

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Pembahasan

Penelitian ini bersifat kualitatif yakni dengan sumber data penelitian berupa data primer. Data primer diperoleh dari proses wawancara dimana peneliti melakukan tanya jawab dengan responden yang bertumpu pada kuesioner yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan modal. Dalam melakukan proses wawancara dan observasi, peneliti dibantu dengan adanya peran informan yaitu Kepala Pasar Bulu sebagai informan untuk memperoleh informasi mengenai hubungan responden dengan lembaga pembiayaan. Informan lainnya yang juga berperan penting adalah karyawan Bank BRI Unit Sudoyono, dimana beliau sangat membantu terutama dalam hal proses wawancara tanya jawab peneliti dengan responden. Dengan adanya dampingan dari pihak informan, responden menjadi tidak ragu dan mudah untuk diajak berkomunikasi dalam hal menjawab pertanyaan-pertanyaan yang ada pada kuesioner.

Setelah terkumpulnya data-data melalui informasi yang diperoleh dari proses wawancara tersebut, kemudian data-data yang ada di input ke dalam penelitian dengan melewati tahap reduksi data terlebih dahulu. Pada tahap reduksi data ini yang dilakukan yaitu merangkum informasi-informasi yang sudah didapat dengan memilih hal-hal pokok saja yang menjadi fokus penting penelitian. Selanjutnya, data-data yang sudah melalui tahap reduksi tersebut dimasukkan kedalam teknik penyajian data dalam bentuk teks naratif yang didukung dengan

data display yang berupa bentuk tabel, grafik, dan sejenisnya. Lalu tahap terakhir yaitu penarikan kesimpulan, dimana melalui data-data yang sudah ada dibuat kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang sudah dirumuskan sejak awal. Kesimpulan ini tentunya bersifat deskriptif analisis mengingat metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif. Berikut adalah informasi dan pembahasan berdasarkan wawancara yang telah dilakukan.

4.1.1 Profil Responden

Dalam penelitian ini yang disorot adalah kinerja keuangan, maka variabel yang digunakan adalah variabel modal, omzet, laba, dan asset. Data dibawah ini merupakan data primer yaitu hasil dari wawancara 10 responden yang merupakan para pedagang pasar tradisional. Data-data tersebut kemudian dibentuk menjadi beberapa tabel guna mempermudah pemahaman tentang kondisi keuangan dan pengaruh pinjaman modal atau kredit terhadap 10 responden yang telah ditentukan. Responden – responden yang dipilih ini semuanya merupakan pedagang Pasar Bulu yang aktif dan rata-rata kios atau tempat dimana mereka berjualan adalah milik sendiri, tidak lagi sewa. Fokus penelitian yaitu mengenai dampak pinjaman modal, maka responden yang terpilih juga tentunya merupakan responden-responden yang telah mendapatkan pinjaman modal dari lembaga pembiayaan mikro.

Berikut ini adalah profil responden mengenai jenis dagangan.

Tabel 4.1.1
Responden Berdasarkan Jenis Dagangan

Jenis Dagangan	Frekuensi	Persentase
Ayam Potong	1	10
Sayuran	1	10
Bumbu Dapur	1	10
Bakso Sosis	1	10
Tempe	1	10
Buah-buahan	1	10
Bolo Pecah	2	20
Plastik	1	10
Makanan Kering	1	10
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Data responden diatas diperoleh seluruhnya dari Pasar Bulu Semarang sebanyak 10 responden yang masih aktif berdagang disana dan para pedagang yang terpilih menjadi responden ini memiliki jenis dagangan yang masing-masing berbeda tiap orangnya. Semua data-data didapatkan langsung dari lapangan yaitu dengan mendatangi responden dan mewawancarai masing-masing responden dengan berdasarkan pada kuesioner yang telah ada. Dari hasil wawancara terdapat hasil seperti tabel diatas yaitu 1 responden yang memiliki usaha dagang ayam potong, 1 responden berdagang sayuran, 1 responden berdagang bumbu dapur, 1 responden berdagang bakso-sosis, 1 responden berdagang tempe, 1 responden berdagang buah-buahan, 2 responden berdagang bolo pecah, 1 responden berdagang plastik, dan 1 responden berdagang makanan kering.

Responden-responden yang peneliti peroleh memiliki beragam jenis dagangan dikarenakan sampel yang diambil yaitu secara acak. Namun, sebagian besar responden yang diperoleh menjual barang keperluan sehari-hari, karena memang sebagian besar pedagang yang berjualan di pasar Bulu berjualan kebutuhan pokok.

4.1.2 Usia Responden

Usia seseorang pada umumnya mencerminkan tingkat kedewasaan yang dimilikinya. Semakin tinggi usia seseorang maka akan semakin dewasa pula sikap dan tindakannya. Tingkatan usia menjadi penting karena mempengaruhi cara pola pikir, bertindak, dan kebijakan dalam mengambil suatu keputusan, karena biasanya dengan bertambahnya usia maka banyak pelajaran dan pengalaman hidup yang telah dihadapi, serta mengajarkan cara untuk memecahkan suatu permasalahan dengan lebih baik. Usia dianggap penting dalam perkembangan suatu usaha, apalagi jika usia seseorang tersebut sudah bisa dibilang masuk dalam tahap produktif akhir. Biasanya jika sudah berusia demikian dan sudah bergelut lama dengan usahanya, maka ilmu yang diperolehnya untuk dapat terus mempertahankan usahanya sudah sangat mumpuni. Maka, seiring dengan meningkatnya usia juga meningkatkan kemampuan seseorang dalam mengatur dan mengelola usahanya. Berikut ini adalah data usia para responden pedagang Pasar Bulu yang telah diwawancarai oleh peneliti.

Tabel 4.1.2
Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
30 tahun - 39 tahun	2	20
40 tahun - 49 tahun	5	50
50 tahun - 59 tahun	3	30
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Data diatas menunjukkan bahwa sebesar 50% responden berusia antara 40 tahun – 49 tahun, ini berarti para pedagang rata-rata masih dalam kategori usia produktif dimana dalam usia-usia ini orang-orang masih mampu bekerja dengan aktif. Pedagang juga diharuskan untuk bersikap aktif dalam menawarkan barang dagangannya, hal ini selain untuk menarik minat calon pembeli juga untuk melarisi barang jualannya tersebut.

4.1.3 Lama Usaha

Pengusaha yang sukses atau sudah mahir di bidang usahanya biasanya telah berkecimbung di dunia pekerjaannya dalam waktu yang cukup lama. Seorang pengusaha dikatakan mumpuni dan sangat berpengalaman jika sudah memakan banyak asam garam di dunia pekerjaannya. Pengalaman tersebut merupakan sebuah pembelajaran untuk dapat lebih meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Kesetiaan dan kecintaannya terhadap pekerjaan

yang dijalannya juga termasuk dalam pengalaman yang dapat membangun usahanya untuk berjalan lebih baik lagi.

Berikut ini adalah data mengenai lama usaha responden yang berdagang di Pasar Bulu.

Tabel 4.1.3

Responden Berdasarkan Lama Usaha

Tahun	Frekuensi	Persentase
1-10 tahun	3	30
11-20 tahun	2	20
> 20 tahun	5	50
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Dapat dilihat dari data tabel diatas bahwa responden yang sudah berdagang di Pasar Bulu lebih dari 20 tahun mencapai persentase sebanyak 50%. Responden yang berdagang lebih dari 20 tahun tersebut memang dari awal mulanya bermatapencaharian sebagai pedagang di pasar, sehingga semasa hidupnya hanya bergantung kepada mata pencahariannya sebagai seorang pedagang pasar tradisional. Walaupun demikian, responden-responden ini memiliki banyak sekali pengalaman dalam hal berdagang seperti memasok barang, pemilihan barang-barang yang nantinya akan dijual ke konsumen, serta antisipasi fluktuasi harga pada masa-masa tertentu (sebelum / sesudah hari raya Idul Fitri). Kemampuan-kemampuan tersebut diperoleh karena sudah terjun di

lapangan selama bertahun-tahun dan tentunya sudah hafal dengan kondisi pasar yang sedang terjadi.

4.1.4 Jumlah Omzet Usaha

Pedagang pasar tradisional sangat sering mengalami kondisi pasar yang dipengaruhi oleh permintaan yang pada akhirnya akan menentukan jumlah peningkatan atau penurunan omzet yang bisa terjadi sewaktu-waktu, maka omzet yang didapat setiap harinya pun dapat berbeda-beda tergantung pada kondisi pasar itu sendiri. Berikut adalah rata-rata omzet per harinya yang diperoleh oleh masing-masing responden.

Tabel 4.1.4
Rata-rata Omzet per hari

Jenis Dagang	Nominal	Frekuensi	Persentase
Tempe	Rp 400.000	1	10
Makanan Kering	Rp 500.000	1	10
Bakso Sosis	Rp 500.000	1	10
Bumbu Dapur	Rp 600.000	1	10
Buah-buahan	Rp 1.000.000	1	10
Ayam Potong	Rp 1.500.000	1	10
Sayuran	Rp 1.500.000	1	10
Bolo Pecah	Rp 1.500.000	1	10
Plastik	Rp 1.500.000	1	10
Bolo Pecah	Rp 5.000.000	1	10
TOTAL		10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Omzet dalam data tabel diatas merupakan hasil dari penjualan kotor yang diperoleh oleh para pedagang pasar. Omzet yang disajikan dalam bentuk tabel ini adalah rata-rata omzet para responden per harinya. Hasil perolehan penjualan kotor tidak mesti setiap harinya tergantung pada kondisi pasar itu sendiri. Dapat dilihat bahwa hasil omzet diatas Rp 1.000.000,- sebesar 60% atau sebanyak 6 responden. yaitu responden yang berdagang buah-buahan, ayam potong, sayuran, bolo pecah, dan plastik. Jika dilihat dari segi omzetnya yang cukup besar, maka modal yang dikeluarkan untuk berjualan pun cukup besar, seperti misalnya sayuran dan buah-buahan, pedagang perlu membeli beberapa jenis sayuran dan buah-buahan untuk melengkapi barang dagangannya dan modal untuk membeli sayur dan buah-buahan pun bervariasi mulai dari harga terendah hingga tertinggi. Begitu pula dengan pedagang ayam potong, harga seekor ayam potong bisa mencapai Rp 50.000,- untuk jenis ayam kampung, sedangkan pedagang perlu untuk memasok beberapa ekor ayam untuk dagangannya. Begitu pula dengan pedagang bolo pecah atau plastik, walaupun barang dagangannya mampu disimpan dalam jangka panjang, tetapi ada jenis-jenis barang tertentu yang harus dipasok dalam frekuensi yang sering. Seperti misalnya responden yang berjualan plastik, beliau berjualan plastik selain ke konsumen juga kepada para pedagang pasar yang ada di Pasar Bulu, sehingga setiap minggunya perlu memasok jenis-jenis plastik kebutuhan bagi para pedagang pasar.

4.1.5 Lembaga Pembiayaan Mikro

Modal menjadi peranan terpenting untuk perputaran dan juga perkembangan suatu usaha, tidak hanya para pengusaha besar yang memerlukan pinjaman / tambahan modal, tetapi juga pedagang kecil seperti pedagang pasar tradisional. Keberlangsungan usaha pedagang pasar menjadi terhambat karena masalah utama yang sering dihadapi yaitu keterbatasan dan kekurangan modal yang digunakan dalam memasok kebutuhan-kebutuhan barang dagangannya. Jika hanya mengandalkan pada modal sendiri saja, maka usaha mereka akan sangat sulit untuk berkembang sehingga pendapatan yang dihasilkan pun relatif sangat rendah. Oleh karena itu perlu adanya tambahan modal dari pihak lain seperti lembaga keuangan bank ataupun non bank agar pedagang mampu memberdayakan usahanya untuk dapat lebih meningkatkan volume penjualan yang nantinya juga akan meningkatkan pendapatan serta keuntungan usaha.

Berikut dibawah ini adalah data-data responden yang mengajukan pinjaman modal / kredit kepada lembaga keuangan bank

Tabel 4.1.5

Lembaga Pembiayaan Mikro

Nama Lembaga	Frekuensi	Persentase
Bank BRI	8	80
Bank BNI	1	10
Bank Mandiri	1	10
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Semua responden mengajukan pinjaman modal kepada lembaga keuangan bank karena para responden merasa lebih aman dan terpercaya jika mengajukan kredit kepada bank daripada lembaga keuangan nonbank. Sebagian besar yaitu sebanyak 80% para responden mengajukan kredit kepada bank BRI, hal ini berkenaan dengan strategi pemasaran yang ditawarkan oleh bank BRI yang begitu aktif dan agresif dengan cara jemput bola yaitu sales kredit bank BRI mendatangi satu per satu nasabah yang mengajukan kredit untuk menyetor uang hariannya kepada bank untuk kemudian dipotong sebagai cicilan pinjaman kredit.

4.1.6 Jumlah Pinjaman Mikro

Kebutuhan seorang pedagang maupun pengusaha dalam mengembangkan usahanya tentunya berbeda-beda. Tergantung kepada segi aspek mana yang ingin lebih ditingkatkan, tentunya setiap aspek memegang peranannya masing-masing untuk mendorong perkembangan suatu usaha. Maka, perlunya tambahan dana atau modal bagi setiap pedagang pun masing-masing berbeda. Pinjaman modal yang diajukan juga harus menyesuaikan dengan kemampuan pedagang tersebut dalam mengembalikannya kepada pihak kreditur dalam waktu yang telah ditentukan. Responden yang mengajukan pinjaman kredit kepada bank ini lalu memperoleh sejumlah dana yang diberikan oleh bank. Dana yang diterima oleh masing-masing responden berbeda jumlahnya karena disesuaikan dengan penghasilan masing-masing responden. Berikut merupakan data jumlah pinjaman modal para responden.

Tabel 4.1.6
Jumlah Pinjaman Mikro

Nominal	Frekuensi	Persentase
< Rp 15.000.000	3	30
Rp 15.000.000 - Rp 25.000.000	4	40
> Rp 25.000.000	3	30
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Berdasarkan dari hasil wawancara, jumlah pinjaman kredit yang diperoleh dari bank kepada responden paling sedikit yaitu dibawah Rp 15.000.000,- dan rata-rata memperoleh pinjaman sebesar lebih dari Rp 15.000.000,- bahkan untuk 3 responden yang memperoleh pinjaman kredit diatas Rp 25.000.000,- sebenarnya jumlah pinjaman kredit yang diperoleh yaitu diatas Rp 100.000.000,- . Bank memberikan jumlah pinjaman kredit kepada responden berdasarkan pada *cash flow* dan juga rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh pedagang, semakin tinggi pendapatan maka akan semakin tinggi pula perolehan dana yang didapat responden. Ini dikarenakan bank harus dengan teliti dan jeli melihat watak dan kemampuan responden dalam mengangsur dan membayar pinjaman kredit tersebut, diharapkan agar tidak terjadi masalah seperti telat membayar cicilan ataupun kredit macet yang pada akhirnya akan merugikan pihak bank sendiri.

4.1.7 Tingkat Bunga

Setiap pinjaman kredit pasti memiliki konsekuensi tingkat bunga sebagai imbalan jasa atau harga yang harus dibayarkan debitur kepada kreditur. Tingkat bunga pada setiap lembaga keuangan yang mengeluarkan pinjaman kredit tentu berbeda-beda tergantung kepada kebutuhan dana, kebijakan pemerintah, persaingan, jangka waktu dan tingkat perolehan laba yang diharapkan oleh masing-masing kreditur. Belakangan ini semakin bertambahnya produk pinjaman kredit yang ditawarkan dengan berbagai macam tingkat suku bunga, nasabah dapat memilih kreditur mana yang memberikan tingkat bunga sesuai dengan kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman kredit tersebut. Berikut adalah data tingkat suku bunga yang diperoleh oleh para responden.

Tabel 4.1.7
Tingkat Bunga Yang Ditanggung Responden

Suku Bunga Per Tahun	Frekuensi	Persentase
4%	7	70
>10%	3	30
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Bila dilihat melalui hasil data tabel diatas perolehan tingkat suku bunga paling banyak yaitu sebesar 4% per tahun. Responden yang memperoleh tingkat suku bunga sebesar 4% ini ada sebanyak 7 orang. Tingkatan suku bunga yang diperoleh ini sesuai dengan jumlah dana yang responden pinjam sebagai pinjaman kredit. Rata-rata bunga 4% ini

ditawarkan oleh bank BRI dengan sistem Kredit Usaha Rakyat (KUR) dimana sistem KUR ini disubsidi oleh dana pemerintah, maka jumlah pinjaman dana maksimal yang bisa diperoleh dengan sistem ini yaitu sebesar Rp 25.000.000,-. Suku bunga yang sebesar 4% tersebut diperoleh karena adanya *repeat credit*, dimana para pedagang terus secara berkelanjutan menggunakan fasilitas pinjaman modal kepada Bank BRI. Sedangkan untuk suku bunga diatas 10% pinjaman dana yang diajukan bisa mencapai diatas Rp 100.000.000,- per tahunnya. Responden yang memperoleh tingkat suku bunga diatas 10% ada 3 orang, dan masing-masing pinjaman dana yang diajukan yaitu oleh Pak Mulyadi penjual bolo pecah sebesar Rp 100.000.000,- pada Bank BNI, kemudian oleh Pak Ahmad penjual plastik sebesar Rp 150.0000.000,- pada bank Mandiri, dan terakhir yaitu oleh Ibu Umar penjual ayam potong sebesar Rp 150.000.000,- pada bank BRI.

4.1.8 Syarat Mengajukan Pinjaman Mikro

Pinjaman yang diperoleh dari bank tentu memiliki syarat dan jaminan dalam mengajukan pinjaman kredit tersebut. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan hak dan kekuasaan kepada bank demi mendapatkan pelunasan kredit, sebagai pendorong motivasi debitur, dan juga untuk meminimalisir risiko kegagalan peminjam dalam memenuhi kewajibannya.

Jaminan / syarat yang diajukan oleh tiap bank tentunya berbeda tergantung kepada kebijakan masing-masing bank.

Berikut ini adalah respon dari responden mengenai syarat yang diajukan oleh bank dalam memberikan pinjaman kredit.

Tabel 4.1.8
Syarat Mengajukan Pinjaman Mikro

Syarat	Frekuensi	Persentase
Mudah	10	100
Sulit	0	0
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Melalui hasil wawancara diperoleh informasi bahwa syarat yang diberikan oleh bank untuk mengajukan pinjaman modal tergolong mudah. Pemerintah sekarang ini sudah mulai fokus kepada para pedagang UMKM yang ingin mengajukan kredit, maka akses yang diberikan kepada para pedagang kecil pun dipermudah guna membantu memenuhi kebutuhan modal. Program pemerintah yang banyak ditawarkan melalui bank-bank sekarang ini yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR), pemerintah ikut andil dalam memberikan subsidi dana melalui program ini. Oleh karena dana KUR disubsidi oleh pemerintah, bank memberikan syarat akan jaminan untuk responden yang

mengambil dana KUR dengan syarat yang sangat sederhana. Sebenarnya untuk dana KUR sendiri tidak perlu adanya agunan yang perlu dijaminan kepada bank, sebab sebagian besar dana disubsidi oleh pemerintah. Namun bank tetap menyiapkan antisipasi untuk mencegah terjadinya kredit macet dengan mengajukan syarat jaminan berupa barang-barang yang harga nilai agunannya kurang lebih mendekati dengan jumlah pinjaman dan wajib memiliki keterangan usaha.

Sedangkan untuk responden yang mengajukan kredit modal di atas batasan KUR dalam lembaga perbankan BRI yaitu lebih dari Rp 50.000.000,- diwajibkan untuk memiliki NPWP dan beberapa dokumen legalitas usaha seperti SIUP, SITU, TDP / Surat Keterangan Usaha, serta nilai agunan yang diajukan harus di atas nilai dana yang diperoleh dari kredit, biasanya jumlah nilai agunan minimal di atas 20% dari jumlah kredit yang diperoleh. Kredit modal yang ditawarkan termasuk kredit lunak dan kredit jangka pendek maka jangka waktu pinjaman hanya 1 tahun dan dapat diperpanjang lagi sesuai dengan jumlah kebutuhan dana nasabah.

4.1.9 Alasan Mengajukan Pinjaman Mikro

Para responden tentu memiliki alasan-alasannya sendiri mengapa mereka mengajukan pinjaman modal untuk usahanya tersebut kepada bank. Maka demikian alasan para responden mengajukan pinjaman kredit ke bank.

Tabel 4.1.9**Alasan Responden Mengajukan Pinjaman Mikro**

Alasan	Frekuensi	Persentase
Tambahan Modal Kerja	7	70
Mengembangkan Usaha	3	30
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Alasan terbesar para responden mengajukan pinjaman modal yaitu untuk keperluan atau tambahan modal kerja, ini dikarenakan mereka merasa tidak mampu meningkatkan hasil pendapatannya hanya dengan menggunakan modal usaha sendiri, maka perlu adanya tambahan modal dari pihak lain untuk dapat lebih meningkatkan pendapatannya. Tambahan modal kerja ini digunakan untuk pembelian barang dagangan, supaya barang dagangan yang dijual responden menjadi komplit dan dapat bersaing dengan pedagang lainnya. Selain itu, ada juga 3 responden yang beralasan perlu pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya, karena perlunya tambahan asset guna mendukung kelancaran usahanya baik dalam kegiatan operasional (peralatan, sewa toko, alat transportasi, dll) yang tujuannya tidak lain yaitu untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan usahanya tersebut.

4.1.10 Alasan Pemilihan Lembaga Pembiayaan Mikro

Lembaga pembiayaan mikro sekarang ini sudah banyak sekali terbentuk, diantaranya baik dari lembaga keuangan bank maupun nonbank.

Pemerintah telah mulai memfokuskan perhatiannya kepada usaha-usaha mikro, kecil dan menengah dengan memberikan fasilitas dana kepada para pelaku UMKM yang membutuhkan pinjaman kredit berbasis usaha rakyat. Dalam memfasilitasi pinjaman dana bagi pelaku UMKM, pemerintah bekerjasama dengan pihak-pihak keuangan melalui berbagai program yang ditawarkan baik dari lembaga keuangan bank maupun nonbank. Lembaga keuangan bank juga mulai berlomba-lomba menawarkan produk-produk kredit yang menargetkan kepada para pengusaha kecil. Berikut merupakan alasan pemilihan lembaga pembiayaan mikro yang telah diakses oleh para responden.

Tabel 4.1.10

Alasan Pemilihan Lembaga Pembiayaan Mikro

Alasan	Frekuensi	Persentase
Bunganya rendah	3	30
Aman	1	10
Mudah dijangkau	1	10
Syaratnya Mudah	4	40
Sudah dari awal menjadi nasabah BRI	1	10
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Dilihat dari hasil wawancara mengenai alasan memilih lembaga pembiayaan mikro yang telah para responden akses yaitu sebagian besar atau sebanyak 40% mengatakan bahwa syarat dalam mengajukan pinjaman modal mudah dan tidak dipersulit. Kemudian ada juga 3 responden yang mengatakan

bahwa bunga kredit yang ditawarkan murah. Kedua hal tersebut yakni syarat yang mudah dan tingkat bunga yang ditawarkan rendah berkaitan dengan program pemerintah yang memang berfokus untuk membantu memfasilitasi pedagang kecil dalam perolehan pinjaman dana. Pemerintah mengadakan program yang pro terhadap pelaku UMKM yaitu adanya pinjam modal dengan sistem KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang sudah ada pada lembaga pembiayaan mikro perbankan yang ditunjuk oleh pemerintah untuk menyediakan pinjaman dana tersebut. Pemerintah memberikan subsidi kepada lembaga pembiayaan mikro perbankan ter-khusus untuk program KUR, diharapkan supaya dengan adanya program ini pemerintah dapat menjangkau dan membina para pelaku UMKM khususnya mengatasi permasalahan kesulitan dan keterbatasan modal. Pemerintah mengatur sedemikian rupa supaya akses pedagang mikro dalam memperoleh pinjaman dana mudah dan syarat yang diberikan pun tidak menyulitkan mereka. Ini sudah membuktikan bahwa pemerintah sudah berhasil dalam membangun sistem yang mempermudah pedagang mikro, ini terlihat dari alasan terbanyak responden memilih lembaga pembiayaan mikro perbankan yang memiliki program KUR.

Ada juga yang mengatakan aman dan mudah dijangkau karena lokasi bank yang berdekatan dengan pasar Bulu, kebetulan bank tersebut adalah bank BRI. Dan juga responden merasa aman jika mengajukan kredit oleh lembaga keuangan bank, selain memang diawasi oleh pemerintah juga bank termasuk lembaga keuangan yang terpercaya dan memiliki standar-standar keuangan yang telah dipertanggungjawabkan.

Selain alasan-alasan tersebut ada beberapa responden yang mengatakan faktor personal juga menjadi andil mereka memilih bank tersebut, misalnya yaitu karyawan kredit bank BRI yang selalu datang setiap harinya untuk mengambil setoran dan sekaligus memantau usaha para pedagang sangat menjalin komunikasi dengan baik, sehingga hubungan yang dibangun antara kedua pihak menjadi harmonis dan diharapkan bisa terus berelasi dalam jangka waktu yang panjang. Tujuan adanya dibentuk hubungan dan komunikasi yang baik ini yaitu agar tercipta kenyamanan dan suasana yang kondusif antara pihak debitur dengan kreditur. Solusi dan masukan yang diberi dari pihak perbankan pun secara tidak langsung memotivasi responden untuk terus menjalani dan mengembangkan usahanya untuk dapat memperoleh penghasilan yang lebih tinggi dari sebelumnya. Tindakan yang dilakukan oleh Bank BRI ini mencerminkan bukan hanya sebatas antara pihak penghutang dan yang dihutang, tetapi juga merupakan suatu bentuk pemberdayaan dan pembinaan terhadap pelaku UMKM khususnya pedagang mikro di pasar tradisional.

4.1.11 Hambatan Dalam Mengangsur Pinjaman Mikro

Setiap jenis hutang atau pinjaman dalam bentuk kredit, tentu perlu dilunasi dalam tempo yang sudah disepakati sebelumnya. Biasanya hutang dalam bentuk kredit bentuk pelunasannya yaitu dengan cara cicilan. Berikut data responden mengenai cicilan dalam mengangsur pinjaman.

Tabel 4.1.11**Hambatan Dalam Mengangsur Pinjaman**

Hambatan	Frekuensi	Persentase
Tidak Ada	10	100
Ada	0	0
TOTAL	10	100

Sumber : Data Primer tahun 2016

Proses angsuran pinjaman yang dilakukan oleh para responden tidak ada yang mengalami hambatan. Angsuran pinjaman biasanya dilakukan setiap hari dengan cara menyetor kepada petugas bank dalam hal ini dikhususkan kepada responden yang mengajukan pinjaman kredit kepada bank BRI. Bank BRI dianggap agresif dan aktif dalam memasarkan produknya kepada calon nasabah, sehingga mampu menarik minat calon nasabahnya untuk mengambil kredit. Selain itu responden juga merasa terbantu dan diringankan dengan adanya sistem jemput bola yang dilakukan oleh bank BRI dalam hal penyetoran tagihan guna mempersingkat waktu dan dapat menghemat tenaga daripada menyetor sendiri secara langsung kepada bank.

Oleh karena sifat setorannya harian, maka responden merasa enteng dan tidak terbebani dalam menyicil pinjaman kredit tersebut. Mereka merasakan fasilitas yang diberikan oleh bank sangat baik dan membantu sekali untuk menunjang usahanya.

4.1.12 Dampak Setelah Memperoleh Pinjaman Mikro

Pinjaman modal yang diperoleh biasanya dimaksudkan untuk membawa perubahan suatu usaha agar menjadi lebih maju dan berkembang

dari yang sebelumnya. Dengan adanya pinjaman modal ini diharapkan juga mampu mengatasi permasalahan-permasalahan masyarakat selama ini yaitu tentang keterbatasan modal yang dimiliki, serta mampu berfungsi untuk mendorong dan melancarkan usaha dagangnya yang bertujuan demi meningkatkan pendapatan dan taraf hidup masyarakat kecil pada umumnya. Pengaruh dari pinjaman modal ini bisa mempengaruhi aspek yang berbeda-beda baik dari segi aspek omzet atau total penjualan, asset, dan laba usaha. Mungkin tidak semua aspek berpengaruh secara langsung, tetapi terdapat pada salah satu aspek yang lebih dominan pengaruhnya karena pinjaman modal yang diperoleh. Demikian juga dengan pinjaman modal yang dimiliki oleh para responden tentunya memiliki pengaruh bagi perkembangan usaha yang dimilikinya. Berikut adalah dampak dan pengaruh dari pinjaman modal bagi para responden.

Tabel 4.1.12

Dampak Setelah Memperoleh Pinjaman Mikro

Dampak	Frekuensi
Penambahan Asset Guna Memperlancar Kegiatan Operasional	3
Pembelian Barang Dagangan	4
Tambahan Cadangan Kas	2
Inovasi Bisnis Baru	1
TOTAL	10

Sumber : Data Primer tahun 2016

4.1.12.1 Analisis Dampak Terhadap Penambahan Asset

Pinjaman modal yang diajukan oleh responden ternyata mampu untuk menambah jumlah asset yang dimilikinya. Penambahan asset ini digunakan untuk memperlancar kegiatan operasional yang mencakup tambahan peralatan, sewa toko, alat transportasi, mesin, dan sebagainya. Bagi 3 responden yang merasakan pinjaman modal yang diajukan dapat menunjang penambahan asset untuk dagangannya yaitu ada Bu Umar penjual ayam potong ini memanfaatkan pinjaman modal yang diperolehnya untuk membangun kandang ayam di rumahnya. Bu Umar berharap dengan adanya kandang ayam guna memelihara dan ternak ayam potongnya sendiri dapat memotong biaya pemasok untuk dagangannya.

Kemudian pinjaman modal yang diperoleh Bu Rustini penjual tempe digunakan untuk pembelian peralatan dan tong guna menunjang produksi tempennya. Pinjaman modal Bu Rustini ini memang tergolong kecil, namun pinjaman tersebut digunakan sebaik dan setepat mungkin untuk dapat meningkatkan produksinya. Selanjutnya yaitu pinjaman modal yang diperoleh Bu Harto sebagai penjual bolo pecah digunakan sebagai perpanjangan sewa toko di rumah. Pinjaman modal yang sudah berlangsung selama kurang lebih 2 tahun ini mampu memberikan tambahan asset yang cukup besar bagi Bu Harto dengan tidak hanya berjualan di Pasar Bulu, tetapi juga mampu menyewa sebuah toko di dekat rumahnya demi menambah penghasilannya.

4.1.12.2 Analisis Dampak Terhadap Pembelian Barang Dagangan

Sebagian besar jumlah dana yang responden dapatkan dari mengajukan pinjaman modal, mereka alokasikan sebagai tambahan modal untuk usaha dagangnya. Seperti responden yang bernama Bu Sumiyati penjual buah-buahan menggunakan pinjaman modalnya untuk memasok barang dagangannya secara berkelanjutan untuk pemesanan yang selama ini semakin bertambah banyak jumlahnya. Ada juga Bang Eni penjual bumbu dapur dan Bu Muhliyah penjual sayuran, mereka memanfaatkan pinjaman modal seefektif mungkin untuk bisa menambah penghasilannya. Terakhir yaitu responden yang bernama Pak Ahmad penjual plastik, beliau sempat mengalami kebakaran yang terjadi 2 kali selama berdagang di Pasar Bulu. Pada saat itu terjadi beliau sudah dalam posisi meminjam kredit modal kepada bank, tetapi karena bencana tersebut membuatnya hampir gulung tikar. Namun, dari pihak bank sendiri sudah mengetahui kejadian tersebut dan memberikan keringanan kepada beliau dengan cara mencicil semampunya tidak ada batasan waktu yang ditetapkan. Hal ini yang memberikan semangat beliau untuk kembali berdiri dan berjuang untuk mengembalikan usahanya seperti semula. Maka pinjaman modal tersebut digunakan dengan sangat bijak untuk memasok kembali barang-barang dagangannya dan sekarang kios

beliau di Pasar Bulu sudah lengkap berbagai jenis plastik dan mampu memasok dagangannya kepada penjual-penjual di Pasar Bulu.

4.1.12.3 Analisis Dampak Terhadap Tambahan Cadangan Kas

Selain digunakan untuk tambahan modal ternyata ada beberapa responden yang menggunakan pinjaman modal tersebut sebagai tambahan cadangan kas. Tambahan cadangan kas ini dimaksudkan sebagai pegangan uang dan juga untuk memenuhi kebutuhan yang tidak terduga. Biasanya orang-orang yang mengajukan pinjaman modal sebagai tambahan cadangan kas ini, sebenarnya tidak mengalami kendala yang berarti maksudnya adalah mereka tidak memiliki hambatan atau kekhawatiran yang mendalam mengenai usahanya, karena biasanya pendapatan mereka dapat dibilang cukup stabil. Hal ini sama dengan 2 responden yang merasa mereka butuh pinjaman modal sebagai tambahan cadangan kas.

Pada responden yang bernama Pak Mulyadi penjual bolo pecah, beliau sudah meminjam kredit modal kepada bank selama 5 tahun. Awalnya kredit tersebut digunakan untuk kulakan barang, agar barang-barang yang dijualnya semakin komplit dan lengkap. Tetapi setelah kiosnya semakin bertambah ramai dan besar, serta barang-barangnya sudah lengkap, beliau tetap meminjam kredit kepada bank hingga sekarang guna untuk tambahan cadangan kas, baik untuk keperluan sehari-hari maupun pegangan uang untuk suatu saat ingin menginvestasikannya kepada suatu barang / modal usaha yang lebih besar lagi. Selanjutnya

yaitu Bu Rasiti penjual makanan kering keadaannya sama seperti Pak Mulyadi, beliau mengajukan pinjaman modal awalnya karena memang membutuhkan modal untuk usahanya dan melengkapi berbagai makanan kering yang dijualnya di pasar. Selama hampir 2 tahun meminjam modal pada bank dirasa sudah sangat membantu dalam meningkatkan pendapatan usahanya, jenis makanan kering yang dijualnya pun sudah cukup banyak dan komplit. Namun, pinjaman modal ini akan terus dilanjutkan guna menyimpannya sebagai pegangan dan tambahan biaya sekolah anaknya.

4.1.12.4 Analisis Dampak Terhadap Inovasi Bisnis Baru

Inovasi merupakan suatu bentuk pengembangan bisnis usaha. Inovasi bisnis muncul melalui ide-ide serta melihat peluang usaha yang berpotensi mampu memberikan pendapatan yang lebih besar dari usaha yang sebelumnya dijalani. Ide untuk melakukan inovasi bisnis ini dilakukan oleh responden bernama Pak Purnomo penjual bakso-sosis. Penjual ingin mengembangkan usahanya dengan membuka usaha mie ayam, beliau tidak perlu lagi mencari pemasok atau *supplier* untuk bisnis barunya karena bahan-bahan yang diperlukan untuk menjual mie ayam sudah dimilikinya dimana pada awal usahanya memang menjual makanan seperti sosis, bakso, mie, dan sebagainya. Hanya saja perlu membeli peralatan-peralatan untuk usaha mie ayamnya tersebut, maka uang yang diperolehnya dari pinjaman modal tersebut digunakan untuk

membeli peralatan, perlengkapan, dan kebutuhan lainnya demi menunjang penjualan mie ayamnya.

4.2 Analisis Deskriptif

4.2.1 Akses Permodalan Dalam Skim Pembiayaan Mikro

Pedagang Pasar Bulu sebenarnya memiliki akses permodalan dalam skim pembiayaan mikro karena sekarang ini sudah banyak sekali permodalan dalam skim pembiayaan mikro yang dapat mereka pilih baik dari lembaga keuangan bank maupun nonbank. Jika berdasarkan dari hasil wawancara dengan responden, semua responden yang peneliti wawancarai telah mendapat akses permodalan melalui lembaga perbankan. Para pedagang di Pasar Bulu memiliki peluang yang besar dalam memperoleh dana berbasis pembiayaan mikro, dikarenakan akses yang diberikan oleh lembaga-lembaga pembiayaan mikro ini sudah dibuat sedemikian rupa sehingga lebih mempermudah para pelaku UMKM khususnya pedagang mikro untuk mendapatkan pinjaman dana tersebut. Meskipun sudah terbentuk akses yang dapat mempermudah para pelaku UMKM memperoleh dana dari lembaga pembiayaan mikro, hal ini juga sebenarnya masih terbatas dan dinilai belum mampu menarik minat pedagang mikro untuk meminjam dana kepada lembaga pembiayaan mikro.

Keterbatasan ini dikarenakan para pedagang lebih memilih lembaga pembiayaan mikro yang sifatnya lebih pro aktif. Memang sudah banyak lembaga perbankan maupun nonperbankan yang masuk dalam catatan daftar penyedia pinjaman modal bagi pedagang di Pasar Bulu, namun hanya ada beberapa saja

yang secara aktif dan agresif untuk turun langsung ke lapangan mencari debitur-debitur baru di dalam pasar Bulu. Dengan adanya strategi yang demikian, maka lembaga pembiayaan mikro tersebut mampu menarik minat pedagang untuk meminjam dan bergabung menjadi nasabah debitur. Disisi lain, pedagang yang didatangi oleh karyawan bank untuk menawarkan pinjaman kreditnya pun merasa lebih senang dan lebih dilayani daripada mereka harus berdatangan dan antri sendiri ke bank. Ada salah satu pedagang ketika peneliti wawancarai mengatakan, *“enak mbak kalo ikut BRI, karyawannya selalu datang setiap hari nagih setoran, jadi kita gak usah repot-repot ke bank setor uang. Tinggal nunggu karyawannya saja datang ke kita, terus tinggal kita kasih setorannya.”* Strategi seperti ini yang dirasa lebih mampu memberikan ketertarikan bagi pedagang untuk mengajukan kredit. Selain itu, jika karyawan bank datang sendiri ke pasar akan lebih menciptakan suasana yang aman dan nyaman antara kedua belah pihak yaitu debitur dan kreditur. Silaturahmi yang secara tidak langsung dilakukan setiap hari ini dapat membangun suatu hubungan yang harmonis, sehingga dapat tercipta kenyamanan dan kepercayaan antara pihak bank dengan nasabah debitur.

Kebutuhan akan pinjaman dana sebenarnya diperlukan bagi pedagang mikro demi memajukan usahanya, namun untuk menarik minat pedagang mikro supaya terdorong untuk mengajukan kredit kepada lembaga pembiayaan mikro masih kurang, meskipun sudah tersedia akses yang mudah. Para pedagang mikro ini lebih senang, jika ada pendekatan-pendekatan khusus yang dilakukan oleh

lembaga pembiayaan mikro, karena pendekatan-pendekatan ini dianggap lebih nyaman dan dinilai memberikan nilai *plus* sendiri di mata pedagang.

4.2.2 Fasilitas Pembiayaan Mikro

Setelah memperoleh akses yang mudah tersebut kemudian para responden pasar Bulu yang peneliti pilih semuanya telah menggunakan pinjaman mikro dengan memanfaatkan fasilitas dari lembaga pembiayaan mikro perbankan. Sebagian besar menggunakan fasilitas dari lembaga pembiayaan mikro perbankan yang telah mereka akses hingga saat ini karena memang membutuhkan pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya. Responden sudah menggunakan fasilitas pembiayaan mikro ini secara berulang-ulang (*repeat credit*) karena dirasa mampu membantu perkembangan usahanya. Selain itu jumlah rata-rata para responden menggunakan pinjaman modal kepada lembaga pembiayaan mikro perbankan, seperti yang ditampilkan dalam bentuk tabel dibawah ini :

Tabel 4.2.2
Jumlah Penggunaan Fasilitas Pembiayaan Mikro

Jenis Dagang	Frekuensi
Ayam Potong	8
Sayuran	2
Bumbu Dapur	1
Bakso Sosis	5
Tempe	3
Buah Buahan	2
Bolo Pecah	2
Bolo Pecah	5
Plastik	7
Makanan Kering	2

Sumber : Data Primer tahun 2016

Jika dilihat dari tabel diatas maka terlihat bahwa rata-rata responden sudah menggunakan fasilitas pembiayaan mikro dari lembaga perbankan sebanyak 2 kali atau selama 2 tahun. Dan 5 responden sudah menggunakan pinjaman modal dari lembaga pembiayaan mikro lebih dari 3 kali bahkan ada yang sudah mencapai 8 kali atau selama 8 tahun. Fasilitas pembiayaan mikro ini digunakan oleh responden secara berulang-ulang bahkan terus menerus karena dianggap pertama yaitu *available*, lembaga pembiayaan mikro saat ini sudah dianggap menjamur dimana-mana terlihat bahwa banyak sekali ditemukan di perkotaan lembaga-lembaga pembiayaan mikro baik dari segi perbankan maupun nonperbankan, selain itu juga pemerintah menyediakan pinjaman modal yang memang ditargetkan bagi pelaku UMKM dalam hal ini yaitu pedagang mikro, maka sebisa mungkin pemerintah bekerjasama baik dari pihak lembaga koperasi pemerintahan maupun dengan pihak perbankan untuk menjangkau para pelaku pedagang mikro yang memerlukan tambahan modal kerja untuk menjalankan usahanya.

Kedua yaitu *acesible*, responden sudah ditawarkan dengan berbagai macam bentuk lembaga pembiayaan mikro di Semarang dan hanya tinggal memilih menggunakan fasilitas dari lembaga pembiayaan mikro perbankan atau nonperbankan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan responden. Lembaga pembiayaan mikro sudah tersedia begitu banyak dan juga akses yang diberikan bagi para pelaku UMKM menjadi sangat mudah pula. Semua responden yang diteliti oleh peneliti memilih untuk mengajukan pinjaman

modalnya ke lembaga pembiayaan mikro perbankan. Ini menunjukkan bahwa lembaga pembiayaan mikro perbankan pun juga ikut mendukung kebijakan pemerintah mengenai pinjaman modal bagi pelaku UMKM.

Dan yang terakhir yaitu *affordable*, para responden merasa bahwa lembaga pembiayaan mikro yang mereka pilih akses dan syarat yang ditawarkan sangat mudah, namun bukan hanya itu saja yang menjadi pilihan mereka tetapi juga bunganya ringan dan memperoleh pencairan dananya dalam waktu yang singkat pula. Lembaga pembiayaan mikro perbankan ternyata mampu memberikan pinjaman modal atau kredit yang dianggap sangat lunak dalam hal ini terkhusus kepada bank BRI, karena sebagian besar responden memilih dan mengajukan pinjaman modalnya kepada bank tersebut. Kredit lunak tersebut atau sifatnya yang *affordable* ditawarkan kepada pedagang mikro terkhusus bagi yang mengikuti program KUR (Kredit Usaha Rakyat) sesuai dengan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah. Tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh bank tersebut menjadi sangat rendah dan murah karena adanya bantuan dana atau subsidi dari pemerintah, khusus untuk kredit dengan sistem KUR. Maka dari itu, pihak perbankan berani dan mampu memberikan kredit lunak dengan tingkat suku bunga yang rendah dan mampu dijangkau oleh para responden.

Kebanyakan dari responden memilih lembaga pembiayaan mikro perbankan yang bersifat pro aktif untuk mengajukan pinjaman kredit. Apalagi dengan cara jemput bola yang dilakukan oleh beberapa lembaga pembiayaan mikro tersebut tentunya sangat membantu dan meringankan para pedagang, karena merasa lebih menghemat waktu dan tenaganya tidak perlu kesana kemari mengurus

keperluan-keperluan yang dapat dibilang agak ribet, jika dilakukan sendiri. Semua responden memilih lembaga perbankan karena dirasa lebih aman dan terpercaya dalam hal pengajuan pinjaman modal kredit.

Ditambah lagi dengan berbagai macam pendekatan yang dilakukan oleh lembaga perbankan tertentu yang membuat pedagang merasa sangat dilayani dan diperhatikan sebagai nasabah debiturnya, dengan cara melalui kunjungan yang dilakukan setiap hari oleh karyawan bank untuk menagih setoran harian sekaligus bisa dimanfaatkan oleh pedagang sebagai tempat *sharing* mengenai permasalahan yang sedang dihadapi maupun perkembangan usahanya, sehingga diperoleh masukan-masukan dan saran dari pihak perbankan yang bisa dijadikan sebagai solusi dan diharapkan mampu memberikan motivasi untuk dapat lebih semangat dalam mengembangkan usahanya. Demikian juga yang dirasakan oleh Bu Umar salah satu responden yang sudah memilih lembaga pembiayaan mikro BRI berkata bahwa, “*bunganya ringan, karyawannya sopan dan ramah, dan juga aman.*” Selain itu juga, ada beberapa acara *gathering* yang sering diadakan oleh lembaga perbankan tertentu secara rutin dengan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bertujuan sebagai sosialisasi maupun adanya seminar-seminar mengenai pemasaran, produk perdagangan, pembinaan usaha, dan lain-lain. Perkumpulan dan sosialisasi ini sering dilakukan guna mempererat hubungan dan membina kepercayaan yang lebih baik lagi antara pihak perbankan dengan nasabahnya.

Pinjaman modal yang diberikan oleh lembaga pembiayaan mikro ini bersifat kredit lunak, maka untuk proses pencairan dana yang telah diajukan oleh

nasabah pun dalam waktu singkat sudah dapat diambil dan digunakan untuk penambahan modal kerja. Disebut sebagai kredit lunak, maka kredit ini termasuk kredit jangka pendek (maksimal 1 tahun) namun tetap dapat diperpanjang sesuai kebutuhan. Salah satu responden yang sudah bergabung selama 8 tahun menjadi nasabah debitur lembaga perbankan BRI mengatakan bahwa, “*setelah mengajukan itu nambah lagi, nambah lagi, awalnya 20juta, lalu naik 80juta, lalu tambah 100juta, ini yang terakhir 150juta. Kita kan yang penting setorannya gak pernah telat.*” Dalam mengajukan perpanjangan kredit pun nasabah bisa meningkatkan jumlah pinjaman dana sesuai dengan kebutuhan usahanya, namun dalam hal ini tentu perlu ada *track record* dari pihak perbankan untuk melihat status kelancaran nasabah dalam mengangsur pinjaman, bila dilihat melalui *track record* menunjukkan karakter nasabah baik dan cicilan yang diangsur lancar maka sangat memungkinkan nasabah untuk memperoleh pinjaman modal yang jumlahnya lebih tinggi dari yang sebelumnya. Para pedagang yang sudah menikmati dan memanfaatkan fasilitas pembiayaan mikro ini merasa usahanya sangat terbantu dengan adanya program ini.

4.2.3 Dampak Pembiayaan Mikro Terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan pada hasil wawancara, responden yang sudah meminjam dana kepada lembaga pembiayaan mikro perbankan usahanya bisa dikatakan mengalami kemajuan namun tidak terlalu signifikan tergantung kepada pengelolaan dan pengembangan masing-masing usaha responden. Sebagian

besar responden yang telah memperoleh pinjaman kredit melalui lembaga pembiayaan mikro ini, digunakan sebagai tambahan modal untuk pembelian barang dagangan agar jumlah volume barang dagangannya yang dijual meningkat dan secara otomatis omzet penjualannya pun ikut meningkat, seperti yang dilansir dari salah satu responden yaitu penjual bolo pecah yang mengatakan *“dagangannya tambah banyak, kalo barangnya komplit kan jualannya rame, kalo gak komplit kan nanti ndak banyak yang beli, langganannya juga tambah banyak sekarang”*. Pinjaman modal dari lembaga perbankan dirasakan oleh responden sudah amat membantu perkembangan usahanya terutama dalam hal peningkatan omzet penjualan.

Selain berdampak pada omzet penjualan, pinjaman kredit lunak ini juga mampu berdampak kepada penambahan asset responden guna memperlancar kegiatan operasional usahanya. Penambahan asset ini meliputi tambahan peralatan, perlengkapan, dan juga sewa toko yang semuanya ini bertujuan untuk lebih mengembangkan usaha yang dijalaninya. Besar atau kecilnya jumlah pinjaman modal yang diperoleh, benar-benar mampu dimanfaatkan dengan baik oleh responden demi menunjang pengembangan usaha yang lebih lanjut ke arah yang lebih maju, bahkan seorang responden bernama Bu Harto yang baru meminjam kredit kepada bank BRI ini ketika ditanya mengenai perbedaan dan pengaruh yang dirasakan ketika sudah memperoleh pinjaman modal dari pihak perbankan, beliau mengatakan bahwa *“Ya, yang saya rasakan itu usahanya lebih laris, barang-barangnya lebih komplit. Sekarang saya juga bisa menyewa toko di dekat rumah buat nambah-nambah penghasilan.”* Asset responden ternyata

juga berdampak akibat dari perolehan pinjaman modal dari lembaga pembiayaan mikro perbankan. Dampak lain yang mampu meningkatkan usaha pedagang mikro yaitu pinjaman modal ternyata mampu memberikan inovasi baru terhadap suatu pengembangan usaha. Ini terlihat dari salah seorang responden yang bernama Pak Purnomo beliau adalah penjual bakso-sosis yang memiliki ide untuk mengembangkan usahanya lebih maju lagi demi meningkatkan pendapatan dan laba usahanya dengan mencoba bisnis usaha mie, beliau mengatakan *“pinjaman modalnya ya saya gunakan untuk memperbesar usaha, setelah meminjam modal yang saya rasakan ya usaha lebih lancar, volume barang dagangan jadi meningkat ya otomatis profit juga meningkat. Ini saya sekarang juga lagi rencana mau buka usaha mie”*. Jika dilihat dari perkembangan usaha yang sudah dijalani oleh Pak Purnomo, pinjaman modal yang diperolehnya dari mengajukan kredit pada lembaga pembiayaan mikro mampu meningkatkan profitnya yang nantinya profit tersebut digunakan sebagai modal untuk pengembangan usaha barunya.

4.2.4 Pembiayaan Mikro dari Pihak Pemerintah

Pembiayaan mikro tidak lepas dari peranan pemerintah, berdasarkan dari wawancara yang telah peneliti lakukan dengan salah satu pejabat Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (DinkopUMKM) yaitu Pak Yoga yang bertempat di Gedung Pandanaran, beliau menjelaskan mengenai peran pemerintah yang ikut andil dalam memberikan fasilitas terhadap pedagang UMKM khususnya di kota Semarang. Pemerintah dalam hal ini DinKopUMKM

tidak hanya memberikan fasilitas dari segi permodalan saja tetapi juga pelatihan-pelatihan yang bisa menjadi bekal bagi pedagang untuk dapat lebih mengembangkan usahanya, namun fasilitas dari DinKopUMKM ini hanya bisa didapat oleh pedagang yang sudah memiliki izin. Fasilitas yang diberikan yaitu berupa pelatihan kewirausahaan yang mencakup *hardskill* yang sifatnya lebih kepada membentuk suatu usaha (misalnya : olahan pangan, handycraft, souvenir,dll)dan *softskill* (motivasi, manajemen usaha, manajemen pemasaran, manajemen keuangan) yang dikemas dalam bentuk studi kelayakan bisnis. Selanjutnya fasilitas kontrak dagang yaitu mempertemukan pelaku UMKM di Kota Semarang dengan pelaku UMKM di daerah lain dan fasilitas temu usaha yaitu mempertemukan pelaku UMKM dengan pihak *retail*. Dinas Koperasi juga membantu unit bisnis dalam hal memecahkan solusi bila terjadi suatu permasalahan didalamnya, fasilitas ini disebut *mentoring*. Walaupun, tidak semua masalah dapat terselesaikan secara tuntas tetapi pihak DinKopUMKM tetap berusaha untuk membantu, karena menurut Pak Yoga setelah banyak menangani permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yaitu bahwa ,
“kebanyakan pelaku UMKM itu bermasalah karena ketidaktahuannya, biasanya di masalah hutang kalau kredit macet dia harus ngapain. Permasalahannya mereka tidak tahu harus ngapain. Maka kami membantu dengan memberitahu tahapan-tahapan apa yang harus dilakukan pelaku UMKM bila terjadi masalah-masalah yang demikian.”

Dinas Koperasi sendiri mempunyai beberapa fasilitas pembiayaan yang berasal dari BUMN yaitu program kemitraan bina lingkungan, lalu yang berasal

dari Kementrian Koperasi disebut LPDB, program KUR dari pemerintah pusat yang bekerjasama dengan bank-bank umum nasional dengan tingkat bunganya yaitu sebesar 9%, lalu ada program dari Gubernur Jawa Tengah yang bekerjasama dengan Bank Jateng yaitu mitra 25 yaitu pinjaman tanpa agunan dengan jumlah dana maksimal yaitu Rp 25.000.000,-.

Bagi pelaku UMKM yang sudah mengetahui tentang program-program pemerintah biasanya ada yang ingin bergabung , tapi tidak sedikit juga yang ragu. Pelaku UMKM ini dianggap masih takut untuk mengambil risiko dalam upaya mengembangkan usahanya agar lebih maju.

