

**Dampak Kredit Modal Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil  
di Pasar Sentral Kota Gorontalo**

**Abdul Latif  
Ayatullah**

IAIN Sultan Amai Gorontalo

*abdullatif1003@gmail.com*

*ayatullahluwuk@gmail.com*

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to determine the extent of the impact generated by the capital loan to increase small trader business in the central market of Gorontalo city. This research data is obtained through several samples of small traders in the central market of Gorontalo city. Data collection techniques used are interviews, observations and documentation and then the data collected and then analyzed by using inductive thinking analysis that describes or explains and assesses related data related to the impact of business capital credit on business improvement in the central market of Gorontalo city. From the result of the research, it is found that credit indeed has an impact on the improvement of small traders business in the central market of Gorontalo city, it is indicated by the fact that before getting a small capital loan loan it is difficult to increase the commodity sold or the product sold when they have received the credit before they Easy to get additional goods*

*Keywords: Credit, Capital, Business Improvement*

**A. Latar Belakang Masalah**

Kota Gorontalo merupakan salah satu kota dengan kebutuhan barang dan jasa yang cukup signifikan. Hal ini didukung oleh beberapa faktor, diantaranya karena memang kota Gorontalo merupakan areal padat penduduk dan setiap penduduk memerlukan kebutuhan barang yang berbeda dalam jumlah yang banyak melebihi kebutuhan masyarakat di daerah lain terhadap kehidupannya. Disamping itu tingkat konsumsi masyarakat akan barang dan jasa cenderung banyak. hal ini yang kemudian menjadi tantangan tersendiri bagi pemerintah provinsi untuk kiranya bisa membangun sarana penunjang dalam aktivitas perdagangan yang ada dikabupaten kota ini, maka dengan alasan diatas didirikanlah salah satu pusat perbelanjaan yang tempatnya cukup strategis berada ditengah kota.

Pasar sentral Gorontalo ditinjau dari jenis barang yang diperdagangkan maka dapatlah dikelompokkan menjadi pakaian, ikan, rempah-rempah, sayur mayur, daging dan buah-buahan. Sehingga apapun kebutuhan konsumen bisa dipenuhi ditempat ini. Sebagaimana usaha pada umumnya, baik yang didirikan maupun dikelola oleh individu atau kolektif, baik usaha industri manufaktur, ritel, toko atau usaha jasa semuanya takkan mampu berdiri dengan sendirinya. Tetap saja memerlukan uluran pihak perbankan atau lembaga pembiayaan lainnya dalam rangka terciptanya kestabilan modal usaha dan peningkatan peluang usaha dalam meningkatkan pangsa pasar. Hal ini pula menjadi ciri dari pedagang

yang ada di pasar sentral, setiap saat tetap saja mereka membutuhkan pinjaman kredit entah kecil maupun besar dalam menjaga kontinuitas usahanya. Sehingga pinjaman kredit menempati urutan pertama dalam menjaga keberlangsungan usaha pedagang di pasar sentral kota Gorontalo

Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu. Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjaman antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan pembagian hasil keuntungan. Sehingga dari sini dapat dideskripsikan bahwa memang kredit mengharuskan adanya suatu penyerahan uang atau tagihan atau dapat berupa barang yang juga menimbulkan tagihan tersebut kepada pihak lain dengan harapan bank akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut yang berupa bunga sebagai pendapatan bank yang bersangkutan, kedua dari proses kredit itu telah didasarkan pada suatu perjanjian yang saling mempercayai kedua belah pihak akan mematuhi kewajibannya masing-masing. Dan terakhir dalam pemberian ini terkandung kesepakatan kelunasan utang dan bunga akan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

Salah satu ciri umum yang melekat pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia khususnya Gorontalo adalah permodalan yang masih lemah. Padahal modal merupakan faktor yang sangat penting dalam mendukung peningkatan produksi dan kinerja usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) itu sendiri, modal yang dimaksud disini ialah kredit modal atau dana yang berasal dari pihak perbankan atau lembaga pembiayaan lainnya. terlebih pada pengusaha mikro maupun pedagang golongan ekonomi lemah (usaha kecil).

Pada kalangan ekonomi lemah ini biasanya terdapat masalah yaitu kekurangan modal, sehingga seringkali mengalami hambatan dan kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Pengusaha atau pedagang kecil kerap kali terjebak dengan kebutuhan permodalan dan untuk mengambil cara cepat pedagang maupun pengusaha mikro akan meminta bantuan permodalan dana atau kredit usaha kepada rentenir atau praktek lintah darat tersebut. Banyak dari pengusaha atau pedagang kecil ini tidak terlalu memperhatikan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi kepada si rentenir sebelum meminjam sejumlah uang atau modal karena kebutuhan yang sangat mendesak.

Pada akhirnya pengusaha mikro dan pedagang kecil ini terjatuh hutang yang makin lama makin bertambah banyak serta bunga pinjamannya menjadi tinggi karena belum dapat atau tidak dapat melunasi apa saja yang menjadi kewajiban dan tanggung jawab atas perjanjian terhadap rentenir tersebut sesuai tempo waktu yang telah ditetapkan. Akhirnya akan berpengaruh negatif pada hasil bidang usahanya yang lama kelamaan akan menjadi kurang produktif dan menurun bahkan akan dapat mematikan usahanya sendiri atau gulung tikar.

Lokasi penelitian ini berada dipasar sentral, subjek dalam penelitian ini adalah para pedagang yang mendapatkan dan mengajukan pinjaman kredit pada institusi pembiayaan dengan objek penelitian

signifikansi atau dampak dari pinjaman tersebut kepada peningkatan usaha pedagang yang ada dipasar sentral kota Gorontalo. Ada beberapa alasan yang melatar belakangi sehingga penyusun berinisiatif meneliti usaha tersebut, alasan itu secara rinci dapat diuraikan sebagai berikut:

Pertama, belum adanya penjabaran yang jelas tentang data pengaju kredit pada lembaga pembiayaan baik bank maupun non bank yang terdapat di pasar sentral kota Gorontalo. Kedua sekaligus alasan terakhir adalah karena penulis ingin menganalisis lebih jauh dampak yang ditimbulkan ketika terjadi pengajuan kredit oleh pedagang kepada lembaga pembiayaan dengan sasaran penelitian peningkatan usaha pedagang tersebut.

## **B. Tinjauan Pustaka**

### **a. Kredit Modal**

Salah satu kesulitan yang dialami pengusaha kecil dalam upaya mengembangkan usahanya adalah kesulitan dalam hal pembiayaan usaha, baik dalam bentuk modal kerja maupun investasi disamping itu masalah lainnya adalah menumbuhkan dan memupuk jiwa kewirausahaan di lingkungan masyarakat menengah ke bawah. Disamping itu lembaga keuangan mikro yang didirikan tidak hanya untuk memberikan jasa keuangan bagi masyarakat kecil, tetapi juga terjun dengan isu pemberdayaan.

Dimana dengan harapan usaha mikro dapat menjadi penopang sector usaha rumahan yang ada di Negara ini, dalam hal ini Kelompok ini terutama melihat bahwa pembukaan akses kepada jasa keuangan atau permodalan mikro merupakan titik masuk untuk kegiatan pemberdayaan yang lain, seperti meningkatkan akses terhadap sumber modal, mengentaskan kemiskinan, memberdayakan perempuan sebagai salah satu penunjang kegiatan ekonomi keluarga, dan sebagainya perusahaan mulai dari pengadaan bahan baku atau bahan penolong maupun bahan setengah jadi, membiayai tenaga kerja dan biaya overhead, proses produksi barang sampai dengan barang tersebut dijual atau dengan kata lain sejumlah dana atau kas yang tertanam dalam aktiva lancar yang dipergunakan untuk menjalankan aktivitas perusahaan. Tujuan permintaan kredit modal kerja bagi usaha kecil adalah :

1. untuk mendapatkan profit margin yang lebih baik dan pemasok atau supplier menghendaki pembayaran secara tunai.
2. adanya peningkatan permintaan atau penjualan.
3. ingin mendapatkan tingkat bunga yang lebih rendah.
4. kontinuitas pengadaan bahan baku/barang dagangan di pasar tidak stabil (musiman).
5. adanya perubahan peraturan pemerintah, misalnya devaluasi, inflasi, proteksi, terhadap dagangan tertentu, kebijaksanaan ekspor impor bahan baku.
6. adanya kenaikan harga bahan baku dan biaya-biaya operasional.

7. untuk meningkatkan efisiensi biaya. Karena usaha kecil kesulitan dalam mengakses dana dari perbankan umum, maka sebagai alternatif untuk membantu pengembangan permodalan usaha kecil terutama modal kerja diperlukan lembaga keuangan mikro atau Micro Finance Institutions. keuangan mikro terutama yang informal, tumbuh mengakar bersama perkembangan masyarakatnya.<sup>1</sup>

Dari uraian ini jelas dipahami bahwa kredit pada umumnya akan membantu pada industri rumahan atau usaha perorangan dalam melengkapi kebutuhan usaha, dimana setiap saat pihak pengusaha akan membutuhkan dana sebagai penopang keberlangsungan usahanya, ketika usaha tersebut kekurangan dana untuk membeli barang dasar atau bahan pokok dalam pembuatan produk usaha atau disaat perusahaan membutuhkan dana untuk membiayai perluasan pangsa pasar baru atau disaat perusahaan akan mengeluarkan biaya tertentu untuk membiayai pegawainya, beserta kebutuhan lainnya, dan inilah kondisi yang dimana usaha membutuhkan kebijaksanaan dari pihak perbankan ataupun lembaga pembiayaan lainnya.

BPS mendeskripsikan. besar-kecilnya suatu industri berdasarkan jumlah pekerjaannya. UKM mempunyai peluang pasar yang besar karena selalu ada pasar bagi produksi barang dan jasa mereka, mengingat UKM merupakan penghasil barang dan jasa khususnya bagi masyarakat golongan menengah kebawah dengan daya beli yang rendah. Permasalahan dari hampir semua usaha kecil yang tidak bisa berkembang adalah karena kurangnya modal yang mereka miliki, dan kebutuhan dana tambahan dari pihak luar baik itu berupa bantuan dari pemerintah maupun kredit pinjaman dan lembaga keuangan. Sektor UKM juga memiliki kelemahan yang dapat membuat UKM sulit berkembang dibandingkan usaha-usaha besar. Adapun kelemahan-kelemahan tersebut seperti terbatasnya modal yang dimiliki, manajemen yang lemah, kurangnya pemanfaatan informasi dan teknologi, kurang mampu dalam pemanfaatan jaringan usaha, dan akses ke pasar yang minim. Modal dalam hal pertumbuhan usaha sangat memiliki peran yang cukup besar dalam pendirian usaha kecil. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri seperti cadangan laba yang berasal dari pemilik seperti modal saham. Modal inilah yang menjadi tanggungan terhadap keseluruhan resiko perusahaan dan dijadikan jaminan bagi kreditor, kekurangan modal menyebabkan rendahnya hasil yang diterima.

Dana yang berasal dari luar adalah modal yang berasal dari kreditur (panyandang dana), modal inilah yang merupakan utang bagi perusahaan yang bersangkutan. Modal yang lemah tidak akan mampu membangun usaha bagi pedagang kecil dan tidak akan mampu mngembangkan usahanya tersebut, karena modal merupakan kombinasi sumber dana jangka panjang yang digunakan oleh perusahaan. Cara mengatasi kelemahan UKM dalam hal modal kerja tentu saja pihak perbankan sangat memiliki peran yang sangat penting dalam perkembangan UKM Tersebut ialah satu kebijakan pemerintah yang telah diterapkan adalah dengan cara mengarahkan sektor perbankan untuk memperluas jangkauan

---

<sup>1</sup> Lena Ellitan dan Lina Anatan, *Manajemen Operasi Teori Konsep dan Aplikasi*, (Cet: I, Bandung: Refika Aditama, 2008), hlm. 39

pelayanannya sampai ke wilayah pedesaan dan menjangkau kalangan pengusaha kecil. Sejak adanya pakto 88 (Paket Deregulasi 27 Oktober 1988) pemerintah memberikan peluang yang lebih besar kepada masyarakat umum untuk ikut dalam mengembangkan sektor perbankan.

Lembaga keuangan atau sektor perbankan yang dimaksudkan pemerintah dalam deregulasi tersebut adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang dianggap sebagai lembaga keuangan mikro yang mampu memberikan jasa layanan keuangan bagi masyarakat pedesaan. BPR umumnya berfungsi sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit pada masyarakat. Pada lembaga keuangan mikro dapat menumbuhkan pengusaha-pengusaha kecil di pedesaan, yang pada akhirnya dapat membantu program pemerintah untuk meningkatkan pendapatan penduduk desa. BPR Nusamba merupakan BPR yang masih memiliki daya tarik tersendiri yaitu kemudahan dalam penyaluran kredit dan juga segmentasi pasar BPR yang memasarkan produknya kepada masyarakat kecil serta UKM sejak dulu. Contoh lembaga keuangan mikro diantaranya usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya, industri makanan dan minuman, industri pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat, usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang peternakan ayam, itik dan perikanan. Berbagai usaha jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek, penjahit (konveksi), dan lain-lain.

Pemberian kredit adalah sejumlah uang atau tagihan kepada seseorang berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam serta diwajibkan untuk melunasi utangnya pada jangka waktu tertentu dengan bunga yang telah ditetapkan. menyatakan modal adalah sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk kegiatan perusahaan yang terdiri atas modal tetap seperti gedung, pabrik, mesin-mesin dan modal kerja seperti piutang, sediaan barang, sediaan bahan barang, barang setengah jadi, barang jadi. menyatakan modal sebagai faktor produksi menunjuk pada sarana dan prasarana (selain manusia dan jumlah alam) yang dihasilkan dan digunakan sebagai masukan (input) dalam proses produksi: bangunan dan konstruksi, alat dan mesin, serta tambahan pada persediaan. mengartikan modal sebagai kolektivitas yang terdapat dalam neraca sebelah debit. Dari ketiga pakar diatas disimpulkan modal adalah sejumlah uang atau barang yang digunakan sebagai faktor produksi dan digunakan sebagai masukan dalam proses produksi. menyatakan pendapatan adalah uang yang diterima oleh segenap orang dan merupakan balas jasa untuk faktor-faktor produksi. mengemukakan bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. menyatakan pendapatan adalah semua penghasilan yang diterima setiap orang dalam kegiatan ekonomi dalam satu periode tertentu. pendapatan adalah selain dapat dinilai suatu balas jasa juga dapat ditinjau dari pemanfaatan strategi konsumsi bagi si penerimanya dengan mengurangi harta yang dimilikinya dalam periode tertentu. Dari ketiga pakar diatas disimpulkan pendapatan adalah hasil dari penjualan baik itu berupa uang atau barang yang diterima dan merupakan balas jasa untuk faktor-faktor produksi. definisi usaha kecil dari berbagai segi tersebut adalah sebagai berikut: (1) Berdasarkan Total Asset yaitu pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki

kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 ( dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat membuka usaha, (2) Total Penjualan Bersih per Tahun yaitu berdasarkan hal ini pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki hasil total penjualan bersih per tahun paling banyak Rp 1.000.000.000 ( satu miliar rupiah), (3) Berdasarkan Status Kepemilikan yaitu dari segi ini, didefinisikan bahwa pengusaha kecil adalah usaha berbentuk perseorangan, bisa berbadan hukum atau tidak berbadan hukum yang didalamnya termasuk koperasi, (4) Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998: Pengertian usaha kecil yaitu kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Sedangkan menurut Anoraga (2002) mengemukakan definisi usaha kecil yaitu usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang dilakukan secara turun-temurun.

Adapun karakteristik usaha kecil yang dikemukakan oleh Anoraga (2002) yaitu: (1) sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar, (2) margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi modal terbatas, (3) pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas, (4) skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapakan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang, (5) kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Berdasarkan pengertian tersebut di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, baik usaha berbentuk perseorangan, bisa berbadan hukum atau tidak berbadan hukum yang didalamnya termasuk koperasi.

### 1. Pengertian Kredit

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu. Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjaman-pinjaman antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan. Dari pengertian tersebut dapat ditarik simpulan bahwa dalam kredit mengandung:<sup>2</sup>

- a) Adanya suatu penyerahan uang/tagihan atau berupa barang yang menimbulkan tagihan tersebut kepada pihak lain dengan harapan member pinjaman ini bank akan memperoleh suatu tambahan Nilai dari pokok pinjaman tersebut yang berupa bunga sebagai pendapatan bank yang bersangkutan.
- b) Dari proses kredit itu telah didasarkan pada suatu perjanjian yang saling mempercayai kedua belah pihak akan mematuhi kewajibannya masing-masing.
- c) Dalam pemberian kredit ini terkandung kesepakatan kelunasan utang dan bunga akan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama

---

<sup>2</sup> Teguh Pudjo Muljono, *Manajemen Perkeriditan*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), hal. 10

Pengertian kredit diatas mengarahkan persepsi inti dari kredit adalah menyediakan pinjaman tersebut bersifat pemberian modal sebagai alat untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan konsekuensi logis berupa pengembalian nominal yang sama.<sup>3</sup>

## 2. Jenis kredit

Dalam dunia usaha adanya kredit menjadi sesuatu yang biasa dan bahkan sangat dibutuhkan untuk mendukung arus ekonomi dan kebutuhan yang semakin menanjak, bahkan di belahan dunia manapun kita akan temukan realitas seperti ini, karena memang dimana ada usaha maka disitulah peluang untuk kredit dapat masuk dan turut berpartisipasi dalam menyumbang sebagian modal kreditur. Ada beberapa jenis kredit yang sering diberlakukan dalam kehidupan social masyarakat, diantara beberapa kredit tersebut adalah:

- a) Kredit modal kerja. Kredit ini lebih ditekankan oleh bank kepada nasabah sebagai modal kerja. Ini merupakan kredit dasar dan sering kita temukan dimana saja, kredit ini juga adalah kredit yang bisa kita temukan dimana saja, baik pedagang kecil maupun pedagang besar, pengusaha rumahan atau industry besar-besaran semuanya menggukon jasa dari kredit ini.
- b) Kredit investasi, yaitu kredit yang dikeluarkan oleh bank dalam rangka pembelian barang-barang modal yang tidak habis dalam satu cycle. Kredit jenis ini hanya akan terjadi oleh adanya pemenuhan kebutuhan internal perbankan itu sendiri, dan bukan kredit antara masyarakat luas dengan perbankan, namun lebih ke kredit yang dipikul oleh pihak bank guna mendukung operasionalitas dari perbankan tadi.
- c) Kredit kelolaan, inti dari kredit ini adalah pinjaman yang berasal dari luar negeri atau dari dalam negeri yang digunakan untuk membiayaan kelangsungan proses perbankan nasional. Kredit ini lebih kena kepada pihak pemerintah sebagai regulator Negara dan penyelenggara Negara, kredit ini digunakan sebagai stabilitas dan penangkal terhadap kurangnya dana dalam membiayai aktivitas kenegaraan termasuk pembiayaan yang nantinya akan dikeluarkan oleh pemerintah dalam member kredit kepada masyarakat luas.
- d) Kredit investasi kecil dan kredit modal usaha kerja permanen, ada juga kredit masal, kredit usaha kecil, dan kredit kelayakan usaha, kredit ini diberikan kepada pengusaha local yang membutuhkan pinjaman untuk kebutuhan investasi yang tidak besarm kemudian kredit untuk usaha dengan skala kecil dan kredit dengan tujuan lainnya.
- e) Kredit kelayakan, yakni kredit yang diberikan kepada pengusaha yang telah memiliki KIK atau KMKP, maka pemerintah telah mengeluarkan paket perkreditan yang baru untuk memberikan kesempatan yang lebih banyak pada pengusaha golongan ekonomi lemah dan bidang permodalan

---

<sup>3</sup> *Ibid.h.* 26-39

melalui kebijaksanaan pemberian kredit atas dasar kelayakan dengan keringanan jaminan dan bagian pembiayaan nasabah atau lazim disebut sebagai kredit atas dasar kelayakan.

- f) Kredit untuk pengembangan sumber daya manusia, kredit ini erat dengan penyediaan dana untuk pengembangan tingkat pengetahuan, keterampilan atau bahkan profesionalitas individu atau kelompok masyarakat tertentu yang memerlukannya. Dari sini kita akan tau bahwa kredit bukan hanya diajukan sebagai back up bagi pengusaha dalam permodalan tetapi kredit juga akan sangat membantu bagi instansi tertentu yang lebih bergerak dalam dunia profesionalitas, untuk peningkatan sumber daya insani yang sudah menjadi tanggung jawab instansi tertentu, misalnya sekolah yang menyelenggarakan berbagai jenjang pendidikan, atau studi club, bimbel dan training motivasi dan masih banyak lagi.
- g) Kredit ekspor, ini adalah kredit yang diberikan guna mendukung peningkatan ekspor non migas. Kredit ini khusus diberikan kepada instansi baik pemerintah maupun swasta yang telah bergerak secara rutin dalam transaksi antar pulau dalam suatu Negara atau pengiriman barang hingga ke manca Negara.<sup>4</sup>

Sesuai dengan pembagian kredit diatas dapat pula dijelaskan bahwa kredit memiliki variasi yang berbeda sesuai dengan karakter dari dana kredit tersebut, hal ini karena memang setiap kredit memiliki sasaran pangsa tersendiri, katakanlah kredit untuk ekspor yang hanya diberikan kepada sector usaha yang bergerak dalam bidang ekspor antar pulau diareal nusantara, kemudian kredit yang hanya diberikan kepada segelintir orang yang dengan tujuan utamanya untuk peningkatan kapabilitas dan profesionalitas kerja, begitu juga dengan kredit usaha kecil yang hanya diperuntukkan kepada wirausahawan pemula dan pengusaha kecil yang ingin mengembangkan usahanya. Dan inilah cirri dari pada dana kredit yang sejatinya sebagai penopang usaha masyarakat.

### **3. Tujuan dan manfaat kredit**

Dalam setiap transaksi ekonomi tentunya memiliki Nilai yang ingin di kejar dan manfaat yang ingin dicapai, hal ini nyata untuk memberikan keuntungan kepada kreditur dan member Nilai pemberdayaan juga ke;ada pihak yang mengajukan kredit hingga keuntungan dari kedua belah pihak dapat tercapai dalam presentasi yang tidak memungkinkan salah satu dari pihak yang bertransaksi merugi sehingga inilah yang nantinya akan menjadi bahan pertimbangan masyarakat dalam memilih dan mau untuk terlihat dalam transaksi perkreditan tadi, sebagai mana dikatakan sebelumnya bahwa setiap transaksi ekonomi pastilah memiliki Nilai tujuan dan manfaat tertentu begitu pula dengan transaksi kredit yang memiliki beberapa tujuan dan manfaat, hal itu diantaranya:

- a) Tujuan kredit

---

<sup>4</sup> Mohamad Iqbal, *Cara Jitu Bagi Pengusaha Kecil Dan Menengah Pedoman Menjalankan Usaha*, (Jakarta: Elex Media Komputindo), hlm. 53



- 1) Keuntungan, inti utama dari pinjaman kredit adalah memperoleh keuntungan yang besar yang bukan hanya dirasakan oleh perbankan tetapi juga dirasakan oleh nasabah tersebut sehingga akan tercipta pemerataan dalam transaksi ekonomi nasional. Tentunya dalam penetapan keuntungan pihak kreditur dan debitur memiliki angka yang telah disepakati sebagai dasar pembagian keuntungan kedepannya dan tentunya angka tersebut akan memudahkan keduanya dalam menghitung berapa presentase yang harus dibagikan kepada masing-masing pihak ketika sudah mengalami keuntungan.
  - 2) Menopang usaha nasabah, dalam setiap industri kekurangan modal adalah hal yang mainstream terjadi seiring dengan perjalanan aktivitas usaha tersebut maka kondisi demikian akan menentukan juga kondisi cadangan devisa usaha nasabah maka disaat lemah dana akan sangat dibutuhkan uluran tangan dari pihak perbankan.
  - 3) Membantu pemerintah, jika kita meneropong kiat pemerintah dalam membangun bangsa maka kita akan menemukan bahwa kredit adalah jalan yang tepat, pasalnya dengan adanya kredit yang disalurkan kepada berbagai lapisan masyarakat maka ini akan mendorong pertumbuhan yang baik diberbagai sektor terutama disektor swasta.<sup>5</sup>
- b) Manfaat kredit
- 1) Guna meningkatkan usaha bagi debitur maka sebagai konsekuensi maka nasabah akan memperoleh kredit untuk pengadaan agtau peningkatan berbagai factor produksi, berupa tambahan modal kerja, mesin, bahan baku, maupun peningkatan sumber daya manusia, metode, pangsa pasar, sumber daya alam dan terakhir tekhnologi.
  - 2) Ketika pengusaha kecil bersungguh-sungguh dengan usaha yang sedang ditekuni maka itu artinya dia sedang membangun trust dari lembaga keuangan maka tidak salah juga ketika kredit tertarik membiayai pengusaha tadi sehingga Kredit mudah diperoleh apabila usaha debitur layak untuk dibiayai
  - 3) Rahasia keuangan debitur menjadi prioritas penting sebab rahasia debitur menyangkut keadaan keuangan dan segala sesuatu yang ada dalam debitur tadi sehingga ia merupakan sesuatu yang harus dilindungi
  - 4) Jangka kredit bisa disesuaikan dengan kebutuhan calon debitur, hal ini dikarenakan setiap pengusahaan akan memiliki fluktuasi yang serius dan rutin terhadap usaha yang sedang ia biayai, maka deficit pendapatan juga tidak akan terelakkan maka disinilah terjadi kelonggaran peraturan sebagai jawaban keluhan debitur dan kreditur nantinya.<sup>6</sup>
4. Faktor Yang Mempengaruhi Kredit

---

<sup>5</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Pembiayaan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 100

<sup>6</sup> *Ibid.* hlm. 89

Kredit hanya akan melibatkan beberapa orang saja yang masuk dalam persyaratan strategis kredit itu sendiri misalnya berasal dari golongan pengusaha kecil atau besar, institusi baik swasta maupun pemerintah dan dianggap mampu menyelesaikan seluruh prosedur pembiayaan yang disepakati. Untuk itu akan dijelaskan mengenai penyebab terjadinya kredit tersebut ada beberapa hal yang memungkinkan terjadinya transaksi kredit, hal ini dapat dijelaskan sebagaimana uraian berikut:

- 1) Kredit dapat terjadi dengan hanya melihat proyeksi pertumbuhan ekonomi nasional, baik itu dalam kondisi aman maupun kondisi rendah kredit bisa diberikan kepada masyarakat
- 2) Kondisi social, politik dan keamanan
- 3) Kebijakan, ketentuan peraturan pemerintah atau bank sentral dibidang moneter dan bank
- 4) Kemampuan bank dalam menghimpun dana dari masyarakat dengan biaya yang wajar.
- 5) Kemampuan masyarakat dalam menyerap kredit yang dikeluarkan oleh bank
- 6) Visi, misi dan tujuan bank yang bersangkutan sebagai suatu badan usaha <sup>7</sup>

#### **b. Modal Usaha**

Modal usaha adalah segala yang berupa uang maupun keseluruhan barang-barang yang masih ada dalam proses produksi dan digunakan untuk biaya usaha. Sementara pengertian modal dapat dijabarkan ke dalam beberapa penjelasan. Modal merupakan hal yang sangat penting dan menjadi kebutuhan utama bagi para pengusaha yang untuk membangun sebuah usaha atau bisnisnya. Beberapa orang banyak yang berpikiran sempit bahwa modal selalu identik dengan uang, uang, dan uang. Hanya seputar materi saja. Namun, sebenarnya, jika seseorang benar-benar memahami ilmu ekonomi dengan baik, terutama ilmu ekonomi bisnis maka pemikiran mereka terkait pengertian modal akan lebih luas, tidak melulu soal perkara dana. Dalam pemikiran yang lebih luas dan bijak, modal tidak harus selalu berupa uang, namun modal bisa berupa keinginan, niat, keahlian, motivasi, serta hal-hal lain yang dapat mendukung dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis. bahkan, pengertian modal dalam bentuk faktor-faktor selain uang untuk mendukung kemajuan usaha adalah bentuk modal yang jauh lebih penting. Keinginan yang kuat, niat yang tinggi, motivasi yang baik, serta semangat yang pantang menyerah dapat menjadi pondasi yang kuat untuk menjalankan sebuah usaha atau bisnis.

Jika anda memiliki modal dalam faktor-faktor pendukung seperti yang telah disebutkan di atas, maka anda tentu bisa berhasil membangun sebuah usaha atau bisnis yang tentu saja kuat walaupun tanpa modal uang. Begitu pula sebaliknya, jika anda hanya memiliki modal uang, namun anda tidak memiliki modal lain yang seharusnya dimiliki oleh seorang pengusaha, tentu saja anda akan mengalami banyak kesulitan dalam membangun bisnis, bahkan anda akan lebih kerap mengalami suatu kegagalan.

Dalam dunia pengusaha yang sebenarnya, uang hanyalah salah satu bagian dari pengertian modal yang tidak menjadi prioritas utama dalam pembangunan sebuah bisnis atau usaha. Uang hanyalah faktor

---

<sup>7</sup> *Ibid*, hlm 30-31

pendukung. Sementara itu, beberapa ahli mengungkapkan pendapatnya terkait pengertian modal. Misalnya menurut Prof. Beker, pengertian modal adalah barang-barang yang nyata (konkret) yang masih ada di dalam dapur perusahaan, atau modal juga dapat berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang tersebut yang tercatat disebelah kredit. Sedangkan salah seorang ahli ekonomi asal Indonesia Sugiarto, S.E., mengatakan bahwa pengertian modal adalah segala nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan dan digunakan untuk mendapatkan pendapatan. Menurutnya, modal terbagi menjadi dua jenis, yaitu modal intern dan ekstern.

### **1. Jenis Modal**

Inti dasar dari suatu perusahaan dapat menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan adanya modal. Modal merupakan faktor produksi terpenting. Bagi perusahaan yang baru berdiri modal digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha sedangkan bagi perusahaan yang sudah berdiri lama modal digunakan untuk mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar. Penggunaan modal harus seoptimal mungkin yang diharapkan akan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan. Modal diartikan baik berupa berupa barang-barang konkret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan perusahaan yang terdapat dineraca sebelah debit, maupun berupa berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat disebelah kredit.

Pada dasarnya sumber modal ditinjau dari asalnya dapat dibedakan menjadi sumber dana intern dan sumber ekstern. Ada juga modal intern, Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal yang dibentuk atau dihasilkan sendiri didalam perusahaan. kebutuhan dana didapat dari Cara pembelanjaan dana disebut pembelanjaan dari dalam perusahaan atau internal financing. Sumber intern ini berupa keuntungan yang ditahan dan diakumulasi penyusutan. Besarnya laba ditahan selain tergantung pada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu, juga tergantung kepada “deviden policy” dan “plowing-back policy” yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan.

### **2. Jenis Simpan Pinjam Modal Usaha**

#### **a. Bank**

Menurut Undang-Undang republic Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 november tentang perbankan bahwa yang dimaksud dengan BANK adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>8</sup> Tapi, jangan khawatir. Apabila masih ada kebutuhan dana yang belum tertutup oleh isi kantong sendiri, Anda bisa mencari fasilitas pinjaman dari perbankan. Perbedaan paling kasat mata antara bank dengan pemberi pinjaman yang lain, tentunya, bank mampu menyediakan utang yang relatif besar. Memang, bank tidak akan serta merta menyetujui seluruh permintaan dana Anda. Bankir akan meneropong profil Anda terlebih dahulu.

---

<sup>8</sup> *Ibid*, hal. 24

Faktor yang menjadi pertimbangan bank dalam penyaluran kredit seperti jaminan, risiko usaha, serta luas pasar ataupun jenis usaha yang Anda geluti. Untuk mendapatkan pinjaman dari bank, biasanya, Anda harus mengikuti sejumlah prosedur

Pertama, bank akan meminta Anda mengisi formulir aplikasi kredit. Kedua, melengkapi dokumen-dokumen, misalnya data historis perusahaan, data proyeksi, dan data jaminan. Ketiga, setelah konfirmasi data, bank akan mengecek kelayakan calon debitur lalu menganalisis rasio-rasio perusahaan Anda. Bunga yang ditetapkan perbankan sangat bervariasi. Rata-rata, suku bunga kredit modal kerja bank konvensional adalah 11,71% per tahun. Sedang bunga kredit investasi adalah 11,36% per tahun. Bunga kredit di BPR lebih tinggi daripada bank konvensional. BPR mengenakan bunga kredit modal kerja 31,28% per tahun dan bunga kredit investasi 27,25% per tahun. Bunga lebih rendah bisa Anda peroleh dengan mengakses produk-produk program pemerintah, seperti KUR atau kredit-kredit program. Hanya saja, nilai plafonnya terbatas dan tidak begitu besar. Untuk nasabah mikro, biasanya maksimal dana sebesar Rp 5 juta dengan bunga di kisaran 22% per tahun. Sementara bunga nasabah KUR ritel di kisaran 14% per tahun. Sementara itu, Anda juga bisa memanfaatkan fasilitas pembiayaan oleh bank-bank syariah. Bedanya, bank syariah tidak menerapkan bunga, melainkan bagi hasil atas usaha bisnis Anda. Biasanya, bagi hasil sebesar 60% - 70% untuk bank syariah, 40% - 30% untuk Anda.

#### b. Koperasi

Pada hakekatnya koperasi merupakan suatu lembaga ekonomi yang sangat diperlukan dan penting untuk dipertahankan, koperasi merupakan suatu alat bagi orang-orang yang ingin meningkatkan taraf hidupnya. Dasar kegiatan koperasi adalah kerjasama yang dianggap sebagai suatu cara untuk memecahkan berbagai masalah atau persoalan yang dihadapi oleh masing-masing masyarakat khususnya untuk kalangan ekonomi yang lemah. Koperasi lahir pada permulaan abad ke-19, sebagai reaksi terhadap sistem liberalisme ekonomi, yang pada waktu itu segolongan kecil pemilik-pemilik modal menguasai kehidupan masyarakat. Kata koperasi berasal dari bahasa latin *coopere* yang dalam bahasa Inggris disebut *cooperation* dan *cooperative*.

Koperasi berasal dari kata *co* dan *operation* yang mengandung arti bekerja sama untuk mencapai tujuan. Kerjasama adalah adanya dua orang atau lebih yang bekerja bersama-sama untuk mencapai satu atau beberapa tujuan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa koperasi adalah suatu bentuk kerja sama dalam waktu yang relatif lama. Sistem pemikiran esensial-nominal yang dikemukakan oleh Hanel pada tahun 1989. Dalam hal ini Hanel mengemukakan bahwa ada dua pendekatan 18 dalam mendefinisikan koperasi baik dalam teori maupun praktek. Kedua pendekatan yang dimaksud yaitu, pendekatan ilmiah esensial (pengertian koperasi menurut hukum) dan kedua, pendekatan ilmiah nominalis (pengertian koperasi menurut ekonomi). Pendekatan ilmiah esensial (*legal sense*) adalah suatu pendekatan dalam mendefinisikan

koperasi selalu bertitik tolak dari prinsip-prinsip koperasi, terutama prinsip-prinsip koperasi yang diterapkan oleh para pelopor koperasi.

Pedekatan esensialis beranggapan bahwa prinsip-prinsip koperasi di satu pihak memuat sejumlah nilai, norma, dan tujuan konkrit yang harus ditemukan pada semua koperasi. Di pihak lain, prinsip-prinsip tersebut merupakan prinsip-prinsip pengembangan organisasi dan pedoman-pedoman kerja yang pragmatis, yang hanya berhasil diterapkan pada keadaan-keadaan tertentu. Pengertian atau definisi koperasi menurut pendekatan ilmiah esensial : menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian menyatakan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan; ayat (2) Perkoperasian adalah segala sesuatu yang menyangkut kehidupan koperasi; ayat (3) Koperasi Primer adalah Koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang seorang; ayat (4) Koperasi Sekunder adalah Koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan Koperasi; ayat (5) Gerakan Koperasi adalah keseluruhan organisasi Koperasi dan kegiatan perkoperasian yang bersifat terpadu menuju tercapainya cita-cita bersama Koperasi". 19 Berbeda dengan pendapat para esensialis, maka menurut pengertian nominalis, yang sesuai dengan pendekatan ilmiah modern dalam ilmu ekonomi koperasi, koperasi adalah lembaga-lembaga atau organisasi-organisasi yang tanpa memperhatikan bentuk hukum atau wujudnya memenuhi kriteria dibawah

1. Sejumlah individu yang bersatu dalam suatu kelompok atas dasar sekurang-kurangnya satu kepentingan atau tujuan yang sama (Kelompok Koperasi)
2. Anggota-anggota kelompok koperasi secara individual bertekad mewujudkannya, yaitu memperbaiki situasi ekonomi dan sosial mereka, melalui usaha bersama dan saling tolong menolong (Swadaya dari Kelompok Koperasi)
3. Sebagai instrumen (wahana) untuk mewujudkannya adalah suatu perusahaan yang dimiliki dan dibina secara bersama (Perusahaan Koperasi)
4. Perusahaan Koperasi itu ditugaskan untuk menunjang kepentingan para anggota koperasi itu, dengan cara menyediakan atau menawarkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh para anggota dalam kegiatan ekonominya, yaitu dalam perusahaan atau rumah tangganya masing-masing (Tujuan/Tugas dan Promosi Anggota) Dari pengertian-pengertian tersebut koperasi merupakan organisasi ekonomi, tindakan ekonomi dalam koperasi antara lain dalam bentuk usaha untuk meningkatkan usaha koperasi itu sendiri.<sup>9</sup>

Dengan demikian sebagai organisasi ekonomi, koperasi melakukan kegiatan ekonomi melalui unit-unit usaha yang diadakannya dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan anggota serta untuk 20 meningkatkan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga

---

<sup>9</sup> Mohamad Iqbal, hlm. 60

kesejahteraan yang merata bagi masyarakat Indonesia yang kita cita-citakan dapat terwujud. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam, kegiatan usaha simpan pinjam adalah kegiatan yang dilakukan untuk menghimpun dana dan menyalurkan kembali dana tersebut melalui usaha simpan pinjam dari dan untuk anggota koperasi yang bersangkutan, calon anggota koperasi yang bersangkutan, koperasi yang bersangkutan, koperasi lain atau anggotanya. Sebagai sebuah lembaga keuangan non bank, koperasi adalah suatu usaha yang dimiliki dan diawasi oleh pengguna jasanya serta membagikan keuntungan (manfaat ekonomi) yang diperoleh dari kegiatan bisnis berdasarkan tingkat partisipasi anggotanya. Menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang fungsi, peran dan prinsip koperasi diatur dalam Bab III Pasal 4 dijelaskan bahwa fungsi dan peran koperasi adalah sebagai berikut :

- a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial mereka.
- b. Turut serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
- c. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan Koperasi sebagai soko gurunya. 21
- d. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional, yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.<sup>10</sup>

Dari pengertian koperasi tersebut dapat dikemukakan tiga konsep operasional koperasi sebagai berikut :

1. Prinsip kepemilikan

Koperasi dimiliki oleh anggota yang mendanai dan sekaligus menggunakan jasa koperasi itu.

2. Prinsip kontrol (pengawasan)

Koperasi dalam menjalankan kegiatan bisnisnya diawasi oleh para anggotanya sendiri yang bukan hanya berkedudukan sebagai pemilik melainkan juga sebagai pengguna jasa koperasi itu.

3. Prinsip pembagian keuntungan

Hasil usaha koperasi dibagikan kepada para anggotanya sesuai dengan intensitas keterlibatannya dalam koperasi. Koperasi simpan pinjam adalah usaha pembiayaan yang menghimpun dana dari anggotanya yang kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada anggota atau masyarakat umum. Koperasi simpan pinjam melakukan usaha penyimpanan dan peminjaman uang untuk keperluan para anggotanya.<sup>11</sup>

### **3. Faktor yang mempengaruhi peningkatan usaha**

Usaha yang meningkat dan profit yang tidak terbatas menjadi dambaan setiap pengusaha dan pelaku usaha kecil, sebab ketika usaha mengalami profit yang besar maka itu artinya usaha itu sedang menunjukkan kelangngan dan berpotensi untuk tetap tumbuh dan berkembang. Maka untuk memahami

---

<sup>10</sup> *Ibid.* 98

<sup>11</sup> *Ibid.*, hal. 287

faktor yang mempengaruhi peningkatan usaha kecil yang masih berstatus pedagang kecil factor itu diantaranya:

a. Pengelolaan (manajemen) yang efektif dan efisien

Manajemen dalam sepak terjangnya dianggap sebagai seni dan ilmu, dianggap sebagai seni karena memang tidak dapat dipungkiri bahwa manajemen merupakan rutinitas manusia, missal bagi orang yang bekerja saja ketika dia mengatur hidupnya harus bangun jam sekian, kemudian berangkat ketempat kerja jam sekian, dan pulang kerja jam sekian, istirahat jam sekian dengan waktu yang sudah ditentukan dan terjadi setiap hari maka itu adalah wujud dari manajemen karena esensi dari manajemen adalah mengatur dan pengendalian, maka ini merupakan manajemen yang terjadi dikehidupan umat manusia secara kongrit. Kemudian manajemen sebagai ilmu, manajemen jika kita perhatikan adalah salah satu cabang dari ilmu social. Manajemen dapat masuk dimana saja dan ilmu apa saja. dalam ilmu pendidikan misalnya kita akan menemukan manajemen pendidikan yang khusus mengatur masalah sistematisasi pendidikan lembaga pendidikan formal, begitu juga dengan ilmu ekonomi yang menjadikan manajemen sebagai bahasan dan konsentrasi tersendiri. Dalam sebuah usaha tentunya manajemen memegang peranan penting sebagaimana pentingnya roh terhadap jasad manusia, roh bisa diartikan sebagai system manajemen yang ada dalam suatu unit usaha sehingga usaha tidak akan lengkap tanpa adanya manajemen, maka berhasil atau tidaknya usaha akan sangat dipengaruhi oleh pengelolaannya

b. Modal yang mendukung

Modal adalah penopang dalam kelancaran usaha jika manajemen tadi dirancang sebagai penyortir untuk mengelola segala yang ada dalam perusahaan maka modal sebagai asset yang terdapat dalam perusahaan, modal ini bisa berupa para pekerja tetap dan paruh waktu, mesin-mesin dan seluruh alat yang ada di unit usaha tadi, tidak hanya sampai disitu modal usaha juga adalah tanah dan bangunan yang ditempati sebagai ladang usaha.

c. Jaringan usaha

Jaringan atau biasa juga diistilahkan dengan networking merupakan gambaran tentang keluasan komunikasi antara satu perusahaan dengan unit usaha lain baik yang berskala local, regional nasional maupun internasional, jaringan akan memudahkan komunikasi dan pemecahan masalah dalam internal usaha dan lebih jauh ia akan mengendalikan keadaan permodalan dalam unit usaha. Maka jaringan juga menjadi asset yang penting untuk dibangun.<sup>12</sup>

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan sosial ekonomi dan data yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

---

<sup>12</sup> Lina dan lena, *Ibid.* hlm 104

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### a. Hasil Penelitian

#### 1. Data Penerima Pinjaman Kredit Berdasarkan Jenis Dagangan

Penelitian ini diangkat oleh karena adanya realistik bahwa mayoritas pedagang kecil di pasar sentral menggunakan media kredit sebagai aliran pemasukan modal usaha dan sebagai penopang usaha yang mereka jalani, dan kemudian oleh peneliti mengambil inisiatif untuk menganalisa atau menelaah sejauh mana kredit itu berdampak terhadap peningkatan usaha pedagang kecil ini. Maka pertama-tama peneliti harus memetakan jumlah pedagang yang mendapat pinjaman kredit dari lembaga pembiayaan menurut jenis usahanya, agar supaya penelitian ini dianggap layak karena memiliki populasi yang banyak serta sampel yang cukup untuk menjadi layak sebagai sebuah kajian keilmuan.

**Tabel Jumlah Penerima Pinjaman Kredit Usaha Pedagang Kecil  
Pasar Sentral Menurut Jenis Dagangannya**

No	Pedagang	Jumlah
1	Pakaian	11
2	Beras	5
3	Sayuran	6
4	Campuran	13
5	Tas dan sepatu	5
6	Keperluan harian	14
7	Buah	2
8	Ikan	8

*Sumber:* Kantor pengelola pasar sentral kota Gorontalo tahun 2016

Dari table diatas dapat diterangkan bahwa ada banyak yang mendapat pinjaman modal usaha di pasar sentral kota gorontalo. Peminjam terbanyak dilakukan oleh pedagang keperluan harian, sementara yang terkecil atau yang paling kecil berada disektor buah karena memang jenis dagangan ini tidak terlalu banyak di pasar sentral, sehingga akan mempengaruhi kekuatan peminjam di lembaga pembiayaan.

#### 2. Pedagang Kecil dan Kredit Modal di Pasar Sentral

Sesuai dengan kajian teori yang peneliti uraikan di bab dua sebelumnya bahwa yang menentukan perkembangan pedagang kecil di pasar adalah manajemen yang baik, kemudian permodalan yang memadai dan terakhir adalah jaringan usaha yang luas, tentu saja peneliti tidak akan mengulas tentang jaringan usaha dan manajemen usaha pedagang ini tetapi akan menekankan kepada asper modal usaha dengan sub pembahasan kredit modal usaha dan dampaknya terhadap perkembangan usaha pedagang



kecil. Seperti realita yang seharusnya bahwa di pasar sentral itu akan diketemukan beragam pedagang dengan berbagai jenis dagangan yang berbeda didalamnya ketika peneliti melakukan penelitian tentang kredit maka mereka menjawab sebagai berikut:

“Sebagai pedagang kecil tentunya kami membutuhkan kredit sebagai penyokong permodalan, misalnya untuk menambah barang kan, atau untuk biaya kebutuhan lainnya yang sifatnya mendadak kami kan perlu modal yang cukup maka kami memerlukan kredit.”<sup>13</sup>

Dari jawaban ibu Yeni diatas jelas diungkapkan bahwa permodalan sangat menentukan jalannya usaha yang ia tekuni, berhasil atau tidaknya usaha bergantung pada modal tadi. misal untuk keperluan menambah stok pakaian atau untuk keperluan operasional yang lain paling tidak dana kredit dapat diandalkan. Kemudian ketika peneliti menanyakan pentingnya kredit terhadap usaha kepada pedagang kecil lain, maka mereka menjawab:

“kalau saya pak, juga ambil kredit tapi di koperasi, kalau dikoperasi ambil yang harian boleh, mingguan juga boleh, tapi saya ambil yang mudah saja supaya tidak mengganggu usaha, kredit modal usaha perlu saya gunakan dan saya ajukan kepada koperasi karena dengan kredit itu usaha akan lancar, misalnya ketika saya mau beli rempah-rempah ini ke petani atau pengepul yang di kampung, jelas saya perlu modal yang besar sehingga kalau missal uang di saya tidak cukup maka perlu bagi saya untuk meminjam ketempat lain salah satunya dengan kredit tadi pak”<sup>14</sup>

Dari jawaban ini dijelaskan bahwa bapak Rifai memerlukan kredit juga disaat ia akan membeli rempah-rempah yang cukup banyak kepada petani atau pengepul dikampung dalam jumlah yang banyak. Tidak dapat dipungkiri bahwa memang kehidupan usaha pedagang kecil di pasar sentral kota gorontalo tidak dapat dipisahkan dengan lembaga pembiayaan, apapun itu baik bank maupun non bank tetap saja dibutuhkan untuk membantuk kesejahteraan mereka walaupun dengan jalan transaksi perkreditan. Bukti nyata yang bisa kita ambil dari penjelasan ini adalah bahwa memang setiap pedagang mesti dan harus menarik pinjaman dari lembaga pembiayaan guna keperluan permodalan adalh ketika peneliti bertanya mengenai apakah mereka mengajukan kredit ke lembaga pembiayaan maka mereka menjawab “ya” dan “perlu”, itulah jawaban yang mereka ungkapkan sebagai repleksi dari kenyataan usaha yang mereka alami.

### **3. Pedagang Kecil dan Beban Dalam Kredit**

Masalah selanjutnya yang peneliti telusuri ialah beban yang ditanggung oleh pihak pedagang kecil tadi ketika telah masuk dalam transaksi tersebut, karena jika kita pahami bahwa memang ketika seseorang

---

<sup>13</sup> Yeni Mohamad, Pedagang Pakaian Wanita Di Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

<sup>14</sup> Hasan Rifai, Pedagang Rempah-Rempah Di Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

mengajukan kredit maka itu artinya mereka telah setuju dan bersedia menanggung konsekuensi dari transaksi tersebut, termasuk menyerahkan jaminan ataupun kerelaan untuk memangkas dari omzet yang mereka dapatkan untuk digunakan dalam membayar tagihan tiap temponya. Maka ketika peneliti bertanya terbebani atau tidak maka pedagang menyatakan:

“yaa..terbebani sedikit, karena tiap tempo yang ditetapkan saya harus mengeluarkan sejumlah uang untuk setoran kredit modal usaha padahal saya masih ingin menggunakan uang yang saya miliki untuk keperluan sehari-hari dan membiayai usaha di pasar ini”<sup>15</sup>

Senada dengan ini ada juga pendapat dari Idris, Kuruke, Rukia, Wisnu dan bapak Guntur yang mengatakan bahwa mereka tetap merasa sedikit terbebani tapi demi usaha tetap saja harus melakukan pinjaman.<sup>16</sup>

Dari jawaban ini dapat dijelaskan bahwa bapak upin tetap merasa terbebani ketika kredit sedang melilit usahanya, sebab dalam tempo-tempo tertentu ia harus mengeluarkan uang untuk melunasi yang sudah menjadi tanggung jawabnya, Senada dengan itu seperti yang diungkapkan oleh ibu Nou salah satu pemilik rumah makan yang berlokasi di kaki lima atas (lantai dua) bahwa:

“kalau kredit, saya merasa terbebani tapi disisi lain dia juga membantu jadi bebannya dapat membantu juga ada, yaa „memang sudah begitu berusaha apalagi rumah makan begini memang membutuhkan modal yang besar sebab setiap saat setiap waktu harga kebutuhan pokok bisa naik kapan saja tergantung harga BBM”.<sup>17</sup>

Senada dengan yang diungkapkan oleh ibu Nou diatas ada juga pedagang yang merasa tidak terbebani dengan adanya kredit tersebut, misalnya:

“kalau cerita kredit saya tidak terlalu pusing karena memang begitu usaha pasti butuh modal yang besar” (moh. Al hasni)<sup>18</sup>

Selain itu ada juga bapak rahman yang mengatakan

“Dorang kira kredit itu bekeng susah padahal kalau dorang rasa depe manfaat pasti dorang tambah smangat ba pinjam dikoperasi atau bank (Rahman Usman)<sup>19</sup>

---

<sup>15</sup> Upin Hasan, Pedagang Beras Ecer dan Karung Dipasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

<sup>16</sup> Pedagang kecil di pasar sentral kota gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

<sup>17</sup> Ta Nou, Salah Satu Pemilik Rumah Makan Lantai Dua Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

<sup>18</sup> Moh. Al hasni penjual ikan kering di pasar sentral Kota Gorontalo, *wawancara tanggal 26 juni 2016*

Kemudian nelly, ance, ahmad, ina, inong, sudin, raimon, dan bambang menyatakan bahwa kredit memang membuat beban, tapi usaha tidak akan berjalan lancar kalau takut ngutang.<sup>20</sup>

Dari beberapa jawaban ini dapat diungkapkan bahwa setiap pedagang tidak terlalu mengeluh dengan adanya tagihan kredit tiap temponya karena mereka berpikir bagaimana usahanya dapat berjalan dan tetap berkembang, sehingga mereka tidak khawatir untuk melakukan transaksi tersebut.

#### **4. Dampak Kredit Modal Terhadap Peningkatan Usaha**

Peneliti bertanya kepada beberapa informan penelitian yang ada di pasar sentral mengenai pinjaman yang mereka ajukan, Jika ditanya mengenai dampak dari kredit itu sendiri terhadap perkembangan usaha pedagang kecil jawabannya beragam namun memiliki esensi yang sama yakni membantu dalam peningkatan usaha. Ibu Yeni misalnya yang berprofesi sebagai pedagang pakaian, yang kurang lebih sudah berdagang selama tujuh tahun ini mengatakan bahwa:

“Kalau kredit saya ambil, di bank BRI, kemudian peneliti bertanya mengenai nominal yang ia ambil, kemudian beliau menjawab, saya pinjam dari bank itu antara 7 sampai 12 juta, karena memang toko saya juga kecil jadi pinjamannya juga harus disesuaikan. Jumlah kalau dihitung saya berapa kali pinjam di bank itu mungkin sudah ada 4 kali dan semuanya dapat dilunasi tepat waktu. Dan manfaat yang dirasakan lagi adalah sebelum saya melakukan pinjaman itu jumlah pakaian yang saya jual hanya berkisar daster dan babydool, ditambah puluhan jilbab yang diletakkan di keranjang eceran, tetapi ketika saya sudah meminjam uang di bank, ternyata dia bertambah dari segi jumlah barang yang dijual dan bertambah juga pemasukan pendapatan, sekarang saya bisa menjual selain beberapa baju diatas, saya juga sudah bisa menjual baju pesta untuk wanita dan jas bagi pria, ditambah dengan asesoris-asesoris kecil. Ada juga kain meteran yang saya jual permeternya yang biasa dipakai untuk pembuatan kemeja batik pegawai kantoran. Jadi memang kredit itu sangat bermanfaat dan usaha saya besar karena ada peran dari kredit modal ini.<sup>21</sup>

Jawaban diatas bukanlah wujud nyata dari peminjaman ibu Yeni di bank tapi lebih sebagai ilustrasi keadaan transaksi yang dilakukan oleh ibu Yeni itu sendiri. Itulah contoh yang dijelaskan ibu Yeni, kemudian peneliti bertanya mengenai dampak dari kredit itu terhadap peningkatan usahanya beliau menjawab bahwa kredit itu mengubah usahanya lebih berkembang, buktinya awal usahanya berdiri sangat

---

<sup>19</sup> Rahman usman, penjual asesoris di pasar sentral kota Gorontalo, *wawancara tanggal 26 juni 2016*

<sup>20</sup> Para pedagang kecil di pasar sentral kota gorontalo *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

<sup>21</sup> Yeni Mohamad, Pedagang Pakaian Wanita Di Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*

sedikit stok pakaian yang ia jual didalam tokonya tapi begitu dana kredit bergulir ketangannya ia langsung membeli beragam jenis pakaian yang saat ini banyak menghiasi dalam toko tersebut.

Begitu juga yang dirasakan oleh bapak Simon Akolo pedagang beras yang yang berasal dari kelurahan Dembe ini mengaku, bahwa dengan adanya kredit usahanya makin meningkat dan stok beras yang ada di dalam petak juga mengalami peningkatan:

“sebenarnya sebelum saya mengajukan kredit yang pertama itu saya takut, fikiran saya selalu pesimis, jangan-jangan saya tidak mampu bayar dan akhirnya usaha saya bangkrut dan kecemasan-kecemasan yang lain, skarang saya sudah pinjaman yang ke 3 dan jumlah yang saya pinjam selalu 10 juta tidak pernah lebih. Dulu sebelum ada kredit saya hanya mampu menjual beras itu eceran dan mampu menjual beras perkarungnya dalam jumlah 7 dan 8 karung, tapi begitu saya dapat pinjaman kredit dari bank BRI, Alhamdulillah selama 10 tahun saya disini petak saya sudah dua, tepatnya dilandasan E pasar sentral ini, dan kedua-duanya petak saya ukurannya 2.50 x 1.30 m dan mampu menampung puluhan karung beras yang bisa dijual eceran dan perkarung. Memang kredit itu menyengsarakan, tapi bagi orang yang tidak tau mengatur, tapi dia bisa jadi peluang jika dikelola dengan baik.” Pungkasnya<sup>22</sup>

Dari jawaban ini bapak simon menceritakan tentang perkembangan usahanya, dimana sebelum adanya kredit beliau hanya memiliki satu petak dan hanya mampu menjual beras dengan jumlah yang terbatas namun sekarang terjadi perubahan yang drastis dimana ia telah memilki dua petak dipasar sentral dengan jumlah tamping yang besar. Kemudian mengenai besaran utang yang mereka mohonkan kepada pihak pembiayaan tidak terlalu disebutkan dengan signifikan dan peneliti pula tidak bermaksud mencampuri urusan pribadi mereka karena memang itu adalah sesuatu yang harus dirahasiakan menurut mereka. Kemudian dari segi intensitas pinjaman yang mereka lakukan, rata-rata pedagang kecil ini mengajukan untuk yang kesekian kalinya.

## **5. Analisis Hasil Penelitian**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pinjaman modal usaha yang diajukan oleh para pedagang dipasar sentral kota Gorontalo kepada lembaga keuangan memang merupakan solusi jitu dan efektif untuk menumbuh kembangkan usaha yang ditekuni oleh pedagang tersebut, seperti yang telah diuraikan sebelumnya bahwa rata-rata pedagang yang ada di pasar sentral sudah meminjam kredit ini bukan hanya pertama kalinya, bahkan diantara mereka ada yang sudah beberapa kali mengajukan kredit, dan mengenai dampak yang dirasakan oleh pedagang terhadap peningkatan usaha mereka adalah signifikan, mulai dari bertambahnya jumlah stok barang yang dijual ditambah dengan kondisi permodalan yang membaik,

---

<sup>22</sup> Simon akolo, pedagang beras dipasar sentral Kota Gorontalo, *wawancara tanggal 26 juni 2016*

semua itu menjadi Nilai plus terhadap realisasi pinjaman kredit yang dilakukan oleh pedagang kecil tersebut. Dan inilah hasil final dari analisis dampak pinjaman kredit terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di pasar sentral kota Gorontalo.

#### **D. PENUTUP**

##### **a. Kesimpulan**

Dari seluruh pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka hasil dari penelitian ini dapat peneliti uraikan sebagaimana berikut:

1. Kredit merupakan bentuk bantuan yang diberikan oleh lembaga pembiayaan baik bank maupun non bank kepada pengusaha kecil dan menengah yang diperuntukkan sebagai penambah kemampuan usaha dalam membiayaan pengeluaran-pengeluaran tertentu yang berkeaan dengan operasional usaha kecil tadi dengan syarat dan ketentuan yang disepakati
2. Dalam meningkatkan usaha tentunya para pedagang diperhadapkan dengan berbagai tantangan umum. Misalnya manajemen, usaha kecil dipasar sentral sangat diharapkan menerapkan prinsip manajemen dengan baik dalam meningkatkan usahanya, kemudian masalah permodalan, setiap saat sangat penting untuk dipenuhi, sehingga ini memaksa pedagang usaha kecil bisa untuk melakukan transaksi kredit.
3. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa memang kredit sangat berdampak terhadap peningkatan usaha pedagang kecil di pasar sentral kota Gorontalo, hal itu ditandai dengan ketika sebelum mendapatkan pinjaman modal pedagang kecil tadi cukup sulit untuk menambah komoditi yang dijual ataupun produk yang dijual sebaliknya ketika telah menerima kredit barulah mereka mudah dalam mendapatkan tambahan barang tersebut.

##### **b. Saran**

Adapun saran yang dapat peneliti berikan kepada berbagai pihak yang bisa terkait dengan penelitian ini adalah:

1. Hendaknya pedagang kecil di pasar sentral kota Gorontalo tetap berusaha mendapatkan pinjaman modal dari manapun guna mendukung peningkatan usahanya sebab memang sesuai dengan penelitian yang dilakukan bahwa kredit modal usaha dapat meningkatkan usaha pedagang kecil
2. Bagi pemerintah semoga penelitian ini dapat menjadi inspirasi didalam keseriusan mengambil kebijakan pengucuran kredit modal usaha kepada pedagang kecil
3. Semoga penelitian ini bisa menjadi penambah khasanah keilmuan anda dan dapat menjadi rujukan dalam meneliti masalah sejenis kedepannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Basrowi, *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*, (Cet: I, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011)
- Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Cet: IV, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010)
- David H. Bangs, jr, *Pedoman Langkah Awal Menjalankan Usaha*, (Cet: II. Jakarta: Erlangga 1995)
- Ida Bagoes Mantra, *Filsafat Penelitian Dan Metode Penelitian Sosial*, (Cet: I, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004)
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Pembiayaan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008)
- Kamsir, *bank dan lembaga keuangan lainnya*, (Cet: XII Jakarta: Raja grafindo persada, 2012)
- Lena Ellitan dan Lina Anatan, *Manajemen Operasi Teori Konsep dan Aplikasi*, (Cet: I, Bandung: Refika Aditama, 2008)
- Mohamad Iqbal, *Cara Jitu Bagi Pengusaha Kecil dan Menengah Pedoman Menjalankan Usaha*, (Jakarta: Elex Media Komputindo)
- Nurlan Darise, *Pengelolaan Keuangan Daerah*, (Jakarta: Macanan Jaya Cemerlang, 2009)
- Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006)
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Peneliitian, Suatu Pendekatan Praktek*, (Cet: XII, Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2002)
- Teguh Pudjo Muljono, *Manajemen Perkreditan*, (Yogyakarta: BPFE, 2001)
- Yeni Mohamad, Pedagang Pakaian Wanita Di Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*
- Hasan Rifai, Pedagang Rempah-Rempah Di Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*
- Upin Hasan, Pedagang Beras Ecer dan Karung Dipasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*
- Idris dkk, Pedagang kecil di pasar sentral kota gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*
- Ta Nou, Salah Satu Pemilik Rumah Makan Lantai Dua Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*
- Moh. Al hasni penjual ikan kering di pasar sentral Kota Gorontalo, *wawancara tanggal 26 juni 2016*
- Rahman usman, penjual asesoris di pasar sentral kota Gorontalo, *wawancara tanggal 26 juni 2016*
- Yeni Mohamad, Pedagang Pakaian Wanita Di Pasar Sentral Kota Gorontalo, *Wawancara Tanggal 26 Juni 2016*
- Simon akolo, pedagang beras dipasar sentral Kota Gorontalo, *wawancara tanggal 26 juni 2016*