

**AKSESIBILITAS PEREMPUAN INDONESIA TERHADAP  
LEMBAGA KEUANGAN MIKRO  
(STUDI KASUS PNM MEKAAR MEDAN JOHOR)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Program Studi Ekonomi Pembangunan*



Oleh:

Nama : ALMIRA THALITA  
NPM : 1805180019  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN 2022**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI**

Panitia Ujian Srata-1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 22 September 2022, pukul 09.00 Wib sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya.

**MEMUTUSKAN**

Nama Lengkap : ALMIRA THALITA  
NPM : 1805180019  
Program Studi : EKONOMI PEMBANGUNAN  
Konsentrasi : RISET EKONOMI DAN BISNIS  
Judul Skripsi : AKSESIBILITAS PEREMPUAN INDONESIA TERHADAP  
LEMBAGA KEUANGAN MIKRO (STUDI KASUS PNM MEKAAR  
MEDAN JOHOR)

Dinyatakan : (B+) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

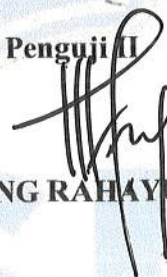
**TIM PENGUJI**

Penguji I




(Dra. LAILAN SAFINA HSB, M.Si)

Penguji II



(SRI ENDANG RAHAYU, S.E., M.Si)

Pembimbing



(Dra. ROSWITA HAFNI, M.Si)

PANITIA UJIAN

Ketua



(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si)

Sekretaris



(Assoc. Prof. Dr. ADE GUNAWAN, S.E., M.Si)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : ALMIRA THALITA  
NPM : 1805180019  
Program Studi : EKONOMI PEMBANGUNAN  
Konsentrasi : RISET EKONOMI DAN BISNIS  
Judul Skripsi : AKSESIBILITAS PEREMPUAN INDONESIA TERHADAP  
LEMBAGA KEUANGAN MIKRO (STUDI KASUS PNM MEKAAR  
MEDAN JOHOR)

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, September 2022

Pembimbing Skripsi



( Dra.ROSWITA HAFNI, M.Si )

Diketahui/Disetujui

Oleh :

Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan



Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



( Dr. PRAWIDYA HARIANI RS, S.E., M.Si )

( H. JANURI, S.E., M.M., M.Si )



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No.3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Lengkap : ALMIRA THALITA  
NPM : 1805180019  
Program Studi : EKONOMI PEMBANGUNAN  
Alamat Rumah : JL. SARI NO. 57  
Judul Skripsi : AKSESIBILITAS PEREMPUAN INDONESIA TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN MIKRO (STUDI KASUS PNM MEKAAR MEDAN JOHOR)

Tanggal	Deskripsi Bimbingan Skripsi	Paraf	Keterangan
20 Juli 2022	Acc perbincangan Seminar. - Bab 6 IV - Buat kuesioner - Data Pemas. Media film		
1 Agustus 2022	- Acc kuesioner, seminar. - Data PNM Mikro. - Diskripsi kuesioner. Jala bte Pabulim, pphs dll		
25 Agustus 2022	- Olah data SPSS. - Uji Beda. Sebelum & sesudah - data / Bala.		
5/9-2022	- Bab 6 IV - Analisis Diskripsi. - Analisis Indukty. - Bab 6 V → Disipula, sam. - Lanjutan.		
12-9-2022	Acc Skripsi & sidp mfg. hfi		

Pembimbing Skripsi

Dra. ROSWITA HAFNI, M.Si.

Medan, September 2022  
Diketahui / Disetujui  
Ketua Program Studi  
Ekonomi Pembangunan

Dr. PRAWIDYA HARIANI RS, SE, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jl. Kapten Muhtar Basri No. 3 Medan, Telp (061) 6624-567 Kode Pos 20238

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ALMIRA THALITA  
Npm : 1805180019  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan  
Konsentrasi : Riset Ekonomi Dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Aksesibilitas Perempuan Indonesia Terhadap Lembaga Keuangan Mikro (Studi Kasus PNM Mekaar Medan Johor)” adalah bersifat asli (*original*), bukan hasil menyadur secara mutlak hasil karya orang lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Medan, 15 September 2022

Yang Menyatakan



ALMIRA THALITA

## **ABSTRAK**

### **AKSESIBILITAS PEREMPUAN INDONESIA TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN MIKRO (STUDI KASUS PNM MEKAAR MEDAN JOHOR)**

**Almira Thalita**

Ekonomi Pembangunan

[almirathalita0303@gmail.com](mailto:almirathalita0303@gmail.com)

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana kredit PNM Mekaar terhadap pendapatan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha yang tergolong sebagai usaha mikro yang menjadi nasabah PNM Mekaar di Medan Johor dengan sampel yang diperoleh sebanyak 43 responden. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang bersumber dari hasil penyebaran angket (kuesioner) dan sekunder bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS), Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Metode ini menggunakan model analisa secara induktif yaitu uji beda berpasangan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dan signifikan terhadap pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari mekaar.

**Kata Kunci: PT.Permodalan Nasional Madani Medan Johor, Usaha Mikro, Kredit, Pendapatan.**

## **ABSTRACT**

### **ACCESSIBILITY OF INDONESIAN WOMEN TO MICRO FINANCIAL INSTITUTIONS (CASE STUDY OF MEKAAR MEDAN JOHOR PNM)**

**Almira Thalita**

Development Economic

[almirathalita0303@gmail.com](mailto:almirathalita0303@gmail.com)

This study was conducted with the aim of finding out how Mekaar's PNM credit on income before and after getting financing. The population in this study were all entrepreneurs classified as micro-enterprises who became customers of PNM Mekaar in Medan Johor with a sample of 43 respondents. The type of data used is primary data sourced from the results of the questionnaire (questionnaire) and secondary data sourced from the Central Statistics Agency (BPS), the Financial Services Authority (OJK). This method uses an inductive analysis model, namely the paired difference test.

The results of this study indicate that there is a significant and significant effect on the income of micro enterprises before and after receiving financing from Mekaar.

Keywords: PT.Permodalan Nasional Madani Medan Johor, Micro Enterprises, Credit, Income.

## KATA PENGANTAR



### **Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Alhamdulillah rabbil'alamin, puji dan syukur penulis atas kehadiran Allah SWT yang memberikan nikmat kesehatan, nikmat iman, kesabaran, serta kekuatan dan tak lupa pula Shalawat bernadakan salam kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsinya yang berjudul: **“Aksesibilitas Perempuan Indonesia Terhadap Lembaga Keuangan Mikro (Studi Kasus PNM Mekaar Medan Johor)”**, yang diajukan untuk melengkapi tugas dan syarat menyelesaikan pendidikan meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam penelitian skripsi ini penulis berusaha menyajikan yang terbaik dengan seluruh kemampuan yang dimiliki oleh penulis, namun demikian penulis menyadari bahwa isi yang terkandung dalam proposal ini belum sempurna karena kurangnya kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki dalam merangkai kata-kata menjadi suatu karya tulis yang baik. Oleh karena itu dengan hati yang tulus dan ikhlas penulis menerima kritik untuk menyempurnakan mini riset ini. Pada kesempatan ini juga penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan rahmat serta rezeki-nya yang luar biasa serta nikmat iman dan nikmat kesehatan kepada penulis dan atas izin-nya memberikan bimbingan, arahan, masukan serta kritikan kepada penulis sehingga terwujudnya skripsi ini.



2. Kedua orang tua saya tercinta dan sangat saya sayangi ayahanda Benniyus dan Ibunda Sri Rahayu yang telah memberikan kasih sayang, yang telah membesarkan dan mendidik, memberikan doa yang tulus dan ikhlas kepada penulis semenjak kecil. Terima kasih atas motivasi, curahan kasih sayang, dukungan dan pengorbanan materil sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dan kelak bisa menjadi orang yang sukses.
3. Untuk Abang dan Kakak saya yang saya sayangi, Kakek saya Tumiran dan Nenek saya Alm. Sunartik yang selama ini telah membuat penulis terus semangat serta dukungan yang tiada hentinya dalam menyelesaikan skripsi ini. Serta bayi lucu yang selalu buat saya tersenyum dan bahagia Iqbal Abqari Fathlani.
4. Bapak Dr. H. Agussani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak H. Januri, S.E., M.M., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan. S.E., M.Si yang merupakan Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung. S.E, M.Si yang merupakan Wakil Dekan 3 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Dr. Prawidya Hariani RS, selaku Ketua Program Studi di Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Ibu Roswita Hafni M.Si., selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi

Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan selaku Dosen Pembimbing saya yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, masukan serta kritikan kepada penulis sehingga terwujudnya skripsi ini.

10. Seluruh dosen mata kuliah Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
11. Seluruh teman seperjuangan skripsi Ekonomi Pembangunan dan juga teman saya Rizana Rizki Amalia Nasution yang sudah membantu saya memberikan saran dan sabar menghadapi saya selama mengerjakan skripsi ini.
12. Kepada teman sahabat sekaligus tempat curhat ternyaman saya Fachrur Rozi yang telah memberikan saya semangat, motivasi, dan kebahagiaan selama mengerjakan skripsi ini.
13. Untuk semua pihak yang telah membantu baik secara langsung ataupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.
14. Terakhir, saya ingin berterima kasih kepada diri saya sendiri karena telah melakukan kerja keras ini dan selalu semangat untuk bisa sampai dititik ini.

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	21
1.3 Batasan masalah .....	21
1.2 Rumusan masalah .....	22
1.5 Tujuan penelitian .....	22
1.1 Manfaat penelitian .....	22
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>23</b>
2.1 Landasan teori .....	23
2.1.1 Definisi Pendapatan .....	23
A. Teori Pendapatan .....	23
B. Indikator Pendapatan .....	24
C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan .....	24
D. Pendapatan .....	25
E. Pendapatan Marjinal .....	27
2.1.2 Teori Biaya .....	29
A. Biaya Produksi .....	29
B. Jenis-Jenis Biaya .....	30
2.1.3 Laba .....	35
A. Pengertian Laba .....	35
B. Jenis-Jenis Laba .....	37
C. Teori-Teori Laba .....	38
D. Karakteristik Laba .....	39
2.1.4 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah .....	39
A. Pengertian UMKM .....	39
B. Karakteristik UMKM .....	41
C. Beberapa Masalah Yang Dihadapi UMKM .....	42
D. Modal UMKM .....	45

E. Upaya Pengembangan UMKM .....	45
2.1.5 Definisi Kredit .....	45
A. Kredit .....	46
B. Prosedur Pemberian Kredit .....	47
C. Analisa Penyaluran Kredit .....	48
D. Jenis-Jenis Kredit .....	50
E. Fungsi Kredit .....	51
F. Tujuan Kredit .....	51
G. Unsur-Unsur Kredit .....	52
H. Jaminan Kredit .....	53
I. Pengelolaan Kredit .....	54
2.1.6 Perkembangan Usaha .....	56
A. Pengertian Pengembangan Usaha .....	56
B. Indikator Pengembangan Usaha .....	56
2.1.7 Bank Dan Lembaga Keuangan .....	60
A. Lembaga Keuangan Bank .....	60
B. Lembaga Keuangan Lainnya .....	62
2.1.8 Persepsi .....	65
A. Pengertian Persepsi .....	65
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi .....	66
C. Indikator Persepsi .....	66
2.2 Penelitian Terdahulu .....	68
2.1 Kerangka Penelitian .....	70
2.3.1 Bagan Konseptual Model .....	70
2.3.2 Kerangka Konseptual Model Analisis Uji Beda .....	71
2.4 Hipotesis .....	71
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>72</b>
3.1 Pendekatan Penelitian .....	72
3.2 Definisi Operasional .....	72
3.3 Tempat Dan Waktu Penelitian .....	73
3.3.1 Tempat Penelitian .....	73
3.3.2 Waktu Penelitian .....	73
3.4 Jenis Dan Sumber Data .....	73
3.4.1 Jenis Data .....	73
3.4.2 Sumber Data .....	74

3.5 Populasi Dan Sampel .....	74
3.5.1 Populasi .....	74
3.5.2 Sampel .....	74
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	75
3.7 Teknik Analisis Tujuan Penelitian .....	76
3.7.1 Analisis Secara Statistik Induktif Tentang Pendapatan Usaha Mikro Sebelum Dan Sesudah Mendapatkan Kredit .....	76
3.7.2 Analisis Secara Deskriptif Tentang Persepsi Usaha Mikro Terhadap Layanan Kredit .....	77
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>78</b>
4.1 Gambaran Umum PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar .....	78
4.1.1 Sejarah PNM .....	78
4.1.2 Visi Dan Misi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar Medan Johor ) .....	80
4.1.3 Struktur Organisasi .....	81
4.2 Gambaran Umum Daerah Penelitian .....	84
4.3 Analisa Faktor .....	86
4.3.1 Melakukan Analisa Faktor Persepsi Usaha Mikro Terhadap PNM Mekaar Di Medan Johor .....	86
4.3.2 Analisis Perbedaan Sebelum dan Sesudah .....	92
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>95</b>
5 Kesimpulan .....	95
5.2 Saran .....	96
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>97</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>100</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah PT. PNM Mekaar .....	11
Tabel 1.2 Luas Wilayah Kecamatan Medan Johor .....	13
Tabel 1.3 Jumlah Usaha Mikro Kota Medan .....	15
Tabel 1.4 Data UMKM Medan Johor Tahun 2020 .....	16
Tabel 2.1 Pendapatan Total Marjinal .....	28
Tabel 4.1 Luas Wilayah Medan Johor .....	85
Tabel 4.2 Paired Sampel Statistik .....	92
Tabel 4.3 Paired Sampel Test .....	93

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Jenis Kelamin .....	3
Gambar 1.2 Distribusi Persentase Pekerja Perempuan .....	5
Gambar 1.3 Gender Equality Index .....	7
Gambar 1.4 Jumlah Penduduk Menurut Kab/Kota .....	12
Gambar 1.5 Pembiayaan Dan Pinjaman Ojk .....	19
Gambar 2.1 Kurva Tr, Ar, Mr .....	23
Gambar 2.2 Bagan Konseptual .....	70
Gambar 2.3 Kerangka Konseptual .....	71
Gambar 4.1 Umur .....	87
Gambar 4.2 Tingkat Pendidikan .....	88
Gambar 4.3 Status .....	89
Gambar 4.4 Lama Usaha .....	90
Gambar 4.5 Jenis Usaha .....	91
Gambar 4.6 Kriteria Uji .....	94

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Krisis multidimensional yang melanda Indonesia, sebagai dampak dari krisis moneter yang melanda negara-negara di kawasan Asia pada bulan juli tahun 1997. Krisis ini mengakibatkan ambruknya usaha besar yang menimbulkan efek domino pada struktur perekonomian Indonesia. Di sisi lain usaha mikro, kecil, dan menengah yang dikenal sebagai sektor ekonomi rakyat, yang selama ini dimarginalisasi ternyata mampu menjadi bantal penyelamat ekonomi nasional.

Dalam upaya pengembangan dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, baik pemerintah, perbankan, swasta, lembaga swadaya masyarakat maupun lembaga-lembaga internasional.

Peran UMK dalam perekonomian nasional semakin meningkat terutama setelah krisis tahun 1997. Di saat perbankan menghadapi kesulitan untuk mencari debitur yang tidak bermasalah, UMK menjadi alternatif penyaluran kredit perbankan. Berdasarkan data tahun 2000, UMK dengan jumlah 40 juta unit mendominasi lebih dari 90% dari total unit usaha yang ada di Indonesia dan menyerap angkatan kerja dengan persentase yang hampir sama. BPS juga memperkirakan bahwa sekitar 57% dari produk domestik bruto Indonesia bersumber dari unit usaha dan menyumbang hampir 15% dari nilai ekspor barang Indonesia. UMK juga mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan kredit yang relatif kecil. Pada akhir tahun 2002,



kredit bermasalah UMKM (Non Performing Loan) hanya 3,9 persen, jauh lebih kecil dibandingkan dengan nilai NPL total kredit perbankan mencapai 10,2 persen. Kondisi tersebut mencerminkan bahwa pemberian kredit ke UMK merupakan salah satu upaya dalam rangka penyebaran resiko perbankan, sementara suku bunga kredit UMK sesuai dengan tingkat bunga pasar sehingga bank akan mempunyai margin yang cukup.

Pada tahun 2003, persentase jumlah UMKM mencapai 99,9% dari seluruh unit usaha, yakni usaha menengah 62,0 ribu unit dan usaha mikro, kecil sebesar 42,3 juta unit. Pada tahun 2004 jumlah UMK diperkirakan meningkat 44 juta unit dan jumlah tenaga kerja rata-rata meningkat sebesar 3,10% per tahun. Kontribusi UMKM dalam PDB Indonesia pada tahun 2003 yakni sebesar 56,7% dari total PDB nasional.

Usaha mikro dan kecil tergolong jenis usaha marginal, yang ditunjukkan oleh penggunaan teknologi yang relatif sederhana, tingkat modal dan akses terhadap kredit yang rendah. Studi yang dilakukan di beberapa negara menunjukkan bahwa usaha mikro, kecil mempunyai peranan yang cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja melalui penciptaan lapangan pekerjaan, penyediaan barang dan jasa, dan mengatasi masalah kemiskinan. (BPS Provinsi Sumatera Utara).

Dilihat dari data statistik di Indonesia jumlah tenaga kerja berdasarkan jenis kelamin laki-laki dan perempuan setiap tahun nya pada tahun 2017 sampai 2021 hanya mengalami sedikit kenaikan. Berikut tabel tenaga kerja berdasarkan jenis kelamin tahun 2017-2021.

## Grafik 5 Tahun Terakhir



**Gambar 1.1 Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Jenis Kelamin Pada Tahun 2017-2021**

Sumber: Data Sektoral 2017-2021 (angka dalam ribu)

Berdasarkan tabel jumlah tenaga kerja pada tahun 2017 pada jenis kelamin laki-laki berjumlah 406.901 ribu, perempuan berjumlah 315.394 ribu, tahun 2018 jenis kelamin laki-laki berjumlah 394.593 ribu dan perempuan berjumlah 305.314 ribu yang artinya mengalami penurunan ditahun 2017 ke 2018. Pada tahun 2019 sampai 2021 jenis kelamin laki-laki dan perempuan mengalami peningkatan yang signifikan laki-laki berjumlah 435.768 ribu dan untuk perempuan 338.821 ribu.

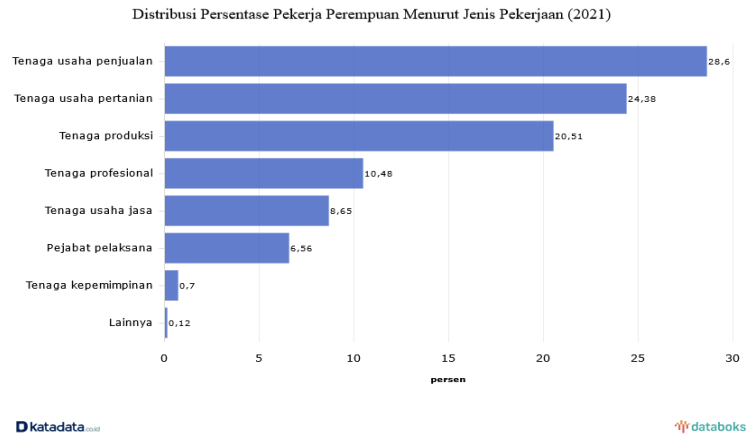
Menteri keuangan mengatakan tingkat inklusi keuangan perempuan di Indonesia lebih tinggi 5% daripada laki-laki. Meskipun inklusi keuangan perempuan hampir sama bahkan lebih tinggi dari laki-laki akses finansial terhadap perempuan yang ingin melakukan usaha masih rendah dapat dikatakan masih berada dibawah. Dengan begitu upaya yang dilakukan untuk mencapai kesetaraan akses keuangan harus dimulai dari akar yaitu kaum wanita yang harus mendapat akses pendidikan yang setara dengan laki-laki, dengan adanya literasi keuangan yang baik kaum wanita akan menciptakan peluang ekonomi bagi Indonesia. Akses pendidikan bagi wanita tidak hanya meningkatkan martabat wanita tetapi

akan memiliki implikasi yang sangat penting untuk pola asuh anak dan keluarga serta pengentasan kemiskinan ([www.katadata.co.id](http://www.katadata.co.id)).

Di dalam realitas dilapangan, kepala keluarga tidak selalu merujuk pada laki-laki atau suami sebab ada banyak rumah tangga yang kepala keluarganya ialah perempuan yang disebut sebagai perempuan kepala keluarga. Menurut Yayasan Program Pemberdayaan Perempuan Kepala Keluarga (Pekka) ialah perempuan yang melaksanakan peran dan tanggung jawab sebagai pencari nafkah, pengelolaan rumah tangga, menjaga keberlangsungan hidup keluarga dan pengambil keputusan dalam keluarga. Faktor-faktor yang menyebabkan perempuan sebagai kepala keluarga ialah karena perceraian, perempuan yang mempunyai anak setelah ditinggal laki-laki, suami meninggal dunia, suami yang tidak pencari nafkah utama karena kehilangan pekerjaan, suami pergi dalam waktu lama, serta wanita yang belum menikah tetapi mempunyai tanggungan keluarga.

Perempuan sebagai kepala keluarga terus meningkat dari tahun ke tahun. Mayoritas perempuan yang menjadi kepala rumah tangga kerana suaminya meninggal sekitar 67,1%. Berdasarkan data BPS pada 2018 tercatat ada 10,3 juta rumah tangga dengan 15,7% dari perempuan hampir rata-rata sebagai kepala keluarga.

Keluarga yang dikepalai oleh perempuan merupakan keluarga yang rentan terhadap masalah ekonomi. Selain sebagai penanggung jawab nafkah keluarga perempuan juga harus tetap menjalankan kewajibannya dirumah sebagai ibu rumah tangga, mengurus dan mengasuh anak. Perempuan kepala keluarga biasanya bekerja disektor informal dan berpendapatan dibawah 1 juta per bulan. Dilihat dari gambar 1.2



**Gambar 1.2 Distribusi Persentase Pekerja Perempuan Menurut Jenis Pekerjaan**

Sumber: ([www.katadata.co.id](http://www.katadata.co.id))

Bahwa menurut Badan Pusat Statistik (BPS) mengatakan pada tahun 2021 penduduk yang berusia 15 tahun keatas yang bekerja adalah perempuan sebanyak 39,52%. Dimana sebanyak 28,6% pekerja perempuan di Indonesia ialah sebagai tenaga usaha penjualan, kemudian pekerja perempuan sebagai tenaga usaha tani, kebun, ternak, ikan, hutan dan perburuan mencapai 24,38%, sedangkan perempuan yang menjadi tenaga produksi, operator alat angkutan, dan pekerja kasar sebanyak 20,51%, perempuan pekerja sebagai tenaga profesional sebanyak 10,48%, perempuan bekerja sebagai tenaga usaha jasa sebesar 8,65%, pekerja perempuan sebagai tenaga kepemimpinan sebanyak 0,7%, dan perempuan bekerja di pekerjaan jenis lainnya sebanyak 0,12%.

Perempuan secara individu mempunyai keterbatasan dalam hal pendidikan, pengalaman dan ketrampilan kerja, kesempatan kerja serta faktor biologis menyebabkan perempuan hanya bisa memasuki lapangan pekerjaan yang berupah murah, sehingga kemungkinan besar mengalami eksploitasi (Sofiani, 2010). Perempuan pada umumnya dianggap lebih cocok untuk bekerja pada jenis

pekerjaan yang membutuhkan kesabaran dan ketelatenan serta tidak membutuhkan kekuatan fisik yang berat (Daulay, 2016). Keterbatasan pekerja perempuan untuk memperoleh peluang mendapat pekerjaan yang luas adalah terkait dengan keterbatasan modal yang dimiliki oleh pekerja perempuan. Peran serta masyarakat, lembaga swadaya masyarakat serta pemerintah sangatlah penting dalam rangka pengembangan diri bagi pekerja perempuan sehingga dapat terwujud keadilan dan kesetaraan gender di bidang ketenagakerjaan (Effendi & Devi, 2018).

Dalam Konferensi Perserikatan Bangsa-Bangsa(PBB) yang diadakan oleh Rio de Janeiro (Brasil) pada juni 2012 membahas tentang agenda pembangunan berkelanjutan yang disebut *Sustainable Development Goals* (SDGs). SDGs merupakan kelanjutan dan perluasan dari *Millennium Development Goals* (MDGs) yang telah dilakukan oleh Negara-negara sejak 2001 hingga 2015.

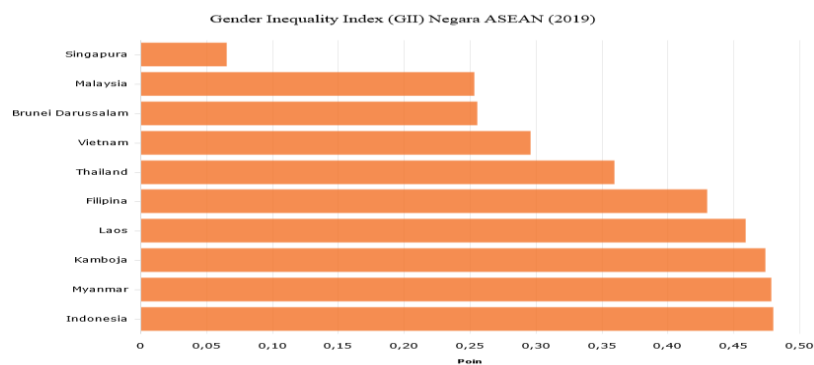
Ada delapan MDGs sebagai berikut:

1. Mengurangi kemiskinan dan kelaparan
2. Mencapai pendidikan yang universal
3. Meningkatkan kesetaraan gender dan memberdayakan perempuan
4. Mengurangi kematian anak
5. Meningkatkan kesehatan maternal
6. Membasmi HIV, malaria, dan penyakit lainnya
7. Menjamin keberlanjutan lingkungan
8. Mengebangkan kemitraan global untuk pembangunan

Tujuan-tujuan tersebut dirancang secara khusus untuk dicapai pada tahun 2015. (Todaro & Smith,2011).

Meskipun beberapa MDGs berhasil dicapai, masih banyak tujuan dan

target lain yang belum tercapai. Salah satunya MDGs bertujuan mengurangi kemiskinan, tetapi gagal dalam mengatasi kemiskinan. Demikian juga MDGs dinilai kurang memperhatikan kesetaraan gender dan hak asasi man usia dilihat dari gambar.



**Gambar 1.3 Gender inequality index (GII)**

Sumber: Badan Pusat Statistik (2021)

Menurut data United Nations Development Programme (UNDP) melalui BPS, indeks ketimpangan gender (Gender Inequality Index/GII) perempuan dan laki-laki menunjukkan bahwa Singapura dengan kesetaraan gender terendah di ASEAN. UNDP menunjukkan bahwa singapura memberikan skor GII sebesar 0,065 poin yang artinya negara tersebut mempunyai GII yang paling baik dinegara ASEAN. Kemudian Malaysia dan Brunei Darussalam menempati posisi kedua dan ketiga dengan GII terendah yaitu dengan skor 0,253 dan 0,255 poin. Adapun Indonesia dengan Gender Inequality Indeks tertinggi di ASEAN yaitu sebesar 0,48 poin, hal itu menunjukkan bahwa Indonesia merupakan negara dengan pencapain pembangunan gender yang belum optimal. Dengan begitu perlu adanya upaya lebih yang harus dilakukan pemerintah Indonesia melalui berbagai kebijakan mulai dari sisi kesehatan, pemerdayaan, dan akses dalam pasar tenaga kerja.

Pada September 2015 sebanyak 193 negara anggota PBB sepakat menjadikan SDGs sebagai kerangka agenda pembangunan dan kebijakan politik selama 15 tahun kedepan mulai 2016 sampai 2030. SDGs terdiri dari 17 (tujuh belas) tujuan dan 193 target. Tujuan dan target tersebut meliputi tiga dimensi pembangunan berkelanjutan yaitu lingkungan, sosial, dan ekonomi. ([www.id.UNDP.org](http://www.id.UNDP.org)).

Dari 17 tujuan dan 169 target, yang meliputi isu pembangunan berkelanjutan yaitu sebagai berikut:

1. No Poverty : Tanpa Kemiskinan
2. Zero Hunger : Tanpa kelaparan
3. Good Healty and Well-being : kehidupan sehat dan sejahtera
4. Quality Education : Pendidikan berkualitas
5. Gender Equality : Kesetaraan gender
6. Clean Water and Sanitation : Air bersih dan layak
7. Affordable and Clean Energy : Energi bersih dan terjangkau
8. Decent Work and Economic Growth : Pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi
9. Industry, Innovation and Infastructure: Industri, inovasi, dan infastruktur
10. Reduced Inequality : Berkurangnya kesenjangan
11. Sustainable Cities and Communities : Kota dan komunitas berkelanjutan
12. Reponsible Consumption and Productin : Konsumsi dan produksi yang bertanggungjawab
13. Climate Action : Penanganan perubahan iklim
14. Life Below Water : Ekosistem laut
15. Life on Land : Ekosistem darat
16. Peace and Justice Strong Institutions : Perdamaian, keadilan dan kelembagaan yang tangguh
17. Partnership to achieve the Goal : Kemitraan untuk mencapai tujuan Dalam tujuan SDGs point ke lima tentang kesetaraan gender memberdayakan perempuan untuk memiliki standar hidup yang lebih layak dan pekerjaan

serta pendapatan yang layak dan berkelanjutan.

UNDP Indonesia menyadari perlunya pembangunan dan peluang pertumbuhan yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi perempuan untuk menghilangkan hambatan yang menghalangi perempuan untuk meningkatkan kesejahteraan.([www.id.UNDP.org](http://www.id.UNDP.org)).

Di Indonesia diselenggarakan program kredit mikro yang dikelola asosiasi pendamping perempuan usaha kecil yaitu lembaga jaringan beranggota 22 provinsi di Indonesia. Asosiasi pendamping perempuan usaha kecil dalam program kredit mikronya melakukan kegiatan revolving fund yang ditunjukan untuk memberdayakan perempuan melalui usaha produktifnya (Firdaus & Hartini 2001: 42 Dewayanti & Chotim 2004). Dengan keadilan dan efisiensi, kredit mikro untuk perempuan telah mengurangi hambatan bagi perempuan khususnya para kelompok miskin yang mengakses keuangan dunia, perempuan yang tersingkirkan dari lembaga keuangan formal yang selama ini lebih banyak kepada para laki-laki atau kalangan masyarakat yang lebih mampu (UNDP, 1995 Hunt,2001). Saat ini yang terpenting ialah program-program pemberian kredit mikro yang telah dianggap sebagai sarana untuk memberdayakan perempuan (Hunt et al.,2001; Rajivan,2001). Pada tanggal 8 maret 2005 telah diperingati sebagai hari perempuan sedunia dimana telah ditandai pula dengan upaya-upaya penanggulangan kemiskinan dikalangan perempuan, salah satunya dengan memperluas akses kredit mikro bagi para perempuan.

Di Indonesia saat ini termasuk Negara yang sedang marak dengan pembiayaan mikro dengan sasaran kaum perempuan, dimana perempuan dinilai sebagai pemegang peran penting tidak hanya sebagai ibu rumah tangga tetapi juga



sebagai penopang pendapatan rumah tangga, yang telah dianggap sebagai kunci pemberantasan kemiskinan. Mengingat masih banyak halangan terhadap masyarakat miskin untuk mengakses sistem atau lembaga keuangan. Dengan adanya program pembiayaan mikro yang menjadikan Muhammad Yunus dianugerahi hadiah Nobel pada tahun 2006 dengan 6,61 juta nasabah adalah perempuan. Salah satunya ialah Grameen Bank yang meningkatkan kesejahteraan kaum perempuan di Bangladesh.

Grameen Bank didirikan sebagai solusi untuk menegakkan kemiskinan di Bangladesh dengan satu tujuan yang hendak dicapai yaitu kredit kepada orang miskin adalah penting karena dapat membantu meningkatkan pendapatan mereka dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan kredit tersebut.

Tujuan dari Grameen Bank di antaranya ialah sebagai berikut:

1. Memperluas fasilitas perbankan bagi orang-orang miskin
2. Menghapus eksploitasi yang dilakukan oleh lintah darat
3. Menciptakan kesempatan untuk membuka lapangan kerja, dengan memanfaatkan sumber daya manusia yang kurang atau belum dimanfaatkan.
4. Menghimpun masyarakat yang kurang beruntung didalam suatu bentuk organisasi yang dapat dimengerti dan dijalankan oleh mereka

Adapun prinsip-prinsip dari Grameen Bank yang dapat dinikmati oleh nasabah miskin yaitu sebagai berikut:

1. Kredit diberikan tanpa agunan
2. Tidak ada sanksi hukum jika ada penunggakan kredit, dan dibebaskan dari pinjaman jika anggota meninggal dunia
3. Anggota tidak perlu datang ke kantor, sebaliknya petugas bank yang datang menemui anggota
4. Prosedur dibuat sesederhana mungkin dengan tidak menggunakan banyak formulir yang tidak dipahami anggota

Hal ini menjadikan perbedaan antara grameen bank dengan bank lainnya adalah bahwa grameen bank lebih menyalurkan kredit dalam nominal yang kecil daripada kredit nominal besar seperti layaknya bank umum. Mayoritas yang diberikan dari bank ini ialah perempuan dimana, perempuan adalah seseorang yang paling memikirkan persoalan keperluan rumah tangga.

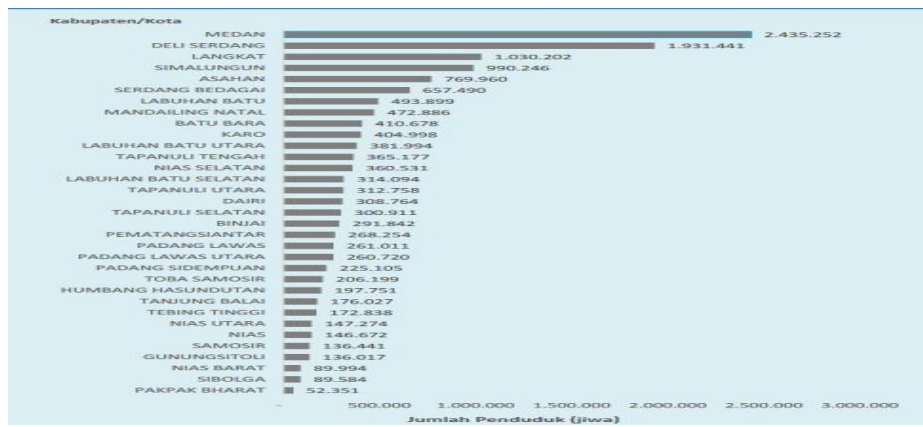
Tetapi tidak hanya grameen bank saja yang meningkatkan masyarakat miskin pada kaum perempuan, di Indonesia juga terdapat program pembiayaan mikro bagi kaum perempuan yaitu PT. PNM Mekaar yang didirikan sejak tahun 2015 dengan jumlah nasabah mencapai 10,8 juta nasabah. Beberapa jumlah nasabah Mekaar dilihat dari tabel 1.1 yaitu kota medan sebagai berikut.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Nasabah PT.PNM Mekaar di Kota Medan**

NO	Cabang PNM Mekaar	KOTA	JUMLAH
1	Medan Amplas	Kota Medan	3.808
2	Medan Area	Kota Medan	1.800
3	Medan Belawan 2	Kota Medan	3.774
4	Medan Belawan	Kota Medan	3.421
5	Medan Barat	Kota Medan	2.071
6	Medan Deli 2	Kota Medan	2.964
7	Medan Deli 3	Kota Medan	2.920
8	Medan Deli	Kota Medan	2.997
9	Medan Denai	Kota Medan	3.205
10	Medan Labuhan 2	Kota Medan	3.716
11	Medan Helvetia	Kota Medan	3.537
12	Medan Johor	Kota Medan	3.521
13	Medan Labuhan	Kota Medan	3.252
14	Medan Marelan 2	Kota Medan	3.172
15	Medan Marelan	Kota Medan	3.217
16	Medan Petisah	Kota Medan	1.517
17	Medan Perjuangan	Kota Medan	3.578
18	Medan Sunggal	Kota Medan	3.112
19	Medan Selayang	Kota Medan	3.494
20	Medan Tembung 2	Kota Medan	1.710
21	Medan Tembung	Kota Medan	2.013
22	Medan Timur	Kota Medan	3.078

Sumber: ([www.pnm.co.id](http://www.pnm.co.id))

Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu kota terbesar ketiga di Indonesia yang memiliki 33 kabupaten/kota yang tersebar luas, Hal ini terlihat dalam data badan pusat statistik provinsi sumatera utara pada tahun 2020 dalam angka juta. Berikut tabel jumlah penduduk menurut kabupaten/kota Sumatera Utara 2020:



**Gambar 1.4 Jumlah Penduduk Menurut Kabupaten/Kota Provinsi Sumatera Utara**

Sumber: Sensus Penduduk Sumatera Utara 2020

Dari 33 kabupaten/kota di provinsi sumatera utara, kota Medan merupakan kabupaten/kota dengan jumlah penduduk terbesar yakni sebesar 2.435.252 jiwa. Disusul dibawahnya kabupaten deli serdang dengan jumlah penduduk mencapai hingga 1.931.441 jiwa. Sedangkan jumlah penduduk terendah tercatat di kabupaten pakpak bharat dengan total penduduk 52.351 jiwa.

Dari data kependudukan diatas dapat dilihat bahwa ada ketimpangan jumlah penduduk antar kabupaten/kota. Dikarenakan masih banyak sejumlah faktor yaitu infastruktur fisik, pendidikan, pemusatan sektor ekonomi domestik yang hanya berpusat di kota-kota besar saja seperti kota Medan.

Jika dilihat dari total jumlah penduduk, kota Medan sebagai kota metropolitan dengan banyak keunggulan yang melekat khususnya pada bidang ekonomi. Indikator yang mengkatagorikan kota Medan sebagai kota metropolitan ialah karena memiliki kota yang relative besar, luas wilayah, aktivitas ekonomi dan sosial serta jumlah penduduknya.

Jika dilihat berdasarkan indikator yang ada, di kota Medan memiliki luas 265,10 km<sup>2</sup> dimana Medan memiliki wilayah yang relatif kecil dengan jumlah penduduk yang relatif besar. Kota medan yang memiliki 21 kecamatan dan dengan populasi penduduk lebih dari dua juta penduduk dengan jumlah wanita lebih besar dari pria. Berikut tabel luas wilayah kota medan menurut kecamatan pada tahun 2020:

**Tabel 1.2**

**Luas Wilayah Kota Medan Menurut Kecamatan Tahun 2020**

<b>NO</b>	<b>KECAMATAN</b>	<b>LUAS WILAYAH (KM<sup>2</sup>)</b>
1	Medan Polonia	8,92
2	Medan Kota	5,98
3	Medan Baru	5,41
4	Medan Tembung	7,99
5	Medan Denai	9,91
6	Medan Perjuangan	4,36
7	Medan Area	4,42

8	Medan Johor	16,96
9	Medan Selayang	12,81
10	Medan Tuntungan	29,87
11	Medan Belawan	21,82
11	Medan Deli	2,197
12	Medan Amplas	13,764
13	Medan Petisah	4,93
14	Medan Maimun	3,342
15	Medan Marelan	23,82
16	Medan Labuhan	41,275
17	Medan Timur	7,82
18	Medan Helvetia	11,55
19	Medan Sunggal	13,90
20	Medan Barat	5,40
	Total	256,448

Sumber: Badan Pusat Statistik Tahun 2020

Dari data diatas, wilayah terluas menurut kecamatan dikota medan yaitu Medan Labuhan dengan luas wilayah 41,275 Km<sup>2</sup> Medan Tuntungan dengan luas 29,87 Km<sup>2</sup> Medan Marelan dengan luas wilayah 23,82 Km<sup>2</sup> serta Medan Belawan dengan luas 21,82 Km<sup>2</sup>. Sedangkan wilayah dengan luas tekecil yaitu terdapat di kecamatan Medan Deli dengan luas wilayah 2,194 Km<sup>2</sup>.

Provinsi Sumatera Utara yang terdiri dari 33 kabupaten/kota, salah satunya kota medan sebagai kota metropolitan dengan potensi besar dalam hal ekonomi mikro seperi halnya usaha industri rumah tangga yang termasuk dalam sektor UKM.

Dari uraian diatas kota medan sebagai salah satu kota metropolitan yang memiliki luas wilayah, aktifitas ekonomi serta sosial yang relatif besar, Maka dari sektor ekonomi yang relative besar menjadikan perhatian terhadap penulis yaitu pada sektor industrinya khususnya pada sektor usaha mikro.

Kota Medan tercatat sebagai perkembangan UMK yang dikatakan cukup signifikan dengan daerah lainnya. Berikut data statistik yang menunjukkan jumlah unit UMK di kota Medan tepatnya di 21 kecamatan yang ada di kota Medan pada tahun 2015 yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.3**  
**Jumlah Usaha Mikro Kecil di Kota Medan Menurut Kecamatan Tahun 2015**

NO	KECAMATAN	Usaha Mikro
1	Medan Polonia	21733
2	Medan Kota	20955
3	Medan Baru	21977
4	Medan Tembung	32028
5	Medan Denai	64060
6	Medan Perjuangan	23564
7	Medan Area	18878
8	Medan Johor	30858
9	Medan Selayang	26478
10	Medan Tuntungan	20154
11	Medan Belawan	16357
12	Medan Deli	77287
13	Medan Amplas	28556
14	Medan Petisah	24375
15	Medan Maimun	23734
16	Medan Marelan	76434
17	Medan Labuhan	27332
18	Medan Timur	56064
19	Medan Helvetia	27889
20	Medan Sunggal	33655
21	Medan Barat	23849
	Total	696.217

Sumber: Dinas koperasi UMK 2015

Dari tabel diatas, dengan jumlah UMK di kota Medan sebesar 696.217 unit yang berada di 21 kecamatan. Jika dilihat UMK terbanyak ada pada kecamatan

Medan Deli dengan total 77.287 unit UMK dan kecamatan Medan Marelan dengan total 76.434 unit UMK. Sedangkan UMK paling sedikit berada di kecamatan Medan Belawan dengan total 16.357 unit disusul dengan Kecamatan Medan Area sebanyak 18.878 unit.

Perkembangan UMK dengan jumlah yang tinggi dikota medan merupakan salah satu hal yang wajar, karena didukung oleh letak geografis dan demografisnya. Kecamatan Medan Johor merupakan salah satu daerah penyangga ekonomi kota medan khususnya pada usaha mikro. Berikut tabel usaha mikro kecil di kecamatan Medan Johor.

**Tabel 1.4**  
**Data UMK Menurut Kelurahan Di Kecamatan Medan Johor Tahun 2020**

NO	KELURAHAN	USAHA MIKRO
1	Kwala Bekala	63
2	Gedung johor	15
3	Kedai Durian	8
4	Suka Maju	35
5	Titi Kuning	1
6	Pangkalan Mashyur	17
	Jumlah	139

Sumber: Badan Pusat Statistik Medan Johor Tahun 2020

Kecamatan Medan Johor yang memiliki 6 kelurahan dimana salah satu jumlah UMK yang tertinggi berada di kelurahan Kwala Bekala yang memiliki jumlah UMK 63 dan yang kedua berada di kelurahan Suka Maju sebanyak 35, dimana kecamatan medan johor ini didominasi oleh usaha kuliner dan perdagangan yang masih minim pendapatannya.

Berdasarkan tabel data statistik BPS Medan Johor pada tahun 2020 jumlah UMK di kota medan dengan 21 kecamatan memiliki usaha mikro yang berbeda-beda disetiap kecamatan. Dimana masih banyak usaha Mikro yang masih

tradisional, kualitas sumber daya alam yang belum memadai dan teknik produksi yang masih rendah serta terbatasnya akses lembaga keuangan.

Lembaga keuangan non bank adalah lembaga keuangan yang memberikan jasa-jasa keuangan dan menarik dana dari masyarakat secara tidak langsung (non depository). Lembaga keuangan bukan bank memiliki beberapa jenis lembaga pembiayaan yang terdiri dari leasing, pegadaian, koperasi simpan pinjam, pasar modal, asuransi keuangan dan mekaar.

PT.PNM Mekaar (PT.Permodalan Nasional Madani Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) menjadi salah satu sistem perkreditan yang telah membuat argument bahwa perempuan telah memegang peranan penting dalam mentransfer kredit mikro kepada keluarga mereka. Permasalahannya ialah apakah para perempuan yang menjadi sasaran kelompok atau penerima kredit itu benar-benar mendapatkan keuntungan atau hanya sebaliknya, dengan menjadi penerima kredit mikro perempuan dengan peran domestiknya justru semakin terbebani sehingga terjadi *triple burden of women*, dimana perempuan harus melakukan fungsinya sebagai reproduksi, produksi, dan fungsi social dimasyarakat.

Berdasarkan data dari badan pusat statistik (BPS) dalam indikator tenaga kerja di Indonesia pada gambar 1.1 menunjukkan bahwa terdapat 315.394 ribu berjenis kelamin perempuan yang bekerja, sementara laki-laki sebesar 406.901 ribu pada tahun 2017. Selain itu dari data BPS tahun 2001 menunjukkan bahwa perempuan memegang 44,29% pemilik usaha mikro di Indonesia, usaha kecilnya hanya 10,28%. Meskipun jumlah kepemilikan perempuan lebih kecil dibandingkan usaha mikro laki-laki yang mencapai 52,21%, diyakini bahwa



persentase ini jauh lebih besar karena data BPS didasarkan kepada pemilik usaha secara formal dan bukan pelaku riil di lapangan.

Oleh karena itu perlu dilakukan peningkatan bantuan dari berbagai pihak, terutama pihak pemerintah dan pihak swasta melalui unit usaha yang dimiliki salah satunya adalah PT.PNM Mekar.

BUMN untuk memberikan perhatian pada pengembangan ekonomi masyarakat Medan salah satunya yaitu PT. Permodalan Nasional Madani memiliki beberapa anak cabang salah satunya yaitu Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) yang menjadi solusi strategis dalam pengembangan akses permodalan dan program pendapatan kapasitas bagi para pelaku usaha mikro. PT.PNM ialah suatu wujud kepedulian pemerintah pada pelaku usaha mikro kecil dan menengah untuk mengembangkan, mewujudkan serta memberikan layanan pinjaman modal kepada pelaku usaha mikro secara berkelompok khusus untuk perempuan prasejahtera melalui Program Membina Ekonomi keluarga sejahtera (Mekaar) (Setiani, 2019). Mekaar adalah layanan pemberdayaan yang berbasis kelompok bagi perempuan prasejahtera untuk pelaku usaha mikro untuk menciptakan pengusaha sukses dari perempuan-perempuan prasejahtera yang tidak mampu dan tidak memiliki modal dalam mengembangkan usahanya, karena program ini adalah program yang sahamnya murni milik pemerintah.

Layanan Mekaar hanya difokuskan kepada perempuan pelaku usaha Mikro, dimana indeks pendapatan keluarga maksimal Rp.800.000 per bulan. Pinjaman yang diberikan kepada nasabah baru yaitu sebesar Rp 2.000.000 sedangkan untuk nasabah lanjutan bisa naik hingga Rp7.000.000 dengan ketentuan yang berlaku pada PT.Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar). Dalam proses pembiayaan

mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik melainkan bersifat tanggung renteng kelompok dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses persiapan dan pertemuan kelompok mingguan ([www.pnm.co.id](http://www.pnm.co.id)).

Berdasarkan data statistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pembiayaan yang disalurkan pada PT.PNM mengalami peningkatan setiap bulan nya terhitung dalam miliar.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	<b>Tabel 1.2 Pembiayaan &amp; Pinjaman yang Disalurkan Lembaga Keuangan Khusus (Miliar Rp)</b>														
2	<b>Table 1.2 Financing &amp; Loan of Specialized Financial Institutions (Billion Rp)</b>														
3	<b>Keterangan</b>	<b>Dec-19</b>	<b>Jan-20</b>	<b>Feb-20</b>	<b>Mar-20</b>	<b>Apr-20</b>	<b>May-20</b>	<b>Jun-20</b>	<b>Jul-20</b>	<b>Aug-20</b>	<b>Sep-20</b>	<b>Oct-20</b>	<b>Nov-20</b>	<b>Dec-20</b>	<b>Items</b>
4	1. LPEI	97.853	94.829	96.079	100.513	96.242	95.117	98.615	93.384	92.818	93.036	92.047	90.875	90.383	1. Indonesia Eximbank
5	2. PT SMF (Persero)	22.205	21.196	21.237	22.365	24.588	24.826	24.855	25.297	25.258	25.720	24.967	24.940	24.859	2. PT SMF (Persero)
6	3. PT PNM (Persero)	17.762	17.129	17.631	17.964	17.096	16.733	16.199	16.635	17.376	19.231	20.314	21.528	22.082	3. PT PNM (Persero)
7	<b>JUMLAH</b>	<b>137.820</b>	<b>133.155</b>	<b>134.947</b>	<b>140.843</b>	<b>137.925</b>	<b>136.676</b>	<b>134.669</b>	<b>135.516</b>	<b>135.453</b>	<b>137.967</b>	<b>137.328</b>	<b>137.343</b>	<b>137.324</b>	<b>TOTAL</b>
8															

**Gambar 1.5 Pembiayaan dan pinjaman yang diberikan lembaga keuangan PT.PNM Tahun 2020**

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Dilihat pada bulan desember jumlah 2019 jumlah pinjaman senilai 17,762 miliar, pada bulan januari jumlah pinjaman menurun senilai 17,129 miliar sampai pada bulan agustus jumlah pinjaman masih menurun dengan nilai 17,376 miliar. Pada bulan September jumlah pinjaman naik menjadi 19,231 miliar dan sampai bulan desember terus mengalami kenaikan hingga 22,082 miliar yang artinya banyak perempuan yang melakukan pembiayaan dari kredit mekaar.

Kota Medan dengan jumlah penduduk 2.435.252 jiwa dan sebagian penduduknya sebagai pelaku UMK tepatnya di Kecamatan Medan Johor dimana sampai saat ini jumlah nasabah pada PNM Mekaar di kecamatan Medan Johor sebanyak 3.521 nasabah.

Kegiatan perkreditan mempunyai resiko dimana diperlukan manajemen yang baik dalam pemberian kredit PT.Permodalan Nasional Madani (PNM

Mekaaar) salah satunya adalah dengan lembaga keuangan yang memiliki kegiatan seperti koperasi dengan penerimaan bantuan atau perkreditan. PT.PNM Mekaaar banyak memberi pinjaman atau kredit kepada nasabah walaupun masih banyak data-data yang tidak sesuai. Kredit yang diberikan dengan data yang tidak sesuai terkadang tetap diberikan kepada peminjam kredit karena selalu lancar dalam memberikan angsurannya, tetapi PT.PNM Mekaaar tetap berhati-hati dalam memberikana kredit agar teapt sasaran dan tidak merugikan PT.PNM. Permasalahan yang diberikana nasabah dalam penyampaian informasi palsu dalam pengajuan kredit sering kali terjadi. Permasalahan lainnya adalah persyaratan permohonan yang tidak lengkap oleh nasabah dan terkadang masih banyak dijumpai data palsu.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ikhlimah Putri tahun 2021, dengan judul “Analisis Prosedur Pemberian Kreditt Pada PT.Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaaar Cabang Slawi)” menunjukkan adanya kendala diantaranya faktor kedekatan calon nasabah dengan pegawai yang menjadikan persyaratan dalam pengajuan permohonan kredit tidak dilengkapi dan informasi palsu.Rizkia tahun 2018) dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Memperoleh Kedit Pembiayaan dari Bank Umum Syariah” menunjukkan untuk melihat perbedaan pendapatan penghasilan UMKM sesudah dan sebelum memperoleh kredit pembiayaan dari bank syariah.Dilihat dari tingkat pendapatan, perkembangan usaha, dan tingkat perkembangan omzet.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang prosedur pemberian kredit serta pembiayaan kredit pada PT.PNM

Mekaaar dengan judul “**Aksesibilitas Perempuan Indonesia Terhadap Lembaga Keuangan Mikro (Studi Kasus PNM Mekaar Medan)**”.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengapa harus perempuan yang menerima perkreditan pada PT.PNM Mekaar.
2. PT.PNM Mekaar menjadi tujuan utama Usaha Mikro untuk mengajukan per kreditan.
3. Usaha Mikro sering menghadapi masalah dalam aspek permodalan.
4. Belum ada perkembangan yang sistematis setelah Usaha Mikro memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan.
5. Pemberian kredit yang tidak efektif mengakibatkan terjadinya kredit macet.
6. Permasalahan permohonan kredit yang tidak lengkap.

## **1.3 Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang ada telah diuraikan penelitian ini akan dibatasi pada sistem pemberian kredit dan persepsi usaha mikro terhadap PT.PNM Mekaar di kota Medan.

## **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, yang menjadi permasalahan adalah:

1. Faktor-faktor persepsi Usaha Mikro terhadap PT.PNM Mekaar di Medan Johor?

2. Bagaimana perkembangan PT.PNM Mekaar terhadap pendapatan Usaha Mikro sebelum dan sesudah mendapatkan kredit?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis secara deskriptif tentang Usaha Mikro.
2. Menganalisis secara statistik induktif tentang pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah mendapatkan kredit.

### **1.6. Manfaat Penelitian**

penelitian ini bermanfaat sebagai berikut:

#### **A. Manfaat Akademik**

1. Bagi peneliti, penelitian ini menjadi sarana pembelajaran atau tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang menyangkut topik yang sama.
2. Bagi mahasiswa, melatih mahasiswa agar dapat menguraikan dan membahas suatu permasalahan secara ilmiah , teoritis dan sistematis.

#### **B. Manfaat Non Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengembangan ilmu pengetahuan tentang lembaga keuangan non-Bank sebagai salah satu bagian dari perekonomian.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1. Definisi Pendapatan

###### A. Teori Pendapatan

Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi memungkinkan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan oleh perubahan modal dan hutang. Harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan pasar produksi. Oleh karena itu dalam pendapatan total dapat dirumuskan sebagai berikut:

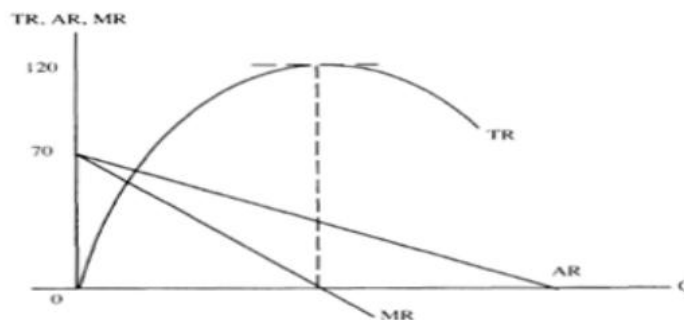
$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Pendapatan Total

P = Harga

Q = Jumlah harga yang dijual



**Gambar 2.1 Kurva TR, AR, dan MR**

Hasil produksi yang dijual sama dengan penjualan disebut TR (Total revenue). Sehingga besar kecilnya pendapatan TR ditentukan oleh besar kecilnya barang produksi atau barang yang dijual.

Hubungan antara barang yang diproduksi dengan barang yang dijual dapat mempengaruhi:

- Barang yang diproduksi lebih besar daripada barang yang dijual.
- Barang yang diproduksi sama dengan barang yang dijual (biasanya terjadi pada kegiatan penjualan yang barang dijual langsung diproduksi setelah ada permintaan) terutama untuk barang-barang yang tidak bisa di stok. Oleh karena itu untuk kasus penjualan karangan bunga, maka diasumsikan jumlah produksi sama dengan jumlah penjualan.

### **B. Indikator Pendapatan**

Menurut Theodorus M.Tuanakotta (2011:35) dalam buku Teori Akuntansi: “Pendapatan merupakan jumlah uang yang diperoleh suatu perusahaan atas penciptaan barang atau jasa selama suatu kurun waktu tertentu”.

Pendapatan = Jumlah uang yang dihasilkan perusahaan

Sumber: Theodorus M.Tuanakotta (2011:35)

### **C. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan**

Menurut Suherman Rosyid (2009:55) faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

#### 1. Modal

Besar kecilnya modal yang dipergunakan dalam kegiatan produksi akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima perusahaan.

Agar usaha produksi berjalan dengan baik dan lancar, maka diperlukan

modal yang cukup memadai. Menurut Kasmir, Modal pada perusahaan digunakan pembiayaan jangka pendek biasanya untuk membiayai pengeluaran gaji/upah tenaga kerja serta pengeluaran untuk membeli bahan baku serta biaya lain yang termasuk dalam produksi.

$$\text{Modal} = \text{Biaya bahan baku} + \text{Biaya tenaga kerja} + \text{Biaya lainnya}$$

Sumber: Kasmir (2012:258)

## 2. Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang aktif untuk mengolah dan mengorganisir faktor-faktor lain. Banyak sedikitnya tenaga kerja juga berpengaruh pada pendapatan. Menurut Murti & Jhon, Tenaga kerja merupakan sekelompok individu yang menawarkan keterampilan dan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan.

$$\text{Tenaga kerja} = \text{Jumlah tenaga kerja yang digunakan}$$

Sumber: Murti & Jhon (2014:5)

## D. Pendapatan

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Pendapatan menurut para ahli yaitu sebagai berikut:

1. Menurut Harnanto (2019:102) pendapatan adalah kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas



perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen.

2. Menurut Sohib (2018:47) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan.
3. Menurut PSAK No. 23 Paragraf 7 (2015) pengertian pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas suatu perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.
4. Menurut Hadi dan Hastuti (2015:495) menyatakan bahwa: “Pendapatan adalah peningkatan aktiva suatu organisasi atau penurunan kewajiban-kewajiban selama suatu periode akuntansi, terutama berasal dari aktiva operasi. Pendapatan juga dikatakan sebagai penghasilan yang timbul dari perusahaan yang dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (fees), bunga, deviden, royalti dan sewa”.
5. Menurut Nafarin (2006:15): “Pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu periode yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

Dari definisi tersebut, maka dapat dikatakan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam satu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset yang timbul dalam penyerahan barang dan jasa.

### **E. Pendapatan Marjinal**

Penerimaan marjinal (MR) adalah perubahan dalam pendapatan yang ditimbulkan oleh penambahan unit penjualan. MR dapat positif dan negatif. Dari kurva permintaan perusahaan kita mengetahui hubungan diantaranya harga (P) dan kuantitas yang dijual (q). Kemudian kita mengkalkulasi pendapatan total (TR) pada tiap-tiap tingkat penjualan dengan mengalihkan harga dengan kuantitas atau  $P \times q$ . Sedangkan harga perunit disebut juga dengan pendapatan rata-rata (AR) atau  $P = AR$  atau dengan membagi TR dengan q. MR dihitung dengan mengurangkan TR yang kita peroleh dengan menjual q unit, dari TR yang kita peroleh dengan menjual  $q + 1$  unit, maka selisihnya ialah pendapatan ekstra atau MR. Berdasarkan tabel dan kurva permintaan memperlihatkan bagaimana menghitung total pendapatan (TR) yaitu 0 unit menghasilkan  $TR = 0$ ; 1 unit menghasilkan  $TR = \$180 \times 1 = \$180$ ; 2 unit menghasilkan  $\$180 \times 2 = \$320$  dan seterusnya. Dalam contoh pendapatan total mula-mula meningkat bersama dengan output, karena penurunan dalam P yang dibutuhkan untuk menjual tambahan q adalah sedang dalam rentang kurva permintaan yang elastis. Namun apabila kita sampai pada titik tengah dari kurva permintaan garis lurus tersebut TR mencapai nilai maksimumnya. Ini terjadi pada  $q = 5$ ,  $P = \$100$  dengan  $TR = \$500$ .

Menambah  $q$  melampaui titik ini menggiring perusahaan kedalam wilayah permintaan inelastis. Untuk permintaan inelastis, menurunkan harga akan meningkatkan penjualan dalam proposi yang lebih rendah dari peningkatan harga, sehingga pendapatan total (TR) turun.

**Tabel 2.1**

**Pendapatan Total dan Pendapatan Marjinal**

(1) Kuantitas Q	(2) Harga P=AR= TR/q (\$)	(3) Pendapatan Total TR= P x q (\$)	(4) Pendapatan Marjinal MR (\$)
0	200	0	
1	180	180	180
2	160	320	140
3	140	420	100
4	120	480	60
5	100	500	20
6	80	480	-20
7	60	-	-60
8	40	320	-100
9	-	180	-140
10	0	0	-180

Dengan demikian dari  $q = 0$  ke  $q = 1$  MR adalah  $\$180 - \$0 = \$180$ , dari  $q = 1$  ke  $q = 2$  MR adalah  $\$320 - \$180 = \$140$ . MR adalah positif hingga kita sampai pada  $q = 5$  dan untuk selanjutnya negatif. MR negatif berarti bahwa untuk unit sebelumnya sedemikian banyak sehingga total pendapatnya menurun. Misalnya perusahaan ingin menjual sebuah unit output tambahan, karena perusahaan itu pesaing tidak sempurna, maka ia dapat meningkatkan penjualannya hanya dengan menurunkan harga.

## 2.1.2 Teori Biaya

### A. Biaya produksi

Biaya produksi merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Biaya produksi yang dikeluarkan setiap perusahaan dapat dibedakan menjadi dua jenis:

1. Biaya eksplisit (explicit cost), pengeluaran perusahaan yang secara nyata dikeluarkan oleh perusahaan dalam bentuk pembayaran kepada pemilik faktor-faktor produksi.
2. Biaya implisit (implicit cost), taksiran besarnya nilai faktor-faktor produksi yang dimiliki dan dipergunakan dalam proses produksi perusahaan.

Taksiran ini dilakukan dengan cara menghitung opportunity cost dari setiap faktor produksi yang dimiliki perusahaan. Opportunity cost merupakan nilai tertinggi suatu faktor produksi dalam penggunaan alternatif yang terbaik.

Ada beberapa istilah teori biaya diantaranya sebagai berikut:

- a) Accounting Cost Accounting Cost tidak hanya mencakup uang nyata yang dihabiskan oleh bisnis, tetapi juga mencakup ketentuan untuk kerugian atau depresiasi bahwa bisnis membuat lebih dari satu periode akuntansi. Jadi setelah semua biaya ini dikurangi dari total pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan bisnis, jika jumlah yang tersisa adalah positif, itu adalah laba akuntansi.
- b) Economics Cost Economics Cost adalah suatu ukuran dari biaya ekonomi yang harus dikeluarkan dalam rangka memproduksi suatu barang atau jasa tertentu dalam kaitannya dengan alternatif lain yang harus dikorbankan.

- c) Incremental Cost Konsep Incremental Cost hampir sama dengan konsep marginal cost yaitu mengukur besarnya biaya tambahan karena timbulnya output atau produksi. Tetapi konsep incremental cost lebih luas, yaitu menyangkut tambahan biaya yang disebabkan tidak hanya karena tambahan output saja, tetapi juga dapat disebabkan oleh faktor lain, atau semua biaya yang terkait dengan proses pengambilan keputusan. Misalnya tambahan biaya yang disebabkan karena perusahaan memutuskan memproduksi produk baru atau karena perusahaan mengganti teknologi produksi.
- d) Sunk Cost Sunk Cost merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan di waktu yang lampau atau biaya – biaya yang dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan proyek jangka pendek karena biaya ini tak akan kembali. Sunk cost selalu ada dalam suatu proyek.

## **B. Jenis-jenis biaya**

### 1. Biaya produksi jangka pendek

Biaya jangka pendek merupakan periode dimana minimal satu jenis faktor produksinya adalah faktor produksi tetap (fixed input). Dengan demikian di dalam jangka pendek ada biaya yang harus dikeluarkan untuk faktor produksi tetap (Fixed cost atau FC) dan ada biaya yang harus dikeluarkan untuk faktor produksi variabel (Variabel cost atau VC).

Ada beberapa istilah biaya dalam teori biaya yaitu sebagai berikut:

- a. Biaya Tetap (Fixed Cost) Biaya tetap adalah biaya yang timbul akibat penggunaan sumber daya tetap dalam proses produksi. Sifat utama biaya

tetap adalah jumlahnya tidak berubah walaupun jumlah produksi mengalami perubahan (naik atau turun). Keseluruhan biaya tetap disebut biaya total (total fixed cost).

- b. Biaya Variabel (Variable Cost) Biaya variabel atau sering disebut biaya variable total (total variable cost atau TVC) adalah jumlah biaya produksi yang berubah menurut tinggi rendahnya jumlah output yang akan dihasilkan. Semakin besar output atau barang yang akan dihasilkan, maka akan semakin besar pula biaya variable yang akan dikeluarkan.
- c. Biaya Total (Total Cost) Biaya total adalah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Biaya total diperoleh dari total biaya tetap dikurangi total biaya variabel atau dalam matematis :  $(TC = TFC - TVC)$ .
- d. Biaya Tetap Rata-Rata (Average Fixed Cost) Biaya tetap rata-rata adalah hasil bagi antara biaya tetap total dan jumlah barang yang dihasilkan.

$$AFC = \frac{TC}{Q}$$

Keterangan:

TC = Total Cost

Q = Quantity

Besar kecilnya AFC tergantung dari jumlah barang yang dihasilkan. Artinya, jika barang yang dihasilkan semakin banyak, maka AFC akan semakin kecil (berbanding terbalik). Hal ini juga menggambarkan bahwa pada unit produksi yang banyak AFC akan terlihat besar, sedangkan pada unit produksi yang banyak AFC akan kecil jumlahnya.

- e. Biaya Variabel Rata-Rata (Average Variable Cost) Biaya variabel rata-rata adalah biaya variabel yang dibebankan pada tiap unit produk yang dihasilkan.

$$AFC = \frac{TVC}{Q}$$

Keterangan:

TVC = Total variabel cost

Q = Quantity

- f. Biaya Total Rata-Rata (Average Cost) Biaya total rata-rata adalah biaya keseluruhan untuk menghasilkan suatu output tertentu dibagi dengan jumlah unit produk yang dihasilkan atau merupakan biaya perunit produksi.

$$AC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC$$

Keterangan:

TC = Total cost

Q = Quantity

AFC = Average fixed cost

AVC = Average variabel cost

- g. Biaya Marginal (Marginal Cost)

Biaya Marginal adalah perubahan biaya total akibat penambahan satu unit output (Q). Biaya marginal timbul akibat pertambahan satu unit output sehingga dapat dirumuskan:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q}$$

Keterangan:

$\Delta TC$  = Perubahan total biaya

$\Delta TVC$  = Perubahan total biaya variabel

$\Delta Q$  = Perubahan quantity

Oleh karena tambahan produksi satu unit output tidak akan menambah atau mengurangi biaya produksi tetap (TFC), maka tambahan biaya marginal ini akan menambah biaya variable total (TVC).

## 2. Biaya produksi jangka panjang

Dalam jangka panjang perusahaan dapat mengubah semua faktor produksinya. Oleh karena itu, dalam jangka panjang tidak perlu lagi dibedakan antara biaya tetap dan biaya berubah. Semua biaya yang dikeluarkan merupakan biaya berubah (Variable Cost).

Cara meminimumkan biaya jangka panjang dapat memperluas kapasitas produksinya, perusahaan harus menentukan besarnya kapasitas pabrik yang akan meminimumkan biaya produksi dalam analisis ekonomi kapasitas produksi dapat digambarkan dengan kurva biaya rata-rata (AC). Sehingga analisis bagaimana produsen menganalisis kegiatan produksinya dalam usaha meminimumkan biaya dengan memperhatikan kurva AC untuk kapasitas yang berbeda-beda.

Faktor yang menentukan kapasitas produksi yang digunakan yaitu tingkat produksi yang dicapai serta sifat dari pilihan kapasitas pabrik yang tersedia.



- a. Biaya Total Jangka Panjang (Long Run Total Cost) Biaya Total Jangka Panjang (Long Run Total Cost) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi seluruh output dan semuanya bersifat variabel.
- b. Kurva Biaya Total Jangka Panjang (Long Run Total Cost Curve) Kurva biaya total jangka panjang menggambarkan biaya total jangka panjang minimum untuk memproduksi berbagai tingkat (jumlah) produksi. Kurva biaya total jangka panjang diturunkan dari kurva expansion path.
- c. Kurva Expansion Path Kurva Expansion Path menggambarkan kombinasi faktor produksi yang paling optimal untuk menghasilkan berbagai jumlah produksi.
- d. Biaya Rata-Rata Jangka Panjang (Long Run Average Cost) Biaya Rata-Rata Jangka Panjang merupakan biaya rata-rata yang paling minimum untuk berbagai tingkat produksi apabila perusahaan dapat selalu berubah kapasitas produksinya. Biaya rata-rata jangka panjang dapat dihitung menggunakan

Rumus:

$$LAC = \frac{LTC}{Q}$$

Keterangan:

LAC = Biaya rata-rata jangka panjang

Q = Jumlah output

- e. Biaya Marginal Jangka Panjang (Long Run Marginal Cost) Biaya Marginal Jangka Panjang merupakan biaya tambahan karena menambah produksi sebanyak satu unit. Perubahan biaya total sama dengan

perubahan biaya variabel. Biaya marginal jangka panjang dapat dihitung menggunakan rumus:

$$LMC = \frac{\Delta LTC}{\Delta Q}$$

Keterangan:

LMC = Biaya marginal jangka panjang

$\Delta Q$  = Perubahan output

### **2.1.3 Laba**

#### **A. Pengertian Laba**

pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Menurut Harahap (2009:113) “Laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi”.

Menurut Wild dan Subramanyam (2014:25), laba (earnings) atau laba bersih (net income) mengindikasikan profitabilitas perusahaan.

Laba mencerminkan pengembalian pada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa dalam satu periode akuntansi.

Laba yang maksimum merupakan tujuan satusatunya dari produsen. Dalam kondisi ini produsen atau pengusaha akan berusaha untuk memilih kombinasi input terbaik dan tingkat output yang menghasilkan keuntungan. Jadi perusahaan akan berusaha membuat perbedaan yang sebesar-besarnya antara biaya produksi dan penerimaan total.

Menurut Soekartawi (2002), pendapatan bersih selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan, yang dapat diformulasikan kedalam matematis:

$$(\pi = TR-TC)$$

$$\pi = TR-TC$$

Dimana  $\pi$  adalah pendapatan bersih, TR (total revenue) adalah total penerimaan dari perusahaan yang diperoleh dari perkalian antara jumlah barang yang terjual dengan harga barang tersebut.

$$TR = P \cdot Q$$

TC (total cost) adalah total biaya yang dikeluarkan oleh produsen dalam menghasilkan output. Untuk mencari total cost (biaya total) adalah dengan menjumlahkan total fixed cost (biaya tetap total) dengan total variable cost (biaya variabel total).

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Total Cost

TFC = Total Fixed Cost

TVC = Total Variable Cost

Kegiatan utama untuk mencapai tujuan perusahaan dengan meningkatkan total revenue (TR) dan Mengontrol Total Cost (TC) atau efisiensi biaya. Laba atau profit suatu perusahaan terbagi menjadi tiga kategori yaitu sebagai berikut:

### 1. Profit Positive

Profit Positive merupakan keadaan dimana suatu usaha total penerimaannya lebih besar dibandingkan total biaya atau dikenal dengan istilah untung. Keadaan untung merupakan tujuan utama suatu perusahaan.

### 2. Profit Negative

Profit Negative merupakan keadaan dimana suatu usaha total penerimaannya lebih kecil dibandingkan dengan total biaya atau dikenal dengan istilah rugi.

### 3. Profit Nol

Profit Nol merupakan keadaan dimana keadaan suatu usaha yang total penerimaannya sama dengan total biaya atau dikenal dengan istilah impas atau Break event point.

## **B. Jenis –Jenis Laba**

Dalam menganalisis teori laba dibedakan menjadi 2 jenis laba yaitu sebagai berikut:

#### 1. Laba Bisnis (Business Profit)

Laba bisnis (business profit) merupakan profit seluruh penerimaan suatu perusahaan setelah dikurangi biaya eksplisit. biaya eksplisit adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi seperti gaji, bahan baku, sewa gedung, dan sebagainya.

#### 2. Laba Ekonomi (Economic Profit) Laba ekonomi (Economic profit) adalah total revenue yang diterima oleh suatu perusahaan setelah dikurangi biaya eksplisit dan implisit. Biaya implisit adalah opportunity cost, misalnya gaji pemilik.

### C. Teori-Teori Laba

Dalam suatu perusahaan laba merupakan pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya. Suatu perusahaan dapat mencapai beberapa posisi seperti yang digambarkan oleh teori laba sebagai berikut:

1. Teori Laba Menanggung Resiko (Risk Bearing Theory Of Profit)

Teori Laba Menanggung Resiko (Risk Bearing Theory Of Profit) mengatakan bahwa keuntungan ekonomi diatas normal akan diperoleh oleh perusahaan dengan resiko diatas rata-rata.

2. Teori Laba Frisional (Frictional Theory Of Profit)

Teori Laba Frisional (Frictional Theory Of Profit) menekankan bahwa profit yang timbul sebagai akibat gangguan- gangguan dari keseimbangan jangka panjang. Atau dapat dikatakan keuntungan meningkat sebagai suatu hasil dari friksi keseimbangan jangka panjang (long run equilibrium).

3. Teori Laba Monopoli (Monopoly Theory Of Profit) Teori Laba Monopoli

(Monopoly Theory Of Profit) mengatakan bahwa beberapa perusahaan dengan kekuatan monopoli dapat membatasi output dan menekankan harga yang lebih tinggi daripada bila perusahaan beroperasi dalam kondisi persaingan sempurna. Kekuatan monopoli ini dapat diperoleh melalui:

- Penguasaan penuh atas supply bahan baku tertentu
- Skala ekonomi
- Kepemilikan hak paten
- Pembatasan dari pemerintah

#### 4. Teori Laba Inovasi (Innovation Theory Of Profit)

Di dalam teori laba inovasi (Innovation Theory Of Profit) mengatakan bahwa laba diperoleh karena keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan inovasi atau penemuan baru.

#### **D. Karakteristik Laba**

Menurut Chariri dan Ghozali (2003:214) bahwa laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut:

1. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.
2. Laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu.
3. Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
4. Laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu.
5. Laba didasarkan pada prinsip penandingan (matching) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

#### **2.1.4 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

##### **A. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah perlu diperdayakan sebagai

bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Setelah itu dibuatlah pengertian UMKM melalui UU No.9 Tahun 1999 dan karena perkembangan semakin dinamis dirubah ke UU No.20 pasal 1 Tahun 2008 tentang UMKM.

Definisi dari UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 UMKM, menggariskan sebagai Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagaian, baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil yang diatur dalam undang-undang. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang beridir sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dalam undang-undang.

Badan Pusat Statistik (BPS) menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja yang terlibat yaitu, Usaha Mikro yang memiliki jumlah pekerja 1 s/d 5 orang. Usaha Kecil yang memiliki jumlah tenaga kerja 6 s/d 19 orang. Usaha Menengah memiliki jumlah tenaga kerja 20 s/d 99 orang.

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM yaitu:

- a. Usaha Mikro yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00.
- b. Usaha Kecil yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 s/d Rp 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 s/d paling banyak Rp 2.500.000.000,00.
- c. Usaha Menengah yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 s/d Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 s/d paling banyak Rp 50.000.000.000,00.

#### **B. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Secara umum sektor UMKM memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Usaha Mikro
  - a. Jenis komoditi/barang tidak selalu tetap.
  - b. Tempat usahanya sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.
  - c. Tidak memisahkan keuangan keluarga dan keuangan usaha.
  - d. Tingkat pendidikan relatif sangat rendah.
  - e. Umumnya tidak memiliki izin usaha termasuk NPWP.



## 2. Usaha Kecil

- a. Jenis komoditi/barang yang diusahakan umumnya sudah tetap.
- b. Lokasi tempat usaha sudah menetap.
- c. Sudah membuat neraca usaha.
- d. Sudah memiliki izin usaha.
- e. Sumber daya manusia memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- f. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.

## 3. Usaha Menengah

- a. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik.
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur.
- c. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.
- d. Sudah memiliki akses perdanaan perbankan.

### **C. Beberapa Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Menurut Hubeis (2009:4-6) permasalahan yang biasanya terjadi pada UMKM ialah :

#### a. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai kendala yang kritis bagi pelaku perkembangan umkm. Dari hasil yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1988) sejumlah negara ASEAN, mengatakan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup disemua aspek yang terkait dengan pemasaran, seperti peningkatan kualitas produk dan promosi.

Sulit sekali bagi perkembangan UMK untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b. Keterbatasan Finansial

Ada dua masalah utama dalam kegiatan UMK di Indonesia, yaitu dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal dari tabungan sendiri, namun sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi.

c. Keterbatasan SDM

Salah satu masalah serius bagi banyak UMK di Indonesia ialah keterbatasan SDM terutama pada aspek-aspek *enterpreneuership*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan kualitas produk.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperoleh dapat menjadi salah satu kendala bagi banyak UMK di Indonesia. Hal ini disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang berenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi akibat keterbatasan bahan baku.

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin, atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi berkurang, kualitas produk relatif rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Kurang mampunya pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelola menjadi terbatas.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatan berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara sebagai mitra kerja.

#### **D. Modal Usaha Mikro, kecil, dan Menengah**

Untuk pengembangan usaha kecil, modal menjadi kendala terbesar. Ada beberapa alternatif yang dapat digunakan oleh usaha kecil untuk memperoleh pembiayaan untuk modal dasar dan langkah pengembangan usaha, yaitu melalui pinjaman bank, pinjaman dari lembaga keuangan non bank, modal ventura, pinjaman dana perimbangan sebagian keuntungan (BUMN), hibah dan lain-lain. jenis pembiayaan. Pada umumnya, perusahaan kecil menganggap pembiayaan melalui pinjaman bank sangat memberatkan, terutama karena suku bunga yang tinggi. Di sisi lain, harus diperhitungkan bahwa sektor usaha kecil biasanya juga berukuran kecil

dengan tingkat pendapatan yang sering tidak teratur.

Oleh karena itu, tergantung pada karakteristik usaha kecil, pembiayaan dilakukan melalui badan usaha milik negara, yaitu badan usaha yang sepenuhnya dimiliki oleh negara yang menjalankan usaha serupa dengan modal ventura.

#### **E. Upaya Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Upaya pengembangan UMKM dilakukan dari berbagai aspek manajemen yaitu:

##### **a. Manajemen Produksi**

Pengembangan dari aspek produksi ialah melalui peningkatan kualitas produk, melakukan proses inovasi dan memperkuat brand atau merek dagang perusahaan. Menurut Shepherd (2010) inovasi produk tidak hanya terbatas pada benda atau barang hasil produksi, tetapi juga mencakup sikap hidup, perilaku, atau gerakan-gerakan menuju proses perubahan di dalam segala bentuk tata kehidupan masyarakat.

##### **b. Manajemen Pemasaran**

Menurut Kotler (2002) proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan, harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi. Dalam aspek pemasaran, upaya pengembangan UMKM dapat dilakukan melalui perluasan pasar, seperti internet, pameran atau mengadakan studi banding

- ke UMKM daerah.
- c. Manajemen Keuangan
- d. Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

### **2.1.5 Defenisi Kredit**

#### **A. Kredit**

Kredit merupakan kegiatan usaha bank yang paling utama dalam menjalankan fungsinya sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat, antara lain memfasilitasi permodalan terhadap usaha mikro dan kecil melalui kredit perbankan, untuk mengembangkan usahanya agar dapat berdaya saing, mengingat kendala yang paling dominan adalah permodalan. Istilah kredit berasal dari bahasa romawi *credere* yang berarti percaya atau *credo* atau *creditum* yang berarti saya percaya. Jadi, seseorang yang mendapatkan kredit adalah orang yang telah mendapatkan kepercayaan dari kreditur. Pengertian kredit dalam buku Kredit Perbankan (1983:21).

Pengertian kredit menurut Black's Law Dictionary adalah the ability of business man to borrow money, or obtain goods on time, as to his solvency and reliability (1993).

Menurut UU No.10 Tahun 1998, 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. Kredit adalah jenis pinjaman yang harus dibayar kembali sesuai perjanjian yang disepakati oleh debitur dengan jumlah pinjaman beserta bunganya (Hasibuan dalam Islami dan

Ekonomi,2019).

Menurut Thomas dalam Ismail (2010:93) kredit dalam pengertian umum merupakan kepercayaan atas kemampuan pihak debitur (penerimaan kredit) untuk membayar sejumlah uang pada masa yang akan datang. Berdasarkan pernyataan menurut para ahli, dapat disimpulkan kredit merupakan pemberian uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan pihak penerima kredit dengan jangka waktu tertentu beserta jaminan dengan membayar sejumlah bunga atau pembagi hasil keuntungan.

### **B. Prosedur Pemberian kredit**

Tujuan prosedur pemberian kredit ialah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit. (Kasmir, 2012).

Prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, ditinjau dari tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif. Prosedur pemberian kredit diuraikan oleh badan hukum sebagai berikut:

1. Pengajuan berkas-berkas
2. Penyelidikan berkas pinjaman
3. Wawancara I
4. On the spot
5. Wawancara II
6. Keputusan kredit
7. Penandatanganan akad kredit
8. Realisasi kredit
9. Penyaluran dana

### C. Analisa Penyaluran Kredit

Dalam memberikan kredit, bank harus mengikuti tahap-tahap yang tepat sehingga terhindar dari kredit bermasalah, sebelum fasilitas kredit diberikan maka bank harus yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Dasar

pemberian kredit yang sehat, setiap pemberian kredit bank wajib melakukan penilaian dari berbagai aspek dengan menggunakan prinsip kehati-hatian atau prinsip 5C. Yang dimaksud dengan prinsip 5C yaitu:

1. Character, watak atau kepribadian debitur merupakan suatu unsur penting dalam pemberian kredit. Watak adalah pribadi yang baik dari calon debitur seperti, menepati janji dan mencegah perbuatan tercela.
2. Capacity, dalam mengelola usahanya harus diketahui secara pasti oleh pihak bank dari kemampuan manajemen dan sumber daya manusianya, apakah ia mampu memproduksi dengan baik dan mampu mengembalikan pinjaman tepat waktu sesuai perjanjian, dilihat berdasarkan penghasilan bersih, perputaran usaha, situasi keuangan.
3. Capital, memperoleh kredit calon debitur harus memiliki modal terlebih dahulu, jumlah, dan struktur modal calon debitur harus dapat diteliti dan diketahui tingkat rasio dan solvabilitasnya. Permodalan dan kemampuan keuangan dari debitur akan mempunyai korelasi langsung dengan tingkat kemampuan membayar kredit.
4. Collateral, jaminan sebagai sarana pengaman atas risiko yang mungkin timbul atas cedera janjinya nasabah dikemudian hari.

5. Condition of economic, kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha si pemohon kredit perlu mendapat perhatian dari pihak bank untuk memperkecil resiko yang mungkin timbul akibat kondisi ekonomi.

Dari analisis 5C tersebut sebagai implementasi dari prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit adalah dengan prinsip 7P yaitu:

1. Personality, penilaian nasabah dari segi kepribadian atau tingkah laku sehari-hari. Mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
2. Party, mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakter sehingga nasabah mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.
3. Purpose, analisis tentang tujuan penggunaan kredit yang telah disampaikan oleh calon debitur. misalnya, untuk modal kerja atau investasi.
4. Prospect, untuk menilai usaha nasabah pada masa yang akan datang menguntungkan atau tidak.
5. Payment, sumber pembayaran dari calon debitur. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.



6. Profitability, penilaian terhadap kemampuan calon debitur untuk memperoleh keuntungan dalam usahanya. Profitability diukur dari periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.
7. Protection, merupakan analisis terhadap sarana perlindungan terhadap kreditur. Tujuannya menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan berupa, jaminan barang, orang, atau jaminan asuransi.

#### **D. Jenis-Jenis Kredit**

Menurut Untung (2000:7) menyatakan bahwa kredit yang diberikan ada bermacam-macam jenis kredit, yaitu:

- a. Dilihat dari tujuanya kredit dibagi atas 3 yaitu:

1. Kredit Produktif

Merupakan kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi.

2. Kredit Konsumtif

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan konsumsi atau untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

3. Kredit Perdagangan

Merupakan kredit yang diberikan dengan tujuan untuk membeli barang untuk dijual lagi.

- b. Dilihat dari jangka waktunya

1. Kredit jangka pendek

Kredit jangka pendek adalah kredit yang berjangka waktu

maksimal satu tahunan.

2. Kredit jangka menengah

Kredit jangka menengah adalah kredit yang berjangka waktu sampai tiga tahun.

3. Kredit jangka panjang

Kredit jangka panjang adalah kredit yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun.

Berdasarkan jenis kredit diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan atau kegunaanya, juga dilihat dari jangka waktu yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

#### **E. Fungsi Kredit**

Fungsi kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian perdagangan ialah sebagai berikut:

- a. Kredit pada hakikatnya dapat meningkatkan daya guna uang.
- b. Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
- c. Kredit dapat meningkatkan daya guna dan peredaran barang.
- d. Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi.
- e. Kredit dapat meningkatkan pemertaan pendapat.

#### **F. Tujuan Kredit**

Tujuan dari pemberian kredit dalam bentuk bunga yang diterima, Karena sebagai dasar falsafah Negara kita tujuan kredit itu tidak semata-mata mencari keuntungan, melainkan disesuaikan dengan tujuan Negara yaitu mencapai masyarakat adil dan makmur berdasarkan pancasila. Tujuan kredit yang diberikan suatu bank khususnya bank pemerintah

yang akan mengembangkan tugas sebagai *agen development* adalah :

- a. Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjelaskan fungsinya guna menjamin terpenuhinya kebutuhan masyarakat atau memperoleh laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memeperluas usahanya.
- b. Mensukseskan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan.

#### **G. Unsur-unsur Kredit**

Menurut Suyatno dkk, 1997 :14 adapun unsur-unsur dalam pembelian suatu perkreditan adalah sebagai berikut:

- a. Kepercayaan yaitu keyakinan dari sipemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan baik dalam bentuk uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.
- b. Waktu yaitu suatu masa yang akan memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diteima pada masa yang akan datang.
- c. Degree of risk yaitu suatu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang diteima kemudian hari.
- d. Prestasi aau objek kredit yang bias saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat bentuk barang dan jasa.

## H. Jaminan Kredit

Secara umum jaminan kredit diartikan sebagai penyerahan kekayaan atau penyertaan kesanggupan seseorang untuk menanggung pembayaran suatu utang. Berdasarkan kenyataan bahwa pada prinsip setiap pemberian kredit harus dengan jaminan, maka jaminan kredit dapat berupa sebagai berikut:

### a. Jaminan berupa benda

Jaminan berupa benda berarti mengkhhususkan suatu bagian dari kekayaan seseorang atau pembayaran kewajiban seorang debitur.

#### 1. Bentuk jaminan benda tidak bergerak

- a) Hipotek yaitu suatu hak kebndaan atas benda tidak bergerak untuk mengambilnya dari pelunasan suatu perikatan.
- b) Gadai yaitu hak kreditur atas suatu barang bergerak yang diserahkan kepadanya oleh debitur atas namanya untuk mengambil pelunasan suatu utang.

#### 2. Bentuk barang bergerak dapat juga berupa fiducia

Fiducia adalah penyerahan hak milik berdasarkan kepercayaan atas barang bergerak. Barang yang dapat dijamin secara fiducia anatar lain:

- a) Mulai dari bahan baku yang diolah, seperti barang setengah jadi sampai hasil produski.
- b) Alat-alat invetaris
- c) Kendaraan bermotor

b. Jaminan perorangan

Jaminan perorangan adalah suatu janji ketiga yang menyanggupi pihak piutang bahwa ia akan menanggung pembayaran suatu utang bila ia tidak emnepati kewajibanya. Jaminan ini dapat diadakan tanpa sepengetahuan debitur.

c. Creditverband

Creditverband adalah hipotek ynag berlaku atas adat apabila dijadikan jaminan. Menurut pasal 3 stbl tahun 1908 Nomor 542, yang dapat dibebani creditverband adalah:

- a) Hak pakai individual secara turun temurun
- b) Hak pakai dari penduduk di atas tanah-tanah
- c) Bangunan atau tanaman yang ada atau masih akan dibangun di atas tanah yang dipunyai dengan hak Indonesia.

d. Perbedaan creditverband dan hipotek

- a) Dilarang memindah tangankan barang yang telah dibebani creditverband kepada orang lain.
- b) Creditverband hanya terjadi pembebanan satu kali dan tidak dapat untuk kedua serta tiga kali, sedangkan hipotek dapat berulang kali.
- c) Berdasarkan aturan lama akta creditverban dibuta oleh kepala distrik yang juga berkewajiban mendaftarkan akta tersebut.

## **I. Pengelolaan Kredit**

Dalam pemberian kredit dan pengelolanya kredit bank wajib mematuhi kebijaksanaan perkreditan yang telah dibuat secara konsisten.

Agar dalam pemberian kredit sampai dengan pelunasan kredit dapat berjalan konsisten, maka pihak bank melakukan pengelolaan kredit dengan beberapa diantaranya (Mudrajad dan Suhardjono,2002: 245).

a. Prinsip kehati-hatian dalam perkreditan

Prinsip kehati-hatian tecermin dalam kebijaksanaan pokok perkreditan, tata cara dan prosedur penilaian kualitas kredit, profesionalisme dan integritas perkreditan.

b. Organisasi dan manajemen perkreditan

c. Dalam pemberian kredit yang sehat bank dituntut memiliki komite kebijaksanaan perkreditan (KKP) dan komite kredit yang semuanya disebut sebagai perangkat organisasi perkreditan bank.

d. Kebijakan persetujuan pemberian kredit

Pemberian kredit terdiri dari tiga tahap yaitu, tahap pertama kegiatan prakarsa dan analisis kredit, tahap kedua rekomendasi kredit dan tahap ketiga putusan kredit. Dalam perkreditan pejabat juga dibedakan menjadi tiga fungsi yaitu, pertama pejabat pemrakarsa atau penganalisis kredit, kedua pejabat rekomendasi kredit, ketiga pejabat pemutus kredit.

e. Dokumentasi dan administrasi kredit

Dokumentasi kredit ialah seluruh dokumen yang diperlukan dalam rangka pemberian kredit yang merupakan bukti perjanjian antara bank dengan nasabah kredit. Sedangkan administrasi kredit ialah bertujuan untuk mendukung langkah-langkah pembinaan atas perkembangan kredit yang telah diberikan sehingga bank

terlindungi. Setiap tahapan proses pemberian kredit diharuskan secara tertib mulai dari tahap permohonan, tahap prakarsa, tahap rekomendasi kredit, tahap putusan, tahap pencairan kredit sampai tahap penghapusan buku kredit.

f. Pengawasan kredit

Pengawasan kredit ialah kegiatan pengawasan terhadap tahap-tahap proses pemberian kredit yang melaksanakan proses pemberian kredit serta fasilitas kreditnya. Pengawasan kredit bertujuan untuk memastikan pengelolaan, penjagaan dan pengawasan sebagai asset bank yang telah dilakukan dengan

baik sehingga tidak menimbulkan resiko-resiko kredit yang diakibatkan penyimpangan baik dari debitur maupun intern bank.

### **2.1.6 Perkembangan Usaha**

#### **A. Pengertian Perkembangan Usaha**

Pengembangan usaha ialah suatu bentuk usaha untuk usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik dan mencapai pada satu titik kesuksesan Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang telah berproses, agar terlihat kemungkinan untuk lebih maju. perkembangan usaha dapat merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan (Purdi E Chandra, 2000).

#### **B. Indikator Perkembangan Usaha**

Menurut Jearning Beaver (dalam Muhammad Sholeh 2008:25) tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat melalui peningkatan omzet penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha

merupakan parameter yang dapat diukur bahkan bersifat maya yang sulit untuk dipertanggung jawabkan. Semakin konkrit tolak ukur itu maka semakin muda bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas keberhasilan yang diraihinya.

Para peneliti Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Miles at all, 2000; Hadjimanolis, 2000 menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan palnggan sebagai pengukur perkembangan usaha (Mohammad Soleh,2008: 26). Adapun indikator dalam penelitian ini ialah, sebagai berikut:

#### 1. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang, harta benda seperti uang, barang dan sebagainya yang dapat dipergunakan untuk

menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal yang dimaksud dalam pengertian ini ialah dapat diinterprestasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Modal usaha terdiri dari 3 macam yaitu:

##### a. Modal Sendiri

Modal yang dimiliki oleh pengusaha itu sendiri, yang terdiri dari tabungan, sumbangan dan lain sebagainya

##### b. Modal Pinjaman

Modal pinjaman yang bias disebut sebagai modal asing ialah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Modal asing biasanya bersumber dari pinjaman



berupa perbankan dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pergadaian dan lembaga pinjaman lainnya.

c. Modal Patungan

Modal patungan dapat dikatakan sebagai usaha yang dimiliki lebih dari 1 orang. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

2. Omzet Penjualan

Omzet yaitu jumlah, sedangkan penjualan yaitu kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkan kepada yang membutuhkan dengan imbalan uang dengan harga yang telah ditentukan (Sutamto,1997).

Beberapa faktor kegiatan penjualan, yaitu sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Jual dan beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan anatra dua pihak, pihak pertama yaitu penjual dan pihak kedua adalah pembeli, dimana penjual harus dapat meyakinkan kepada pembeli agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

2) Kondisi Pasar

Faktor-faktor kondisi pasar yang dapat diperhatikan, yaitu: Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, industry, pemerintah atau pasar internasional; Kelompok pembeli; Daya belinya; Frekuensi pembelinya; Keinginannya.

### 3) Modal

Untuk menjual barang yang akan dipasarkan, tetapi barang tersebut belum dikenal oleh pembeli maka penjual harus memasarkan dengan cara membawanya ketempat pembeli. Dengan maksud diperlukan adanya sarana serta usaha seperti: alat transport, usaha promosi dan sebagainya. Dengan begitu penjual harus memiliki sejumlah modal.

### 4) Faktor Lain

Faktor lain seperti: periklanan, kampanye, pemberian hadiah. Tetapi untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Untuk perusahaan yang bermodal banyak kegiatan tersebut dapat dilakukan secara rutin, sedangkan bagi perusahaan yang bermodal sedikit atau relative kecil jarang untuk bisa dilakukan. Yang terpenting para pengusaha memiliki mindset diri yaitu dengan menyatakan paling penting membuat sesuatu barang yang baik bilamana dengan mindset tersebut maka pembeli akan kembali membeli barang yang sama.

### 5) Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah kelompok penduduk dengan usia kerja yang terdiri dari angkatan kerja dan yang bukan angkatan kerja. Tenaga kerja ialah semua orang yang sanggup untuk bekerja dalam artian mereka yang mengagur karena tidak ada kesepakatan kerja. Penyerapan tenaga kerja menjelaskan tentang hubungan kuantitas tenaga kerja dengan tingkat upah. Permintaan dengan jumlah

tenaga kerja yang diminta dapat meningkatkan jumlah barang atau jasa yang diproduksi yang kemudian akan dijual kepada konsumen. Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan tertentu, permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi.

#### 6) Keuntungan Usaha

Tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya alam dan manusia (SDM) agar mendapatkan manfaat (benefit), pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif dan positif yang sering diistilahkan sebagai loss (rugi) dan positif (untung). Untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan yang dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang diberikan oleh organisasi akuntansi ini adalah laba yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

### **2.1.7 Bank dan Lembaga Keuangan**

#### **A. Lembaga Keuangan Bank**

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 Tanggal 10 Tentang Perbankan).

Menurut Kasmir (2014), dalam buku “Bank dan Lembaga Keuangan” Lembaga keuangan bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan yang paling lengkap. Usaha keuangan yang dilakukan untuk menyalurkan dana atau memberikan pinjaman (kredit) juga melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan. Lembaga keuangan bank memberikan pelayanan keuangan diantaranya sebagai berikut:

a. Bank sentral

Bank sentral dilaksanakan oleh bank Indonesia dan memegang fungsi sebagai *bank sirkulasi, bank to bank dan lender of the last resort*. Biasanya pelayanan yang diberikan oleh bank Indonesia lebih banyak kepada pihak pemerintah dan dunia perbankan. Tujuan utama bank sentral adalah mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah. Untuk mencapai tujuan bank sentral mempunyai tugas menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter, mengatur dan menjaga kelancaran sistem devisa serta mengatur dan mengawasi bank.

b. Bank Umum

Bank umum merupakan bank yang bertugas melayani seluruh jasa-jasa perbankan dan melayani masyarakat, baik masyarakat perorangan maupun lembaga-lembaga lainnya. Bank umum disebut juga bank komersil yang dikelompokkan kedalam dua jenis, yaitu bank umum devisa dan bank umum non devisa.

c. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank perkreditan rakyat (BPR) merupakan bank yang melayani khusus

masyarakat kecil. Bank perkreditan rakyat berasal dari bank desa, bank pasar, bank pegawai, dan bank lainnya.

### **B. Lembaga Keuangan Lainnya**

Menurut Kasmir (2014), dalam buku “Bank dan Lembaga Keuangan”

Jenis-jenis lembaga keuangan lainnya yaitu sebagai berikut:

#### a. Pasar Modal

Pasar modal merupakan pasar tempat pertemuan dan melakukan transaksi antara para pencari dana (emiten) dengan para penanam modal (investor). Dalam pasar modal yang diperjualbelikan adalah efek-efek seperti saham dan obligasi dimana jika diukur dari waktunya modal yang diperjualbelikan merupakan modal jangka panjang.

#### b. Pasar Uang

Pasar uang (money market) yaitu pasar tempat memperoleh dana dan investasi dana. Dalam pasar uang transaksi lebih banyak dilakukan dengan media elektronik sehingga nasabah tidak perlu datang secara langsung.

#### c. Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi simpan pinjam merupakan koperasi yang menghimpun dana dari para anggotanya kemudian menyalurkan kembali dana kepada para anggota koperasi dan masyarakat umum. Dalam artian koperasi simpan pinjam menyimpan uangnya yang sementara belum digunakan. Kemudian oleh pengurus koperasi uang tersebut dipinjamkan kembali para anggotanya yang membutuhkan, termasuk kepada masyarakat umum yang membutuhkan.

d. Pegadaian

Pegadaian merupakan lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan jaminan tertentu. Jaminan nasabah digadaikan dengan kemudia ditaksir oleh pihak pegadain untuk menilai besarnya jaminan. Besarnya nilai jaminan mempengaruhi jumlah pinjaman.

e. Leasing

Salah satu contoh leasing yaitu jika seseorang ingin memperoleh barang-barang modal secara kredit maka kebutuhan pembayaran dapat ditutup oleh perusahaan leasing. Pembayaran oleh nasabah diangsur sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Jadi dalam halnya leasing lebih banyak bergerak dibidang pembiayaan barang-barang kebutuhan modal.

f. Asuransi

Asuransi merupakan perusahaan yang bergerak dalam usaha pertanggungan. Setiap nasabah dikenakan polis asuransi yang harus dibayar sesuai dengan perjanjian dan perusahaan akan menanggung kerugian dengan menggantikan apabila nasabah terkena musibah atau resiko yang telah diperjanjikan. Dalam artian usaha asuransi merupakan kegiatan menanggung resiko yang dikaitkan dengan keuangan antara polis yang harus dibayar dan klaim diterimanya. Perusahaan asuransi dibagi kedalam beberapa jenis yaitu asuransi kredit, asuransi jiwa, asuransi kebakaran, asuransi beasiswa, asuransi haritua, asuransi kecelakaan, asuransi kehilangan dan sebagainya.

g. Anjak Piutang (factoring)

Anjak piutang merupakan perusahaan yang usahanya adalah mengambil ahli pembayaran kredit suatu perusahaan dengan cara membeli kredit bermasalah perusahaan lain. Usaha ini relatif baru di Indonesia dan perusahaan anjak piutang memang kegiatan utamanya adalah membantu perusahaan yang sedang mengalami kesulitan dalam melakukan penagihan.

h. Modal Ventura

Modal ventura merupakan pembiayaan oleh perusahaan-perusahaan yang usahanya mengandung resiko tinggi. Usahanya lebih banyak memberikan pembiayaan dalam bentuk kredit tanpa jaminan yang umumnya tidak dilayani oleh lembaga keuangan lainnya. Selama ini kredit dengan jaminan sangat menyulitkan, memberatkan dan menghambat nasabah untuk memperoleh modal.

i. Dana pensiun

Dana pensiun merupakan perusahaan yang kegiatannya mengelola dana ppensiun suatu perusahaan pembeli kerja atau perusahaan itu sendiri. Penghimpunan dana pensiun melalui iuran yang dipotong dari gaji karyawan. Kemudian dana terkumpul oleh dana pensiun diusahakan lagi dengan menginvestasikan ke berbagai sektor yang menguntungkan. Perusahaan yang mengelola dana pensiun dapat dilakukan oleh bank atau perusahaan lainnya.

j. Kartu Plastik

Kartu plastik atau yang lebih dikenal sebagai kartu kredit, digunakan sebagai pengganti uang tunai yang dapat dipergunakan untuk berbagai keperluan lainnya. Pihak yang mengeluarkan kartu kredit dapat dilakukan oleh bank atau lembaga keuangan non bank lainnya (lembaga pembiayaan).

Dari uraian diatas dapat dijelaskan bahwa perbedaan antara lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan lainnya, dalam buku “Bank dan Lembaga keuangan” mengatakan perbedaan utamanya adalah dari pihak ragam produk yang ditawarkan. Sedangkan dalam bank lainnya lebih mengarah kepada penyaluran dana saja. Meskipun berbeda produk yang ditawarkan antara lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan lainnya, ada hal yang sama yaitu dalam hal menentukan harga yang harus dibayar atau dibeli oleh nasabahnya.

### **2.1.8 Persepsi**

#### **A. Pengertian Persepsi**

Persepsi merupakan sebuah proses yang ditempuh masing-masing individu untuk mengorganisasikan serta menafsirkan kesan dari indera yang anda miliki agar memberikan makna kepada lingkungan sekitar. Banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi sebuah persepsi, mulai dari pelaku persepsi, objek yang dipersepsikan serta situasi yang ada (Robbins,2003).

Persepsi adalah proses internal yang mana telah diakui oleh individu ketika menyeleksi dan mengatur stimuli yang berasal dari luar. Stimuli ini ditangkap oleh indera yang dimiliki seseorang, kemudian secara spontan perasaan dan pikiran individu akan memberikan makna dari stimuli yang



ada tersebut. Secara sederhana, dapat dikatakan jika persepsi adalah proses individu dalam memahami hubungan atau kontak dengan dunia yang ada disekelilingnya (Suratno, Aw 2010).

### **B. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi**

Menurut Sunaryo (2014), faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang adalah sebagai berikut:

#### 1. Faktor internal

Perhatian(fokus), proses belajar, keadaan fisik, sikap, gangguan kejiwaan, perasaan, dan kepribadian individu, keinginan atau harapan, prasangka, minat, dan motivasi juga nilai dan kebutuhan.

#### 2. Faktor eksternal

Pngetahuan dan kebutuhan sekitar, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiar, latar belakang keluarga dan informasi yang diperoleh. Faktor- faktor perbedaan persepsi individu akan berpengaruh pada individu dalam memaknai suatu objek. Perbedaan persepsi dapat disebabkan oleh perbedaan-perbedaan dalam kepribadian, perbedaan individu dan perbedaan dalam sikap maupun motivasi.

### **C. Indikator Persepsi**

#### 1. Persepsi kualitas

Menurut Aaker (1997), persepsi kualitas dapat didefinisikan sebagai persepsi nasabah terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk atau jasa layanan berkaitan dengan apa yang diharapkan oleh nasabah. Persepsi nasabah melibatkan

apa yang penting bagi nasabah karena setiap nasabah memiliki kepentingan yang berbeda-beda terhadap suatu produk atau jasa. Maka persepsi kualitas berarti akan membahas tentang keterlibatan dan kepentingan nasabah.

## 2. Kepuasan

Kepuasan nasabah didefinisikan sebagai semua sikap berkenan dengan barang dan jasa setelah diterima dan dipakai. Kepuasan adalah pilihan setelah evaluasi penilaian dari sebuah transaksi yang spesifik. Kepuasan nasabah ditentukan oleh penilaian nasabah terhadap kualitas pelayanan yang diberikan. Kepuasan merupakan tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dirasakan dengan harapan. Mengenai kepuasan konsumen adanya pengaruh positif antara pengalaman sebelumnya terhadap tingkat kepuasan.

## 3. Kemudahan

Secara umum persepsi kemudahan pengguna di definisikan sebagai sejauh mana seseorang yakin bahwa kredit pada PT.PNM Mekaar sangat mudah bagi usaha. Jika seseorang beranggapan bahwa sistem tersebut mudah digunakan maka dia akan menggunakannya begitu juga sebaliknya. Kemudahan yang dirasakan mempengaruhi sikap individu dalam dua

mekanisme yaitu self-efficacy dan Instrumentaly. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak kemudahan yang dapat dirasakan maka dapat mempengaruhi keterkaitan penggunaannya.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut ini disajikan tabel penelitian terdahulu yang telah dilakukan:

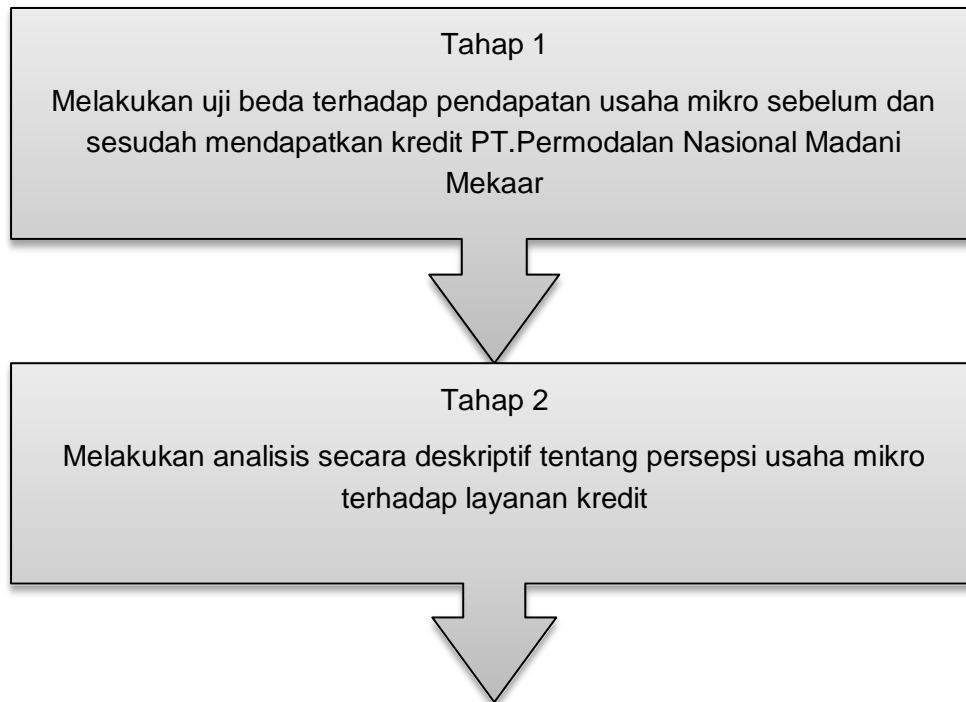
### Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Metode Peneliti	Hasil Penelitian
1	Naila Rizkia Judul: “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah memperoleh Pembiayaan dari Bank Umum Syariah”	Analisis Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian ini dapat dikatakan efektif untuk melakukan variabel modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha serta tenaga kerja dan cabang usaha. Dilihat dari hasil hipotesis disemua variabel indikator didapatkan di nilai $p < 0,005$ yang menyatakan bahwa $H_a$ diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel indikator modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha serta tenaga kerja dan cabang usaha mengalami perbedaan yang signifikan.
2	Nanda Lestari Judul: “Pengaruh PT.Permodalan Nasional Madani Medan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Medan”	Analisis Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT.Permodalan Nasional Madani Di kota Medan memiliki pengaruh terhadap usaha-usaha mikro kecil. Dimana beberapa variabel berpengaruh signifikan dan salah satu variabel lain tidak berpengaruh signifikan karena didapatkan nilai yaitu $-1,049 < 1,66088$ dengan tingkat signifikan $0,297 > 0,05$ .

3	Rianti Pratiwi Judul: “Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Mendorong Usaha Kaum Perempuan”		Hasil penelitian ini menyatakan bahwa peranan lembaga keuangan mikro syariah dalam mendorong usaha kaum perempuan dilakukan sebagai pendukung faktor keuangan dan sebagai pusat pembelajaran bagi nasabahnya.
4	Endi Sarwoko Judul: “Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kabupaten Malang”	Analisis Deskriptif Kuantitatif	Indikator jumlah koperasi pada tahun 2006 mencapai 198 unit, pada tahun 2007 meningkat 2,02% dan meningkat lagi pada tahun 2008 sebesar 2,48% dan pada 2009 jumlah koperasi mencapai 2,77%. Perkembangan KSP di kabupaten Malang dikatakan mengalami perkembangan yang cukup signifikan dilihat dari indikator kelembagaan koperasi
5	Ikhlimah Putri Judul: “Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pada PT.Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar Cabang Slawi)”	Analisis Observasi, Dokumentasi dan pengumpulan data Kualitatif	Hasil penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur pemberian kredit kepada nasabah PT.Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar cabang slawi) sudah berjalan dengan baik sesuai prosedur di buku panduan mekaar, tetapi dalam pengelolaan kredit yang dilakukan manajemen bank terdapat beberapa ketidaklengkapan data- data nasabah. Dengan begitu prosedur pemberian dan pencairan kredit tetap berjalan lancar.
6	Bunga Adelia Mayangsari, Idah Zuhro, Syamsul Hadi Judul: “Dampak Kredit PT Mekaar Terhadap Kinerja Usaha Ultra Mikro di Kecamatan Batu”	Analisis Data Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan hasil yang signifikan, dilihat dari nilai koefisien determinan (R <sup>2</sup> ) menunjukkan bahwa variabel pembiayaan memiliki pengaruh terhadap variabel modal sebesar 86,4%, omzet sebesar 53,9% dan keuntungan sebesar 50,3%.

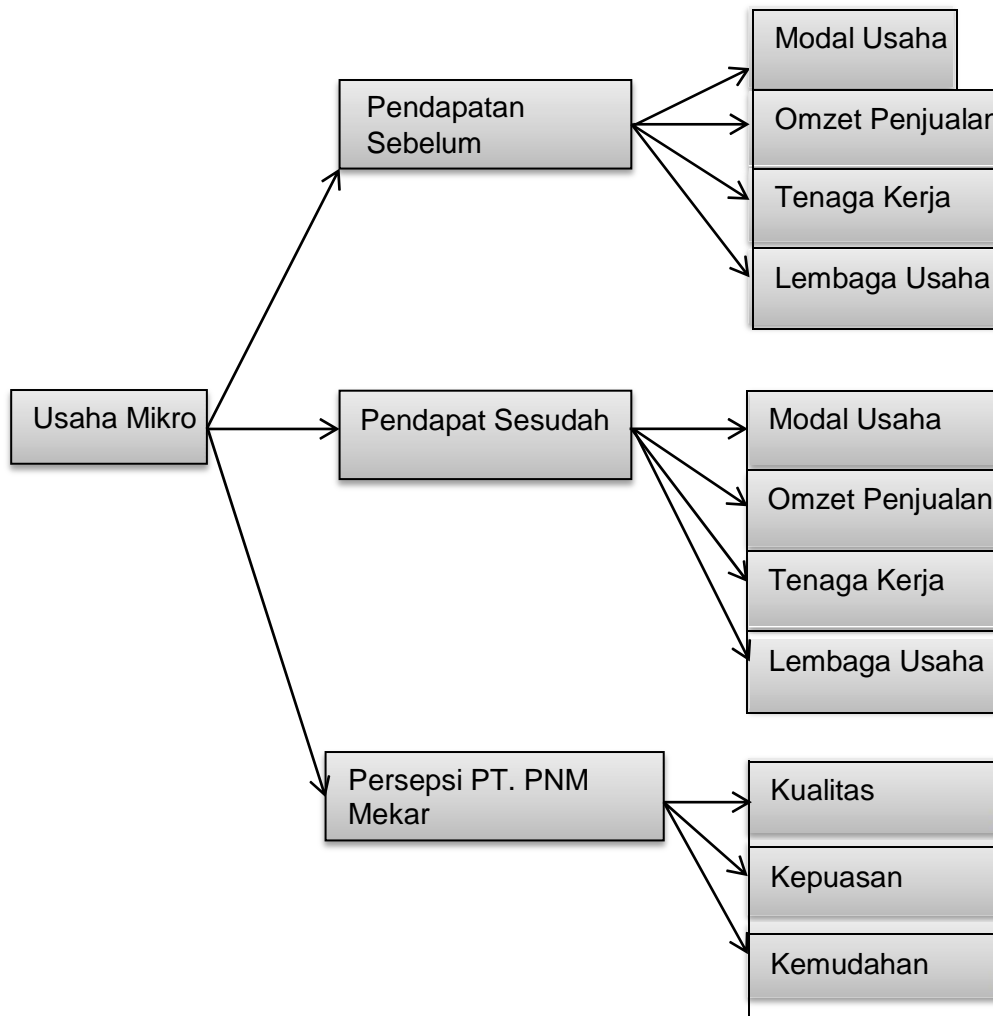
## 2.3 Kerangka Penelitian

### 2.3.1 Bagan Konseptual Model



**Gambar 2.2 Bagan Konseptual Model**

### 2.3.2 Kerangka Konseptual Model Analisis Uji Beda



**Gambar 2.3 Kerangka Konseptual Model**

### 2.4. Hipotesis

Dapat diduga bahwa ada hubungan antara pendapatan usaha mikro sebelum mendapatkan kredit pada PT.PNM Mekaar dengan sesudah mendapatkan kredit pada PT.PNM Mekaar.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan secara induktif kuantitatif dan deskriptif kualitatif, yang dimana bertujuan untuk mengestimasi dan menganalisis hubungan variabel yang telah ditemukan pada rumusan masalah. Metode penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel independen antara variabel satu dengan yang lain (Sugiyono,2012).

#### 3.2 Definisi Operasional

Variabel	Definis Operasional	Sumber
Pendapatan	Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu baik dalam harian, mingguan ataupun bulanan.	Buku Mikro Ekonomi, Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus
Biaya	Biaya adalah besarnya pengeluaran baik pengeluaran secara tetap (fixed cost) maupun variabel cost.	Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
Laba	Laba adalah kenaikan modal yang berasal dari transaksi yang terjadi dari suatu badan usaha dan transaksi dari kejadian yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali dari pendapatan (revenue) atau investasi oleh pemilik.	Zaki Baridwan (2000:31)
Persepsi	Persepsi adalah proses individu dalam memahami hubungan dan kontak dengan dunia yang ada di sekelilingnya.	Suratno, Aw (2010)
Indikator		

Kualitas	Kualitas terhadap pelayanan di PT.PNM Mekaar terhadap nasabah dalam pelayanan kredit usaha mikro	Responden
Kepuasan	Kepuasan dalam pembiayaan kredit di PT.PNM Mekaar apakah memberikan kepuasan yang terbaik bagi nasabah usaha mikro	
Kemudahan	Dalam sistem perkreditan pelaku usaha mikro diberikan kemudahan dalam sistem Perkreditan	

### **3.3 Tempat dan Waktu Penelitian**

#### **3.3.1 Tempat penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data di provinsi Sumatera utara Kecamatan Medan Johor yang disediakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

#### **3.3.2 Waktu Penelitian**

Waktu dalam penelitian ini direncanakan selama 3 bulan terhitung dari mulai bulan Juni 2022 sampai Agustus 2022.

### **3.4 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.4.1 Jenis Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data kuantitatif, data kuantitatif adalah jenis data yang bersifat numerik (angka) yang dapat dianalisis menggunakan statistik. Data Kualitatif yaitu data yang tidak menggunakan angka (numerik) dan penelitiannya pun lebih bersifat seni (tidak berpola). Data yang dihasilkan dari penelitian ini lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan dilapangan.



### **3.4.2 Sumber Data**

Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung melalui responden dengan menggunakan teknik wawancara langsung kepada nasabah. Data sekunder yaitu data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpulan data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data (Kuncoro,2013).

Sumber data yang diperoleh langsung dari hasil publikasi oleh Badan Pusat Statistik (BPS), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta melalui website- website resmi.

## **3.5 Populasi dan Sampel**

### **3.5.1 Populasi**

Populasi adalah sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiyono, 2017). Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh pengusaha yang tergolong sebagai Usaha Mikro yang menjadi nasabah PT.Permodalan Nasional Madani Mekaar yang berada di kecamatan medan johor 3.521 ribu nasabah.

### **3.5.2 Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Dengan demikian sampel ialah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki hingga populasi jumlahnya lebih sedikit dari populasi. Adapun penelitian ini menggunakan rumus slovin

karena untuk penarikan sampel dengan rumus dan perhitungan sederhana.

Rumus slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran Sampel/jumlah responden

N = Ukuran Populasi

e = Standart Error (persentase derajat kesalahan yang masih bisaa diitolerir)

Pengambilan sampel yang masih dapat di tolerir ialah 15%.

Jumlah populasi sebanyak 3.521 ribu nasabah, dengan demikian menggunakan rumus diatas didapat jumlah sampelnya sebanyak

$$n = \frac{3.251}{1 + (3251(0.15)^2)} = 43.84$$

Dengan demikian sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 43 nasabah.

### **3.6 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan penelitian lapangan dimana tempat objek penelitian itu berada. Untuk pengambilan data dalam penelitian lapangan, penulis menggunakan teknik observasi dan wawancara. Observasi dilakukan guna untuk mengetahui pelaku usaha mikro yang memperoleh pembiayaan dari PT.PNM Mekaar. Wawancara dilakukan secara terarah dengan daftar pertanyaan yang telah direncanakan dan disusun.

### 3.7 Teknik Analisis Tujuan Penelitian

#### 3.7.1 Analisis secara statistik induktif tentang pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah mendapatkan kredit

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan uji beda pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah mendapatkan kredit PT.PNM Mekaar. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dengan bantuan perangkat lunak komputer SPSS. Dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Perumusan Hipotesis

$\bar{b} = 0$  (Tidak ada perubahan pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah mendapatkan kredit)

$\bar{b} \neq 0$  (Ada perubahan pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah mendapatkan kredit)

2. Uji Statistik t

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen apakah pengaruhnya signifikan atau tidak.

$$t = \frac{\bar{b}}{Sb / \sqrt{n}}$$

Dimana:

$\bar{b}$  = beda pendapatan sebelum dan sesudah

Sb = simpangan baku

n = sampel

$\alpha = 5\%$

Nilai t hitung akan dibandingkan dengan  $t_{tabel} = \pm t (\alpha, n-1)$ .

### 3. Kriteria Uji

Terima  $H_0$  jika  $-t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$ , hal lain tolak  $H_0$  Atau dalam kurva

distribusi normal t dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar Grafik Kriteria Uji Hipotesis**

Atau dikatakan signifikan jika nilai probability  $< \alpha = 5\%$

### 4. Kesimpulan

Sesuai kriteria uji maka terima  $H_0$  atau tolak  $H_0$

#### **3.7.2 Analisis secara deskriptif tentang persepsi usaha mikro terhadap layanan kredit**

Analisis secara deskriptif merupakan suatu metode analisa sederhana yang menggunakan hasil kuesioner dari nasabah usaha mikro pada PT.PNM Mekaar dengan cara persentase, garfik, maupun tabel. Dengan tujuan untuk memudahkan pembaca dalam menafsirkan hasil penelitian.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar**

##### **4.1.1 Sejarah PNM**

PT. Permodalan Nasional Madani atau PNM adalah Badan Usaha Milik Negara Indonesia yang bergerak dibidang jasa keuangan. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 1 juni 1999 yang bertujuan membantu pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, koperasi (UMKMK). Dalam sejarah perkembangannya PT. Permodalan Nasional Madani telah mengalami beberapa perubahan.

Perjalanan sejarah perkembangan ekonomu di Indonesia, termasuk kedalam krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor UMKMK dan prospek petensi dimasa depan.

PT. Permodalan Nasional Madani didirikan sebagai pelaksanaan dari Tap XVI MPR/1998 Tentang Politik Ekonomi Dalam Rangka Demokrasi Ekonomi dan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 tanggal 29 mei 1999, dengan modal dasar Rp 9,2 triliun dan modal disetor Rp 3,8 triliun. Beberapa bulan setelah didirikan, melalui Kep Menkeu No. 487 KMK 017 tanggal 15 Oktober 1999, sebagai pelaksanaan dari undang-undang No.23 tahun 1999, PNM ditunjuk menjadi salah satu BUMN Koordinator untuk menyalurkan dan mengelola 12 skim Kredit program.

PT. PNM memiliki dua program yaitu PNM Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dan PNM Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera

(Mekaar). ULaMM merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil. ULaMM merupakan bentuk terobosan bagi perseroan kerana penyaluran pembiayaannya dilakukan secara langsung, baik kepada perorangan maupun bidang usaha. ULaMM diluncurkan pada Agustus 2008 dan telah dilengkapi dengan penyertaan pelatihan, jasa konsultasi, pendampingan, serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah. Sekarang, ULaMM telah tersebar dalam 631 unit pembiayaan dengan wilayah lebih dari 2.358 kecamatan di Indonesia. Sedangkan Mekaar merupakan layanan pinjaman modal bagi perempuan prasejahtera yang akan membuka UMKM. Produk layanan yang diluncurkan pada tahun 2015 ini telah dilengkapi dengan penyertaan pendampingan usaha. Selain itu pelayanan nasabah Mekaar dilakukan secara berkelompok. Sekarang , Mekaar telah tersebar dalam 1.252 kantor layanan, dengan wilayah lebih dari 3.000 kecamatan di Indonesia. Mekaar adalah layanan pemerdayaan berbasis kelompok bagi perempuan pelaku usaha mikro melalui peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga, pembiayaan modal kerja tanpa agunan, pembiasaan budaya menabung, kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis. Layanan mekaar difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro dengan kondisi keluarga , indeks pendapatan per kapita maksimum Rp.800.000 per bulan. Pembiayaan mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik melainkan bersifat tanggung renteng kelompok dimana, jika salah satu kelompok tidak sanggup membayar maka akan ditanggung oleh kelompok tersebut. Syarat dalam

mengikuti mekaar yaitu kedisiplinan mengikuti proses persiapan dan pertemuan kelompok mingguan (PKM), salah satu kelompok minimal terdiri dari 2 sub perkelompok dimana tiap kelompok minimal 5 nasabah dan maksimal 30 nasabah. Tiap kelompok harus memiliki ketua sebagai tanggung jawab pemegang uang. Pertemuan kelompok wajib dilaksanakan tiap minggu sekaligus membayar angsuran mingguan.

#### **4.1.2 Visi dan Misi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar Medan Johor)**

##### **a. Visi**

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang baik.

##### **b. Misi**

- Menjalankan berbagai uapaya, yang terkait dengan operasional perusahaan u tuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meingkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam peluasan lapangan kerja dan peningkatan

kesejahteraan masyarakat.

- Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

#### **4.1.3 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka dalam memanagerkan organisasi agar dapat berjalan sebagaimana mestinya sesuai dengan tujuan. Dalam pelaksanaan operasi PT.Permodalan Nasional Madani Medan Johor dipimpin oleh kepala cabang, dalam hal ini membawahi beberapa fungsi departemen. Struktur organisasi PT.Permodalan Nasional Madani Medan Johor dapat dilihat secara garis besar yaitu sebagai berikut:

##### **1. Pimpinan Cabang**

Pimpinan cabang merupakan jabatan tertinggi dikantor, fungsi dari pimpinan cabang yaitu:

- a. Penanggung jawab jalannya operasional kantor pusat dan kantor unit.
- b. Membuat kebijakan internal mengenai kebijakan disiplin dan kebijakan operasional perusahaan.
- c. Mengambil keputusan persetujuan kredit.
- d. Memimpin rapat komite kredit, komite SDM, komite risiko dan rapat umum.
- e. Mewakili direksi dalam menyelesaikan permasalahan hukum yang terjadi di wilayah cabang.



## 2. Wakil Kepala Cabang

Fungsi dari wakil kepala cabang yaitu:

- a. Mewakili kepala cabang dalam hal jika kepala kantor berhalangan hadir.
- b. Perpanjangan tangan dari kepala kantor untuk koordinasi kerja ke bagian supervisi, SDM, kredit support, accounting , IT.
- 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. Account Officer

Fungsi dari account officer yaitu:

- a. Membuat strategi mencari pasar baru.
- b. Memonitoring kondisi dan kualitas debitur.
- c. Bertanggung jawab terhadap kualitas debitur.
- d. Menganalisa permohonan kredit dari calon debitur.
- e. Ikut serta dalam komite kredit.

## 4. Cluster Coordinator

Fungsi dari cluster coordinator yaitu:

- a. Bertanggung jawab terhadap seluruh aktivitas operasional yang ada dalam cluster
- b. Menangani koordinasi antara cabang dan operasi lapangan di level regional

## 5. Kepala Remedial

Fungsi dari kepala remedial yaitu:

- a. Kepala Remedial Bertanggung jawab untuk memeriksa legalitas peminjam

dan aset yang disediakan

- b. Menyiapkan persetujuan pinjaman dan dokumen legalitas lainnya untuk menjamin keabsahan pinjaman dari segi legalitas.

6. Kepala KCP (Kantor Kepala Cabang)

- a. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan legalitas permohonan kredit
- b. Memeriksa kualitas calon debitur meliputi usaha, karakter, jaminan, dan status hukum
- c. Mewakili kepala cabang dalam keterkaitan permasalahan kredit dengan pihak hukum
- d. Mewakili kepala cabang dalam urusan dengan pihak badan pertahanan, asuransi, dinas pertamanan, notaris, kejaksaan, balai lelang, dan instansi pemerintah lainnya
- e. Melakukan penilain dengan calon debitur
- f. Menyelesaikan status hukum kredit bermasalah
- g. Melaporkan kondisi pinjaman per periode ke kantor pusat dan Bank Indonesia
- h. Membuka fasilitas pinjaman untuk proses pencairan kredit

7. Devisi Pembiayaan (Supervisi Cabang)

Devisi pembiayaan bertugas melakukan audit biaya internal dan eksternal perusahaan serta melaporkan hasil audit kepada pimpinan

#### 4.1.4 Kriteria Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar Medan Johor)

Kriteria yang wajib dipenuhi oleh nasabah PNM Mekaar yaitu sebagai berikut:

- a. Layanan PNM Mekaar diperuntukan khusus kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha
- b. Pembiayaan PNM Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses persiapan pembiayaan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM)
- c. Satu kelompok minimal terdiri dari 10 nasabah
- d. Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua
- e. Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan.

## 4.2 Gambaran Umum Daerah Penelitian

Medan adalah ibu kota provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Kota ini merupakan kota terbesar ketiga di Indonesia setelah DKI Jakarta dan Surabaya serta kota terbesar di luar pulau Jawa. Kota Medan merupakan pintu gerbang wilayah Indonesia bagian barat dengan keberadaan Pelabuhan Belawan dan Bandar Udara Internasional Kualanamu yang merupakan bandara terbesar kedua di Indonesia. Akses dari pusat kota menuju pelabuhan dan bandara dilengkapi oleh Jalan tol dan Kereta api.

Medan adalah kota pertama di Indonesia yang mengintegrasikan bandara dengan kereta api. Berbatasan dengan Selat Malaka, Medan menjadi kota perdagangan, industri, dan bisnis yang sangat penting di Indonesia. Pada tahun 2020, kota Medan memiliki penduduk sebanyak 2.435.252 jiwa, dan kepadatan penduduk 9.522,22 jiwa/km<sup>2</sup>. Kota Medan memiliki 21 Kecamatan dimana didalamnya termasuk Kecamatan Medan Johor.

Berdasarkan Badan Pusat Statistik Kecamatan Medan Johor dalam angka 2020, Medan Johor merupakan salah satu kecamatan di Kota Medan yang mempunyai luas sekitar 16,96 km<sup>2</sup>. Jarak kantor kecamatan ke kantor walikota Medan yaitu sekitar 8,5 km. Kecamatan Medan Johor berbatasan langsung dengan Kecamatan Medan Polonia di sebelah utara, Kabupaten Deli Serdang di sebelah selatan, Kecamatan Medan Amplas di sebelah timur, dan Kecamatan Medan Tuntungan di sebelah barat. Luas Kecamatan Medan Johor per kelurahan yakni:

**Tabel 4.1**

**Luas wilayah kecamatan medan johor per kelurahan**

Kelurahan	Luas (Km <sup>2</sup> )	Persentase terhadap Luas Kecamatan
(1)	(2)	(3)
1. Kwala Bekala	5,50	32,43
2. Gedung Johor	3,15	18,57
3. Kedai Durian	0,98	5,79
4. Suka Maju	1,52	8,96
5. Titi Kuning	1,81	10,67
6. Pangkalan Masyhur	4,00	23,58
<b>Jumlah</b>	<b>16,96</b>	<b>100,00</b>

Sumber : Kecamatan Medan Johor Dalam Angka 2020

## **4.3 Analisa Faktor**

### **4.3.1 Melakukan Analisa Faktor Usaha Mikro terhadap PNM Mekaar di Medan Johor.**

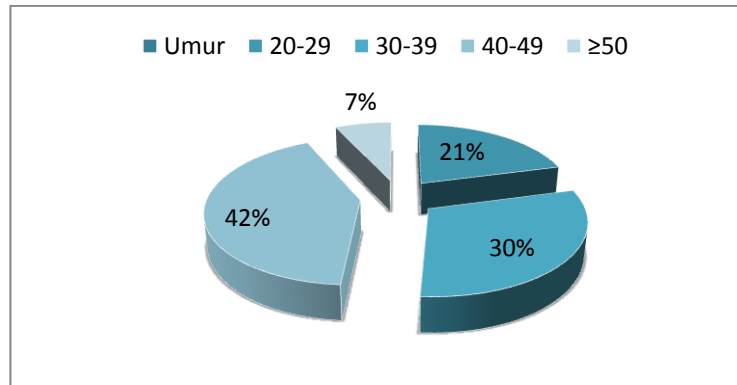
#### **1. Deskripsi Karakteristik Responden**

Penelitian ini dilakukan pada pelaku usaha mikro yang berada di wilayah Kecamatan Medan Johor dan sekitarnya. Pengumpulan data dilakukan melalui angket/kuesioner. Peneliti bertemu langsung kepada responden untuk mengetahui usaha mikro yang memperoleh pembiayaan dari mekaar. Setelah mengetahui usaha mikro mana saja yang ingin diteliti, peneliti memberikan kuesioner dengan daftar pertanyaan yang telah disusun. Peneliti hanya mengambil pelaku usaha mikro yang memenuhi kriteria yaitu memperoleh pembiayaan dari mekaar untuk dijadikan responden. Peneliti ingin mengetahui apakah ada perbedaan pendapatan sebelum mendapatkan kredit dengan setelah mendapatkan kredit.

Dari 43 responden yang diambil sebagai sampel dalam penelitian ini. Beberapa karakteristik yang dapat dilihat adalah sebagai berikut:

## 2. Umur

Gambar 4.1 berisi data responden berdasarkan umur, sebagai berikut:

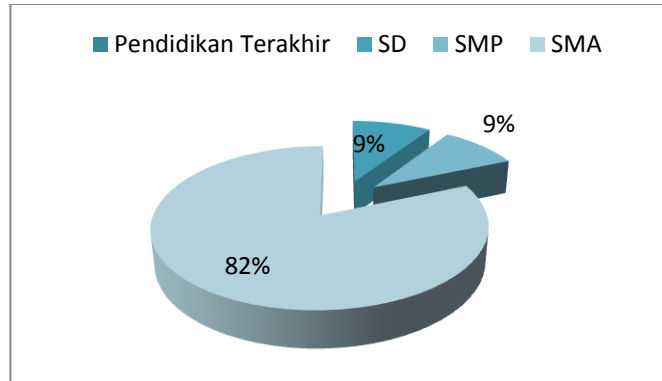


**Gambar 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur**  
Sumber : Diolah Dari Kuesioner

Dari data pada gambar tersebut, dapat dilihat bahwa responden pada pelaku usaha mikro yang berumur 40-49 tahun yaitu sebesar 18 responden dengan persentase 42%, dan tidak jauh beda dengan pelaku usaha mikro yang berumur 30-39 tahun berjumlah 13 responden dengan persentase 30%. Terlihat bahwa pada usia 30-an sampai 40-an ibu-ibu di Kota Medan cenderung produktif dan berani mengambil resiko dengan meminjamkan kredit sebagai modal usahanya. Selanjutnya, responden yang berumur 20-29 tahun berjumlah 9 responden dengan persentase 21% dan responden yang berumur lebih dari 50 tahun hanya berjumlah 3 responden dengan persentase 7%. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata usaha mikro di Kota Medan adalah yang berumur 40-49 tahun.

### 3. Pendidikan Terakhir

Gambar 4.2 berisi data responden berdasarkan tingkat pendidikan, sebagai berikut:



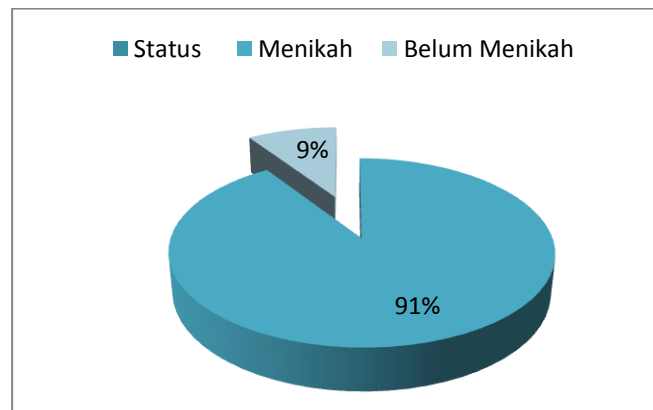
**Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Sumber : Diolah Dari Kuesioner

Dari gambar tersebut, dapat dilihat bahwa responden yang didominasi oleh pengusaha mikro rata-rata berpendidikan SMA sederajat yaitu sebesar 35 responden dengan persentase 82%, dan disusul oleh pengusaha mikro berpendidikan SD dan SMP dengan jumlah responden sama-sama 4 responden dengan persentase 9%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mikro di Kota Medan lebih banyak dijalankan oleh masyarakat yang berpendidikan SMA sederajat.

#### 4. Status

Gambar 4.3 berisi data responden berdasarkan status, sebagai berikut:



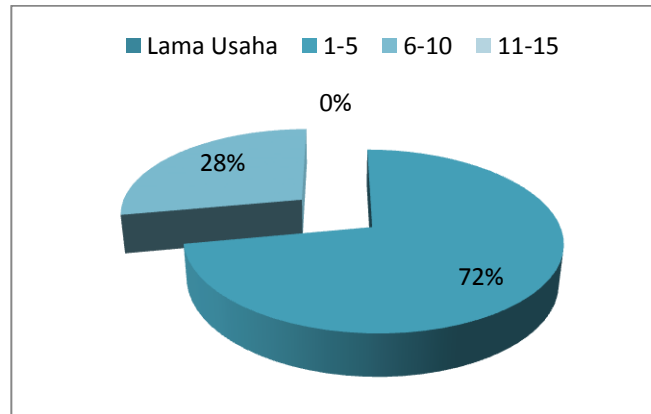
**Gambar 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Status**  
Sumber : Diolah Dari Kuesioner

Dari data pada gambar tersebut, dapat dilihat bahwa responden yang didominasi oleh pengusaha mikro lebih cenderung yang telah menikah dengan jumlah responden 39 responden dengan persentase 91%, sedangkan pengusaha yang belum menikah masih minim dengan usaha mikro yaitu berjumlah 4 responden dengan persentase 9%. Artinya menunjukkan bahwa rata-rata usaha mikro di Kota Medan yang lebih cenderung berdominasi usaha ialah yang telah menikah. Kenapa yang telah menikah lebih memilih membuka usaha, karena rata-rata pemilik usaha memiliki tanggungan dengan begitu pelaku usaha ingin membuka usahanya.



## 5. Usaha

Gambar 4.4 berisi data responden berdasarkan lama usaha, sebagai berikut:



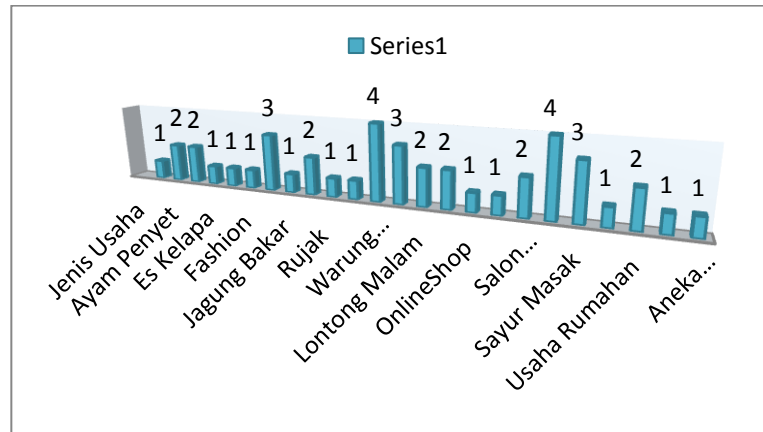
**Gambar 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha**

Sumber : Diolah Dari Kuesioner

Dari hasil tabulasi kuesioner diperoleh lama usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro di Kota Medan tepatnya di Medan Johor dengan lama usaha tertinggi 1-5 tahun dengan jumlah 31 responden dengan persentase 72%, disusul oleh usaha mikro yang sedikit lebih lama berjumlah 12 responden dengan persentase 28%. Hal ini menunjukkan bahwa penyaluran kredit mekaar lebih dominan kepada usaha-usaha yang masih kecil umur usahanya atau relatif baru pemula.

## 6. Jenis Usaha

Gambar 4.5 berisi data responden berdasarkan jenis usaha, sebagai berikut:



**Gambar 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha**

Sumber : Diolah Dari Kuesioner

Berdasarkan kuesioner yang telah diolah, maka dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan jenis usaha. Jenis usaha yang telah diteliti sangatlah beragam dengan jumlah 43 jenis usaha. Peneliti memilih jenis usaha tersebut secara acak tidak ada unsur kesengajaan didalam menentukan jenis usaha yang dijadikan responden. Dengan begitu dapat dilihat jenis usaha yang bergerak dibidang kuliner lebih banyak dibanding usaha lainnya. Fakta yang didapat dari lapangan jenis usaha yang bergerak dibidang kuliner ini memang lebih cepat perputaran omsetnya sehingga rata-rata dari pelaku usaha mikro ini berjualan mulai dari pagi hingga malam, meskipun ada beberapa data yang bergerak membuka usahanya ketika siang dan malam.

### 4.3.2. Analisis Perbedaan Sebelum dan Sesudah

#### 1. Melakukan Analisis Statistik Uji Beda

Uji beda dilakukan untuk melihat perbedaan Pendapatan sebelum dan setelah melakukan pembiayaan dari mekaar dengan 43 responden yang menggunakan bantuan pembiayaan dari mekaar. maka dilakukan uji beda dengan menggunakan hipotesis sebagai berikut.

$H_0: b = 0$  (tidak ada perbedaan pendapatan dari 43 usaha mikro yang mendapatkan bantuan mekaar sebelum dan setelah di Medan Johor)

$H_a: b \neq 0$  (ada perbedaan pendapatan dari 43 usaha mikro yang mendapatkan bantuan mekaar sebelum dan setelah di Medan Johor). Berdasarkan dari hasil analisis dan uji hipotesis yang telah dilakukan, maka Hal ini telah dibuktikan dengan hasil uji paried sample T-test dimana nilai signifikan yang didapat sebagai berikut:

**Tabel 4.2**

#### **Paired Sample Statistik**

<b>Paired Samples Statistics</b>					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Sebelum	8.3023	43	3.58924	.54735
	Setelah	10.4651	43	3.99612	.60940

Sumber : Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan dari tabel diatas menunjukkan bahwa n adalah 43 responden yang menggunakan bantuan mekaar dengan rata-rata pendapatan/mean mereka sebelum mendapat bantuan ialah 8,3023, setelah mendapat bantuan mekaar rata-rata pendapatan mereka mencapai 10,4651. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pendapatan sebelum dan setelah.

**Tabel 4.3**  
**Paired Sampel Test**

**Paired Samples Correlations**

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Sebelum & Setelah	43	.861	.000

**Paired Samples Test**

Paired Differences

		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	Sebelum - Setelah	-2.16279	2.03458	.31027	-2.78894	-1.53664	-6.971	42	.000

Acti  
Go to

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS

Tujuan dari penelitian ini untuk menguji apakah ada perbedaan pendapatan usaha mikro yang menggunakan bantuan mekaar dengan sebelum dan setelah, maka dari hasil olah data SPSS diperoleh sebagai berikut.

Rata-rata perbedaan pendapatan dari 43 responden yang melakukan pinjaman mekaar adalah -2,16279, terjadi penyimpangan perbedaan rata-rata pendapatan tersebut sebesar 2,03458. Jadi kisaran perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah ialah 0,31027. Maka terdapat hipotesis sebagai berikut.

a. Hipotesis

$H_0: b = 0$  (tidak ada perbedaan pendapatan dari 43 usaha mikro yang dapatkan bantuan mekaar sebelum dan setelah di Medan Johor)

$H_a: b \neq 0$  (ada perbedaan pendapatan dari 43 usaha mikro yang mendapatkan bantuan mekaar sebelum dan setelah di Medan Johor).

b. Uji Statistik

$$t_h = \frac{b^-}{\left(\frac{Sb}{\sqrt{n}}\right)}$$

$$t_h = \frac{-2,16279}{\left(\frac{2,03458}{\sqrt{43}}\right)}$$

$$t_h = \frac{-2,16279}{0,310270}$$

$$t_h = -6,971$$

$$t_{tabel} = \pm \left(\frac{\alpha}{2}, n-1\right)$$

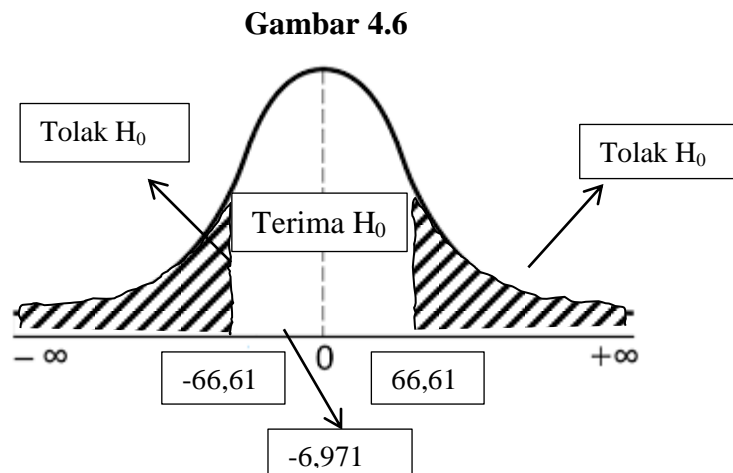
$$= \pm \left(\frac{15\%}{2}, 43-1\right)$$

$$= \pm 66,61$$

c. Kriteria Uji

Terima  $H_0$  jika  $-t_t < t_h < t_t$

$-66,61 < -6,971 < 66,61$ , hal ini benar. Maka tolak  $H_0$



Kesimpulan

Terima  $H_0$  = Setelah dilakukan uji statistik tidak ada perbedaan pendapatan dari 43 responden dengan sebelum dan sesudah mendapat pembiayaan dari mekaar.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisa data yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu secara deskriptif dapat dilihat bahwa persepsi kepuasan, kualitas dan kemudahan terhadap pembiayaan dari mekaar banyak mengalami peningkatan terhadap pelaku usaha-usaha mikro dengan berbagai persepsi.
2. Berdasarkan hasil uji t tentang pendapatan usaha mikro sebelum dan sesudah terhadap PNM Mekaar berpengaruh positif dan signifikan secara parsial yaitu -6,971 dengan tingkat signifikansi ( $0,000 < 0,05$ ).
3. Berdasarkan hasil kriteria uji bahwa terjadi terima  $H_0$  yang artinya tidak ada perbedaan pendapatan dari 43 responden dengan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari mekaar.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan tentang Aksesibilitas Perempuan Indonesia Terhadap Lembaga Keuangan Mikro (Studi Kasus PNM Mekaar di Medan Johor), maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perlunya peran pemerintah daerah maupun pusat khususnya daerah Kota Medan untuk lebih membantu untuk usaha mikro agar lebih dapat memuluskan jalannya ekonomi rakyat, serta membuat kebijakan-kebijakan tentang perkreditan yang mendukung usaha kecil. Sehingga dapat memajukan perekonomian Kota Medan secara khusus dan perekonomian Indonesia secara umum.
2. PT.Permodalan Nasional Madani Kota Medan agar lebih meningkatkan program-program kegiatan usaha baik yang ada di daerah kota maupun daerah pinggiran kota sekalipun, sehingga dapat mencapai kesejahteraan perekonomian masyarakat secara merata.
3. Bagi pelaku usaha mikro agar lebih serius lagi dalam menjalankan usahanya sehingga mampu mengembangkan usahanya menjadi lebih baik dan berkembang.
4. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan sarana prasarana pendidikan maupun efektivitas proses pembelajaran agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap.
5. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan data serta segala sesuatunya sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, David A. (1997), Should You Take Brand to Where the action is, Harvard Business Review, Vol. 75, Sep/oct, p.135-143.
- Aaker, David. A. 1997. Manajemen Ekuitas Merek. Jakarta: Mitra Utama.
- Ahmed, Pervaiz K, & Shepherd, Charles D. (2010). Innovation Management. New. Jersey: Pearson Education, Inc
- Aw, Suratno. 2010. Komunikasi interpersonal. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Budi Untung.H, 2000, Kredit Perbankan Indonesia, Penerbit Andi, Yogyakarta
- Bunga Adelia Mayangsari, Idah Zuhro, Syamsul Hadi. (2021). Dampak Kredit PT.Mekaaar Terhadap Kinerja Usaha Ultra Mikro di Kecamatan Batu. Journal of Financial Economics & Investment, Vol. 1, No. 1, pp. 47 - 58.
- DALAM MENDORONG USAHA KAUM PEREMPUAN. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah.
- Dewayanti, Ratih, & Ernawati Chotim, Marjinalisasi dan Eksploitasi Perempuan (Surabaya: Lemlit Unair, 2004).
- Harnanto. (2019). Dasar Dasar Akuntansi (2nd ed.). yogyakarta: Andi.
- Hunt, Juliet & Nalini Kasyanathan, "Pathway to Empowerment? Reflection on Microfinance and Transformation in Gender Relations in South East Asia," Gender and Development 9 (1) : 42-52, 2001.
- Ikhlimah putri. (2021). Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pada



PT.Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar Cabang Slawi).  
Tugas Akhir Politeknik Harapan Bersama.

Kasmir. (2012), Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada

Kasmir (2014), Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Jakart : PT. Raja Grafindo Persada.

Knoema. (2016). Health Nutrition and Population Statistics (World Bank).  
[Online]. Diakses dari:  
[https://knoema.com/WBHNPStats2017/health-nutrition-and-population-statistics-world-bank.](https://knoema.com/WBHNPStats2017/health-nutrition-and-population-statistics-world-bank)

Kuncoro, Mudrajad. (2013). Metode Riset untuk Bisnis (Edisi Keempat).  
Yogyakarta: Erlangga.

Mohamad Soleh. 2008. Analisis strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan. Semarang: UNDIP

Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono. 2002. Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE.

Nailah rizkia. (2018). Analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Umum Syariah. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Nanda Lestari. (2018). Pengaruh PT.Permodalan Nasional Madani Medan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kota Medan. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara Medan.

Philip Kotler, 2002, Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2, PT Prenhallindo, Jakarta

Rianti Pratiwi. (201.). PERANAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH

Robbins Stephen P. 2003. Organizational Behavior. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta.

Robbins, Stephen. P. 2003. Perilaku Organisasi. Jakarta: Gramedia.

Sochid. (2018). Pengantar Akuntansi I. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Deepublish, Juni-2018.

Sugiyono, metode penelitian manajemen pendekatan kualitatif dan kuantitatif, (Alfabeta: Bandung,2012),hlm 13

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabet, CV.

Thomas Suyatno, dkk, Dasar-Dasar Perkreditan, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1997.

Todaro, Michael P. dan Smith, Stephen C. 2011. “Pembangunan Ekonomi”. Edisi Kesembilan. Jakarta: Erlangga.

**LAMPIRAN**

**KUESIONER**

**AKSESIBILITAS PEREMPUAN INDONESIA TERHADAP LEMBAGA**

**KEUANGAN MIKRO**

**(STUDI KASUS PNM MEKAAR MEDAN JOHOR)**

**Hari/Tanggal :**

**I. Data Pribadi**

Nama :.....

Alamat:.....

Umur :.....

Pendidikan Terakhir :.....

Status : 1. Menikah

2. Belum Menikah

Lama Usaha : .....

Jenis Usaha : 1. Sebelum Mendapatkan Kredit

2. Setelah Mendapatkan Kredit

**II. Pertanyaan Pinjaman Mekaar**

1. Berapa jumlah kredit yang digulirkan tiap nasabah?

Jawab.....

Alasan:.....

2. Adakah perubahan usaha dari sebelum mendapatkan kredit dengan setelah mendapatkan kredit?

Jawab.....

Alasan:.....

3. Berapa pendapatan ibu dalam per hari?

Jawab. Sebelum:.....

Setelah:.....

Alasan: .....

4. Setelah mendapatkan kredit apakah ada perubahan pendapatan?

Jawab.....

Alasan:.....

5. Apakah setelah mendapatkan pembiayaan dari mekaar uang yang telah didapat sepenuhnya untuk usaha?

Jawab.....

Alasan:.....

6. Berapa biaya tiap minggu yang ibu bayarkan kepada mekaar?

Jawab.....

Alasan:.....

7. Dengan jumlah pembiayaan yang didapat dari mekaar, berapa bulan masa pelunasannya?

Jawab.....

Alasan:.....

8. Bagaimana sistem premi yang dibayarkan tiap minggunya?

Jawab. ....

Alasan:.....

### III. Daftar Pertanyaan

Berikan tanda cek (✓) pada pilihan yang tersedia untuk jawaban Anda. Setiap pernyataan dari kuesioner tersebut memiliki lima jawaban dengan keterangan sebagai berikut:

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

KS : Kurang Setuju

S : Setuju

SS : Setuju

**PERTANYAAN****A. PENDAPATAN**

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
1	Pembiayaan dari Mekaar mempengaruhi pendapatan usaha saya					
2	Pendapatan hasil usaha saya dapat membantu ekonomi keluarga saya					
3	Setelah menerima pembiayaan dari Mekaar, pendapatan usaha saya selalu meningkat setiap bulannya					
4	Hasil dari usaha penjualan, saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga					
5	Hasil penjualan saya meningkat setelah adanya pembiayaan dari Mekaar					
6	Pembiayaan Mekaar membantu permodalan usaha saya					
7	Dengan adanya pembiayaan dari mekaar usaha saya dapat berkembang sesuai yang diharapkan					

**B. KUALITAS**

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
1	Pegawai PNM Mekaar memiliki sikap atau etika yang baik dalam melayani nasabah					
2	Pegawai PNM Mekaar memiliki kemampuan yang baik dalam melayani nasabah					
3	Saya siap menanggung resiko, jika dari salah satu kelompok tidak sanggup bayar angsuran					
4	Saya lebih mementingkan pelayanan yang baik daripada kemudahan prosedur kredit dalam memutuskan mengambil kredit					
5	Informasi yang disampaikan oleh pegawai Mekaar masih kurang jelas					

### C. KEPUASAN

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
1	Pelayanan yang dilakukan oleh pegawai PNM Mekaar sudah memuaskan					
2	Pembayaran angsuran yang dijemput dimana nasabah tidak perlu datang ke kantor					
3	Waktu proses pencairan dana pinjaman relatif singkat					
4	hak PNM Mekaar melakukan ujian terlebih dahulu terhadap nasabah sebelum pencairan kredit					

### D. KEMUDAHAN

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
1	Mudah dalam melakukan angsuran kredit di PNM Mekaar					
2	Kredit yang diberikan oleh PNM Mekaar mampu membantu dalam memenuhi kebutuhan					
3	Pelayanan yang diberikan PT.PNM Mekaar menjadi suatu alasan untuk mengambil kredit					