPFE
- Hurriyati, Ratih 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Alfabeta, Bandung.
- Ferry N Idroes, Sugiarto, 2006. *Manajemen Resiko perbankan: Dalam Konteks Kesepakatan Basel dan Peraturan Bank Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu

- Kamil D.I. (2015). *Pengaruh renternir terhadap kesejahteraan pedagang pasar tradisional: studi di pasar legi bugisan Yogyakarta*. Skripsi. Fakultas dakwah dan komunikasi Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta
- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kreitner, Robert dan Kinicki, Angelo 2003. *Perilaku Organisasi*, Terjemahan: Erly Suandy, Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mardiyatmo, (2008). *Kewirausahaan*. Penerbit: Yudisthira, Jakarta.
- Muhammad, Abdulkadir. 2011. *Hukum Asuransi Indonesia*. Edisi-5. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- Al-Arif, M. Nur Rianto. 2012. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Alfabeta
- Munawir, 2006. *Analisis Laporan keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Nurastuti, Wiji. 2011. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal. 2006. *Credit Management Handbook (Teori, Konsep,*

Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah). Jakarta: PT Raja Grafindo

Robbins, Stephen, P. 2006. *Perilaku Organisasi (alih bahasa Drs. Benjamin Molan) Edisi Bahasa Indonesia*, Klaten: PT. Intan Sejati

Rudianto. (2010). *Akuntansi Koperasi Edisi Kedua*. Jakarta. Erlangga.

Salim H.S,2009. *Pengantar Hukum Perdata Tertulis*, Jakarta: Sinar Grafika, h. 89

Saputra, A.Aji, Multifiah, dan Asfi Manzilati. 2012. “*Praktik Bank Thithil dan Implikasinya Menurut Pandangan Masyarakat Muslim Wilayah Perkampungan Bethek Kota Malang*” dalam Tesis Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.

Siagian, Sondang P. (2008). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT. Bumi Aksara: Jakarta

Sukirno, Sadono. 2005. *Mikro Ekonomi*, Teori Pengantar. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta

Wahyu Dwi Sutami. 2005. *Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional*. Alumni Antropologi FISIP Unair. Jurnal Bio Kultur. 1 (2), 127 - 128.

Wihara, Dhiyan S. 2018. *Upaya pedagang pelataran di Pasar Setono Betek Kediri dalam Mengakses Modal*

*untuk Mengembangkan usahanya. Jurnal
Ekonomi dan manajemen (CAPITAL). Volume
2, Nomor 1, September 2018. Hal 1-12*
Peraturan Perundang-undangan

Peraturan Presiden Republik Indonesia. Nomor 112
tahun 2007. Tentang. Penataan dan pembinaan
pasar tradisional.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun
1992. Tentang Perkoperasian

UU Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 Oktober 1998,
tentang Perubahan Atas Undang-Undang
Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan