

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

2.1 Pendapatan

2.1.1 Pengertian Pendapatan

Menurut Munandar dalam Hana Erlinda (2014) Pendapatan suatu pertambahan aset yang mengakibatkan bertambahnya owners equity, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan assets yang disebabkan karena bertambahnya liabilities. Definisi ini menjelaskan bahwa suatu pertambahan assets dapat disebut revenue apabila pertambahan assets tersebut berasal dari kontra prestasi yang diterima perusahaan atas jasa-jasa yang diberikan kepada pihak lain. Selanjutnya, pertambahan atau peningkatan assets akan mengakibatkan bertambahnya owners equity.

Charles dan Walter (2007) mendefinisikan pendapatan (Revenue) yaitu jumlah yang diperoleh setelah memberikan barang atau jasa kepada pelanggan.

Keown (2011) menjelaskan terdapat hubungan antara tingkat pendapatan dengan pengetahuan keuangan.

Dalam analisis Mikro Ekonomi, menurut Sadono Sukirno (2002 : 391) pendapatan pengusaha merupakan keuntungan. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Istilah pendapatan digunakan apabila

berhubungan dengan aliran penghasilan pada suatu periode tertentu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga, secara berurutan.

2.1.2 Unsur-unsur pendapatan

Didalam unsur-unsur pendapatan yang dimaksud adalah asal dari pendapatan yang diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi:

- 1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- 3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.

2.1.3 Sumber-sumber pendapatan

Menurut Boediono (2002 ; 170-174) income seseorang ditentukan oleh jumlah faktor-faktor produksi yang ia miliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungannya di tahun-tahun yang lalu dan warisan (pemberian), dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Penawaran dan permintaan dari masing-masing produksi ditentukan oleh faktor-faktor yang berbeda, yaitu :

- a. Permintaan dan Penawaran Tanah

Tanah dan kekayaan yang ada di dalamnya mempunyai penawaran yang dianggap tidak akan bertambah lagi.

- b. Permintaan dan Penawaran Modal

Modal mempunyai penawaran yang lebih elastis karena dari waktu ke waktu warga masyarakat menyisihkan sebagian dari penghasilannya untuk ditabung (saving) dan kemudian sektor produksi akan menggunakan dana tabungan tersebut untuk digunakan di pabrik-pabrik baru, seperti membeli mesin-mesin yaitu investasi.

c. **Permintaan dan Penawaran Tenaga Kerja**

Tenaga Kerja mempunyai penawaran yang cenderung terus menerus naik (pertumbuhan penduduk) sehingga ada kecenderungan bagi upah yang semakin menurun.

2.2 Pemberian Kredit

2.2.1 Pengertian Pemberian Kredit

Menurut Kasmir (2004 : 72), kredit diartikan memperoleh barang dengan membayar dengan cicilan atau angsuran di kemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian.

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 (UU Perbankan No 10 th 1998)

Pemberian kredit menurut oleh PAPI revisi 2001 dalam Eddie Rinaldy (2009:29): Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu,

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam (debitur) untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Menurut Hasibuan (2006 : 87), kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

2.2.2 Fungsi dan Tujuan Kredit

Kredit mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi kredit menurut Rivai (2013:200) di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Meningkatkan utility (daya guna) dari modal/uang.
2. Meningkatkan utility (daya guna) suatu barang.
3. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
4. Menimbulkan gairah berusaha masyarakat.
5. Alat stabilitas ekonomi.
6. Jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.
7. Sebagai alat meningkatkan hubungan ekonomi internasional.

Tujuan kredit menurut Kasmir (2011:105) yaitu dalam praktiknya tujuan pemberian suatu kredit adalah sebagai berikut :

1. Mencari keuntungan Hasil keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang di bebankan kepada nasabah.
2. Membantu usaha nasabah tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja.
3. Membantu pemerintah tujuan lainnya adalah membantu pemerintah dalam berbagai bidang.

2.2.3 Jenis-jenis Kredit

Jenis-jenis kredit yang ada dapat dibedakan sebagai berikut :

1. Dilihat dari segi kegunaannya (Hasibuan, 2005:89)
 - a. Kredit investasi, yaitu kredit yang digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek baru atau untuk keperluan rehabilitasi.
 - b. Kredit modal kerja, digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya, misalnya untuk membeli bahan baku atau membayar gaji karyawan.
2. Dilihat dari segi tujuan kredit (Kasmir, 2011:110)
 - a. Kredit produktif, yaitu kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha produksi atau investasi untuk menghasilkan barang dan jasa.
 - b. Kredit konsumtif, yaitu kredit yang digunakan untuk konsumsi secara pribadi misalnya kredit untuk perumahan, kredit mobil pribadi.

c. Kredit perdagangan, yaitu kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualannya.

3. Dilihat dari segi waktu (Hasibuan, 2005:90)

a. Kredit jangka pendek, yaitu kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan diperlukan untuk modal kerja.

b. Kredit jangka menengah, yaitu kredit yang memiliki jangka waktu antara 1 sampai 3 tahun, biasanya digunakan untuk investasi.

c. Kredit jangka panjang, yaitu kredit yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu 3 tahun atau 5 tahun.

4. Dilihat dari segi jaminan (Kasmir, 2011:111)

a. Kredit dengan jaminan, yaitu kredit yang diberikan dengan suatu jaminan yang dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

b. Kredit tanpa jaminan, yaitu kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu.

5. Dilihat dari sektor usaha (Hasibuan, 2005:91)

a. Kredit pertanian.

b. Kredit peternakan.

c. Kredit industry.

d. Kredit pertambangan.

e. Kredit pendidikan.

f. Kredit profesi.

g. Kredit perumahan.

2.2.4 Unsur-unsur Kredit

Menurut Kasmir (2012:87) unsur-unsur dalam pemberian kredit adalah sebagai berikut :

1) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang, atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, di mana sebelumnya sudah dilakukan penyelidikan tentang nasabah baik secara interen maupun eksteren. Penyelidikan ini dilakukan untuk mengetahui kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah pemohon kredit.

2) Kesepakatan Yaitu

kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit yang dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3) Jangka Waktu

Masa pengembalian kredit yang telah disepakati bersama. Jangka waktu tersebut dapat berupa jangka waktu yang pendek, menengah ataupun jangka panjang.

4) Risiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit.

Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun oleh risiko yang tidak disengaja. Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

5) Balas Jasa

Yaitu keuntungan atas pemberian suatu kredit atau pembiayaan yang dikenal sebagai bunga untuk bank konvensional atau bagi hasil untuk bank yang menganut prinsip syariah.

2.2.5 Landasan Pemberian Kredit

Menurut Suhardjono, (2003) Indikator-indikator tersebut meliputi;

1) *Character* (watak)

Watak dari para pemohon kredit merupakan faktor utama dalam memutuskan pemberian kredit. Di mana dari watak pihak bank mampu melihat gambaran akan kemauan debitur dalam pengembalian pinjaman kepada pihak bank.

2) *Capacity* (kemampuan)

Analisa kemampuan dilakukan dengan tujuan untuk mengukur tingkat kemampuan debitur dalam mengembalikannya kredit dari usaha yang akan dibiayai (*the first way out*) mencakup aspek manajemen, aspek produksi, aspek pemasaran, aspek personalia, dan aspek finansial.

3) *Capital* (Modal)

Analisis modal mempunyai tujuan untuk mengukur kemampuan debitur dalam menyediakan modal sendiri (*ownshare*) untuk mendukung pembiayaan usaha. Dalam menganalisis modal mencakup pula besar dan komposisi modal sebagaimana tercantum dalam akta pendirian perusahaan dan perubahannya, perkembangan usaha, dan lain sebagainya.

4) *Collateral* (jaminan)

Analisis jaminan bertujuan untuk besarnya nilai jaminan yang digunakan sebagai alat pengaman dari debitur kepada kreditur. Jaminan tersebut akan dinilai oleh bank untuk menentukan nilai pasar wajar (nilai ekonomisnya pada saat dijual) dari jaminan yang akan diikat sebagai jaminan.

5) *Codition of economy* (kondisi ekonomi)

Analisa kondisi/prospek usaha bertujuan untuk mengetahui prospektif atau tidaknya suatu usaha yang akan dibiayai, yang meliputi siklus bisnis mulai dari bahan baku (pemasok), pengelola, dan pemasaran.

2.3 Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program yang termasuk dalam Kelompok Program Penanggulangan Kemiskinan Berbasis Pemberdayaan Usaha Ekonomi Mikro dan Kecil (klaster 3). Klaster ini bertujuan untuk meningkatkan akses permodalan dan sumber daya lainnya bagi usaha mikro dan kecil KUR adalah skema kredit atau pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang khusus diperuntukkan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah dan koperasi (UMKMK) di bidang usaha produktif yang usahanya layak (*feasible*)

namun mempunyai keterbatasan dalam pemenuhan persyaratan yang ditetapkan perbankan (belum bankable).

KUR merupakan program pemberian kredit atau pembiayaan dengan nilai dibawah 50 (lima puluh) juta rupiah dengan pola penjaminan oleh pemerintah dengan besarnya coverage penjaminan maksimal 70% dari plafon kredit, lembaga penjaminnya adalah PT. Jamkrindo dan PT. Askrindo. Sementara sisanya sebesar 30% ditanggung oleh bank pelaksana. Penjaminan KUR diberikan dalam rangka meningkatkan akses Usaha Mikro Kecil Menengah dan koperasi (UMKMK) pada sumber pembiayaan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. KUR disalurkan oleh 6 bank pelaksana yaitu Mandiri, BRI, BNI, Bukopin, BTN, dan Bank Syariah Mandiri (BSM).

1. Ketentuan KUR

Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) diatur oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Beberapa ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemerintah dalam penyaluran KUR adalah sebagai berikut :

- a. UMKM-K yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang feasiblenamun belum bankabledengan ketentuan:

1. Merupakan debitur baru yang belum pernah mendapat kredit/pembiayaan dari perbankan yang dibuktikan dengan melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada saat Permohonan Kredit/Pembiayaan diajukan dan/ atau belum pernah memperoleh fasilitas Kredit Program dari Pemerintah.
 2. dapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan kredit program lainnya.
 3. KUR yang diperjanjikan antara Bank Pelaksana dengan UMKM-K yang bersangkutan.
- b. KUR disalurkan kepada UMKM-K untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan :
1. Untuk kredit sampai dengan Rp.5000.000 tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 24% efektif pertahun.
 2. Untuk kredit di atas Rp.5000.000 sampai dengan Rp.50.000.000 tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 16% efektif pertahun.

2.4 Bank

2.4.1 Pengertian Bank

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2014: 3) Pada intinya bank dapat didefinisikan sebagai suatu badan usaha yang menghimpun danadari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan Prinsip Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”

2. Fungsi Bank

Menurut Susilo, Triandoro dan Santoso (2006:9) secara umum fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat untuk berbagi tujuan atau sebagai Financial Intermediary.

3. Jenis Bank

Dalam praktik perbankan di Indonesia terdapat beberapa jenis perbankan yang diatur dalam Undang-Undang Perbankan. Namun kegiatan utama atau pokok bank sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tidak berbeda satu sama lainnya. Adapun jenis bank diantaranya:

a. Bank Umum

Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sifat jasa yang diberikan adalah umum, dalam arti dapat memberikan seluruh jasa perbankan yang ada. Begitu pula dengan wilayah operasinya dapat dilakukan di seluruh wilayah. Bank umum sering disebut bank komersil (commercial bank).

b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Artinya di sini bahwa kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum.

Di samping kedua jenis bank tersebut dalam praktiknya masih terdapat satu lagi jenis bank yang ada di Indonesia yaitu Bank Sentral. Bank Sentral tidak bersifat komersial seperti halnya Bank Umum dan BPR, dan di Indonesia fungsi Bank Sentral dipegang oleh Bank Indonesia (BI). Fungsi Bank Sentral diatur oleh Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia.

2.5 Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

2.5.1 Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM) ternyata sangat bervariasi, tergantung pada konsep yang digunakan. Setiap definisi sedikitnya tercakup dua aspek, yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek

pengelompokkan perusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam gugusan/kelompok perusahaan tersebut.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 kriteria usaha kecil dilihat dari segi keuangan dan modal yang dimilikinya adalah:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau,
- b. Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1 milyar/tahun (Rachmat, 2004:14).

Sedangkan untuk kriteria usaha menengah:

- a. Untuk sektor industri, memiliki total aset paling banyak Rp. 1 milyar dan
- b. Untuk sektor non industri, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 600 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 3 milyar.

Pengertian pengelompokkan kegiatan usaha dapat ditinjau dari jumlah pekerja sebagai berikut : Usaha skala kecil adalah unit usaha dengan jumlah tenaga kerja paling sedikit lima orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha. Sedangkan industri rumah tangga adalah unit usaha dengan jumlah tenaga kerja paling banyak empat orang termasuk pengusaha. Sedangkan industri skala menengah dan besar adalah unit usaha dengan jumlah pekerja lebih dan 20 orang. (Tambunan, 1999 : 670).

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor. 31 6/KMK.06 1/1994, usaha kecil didefinisikan sebagai peorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun

setinggi-tingginya Rp. 600 juta (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari:

- a. Badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi);
- b. Perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang, dan jasa, dan sebagainya).

2.5.2 Jenis dan Bentuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Menurut Wibowo (2003 : 5), kegiatan perusahaan pada prinsipnya dapat dikelompokkan dalam tiga jenis usaha yaitu:

- a) Jenis usaha perdagangan distribusi.

Jenis usaha ini merupakan usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan memindahkan barang dan produsen ke konsumen atau dari tempat yang mempunyai kelebihan persediaan ke tempat yang membutuhkan. Jenis usaha ini diantaranya bergerak dibidang pertokoan, warung, rumah makan, peragenan (filial), penyalir (whole saler), pedagang perantara, tengkulak, dan sebagainya. Komisioner dan makelar dapat juga dimasukkan dalam kegiatan perdagangan karena kegiatannya dalam jual beli barang.

- b) Jenis usaha produksi.

Industri adalah jenis usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan proses pengubahan suatu bahan/barang menjadi bahan/barang lain yang berbeda bentuk atau sifatnya dan mempunyai nilai tambah. Kegiatan ini dapat berupa produksi/industri pangan, pakaian, peralatan rumah tangga, kerajinan, bahan bangunan, dan sebagainya.

c) Usaha jenis komersial

Usaha jenis komersial merupakan usaha yang bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya. Contoh jenis usaha ini adalah asuransi, bank konsultan, biro perjalanan, pariwisata, pengiriman barang (ekspedisi), bengkel, salon kecantikan, penginapan, gedung bioskop dan sebagainya, termasuk praktek dokter dan perencanaan bangunan.

2.5.3 Keunggulan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

1. Tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya.
2. Tanpa subsidi dan proteksi, usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia mampu menambah nilai devisa bagi negara.
3. Usaha kecil yang informasi mampu berperan sebagai penyangga (buffer) dalam perekonomian masyarakat lapisan bawah.
4. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
5. Independen dalam penentuan harga produksi atau barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkannya.
6. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang cepat berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis.
7. Prosedur hukum yang sederhana.

8. Pajak relatif ringan, sebab yang dikenakan pajak bukanlah perusahaannya tetapi pengusahanya.
9. Mudah dalam proses pendiriannya.
10. Mudah untuk dibubarkan pada waktu yang dikehendaki.
11. Pemilik mengelola secara mandiri dan bebas waktu.
12. Pemilik menerima seluruh laba.
13. Umumnya mempunyai kecenderungan untuk bertahan (survive).
14. Usaha kecil dan menengah (UKM) sangat cocok untuk didirikan oleh para pengusaha yang sama sekali belum pernah mencoba untuk mendirikan suatu usaha sehingga memiliki sedikit pesaing.
15. Terbukanya peluang dengan adanya berbagai kemudahan dalam peraturan dan kebijakan pemerintah yang mendukung berkembangnya usaha kecil di Indonesia.
16. Deversifikasi usaha terbuka luas sepanjang waktu dan pasar konsumen senantiasa tergali melalui kreativitas pengelola.
17. Relatif tidak membutuhkan investasi yang terlalu besar, tenaga kerja yang tidak berpendidikan tinggi, serta sarana produksi lainnya yang tidak terlalu mahal.
18. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
19. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

2.5.4 Kelemahan dari Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

1. Umumnya usaha kecil dan menengah tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunai/kas serta penelitian lainnya yang diperlukan dalam suatu aktivitas bisnis.
2. Tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang, sistem akuntansi yang memadai, anggaran kebutuhan modal, struktur organisasi dan pendelegasian wewenang serta alat-alat manajerial lainnya (perencanaan, pelaksanaan, serta pengendalian usaha) yang diperlukan oleh suatu perusahaan bisnis yang profit oriented.
3. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai kekurangan dalam informasi, baik itu informasi pasar, produk, dan informasi lainnya yang berhubungan dengan bisnis.
4. Kurangnya petunjuk pelaksanaan teknis operasional kegiatan dan pengawasan mutu hasil kerja dan produk, serta sering tidak konsisten dengan ketentuan order atau pesanan yang mengakibatkan klaim atau produk yang ditolak.
5. Terlalu banyak biaya-biaya yang di luar pengendalian serta hutang-hutang yang tidak bermanfaat, juga tidak dipatuhinya ketentuan-ketentuan pembukuan standar.
6. Pembagian kerja pada usaha kecil dan menengah tidak profesional, sering terjadi pengelolaan memiliki pekerjaan yang melimpah atau karyawan yang bekerja di luar batas jam kerja standar.

7. Kesulitan mengenai kebutuhan modal kerja, sebab tidak dilakukan perencanaan kas.
8. Sering terjadi kelebihan persediaan barang yang tidak laku.
9. Resiko dan hutang-hutang kepada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik.
10. Sumber modal terbatas pada kemampuan pemilik dan kesempatan untuk mendapatkan kredit dan bank sangat kecil.

2.6 Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Pendapatan UKM

Penelitian ini konsisten dengan pernyataan teoritik dari Mulyono (1987) dan Simorangkir (2005) yang mengatakan bahwa dengan adanya pemberian kredit serta modal yang tinggi akan mampu meningkatkan pendapatan usaha kecil, karena tingginya tingkat pemberian kredit yang ada akan mampu menambah modal dari suatu usaha sehingga berpengaruh pada pendapatan usahanya. Temuan hasil ini juga didukung temuan empiris oleh Setiawina (2005) yang mengatakan bahwa pemberian kredit dan modal berpengaruh positif terhadap penghasilan kotor UKM.

Munawir (2004), yang menyatakan bahwa modal mempunyai hubungan terhadap pendapatan, dimana jumlah modal yang dimiliki mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan diperoleh. Hasil penelitian ini juga mendukung penelitian teoritik dari Tohan (2000) yang menyatakan modal usaha yang tinggi merupakan cara yang paling efisien untuk mempertahankan arus usaha dan mampu mempengaruhi pendapatan. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian

yang dilakukan oleh Wiyatmi (2009) yang mengatakan bahwa penggunaan modal kerja berpengaruh terhadap pendapatan industri kecil.

2.7 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Alat Analisis	Variabel	Hasil penelitian
1	Analisis Efektivitas Pemberian Kredit Modal Kerja Serta Pengaruhnya Terhadap Pendaptan Usaha Kecil Dan Menengah Oleh: Gusti Ayu Nyoman Desy Prapti Osiani, Wayan Suwendra, Dan Ni Nyoman Yulianthini (2016)	Paired Sample t-test	Pemberian Kredit Dan Pendaptan UKM	(1) ada perbedaan pendapatan Usaha Kecil dan Menengah di Kecamatan Buleleng sebelum dan sesudah menerima kredit modal kerja sebesar Rp 498.918,00 atau sebesar 0,92% dan (2) efektivitas pemberian kredit modal kerja terhadap pendapatan Usaha Kecil dan Menengah di Kecamatan Buleleng masuk ke dalam kriteria tidak efektif dengan nilai efektivitas sebesar 13,37%.
2	Pengaruh Pemberian Kredit dan Modal terhadap Pendapatan UKM Oleh: Ni Wayan Ana Purnamayanti (2014)	Analisis Regresi Berganda	Pemberian Kredit(X1), Modal(X2) dan Pendapatan UKM(Y)	Besar pengaruh pemberian kredit dan modal terhadap pendapatan UKM yaitu sebesar 71,9%. Pengaruh variabel lain di luar variabel jumlah pemberian kredit dan modal yaitu sebesar 28,1%. Pemberian kredit dan modal berperan dalam upaya meningkatkan pendapatan UKM pada BPR Nusamba Mengwi.
3	Pengaruh Pemberian Kredit PT. BPR SURJAYA KABUTAMBAHAN Terhadap Pendaptan Usaha	Paired Sample t-test	Kredit Dan Pendaptan	Terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan UKM sebelum mendapatkan kredit dengan pendapatan sesudah mendapatkan kredit dengan thitung yang

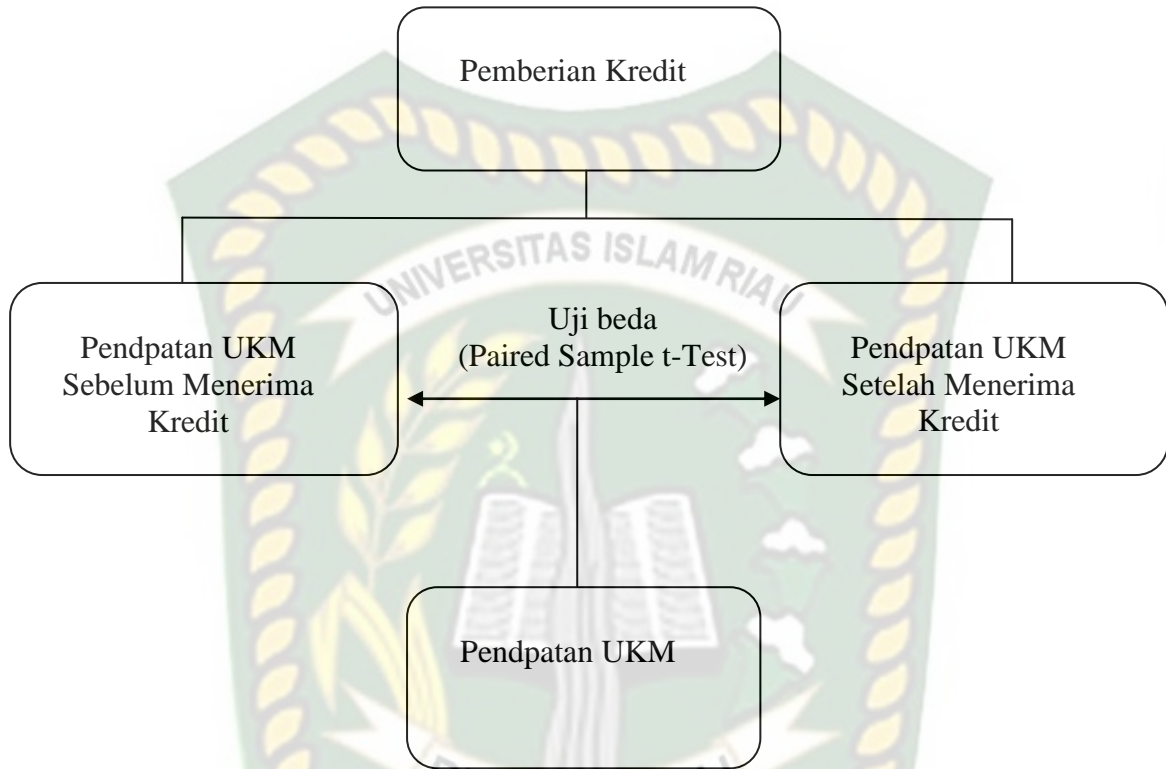
No	Peneliti	Alat Analisis	Variabel	Hasil penelitian
	Kecil Menengah (UKM) Kecamatan Sawan Kabupaten Buleleng Tahun 2013 Oleh: Putu Pikodana, Drs. Made Nuridja, Dan Dra.Lulup Endah Tripalupi (2013)			diperoleh sebesar 6,919 sedangkan t tabel yang diperoleh sebesar 2,04. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian kredit PT BPR Suryajaya Kubutambahan mampu meningkatkan pendapatan UKM.

2.8 Kerangka Pemikiran

Mulyono (1987) dan Simorangkir (2005) yang mengatakan bahwa dengan adanya pemberian kredit serta modal yang tinggi akan mampu meningkatkan pendapatan usaha kecil, karena tingginya tingkat pemberian kredit yang ada akan mampu menambah modal dari suatu usaha sehingga ada perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah menerima kredit.

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



2.9 Hipotesis

Berdasarkan tinjauan dan kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya secara empiris adalah ;

H_{a1} = Diduga ada perbedaan pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Siak setelah meneriam kredit dari Bank BRI Unit Bukit Agung Kerinci Kanan Kabupaten Siak.

H_{a2} = Diduga tidak ada perbedaan pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Siak setelah

menerima kredit dari Bank BRI Unit Bukit Agung Kerinci Kanan
Kabupaten Siak.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau